ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 1 Мухаровского Н.В.

Концепции и сущность предпринимательства

Теория предпринимательства развивалась с развитием хозяйственной де-

ятельности человека. Первым теоретиком в области предпринимательства был

Ричард Кантильон, работы которого относятся к началу XVIII века. Он пер-

вый обратил внимание на расхождения спроса и предложения и нарушения ры-

ночного равновесия, которые позволяют отдельным людям извлекать спекуля-

тивный доход. Он отмечал рисковую деятельность таких людей, гибкость их

хозяйственного поведения, нестандартность принимаемых решений.

Около 1800 года Жан Батист Сэй следующим образом охарактеризовал

предпринимателя: "Предприниматель перемещает экономические ресурсы из

области с более низкой в область с более высокой производительностью и

результативностью". Адам Смит считал предпринимателем человека, который

использует капитал собственника для извлечения дохода.

В конце XIX века произошло разделение понятий "предприниматель" и

"собственник на капитал". В этот период большой вклад в развитие теории

предпринимательства внес Й.А. Шумпетер. В своей работе "Теория экономи-

ческого развития" он рассмотрел экономическую систему не как пассивный

процесс обращения фондов, а как постоянно развивающуюся динамическую

систему. В основе такого развития лежат новые комбинации факторов произ-

водства. Осуществлять эти комбинации и должен предприниматель. В понятие

"осуществление новых комбинаций" Шумпетер вкладывает следующие элементы:

1. Создание новых благ или новых их качеств.

2. Внедрение новых технологий или использование имеющихся техноло-

гий, но новым образом.

3. Освоение новых рынков.

4. Получение новых источников сырья и материалов. Эти источники мог-

ли существовать и ранее, но не быть вовлеченными в процесс произ-

водства.

5. Осуществление соответственной реорганизации производства.

Следующий этап развития теории предпринимательства - работы Найта и

Фон Тюнена. Их заслуга заключается в подробной характеристике самого

предпринимателя, как обладателя особых качеств. Кроме того, они проана-

лизировали предпринимательский риск и предпринимательский доход. Эти же

вопросы рассматривались Мизесом, Хайеком и Кришнером. В современных

трактовках предпринимательства выделяются следующие моменты:

- умение организовать и управлять производством;

- инициативная, новаторская деятельность;

- рисковая деятельность;

Наиболее полное современное определение предпринимательства дают

Хизреч и Питерс в своей книге "Предпринимательство". Аналогичное опреде-

ление предпринимательства дано у Стаддарта в книге "Ключи к миру бизне-

са". В целом, скомпонованное определение выглядит так:

"Предпринимательство - это новаторская инициативная деятельность су-

бъектов собственности, направленная на создание экономических и органи-

зационных условий с целью производства материальных благ и услуг и полу-

чения прибыли".

Таким образом, основными чертами предпринимательства являются:

1. Инициативная деятельность.

2. Новаторская деятельность.

3. Деятельность по организации и управлению производством.

4. Рисковая деятельность.

5. Получение предпринимательского дохода.

В процессе изложения материала многими авторами осуществляется отож-

дествление понятий "бизнес" и "предпринимательство". Такое отождествле-

ние с практической точки зрения оправдано, однако с точки зрения научной

концепции между этими понятиями существует различие: "бизнес" - это сре-

да предпринимательской деятельности, сфера, в которой действуют предпри-

ниматели. Бизнес не организовывает, не управляет, не принимает решений.

Предпринимательство же прежде всего - это деятельность субъектов.

Кто такие предприниматели? Первым предпринимателем считается Марко

Поло, взявший в долг товары для реализации. В средние века предпринима-

телями называли людей, которые устраивали парады, шествия, руководили

общественными работами и государственными программами. В современном по-

нятии дается следующее определение предпринимателя:

"Субъективный (личностный) фактор воспроизводства, который способен,

не боясь ответственности и риска, на инновационную, инициативную дея-

тельность путем особого соединения факторов производства".

Какими чертами, качествами должен обладать предприниматель?

1. Умением принимать новаторские решения в стандартных и нестандарт-

ных ситуациях.

2. Умением генерировать идеи, превращать их в новые технологии с

целью получения дохода.

3. Оперативно оценивать все формы инноваций.

4. Не бояться рисковать, уметь управлять риском, быть готовым принять

ответственность.

Данные способность предпринимателя должны обеспечивать ему выполне-

ние основных предпринимательских функций:

1. Своевременное и правильное определение потребностей покупателей и

их платежеспособности.

2. Определение нужного типа товара, объема его производства, рынка и

способа сбыта.

3. Определение оптимальных потребностей в сырье, материалах, основ-

ном и оборотном капитале и поиск лучших их источников.

4. Определение и реализация оптимальной технологии производства,

позволяющей минимизировать издержки и максимизировать прибыль.

5. Определение оптимальной (для выполнения производственных функций)

организационной структуры управления (ОСУ) фирмы.

Согласно последним исследованиям на сегодняшний день в России могут

квалифицировано заниматься предпринимательством всего лишь 6-8% населе-

ния. Кому же не следует заниматься предпринимательством вообще? Тому,

кто...

- ...не верит в собственные силы;

- ...не имеет соответствующей подготовки;

- ...не способен на увлечение идеей предпринимательства;

- ...не самолюбив;

- ...с подозрительностью относится к людям и не терпит чужого мнения;

- ...не утруждает себя аналитической деятельностью;

- ...не любит учиться и не готов к самопожертвованию;

- ...не склонен к риску, творчеству, конструированию.

Таким образом, предпринимательство является экономической формой ре-

ализации хозяйственной деятельности людей. Предпринимательство осуществ-

ляется его субъектами. К субъектам предпринимательской деятельности се-

годня относят следующие группы:

I. Собственно предприниматели.

С точки зрения субъекта предпринимательства они характеризуются раз-

граничением собственности производства и всеобщей доступностью производ-

ственной деятельности. Предприниматели осуществляют производство товаров

и услуг и предлагают их на рынке, стремятся к прибыли и ведут конкурент-

ную борьбу. Экономической основой является частная собственность на

средства производства.

II. Потребители.

Они выступают как условие предпринимательской деятельности, посколь-

ку только в результате потребления товаров и услуг создаются возможности

и стимулы для новой предпринимательской деятельности. Основой предприни-

мательского интереса потребителей является собственность на доход. Суть

заключается в том, что потребители стремятся приобрести больше товаров и

услуг на свой доход с максимальной его экономией. Так называемый потре-

бительский бизнес характеризуется следующими чертами:

1. Осуществляется всем населением, имеющим доход.

2. Отражает заинтересованность всего населения в конечных результа-

тах производства.

3. Потребительский бизнес является уравнивающей на рынке и стимулиру-

ющей силой предпринимательского бизнеса.

III. Люди, работающие по контракту.

Деловой интерес их реализуется непосредственно через саму фирму и

удовлетворяется ее конечными результатами. Почему работник по контракту

относится к субъектами предпринимательства?

Во-первых, здесь присутствует объект сделки, то есть, рабочая сила,

способности, умения, необходимые для предпринимательского дела. Во-вто-

рых, заключая сделку (контракт по найму), обе стороны идут на предприни-

мательский риск, так как первая сторона (работник) предоставляет свой

ресурс, а вторая - капитал. В третьих, лицо, заключившее контракт по

найму, является не только пассивным участником, но и непосредственно за-

интересовано в результатах эффективности самой предпринимательской дея-

тельности, поскольку зачастую владеет акциями данной фирмы. Экономичес-

кой основой является личная собственность на рабочую силу.

IV. Государство.

Государство может выполнять различные функции в предпринимательском

аспекте. Во-первых, оно может тормозить предпринимательство, если осу-

ществляет неоправданную и противоречащую интересам предпринимательства

фискальную политику. Во-вторых, оно может стимулировать предприниматель-

ство путем предоставления льгот, субсидий, государственных заказов и

т.д. И, наконец, оно может просто оставаться нейтральным. Деятельность

государства, как субъекта предпринимательства, осуществляется в двух ас-

пектах:

1 аспект - социально-экономический. Данный аспект реализуется в фор-

ме создания правовых основ предпринимательства, подготовке и переподго-

товке кадров предпринимательства. Наиболее ярким примером в этом плане

является создание "предпринимательских инкубаторов" - формы организации

начинающего бизнеса. Такие предприниматели объединены в предоставленных

им зданиях, обеспечиваются конторскими рабочими, им предоставляются ль-

готные кредиты, осуществляется государственный заказ, а также устанавли-

вается государственный контроль. Все меры направлены на то, чтобы ока-

зать помощь в становлении предпринимательских фирм. Как правило, фирмы

покидают "инкубатор" по мере стабилизации экономической и финансовой де-

ятельности - через 4-5 лет.

Государство также берет на себя функции создания инфраструктуры про-

изводства: создание банковской системы, страховой и биржевой систем и

т.д.

2 аспект - непосредственное государственное предпринимательство (в

некоторых странах государственным структурам запрещено заниматься предп-

ринимательством). В каких формах оно реализуется?

1. Создание системы государственных предприятий в отраслях, состав-

ляющих часть государственной монополии.

2. Долевое участие государства в предприятиях (обычно держатель кон-

трольного пакета акций), которые осуществляют виды деятельности,

имеющие общенациональное или стратегическое значение.

3. Регулирование предпринимательской деятельности в той или иной

форме.

4. Реализация больших государственных программ по государственным

заказам (существует монопсонный рынок в лице государства).

5. Регулирование ставки процента.

Особая роль принадлежит государству в регулировании денежных потоков

и денежного обращения. Средством такого регулирования является установ-

ление пределов обязательного резервирования, требований к коммерческим

банкам.

Одной из распространенных форм государственного предпринимательства

является торговля казначейскими обязательствами. При первичном размеще-

нии государственных ценных бумаг брокером является ФРС; здесь государст-

во выступает в качестве изымателя средств. На вторичном же рынке проис-

ходит перепродажа ГЦБ по различным ценам.

Таким образом, к субъектам предпринимательской деятельности относят

4 группы участников рынка: предпринимателей, потребителей, наемных ра-

ботников и государство.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 1 Мухаровского Н.В.

Часть 2: товар, предпринимательство в России

Объектом предпринимательской деятельности является производство то-

варов, услуги или выполнение работ; все они в условиях рыночной экономи-

ки приобретают форму товара. Таким образом, объектом предпринимательской

деятельности является товар. Следует иметь в виду основные характеристи-

ки товара:

Товар - продукт труда, производимый для продажи; имеет потребитель-

ную и товарную стоимость; в современных условиях по потребительной

стоимости товары классифицируются, как:

а) Товары с высокой потребительной стоимостью - товары первой необ-

ходимости.

б) Товары с низкой потребительной стоимостью - товары низкого качес-

тва, не удовлетворяющие стандартам, предъявляемым потребителем.

в) Товары с ограниченной потребительной стоимостью - предназначенные

для определенных категорий потребителей.

г) Товары с особой потребительной стоимостью - товары по заказу.

Все товары имеют цену; цена является денежным выражением стоимости

товара. С точки зрения потребительных свойств цена определяется как то

количество денег, которое покупатель передает продавцу за право безгра-

ничного владения и пользования товаром. В предпринимательской практике

выделяется несколько видов цен:

1) Стартовая цена. Обычно устанавливается на новые виды товаров, не-

известные покупателю. Обычно бывает либо несколько завышена, либо

занижена.

2) Устоявшаяся цена - цена товара, который занял стабильное положе-

ние на рынке.

3) Монопольная цена - цена товара, поставляемого монопольным произ-

водителем при отсутствии или ограничении конкуренции.

4) Демпинговая цена - бросовая цена, устанавливаемая для ограничения

доступа на свой рынок конкурентов или для вытеснения их с рынка,

а также при распродажах с целью ухода с рынка.

В современных условиях в промышленно развитых странах имеют место

антидемпинговые процессы, то есть, осуществляется законодательная защита

национальных товаров от импортных бросовых цен. В 1967 году международ-

ной организацией ГАТТ (QATT) принято решение об утверждении антидемпин-

гового кодекса, который:

1. Определяет механизм выявления демпинговой цены.

2. Определяет принятие определенных мер против демпинга.

3. Определяет размеры возмещения убытка тем отраслям, которые стра-

дают от демпинга.

5) Ликвидная распродажная цена - применяется при ликвидации фирмы

или ассортимента; один из видов демпинговых цен.

Производство товаров и их цена зависят, прежде всего, от издержек, а

величина издержек - от материалоемкости, трудоемкости и стоимости основ-

ных производственных фондов.

Материалоемкость - общее количество сырья и полуфабрикатов, материа-

лов, электроэнергии, инструментов в расчете на единицу продукции. Товар

в процессе рождения впитывает в себя эти средства, в результате чего

формируется натурально-вещественная форма товара. Чем выше материалоем-

кость, тем выше цена. Предприниматель учитывает материалоемкость как в

денежном, так и натуральном выражении. В связи с этим он ставит задачу

во-первых, снизить материалоемкость товара в натуральном выражении,

во-вторых, снизить материалоемкость в стоимостном выражении, в третьих,

снизить материалоемкость как в натуральном, так и в стоимостном выраже-

нии.

Трудоемкость- общее количество труда, необходимое для производства

единицы товара, причем предприниматель рассчитывает трудоемкость, исходя

из учета не только непосредственных работников, но и управленческого и

вспомогательного персонала. Учет трудоемкости также осуществляется в

стоимостной и натуральной формах. Чаще всего используется натуральный

подход. Рационализация производства путем снижения трудоемкости сводится

к следующим мерам:

1) Сокращение трудозатрат в натуральном и денежном выражении путем

ликвидации простоев, уплотнением рабочего дня и т.п.

2) Сокращение трудозатрат путем качественного совершенствования зат-

рат с различными типами трудоемкости в натуральной и денежной

формах.

На стоимость товара влияет стоимость основных средств производства в

расчете на единицу выпускаемой продукции. Она рассчитывается путем деле-

ния стоимости всех технических средств, используемых в процессе произ-

водства, на количество продукции, причем расчет осуществляется по каждо-

му техническому средству в отдельности, поскольку срок службы различных

технических средств производства неодинаков. Каким образом предпринима-

тель добивается экономии на данном факторе производства?

а) Находит более производительное оборудование.

б) Находит более приемлемых поставщиков оборудования с более низкими

ценами.

в) Подменяет оборудование одной единицы другой единицей, но с раз-

личным сроком эксплуатации или с различной производительностью.

Наконец, для предпринимателя очень важно учитывать жизненный цикл

товара. Каждый товар проходит свой жизненный цикл, начиная от проектиро-

вания и заканчивая процессом снятия с производства. Здесь выделяют ста-

дии:

1. Ввода.

2. Роста.

3. Зрелости.

4. Устаревания.

5. Снятия с производства.

На первой стадии идет процесс освоения товара потребителем и товаром

рынка. Здесь намечается минимальная отдача или же внедрение с убытками.

Наибольшие выручки предприниматель получает на стадии роста, а наиболь-

шие прибыли - на стадии зрелости. Задача предпринимателя состоит в том,

чтобы сократить стадию ввода, продлить стадию зрелости и перекрыть ста-

дию старения, не доходя до стадии естественного снятия с производства.

Таким образом, объектом предпринимательской деятельности является

товар. предпринимателю нужно знать процесс производства, позиционирова-

ния, обслуживания и снятия товара.

В современных условиях перед нашим обществом стоит задача возрожде-

ния предпринимательства в России в связи с переходом к рынку. Эта проб-

лема имеет два аспекта:

1. Возрождение специфических российских форм предпринимательства,

существовавших до 30-х годов нашего столетия.

2. Учет мировой практики развития предпринимательства.

Возникновения предпринимательства в России относят еще ко временам

Рюрика. Зачинателями предпринимательства были русские купцы, которые на

свой страх и риск формировали предпринимательские отношения с Византией

и Востоком. В 15 веке в России начали формироваться первые торговые цен-

тры и объединения. Предпринимательство из сферы внешнеэкономической дея-

тельности переносится на российскую почву, первоначально в посредничест-

ве и торговле. В петровскую же эпоху происходит собственно становление

предпринимательства в России; спрос на предпринимательство и предприни-

мателей был создан его реформами, бурным развитием промышленности. Наи-

более яркими предпринимателями того времени были Демидовы.

Переломным моментом в истории русского предпринимательства стал 19

век. Предпринимательство из государственного превратилось в свободное

рыночное. Ключевая роль здесь принадлежала указу Александра Первого о

вольных хлебопашцах, согласно которому помещики должны были отпускать

крестьян с землей за выкуп. В Санкт-Петербурге был организован первый

коммерческий банк с шестью филиалами в крупнейших городах России, созда-

лось первое объединение предпринимателей.

Следующими стимулами к развитию предпринимательства послужили отмена

крепостного права в 1861 году и промышленный переворот в 1888 году - в

России активно начали возникать акционерные обществах, коммерческие и

кредитные банки, объединения и ассоциации. В 1870 году произошел первый

торгово-промышленный съезд, который константировал существование в Рос-

сии свободного предпринимательства. В 1886 году был принят закон, кото-

рый впервые регулировал трудовые отношения между предпринимателями м ра-

бочими. К девяностым годам в России уже сложилась развитая индустриаль-

ная база, а в результате экономических реформ Витте российский рубль

стал конвертируемым, и в Россию потекли иностранные инвестиции.

В начале XX века в России начали массово возникать концерны, синди-

каты, тресты. В 1914 году предпринимательство стало массовым, а предпри-

ниматель превратился в ключевую фигуру экономики. Но этот процесс был

прерван Первой Мировой войной, революцией и гражданской войной. Оживи-

лось же предпринимательство в связи с НЭП. На долю частного сектора при-

ходилось около четверти промышленного производства и три четверти роз-

ничной торговли. Но с 1928 года началось активное сворачивание НЭП.

Возрождение предпринимательства в России началось с закона о предп-

риятиях предпринимательской деятельности в 1990 году. Затем был принят

гражданский кодекс, который регулирует все вопросы о предпринимательстве

(отменил закон 1990 года). Сегодня, в соответствии с российским законо-

дательством, предпринимательство имеет следующие черты:

1. Предпринимательство получило юридический и экономический статус.

2. Выработан категориальный аппарат предпринимательства.

3. Определены в аспекте цивилизованных рыночных отношений организа-

ционно-правовые формы предпринимательства.

4. Значительно расширилась и определилась сфера предпринимательской

деятельности.

5. Определена субъектная и социальная база предпринимательства.

6. Разработан как общий механизм, так и конкретные виды предпринима-

тельской деятельности.

7. Гражданский кодекс привел в соответствие отечественные формы

предпринимательства с формами промышленно развитых стран.

Какими чертами характеризуется предпринимательство у нас?

1. Отсутствие профессионализма.

2. Небольшой исходный накопленный капитал.

3. Развитие посредничества - простого и легкого пути первоначального

накопления капитала.

4. Несовершенная и зачастую противоречивая правовая основа предпри-

нимательства.

5. Взаимосвязь предпринимательства, преступности, рэкета и сращива-

ние с мафиозными структурами, государственными структурами и пра-

воохранительными органами. Сегодня в ходе опросов около 80% пред-

принимателей утверждают, что дают взятки, как единственный способ

решения возникающих проблем.

Особенности российского предпринимательства связаны с возникновением

ряда конкретных проблем:

1. Проблемы использования зарубежного опыта и перенесения его в Рос-

сию. Сегодня за рубежом существует цивилизованный социальный рынок, ори-

ентированный на потребителя, на рост и увеличение масштабов и объема

производства, на рост объема продаж и экономию на масштабах, снижение

цен и социализацию всех сфер рынка. В России же в результате реформы по-

ка создан "дикий" рынок, который ориентируется на торгово-посредническую

деятельность и финансовые операции, опосредованный и контролируемый

криминальными структурами. Погоня за наживой любыми путями обусловила

глубокую дифференциацию в доходах населения при общем сокращении объема

производства, росте безработицы, инфляции, преступности. Поэтому, в сов-

ременных условиях, вступая в предпринимательство, бизнес, следует учиты-

вать, что Ваше предприятие окажется в сфере этих отношений, то есть, в

сфере системного риска при дефиците капитала и критической массы цивили-

зованных рыночных субъектов.

2. Проблема выбора и организации бизнеса, способного выстоять в дан-

ных условиях и затем адаптироваться в цивилизованном рынке. Следует от-

метить, что за последние два года происходят положительные сдвиги как на

уровне страны, так и в сфере предпринимательства - правительственная

программа 1996/97 годов. Характерной ее особенностью является ориентация

на сферу производства, что выражается в изменении налоговой системы в

пользу производства и предоставлении государственных льгот предпринима-

телям, занимающимся процессом производства. Новый этап развития рынка,

который начнется с конца 1997/98 годов, потребует, прежде всего, профес-

сионализма.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 2 Мухаровского Н.В.

Предпринимательские идеи и их реализация

Каждый предприниматель должен обладать определенными предпринима-

тельскими идеями. Предпринимательские идеи - отражение в сознании предп-

ринимателя существующих у потребителя потребностей или предугадывание

таких потребностей в будущем, а также представление о том, каким образом

эти потребности можно удовлетворить. В практическом аспекте предпринима-

тельские идеи имеют две особенности:

1. Без наличия конкретной идеи невозможна предпринимательская дея-

тельность.

2. Ни один предприниматель не может обойти процесс накопления, отбо-

ра и анализа предпринимательских идей.

В каждом случае процесс накопления, отбора и анализа идей имеет свои

особенности. Однако, существуют и общие принципы и закономерности, кото-

рые представлены ниже.

1. Предпринимательские идеи накапливаются в определенном аспекте,

направлении, связанном с предпринимательской деятельностью данного субъ-

екта. Процесс накопления идей осуществляется за счет следующих источни-

ков:

1) Товарный рынок. Из товарного рынка, от торговых агентов поступает

информация о дефиците продукции, новых технологиях, которые могут

стать источником предпринимательской деятельности.

2) Анализ структурного или географического разрыва в процессе общес-

твенного производства. Анализ структурного разрыва показывает,

какие виды продукции производятся, какие не производятся, или же

в технологической цепочке производства данного продукта могут

иметь место разрывы. Что же касается географических разрывов, то

это дает возможность выявить, что производится в данном регионе,

стране, за рубежом.

3) Достижения науки и техники. Каждый предприниматель должен следить

за всеми инновациями и общими тенденциями научно-технического

прогресса, в том числе и не связанными с его непосредственной де-

ятельностью.

4) Рождение предпринимательской идеи на основе анализа уже произво-

димого продукта. Это либо модификации продукта, либо перенос его

из одной сферы в другую.

5) Предугадывание на основе знания закономерностей спроса возникно-

вения в будущем той или иной потребности.

6) Посещение презентаций, встреч, симпозиумов и т.п.

2. Предприниматель из накопленных идей осуществляет отбор наиболее

перспективных и отвечающих его конкретным условиям производства. Крите-

риями отбора являются следующие:

а) эффективность идеи;

б) перспектива завоевания рынка;

в) длительность рабочего периода, то есть, время, необходимое для

реализации идеи;

г) размер капитала, необходимого для реализации идеи;

д) доступность и цена ресурсов;

е) наличие необходимой рабочей силы.

В целом, отбор идей осуществляется в определенном порядке (хотя

нельзя сказать, что именно данный порядок отбора является наиболее точ-

ным и решающим):

1) Потребность в первоначальном капитале.

2) Норма прибыли.

3) Срок окупаемости.

4) Объем производства.

5) Стратегическая цель.

Коэффициент нормы прибыли рассчитывается по следующей формуле:

Цена продукта - Издержки производства

Кпр = ------------------------------------- \* 100%

Первоначальный Капитал

3. После отбора необходимой идеи осуществляется ее конкретный анализ

на основе конкретных экономических показателей. Эта идея подвергается

предпринимательской экспертизе, осуществляемой или экспертной службой

фирмы, или же специально приглашаемыми независимыми экспертами. Обычно

экспертиза состоит из следующих этапов:

1) Выявление коньюктуры рынка. Сопоставляется спрос и предложение.

2) Выясняется, на что можно рассчитывать при реализации данного то-

вара, работ или услуг. Верная оценка предпринимательского риска и

выбор методов управления риском.Именно в этой связи новые фирмы,

предприниматели исходят не из средних цен, сложившихся на рынке,

а из предельно низких, то есть, считается, что такую цену предп-

риниматель получит обязательно.

3) Выяснение расходов по производству и сбыту товара (прежде всего,

подсчитываются издержки производства).

Издержки = Амортизация + Сырье + Рабочая сила + Накладные расходы

Амортизация рассчитывается с учетом нескольких факторов: полной

стоимости основных производственных фондов, полного нормативного

срока износа основных фондов, объема производства продукции. Расче-

ты осуществляются по каждому техническому средству, то есть, по

каждой единице основных производственных фондов. Затем величина их

суммируется и делится на количество продукции. При продаже избытки

- эквивалент амортизации - зачисляются в фонд амортизации, который

используется для капитального ремонта, модернизации и реновации

фондов. В условиях современного предпринимательства в промышленно

развитых странах, как правило, фирмы, боясь физического и, в осо-

бенности, морального старения оборудования, используют ускоренную

амортизацию. Ускоренная амортизация позволяет увеличить финансовые

активы фирмы и фонд накопления и перекрыть без особого убытка фазу

старения. В этой связи определяется коэффициент перекрытия как со-

отношение между различными точками на кривой старения. При расчетах

стоимости сырья за основу расчета берется стоимость того его коли-

чества, которое расходуется на производство единицы товара. Затем

результат умножается на количество произведенной продукции. При

втором методе подсчета количество израсходованного в процессе про-

изводства сырья делится на количество продукции. Стоимость рабочей

силы - для ее определения берут суммарный фонд заработной платы ра-

ботников, включающий заработную плату основного и вспомогательного

персонала, и делят его на количество производимой продукции. Нак-

ладные расходы также рассчитываются на единицу продукции - стои-

мость электроэнергии, транспортные расходы, маркировка, упаковка,

канцелярские и административные расходы, etc - делятся на количест-

во произведенной продукции.

4) Выявляется эффект от реализации идеи. Здесь используется метод

дисконтирования, суть которого заключается в следующем: на основе

имеющихся средств прогнозируется возможный доход. Затем, в зави-

симости от уровня ставки процента, прогнозируемая по годам при-

быль умножается на коэффициент дисконтирования. Из полученной

суммы выделяется разность.

5) Создается экспертное заключение, на основе которого принимается

решение о реализации предпринимательской идеи. Схема экспертного

заключения такова:

I. Определяется конкретная технология с соответствующей документаци-

ей. Технология представляет собой набор методов, приемов и техни-

ческих средств производства по обработке, изменению и преобразо-

ванию сырья и материалов в процессе производства товаров. При

этом необходимо учитывать как общие закономерности научно-техни-

ческого прогресса, так и специфику технологии по производству

именно данного товара.

II. Определяется объем, структура средств производства, материалы,

необходимые для данной технологии, а именно:

а) машины, станки, оборудование;

б) энергия, транспорт, сырьевые ресурсы;

в) здания, сооружения, склады, помещения, etc.

III. Определяется необходимый объем исходного капитала. Согласно

принятой трактовке, это:

а) все технические средства производства;

б) материализованный основной капитал;

в) денежные средства, необходимые для начальной деятельности;

г) интеллектуальная собственность.

Прежде всего, первоначальный капитал - это та сумма средств, которая

затрачивается с начала предпринимательской деятельности. Он состоит из

основного капитала (здания, оборудование производственных участков, обо-

рудование офиса, станки, приборы, инструменты, автотранспорт) и оборот-

ного капитала (сырье, товары на складе, задолженность по кредитам, кас-

совый остаток, текущий счет).

В условиях России, при дорогостоящих кредитах и неготовности госу-

дарства оказывать помощь начинающим предпринимателям, источником перво-

начального накопления капитала может служить так называемый метод скры-

тых партнерских связей:

1. Разрабатывается проект.

2. Проект разбивается на составные части.

3. Эти части распределяются между партнерами по бизнесу.

4. Партнеры поставляют готовые узлы и детали.

5. Автор проекта осуществляет сборку, компоновку изделия.

6. Готовые изделия поставляются торговым агентам за деньги.

7. Осуществляются расчеты с партнерами.

8. Начинается новый цикл производства.

Такой вариант первоначального накопления капитала возможен, если

партнеры не требуют предоплаты. Если же условием является предоплата, то

можно взять аванс у торговых агентов под поставки продукции. Ну, а если

и торговые агенты не согласны давать аванс, следует обратиться в банк,

причем также можно исходить из нулевого размера первоначального капита-

ла. В случае, если банку представлен надежный проект, он дает письменное

обещание рассчитаться по определенным платежам. Это согласие называется

аваль; при этом на обратной стороне векселей, выдаваемых банком, ставит-

ся подпись банка - аллонж.

4. Следующее условие реализации идеи - определение необходимого объ-

ема сырья и материалов.

5. Выясняется, какие работники необходимы для организации дела.

6. Определяется, кто конкретно будет возглавлять дело и нести ответ-

ственность.

7. Разрабатывается организационная структура управления фирмы.

8. Разрабатывается система сбыта готовой продукции (кто будет зани-

маться сбытом, потребитель, способ продажи, коммуникации).

9. После анализа предпринимательской идеи и определения направления

ее реализации заключительным этапом является составление бизнес-плана.

Бизнес-план представляет собой описание того дела, которым думает зани-

маться предприниматель. Здесь дается перечень основных проблем и опреде-

ляются пути их решения. В промышленно развитых странах без бизнес-плана

не начинается ни одного предпринимательского дела; без такого документа

нельзя установить отношения с кредиторами и поставщиками. Назначение

бизнес-плана - не только описать свое дело, но убедить партнеров по биз-

несу в реальности и прибыльности дела. Бизнес-план имеет следующую

структуру:

1. Небольшое резюме - около полутора страниц. Следует иметь в виду,

что это наиболее важная часть бизнес-плана, составляемая после анализа

всех его разделов. Адресность резюме, его назначение в том, чтобы убе-

дить кредиторов и партнеров по бизнесу в выгодности предстоящего дела,

заинтриговать потенциального инвестора самой идеей, заставить его прочи-

тать весь бизнес-план до конца, а не отложить его в сторону.

2. Основная часть. Начинается с первого раздела, где дается описание

товара или услуги, которым собирается заниматься предприниматель. Под-

робно описываются его (товара) характеристики, делается особый акцент на

основании выбора именно этого товара. Следует подчеркнуть конкурентоспо-

собность товара; очень подробно этот вопрос рассмотрен в работах Майкла

Портера, который выделил два подхода к конкурентоспособности товара:

1) Преимущества первого порядка - более низкие издержки производства.

2) Преимущества высшего порядка - преимущества, связанные с произ-

водством товара на основе новой технологии производства или же в

высшей степени модифицированный товар, который комплексно удов-

летворяет потребности потребителя.

Портер особое внимание уделил так называемым товарам-новинкам, имею-

щих очень высокое качество, но идущих по пробной (как правило, занижен-

ной) цене - подобную стратегию применяют, к примеру, японские фирмы при

внедрении нового товара на рынок.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 3 Мухаровского Н.В.

Бизнес-план; базовые и организационно-правовые

формы предпринимательства

Во втором разделе бизнес-плана необходимо оценить рынок сбыта това-

ра; емкость второго раздела составляет 5-6 страниц текста. Раздел содер-

жит два основных момента: оценку потенциальной возможности роста рынка и

оценку возможностей объема продаж.

В третьем разделе бизнес-плана содержится информация о конкурентах.

Он освещает следующие вопросы:

а. Кто является крупнейшим производителем аналогичного товара?

б. Каков характер товара-конкурента, на какой основе он производится?

в. Каков характер рекламы конкурента (обычная, силовая)?

г. Каков уровень цен на аналогичные товары? Можно ли снизить собст-

венные цены, и сколько рынка можно захватить посредством цены?

Четвертый раздел посвящен плану маркетинга. В нем показаны следующие

основные моменты:

а. Сегмент рынка.

б. Схема распространения товара.

в. Ценообразование.

г. Реклама.

д. Методы стимулирования продаж.

е. Послепродажное обслуживание.

ж. Мероприятия по повышению имиджа фирмы.

Пятый раздел отвечает за план производства. Здесь необходимо расс-

мотреть вопросы:

а. На каком предприятии будет производиться товар?

б. Откуда и какое оборудование будет приобретено, каков характер

технологии?

в. Какие поставщики сырья и материалов будут задействованы?

г. Какие проблемы существуют в производстве данного товара, и каковы

пути их решения?

д. Анализ издержек производства.

Шестой раздел следует посвятить анализу партнеров по бизнесу, соуч-

редителей.

а. Характеристика соучредителей.

б. Анализ состава менеджмента.

в. Условия найма, оплаты, переподготовки персонала.

г. Характеристика состава персонала (рабочих).

д. Законодательство по труду.

Отдельной строкой в этом разделе идет тип организации фирмы (органи-

зационная структура управления).

Седьмой раздел освещает правовые вопросы деятельности предприятия.

Здесь следует иметь в виду определение формы собственности и юридическо-

го статуса; обязательно следует указать организационно-правовую форму,

обосновать причину выбора той или иной формы собственности.

Восьмой раздел полностью посвящен предпринимательскому риску. В нем

нужно:

1. Отразить виды риска.

2. Оценить возможные потери.

3. Определить методы управления риском.

В девятом разделе содержится финансовый план. В качестве приложения

здесь следует дать следующие документы:

1) прогноз объема реализации;

2) баланс денежных поступлений и расходов;

3) таблица доходов и затрат;

4) прогнозируемый баланс активов и пассивов;

5) график достижения безубыточности.

Что касается графика безубыточности, то здесь следует исходить из

объема реализации и дать не менее трех вариантов уровня цен. Структура

таблицы графика безубыточности такова:

-------------T--------T-----------------T----------T----------¬

¦Наименование¦Варианты¦ Выпуск ¦Переменные¦Постоянные¦

¦товара или ¦ цен +-----T-----T-----+ издержки ¦ издержки ¦

¦услуги ¦ ¦1 год¦2 год¦3 год¦ ¦ ¦

+------------+--------+-----+-----+-----+----------+----------+

Таблица доходов и затрат представляет собой следующий вид:

-----------T-----------------------¬

¦Показатели¦ Первый год работы ¦

¦ ¦ Кварталы ¦

¦ +-----T-----T-----T-----+

¦ ¦ 1 ¦ 2 ¦ 3 ¦ 4 ¦

+----------+-----+-----+-----+-----+

В качестве показателей учитываются:

1) объем продаж (выручки от реализации минус НДС);

2) основные затраты на производство и реализацию продукции;

3) прибыль от реализации;

4) общие хозяйственные расходы;

5) прибыль от основного вида деятельности;

6) доля прибыли в объеме продаж.

Баланс денежных поступлений и расходов предполагает учет доли рынка,

емкости и перспективы рынка. Таблица баланса имеет наиболее сложную

структуру:

-------------T-----T--------T-------T--------------T-----------¬

¦Наименование¦Адрес¦Владелец¦Тип ¦Составитель ¦Дата ¦

¦фирмы ¦ ¦ ¦бизнеса¦(аудит и т.п.)¦составления¦

L------------+-----+--------+-------+--------------+------------

-----------T---------------------------------------------------¬

¦Показатели¦ Первый год работы ¦

¦ +---------T---------T-------------------------------+

¦ ¦1-й месяц¦2-й месяц¦ . . . ¦

¦ +----T----+----T----+-------------------------------+

¦ ¦план¦факт¦план¦факт¦ . . . ¦

+----------+----+----+----+----+-------------------------------+

К показателям относятся:

1) Денежные средства в наличии на начало месяца.

2) Денежные поступления:

а. выручка от реализации;

б. поступления по счетам товаров, проданных в кредит;

в. ссуды и другие поступления.

3) Итого денежных поступлений.

4) Итого поступлений.

5) Денежные платежи на сторону:

а. покупка товаров;

б. заработная плата;

в. платные услуги;

г. содержание и ремонт оборудования;

д. реклама;

е. арендная плата;

ж. страховые платежи;

з. процент за кредит;

и. покупка оборудования;

к. расходы по организации производства;

л. резервы;

м. изъятия в пользу владельцев;

н. прочие расходы.

6) Всего денежных платежей на сторону.

7) Денежных средств на конец месяца.

В десятом (и последнем) разделе бизнес-плана дается стратегия фи-

нансирования. Здесь необходимо изложить свой план по всей структуре

средств: объем, источники, условия.

Кроме бизнес-плана в российской практике используется еще одна форма

реализации предпринимательской идеи: технико-экономическое обоснование

(ТЭО). ТЭО - это документ, разработанный с целью выявления экономическо-

го эффекта путем сопоставления валовых доходов и валовых расходов по

проекту. Технико-экономическое обоснование состоит из таблицы, которая

имеет две части: доходы и расходы, а в третьей отражается разность по

балансу.

--------T------------T-------T------------T--------¬

¦N по ¦ Расходы ¦N по ¦ Доходы ¦Разность¦

¦порядку+------T-----+порядку+------T-----+по ¦

¦ ¦статья¦сумма¦ ¦статья¦сумма¦балансу ¦

+-------+------+-----+-------+------+-----+--------+

С целью выяснения предпринимательских возможностей того или иного

лица, а также для проверки реальности бизнес-плана необходимо провести

тренинг с тем, кто его (бизнес-план) предлагает. Для этого необходимо

задать ряд вопросов:

1. Какова Ваша идея? Объясните подробно, что Вы собираетесь произво-

дить.

2. Кому будут продаваться товары?

3. С кем Вы будете конкурировать?

4. Кто будет управлять фирмой? Чем лично Вы будете в ней заниматься?

Сколько менеджеров и работников необходимо для ее работы?

5. Каким образом Вы будете производить продукцию (характер предприя-

тия)?

6. Кто и каким путем будет доставлять товар на рынок? Как будет осу-

ществляться реализация, и кто будет Вашим покупателем?

7. Какую цену Вы собираетесь назначить и почему? По какой цене про-

даются товары конкурентов?

8. Во что обойдется производство товара? Каковы накладные расходы?

9. Потребуются ли услуги аудита, экспертов или оценщика?

Таким образом, мы рассмотрели варианты реализации предприниматель-

ской идеи в форме бизнес-плана и технико-экономического обоснования.

Важнейшим вопросом для предпринимателя является учет экономической

среды, а также понимание своей ответственности за бизнес. Предпринима-

тельская деятельность осуществляется в определенной среде, к которой от-

носятся, во-первых, природно-климатические условия, которые накладывают

на бизнес определенные формы, а во-вторых, общеэкономические условия:

правовая основа государства, финансово-кредитная политика, налоговая

система, инфляция, форс-мажорные обстоятельства. Следующим фактором яв-

ляется учет делового цикла. Деловой цикл включает в себя четыре процесса:

1. Инфляция. Этот показатель необходимо учитывать при платежах, пос-

тавках, кредите, а также при определении рыночной стоимости акти-

вов.

2. Безработица. Уровень безработицы влияет на общий фонд заработной

платы, на обеспеченность кадрами, на качество и структуру рабочей

силы. Безработицу делят на фрикционную, связанную с постоянным

выталкиванием и притягиванием рабочей силы в процессе производст-

ва, и структурную - возникающую в результате несоответствия рабо-

чих мест квалификации.

Третий фактор - условия роста производительности труда. Здесь выде-

ляют общие условия, специфические условия и общую тенденцию научно-тех-

нического прогресса.

Четвертый фактор - иностранная конкуренция. Выделяют:

- конкуренцию товаров на внутреннем рынке;

- конкуренцию товаров на внешних рынках;

- конкуренцию фирм.

Предприниматель несет ответственность за результаты своей деятель-

ности. Во-первых, предприниматель отвечает перед законом, то есть, ему

необходимо знать законодательство, гражданский кодекс. Во-вторых, он не-

сет ответственность за конкретные контракты, договора и обязательства.

Мера ответственности за их неисполнение определена Гражданским кодексом.

В третьих, предприниматель несет ответственность перед обществом за ре-

зультаты своей деятельности; он подвергается контролю со стороны различ-

ных общественных организаций (природоохранных, контроля качества, сани-

тарно-эпидемиологической службы и т.п.). В четвертых, он несет ответст-

венность перед потребителем, поскольку только удовлетворение потребнос-

тей населения обеспечивает прибыль. В пятых, предприниматель несет от-

ветственность перед партнерами по бизнесу. Необходимо четко выполнять

все условия устава или учредительского договора.

Базовые и организационно-правовые формы предпринимательства

Прежде всего, выбор организационно-правовой формы предпринимательст-

ва зависит от целого ряда условий.

Во-первых, от уровня профессиональной подготовки предпринимателя.

Во-вторых, от установленных законом организационно-правовых форм.

В третьих, от уровня желаемых имущественных прав предпринимателя.

В четвертых, от характера будущей предпринимательской деятельности.

В пятых, от форм экономических связей и сотрудничества между пред-

принимательством.

В шестых, от первоначального капитала.

Исходя из практики предпринимательства в промышленно развитых стра-

нах, выделяют три основные базовые формы предпринимательства:

1. Индивидуальные предприятия.

2. Партнерства.

3. Корпорации.

Единоличные фирмы - бизнес, в котором собственником и предпринимате-

лем является одно и то же лицо. Предприниматель сам организует, управля-

ет производством и несет полную ответственность за результаты этой дея-

тельности, но главным признаком является то, что собственность не отде-

лена от управления. Это самая распространенная форма бизнеса; в США су-

ществует более 12 миллионов индивидуальных предприятий, и хотя по чис-

ленности хозяйств они составляют 76% от общего числа предприятий, этот

сектор дает всего 9% денежных поступлений валового национального продук-

та.

Партнерство - добровольная, официально зарегистрированная ассоциация

или объединение двух или более лиц с целью ведения бизнеса. Участники

объединяют денежные средства в так называемый складочный капитал. В США

партнерства составляют 8% от числа предприятий, а денежные поступления в

ВНП составляют 4%.

Корпорация - это фирма, существующая как юридическое лицо, собствен-

ность которой разделена на доли, паи; это в основном акционерная форма

бизнеса. Характерной ее чертой является то, что она отвечает по своим

обязательствам и претензиям к ней только тем капиталом, который она пер-

воначально вложила как долю, как исходный уставный капитал. Акциями, на-

ходящимися в руках акционеров, корпорация не отвечает, а акционеры не

отвечают по обязательствам корпорации и несут риск убытков в пределах

имеющихся у них акций. Удельный вес корпораций в США - 16%, но они при-

носят 87% денежных поступлений ВНП.

Какие преимущества и недостатки имеет каждая форма? Нам следует рас-

смотреть их по нескольким характеристикам:

1. По уровню сложности.

Индивидуальные предприятия - самая простая форма. Расчеты осуществ-

ляются собственником; процесс открытия и закрытия предприятия не

представляет существенных проблем.

При партнерстве - более сложная организовано и осуществляется произ-

водство, поскольку здесь необходимо подписывать учредительский дого-

вор, согласовывать действия и принимать коллективные решения.

У корпорации структура еще сложнее, так как для создания корпорации

необходимо разрешение властей, подготовка учредительских документов,

заручение поддержкой гаранта, осуществление эмиссии.

2.Способность к росту капитала.

Наиболее перспективные возможности - у корпорациях, наименьшие - у

индивидуальных предприятий.

3. По ответственности.

При индивидуальной фирме ее собственник несет полную ответственность

всем своим имуществом.

В партнерстве партнеры солидарно отвечают по своим обязательствам

всем своим имуществом (полное товарищество). В товариществе на вере

(командитном) полную ответственность несут полные товарищи, а коман-

диты (вкладчики) - в пределах своего пая.

В корпорациях акционер отвечает только в пределах акций, общество -

полностью по своим обязательствам, но не по обязательствам акционе-

ров.

4. Контроль.

Наиболее полный контроль обеспечивается при единоличном производст-

ве. В партнерствах присутствует коллективный контроль. Наиболее же

сложная форма контроля осуществляется в корпорациях, поскольку выс-

шим органом является общее собрание акционеров, которое решает более

двадцати вопросов; часть вопросов решает Совет директоров, текущие

вопросы решает правление, а мелкий акционер вообще не имеет контроля.

5. Налогообложение.

Самое простое налогообложение - при индивидуальном производстве; все

доходы и расходы учитываются как личные и облагаются личным подоход-

ным налогом.

В партнерстве практическое налогообложение также осуществляется как

при индивидуальном производстве.

Корпорации имеют наиболее сложную систему налогов. Суть ее заключа-

ется в том, что здесь существует двойное налогообложение: корпорация

облагается налогом на прибыль, с которой она выплачивает дивиденды,

а с них, в свою очередь, также берется налог.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 4 Мухаровского Н.В.

Организационно-правовые формы предпринимательства

Первой организационно-правовой формой является индивидуальная трудо-

вая деятельность или индивидуальное предпринимательство. Индивидуальным

предпринимательством называют такую форму, которая осуществляется без

привлечения наемного труда; однако существующее законодательство разре-

шает нанимать работников на контрактной основе. Этот вид предпринима-

тельской деятельности может осуществляться в различных отраслях произ-

водства:

- в промышленности (в виде аренды имущества, участков, цехов, обору-

дования государственных и промышленных предприятий);

- в кустарно-ремесленной деятельности (в виде отдельных индивидуаль-

ных ремесленных промыслов);

- в сельском хозяйстве (в виде фермерских и крестьянских хозяйств).

Индивидуальная трудовая деятельность осуществляется без образования

юридического лица, с момента ее государственной регистрации. Следует

иметь в виду, что к индивидуальному предпринимательству без образования

юридического лица применяется законодательство, регулирующее деятель-

ность юридических лиц. В случае осуществления индивидуальной предприни-

мательской деятельности без регистрации к осуществляющему ее лицу при

нарушении законодательства применяются меры, как к зарегистрированному

юридическому лицу, причем индивидуальный предприниматель не вправе ссы-

латься на то, что его деятельность не была зарегистрирована.

Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем

своим имуществом, кроме имущества, определяемого законом: арендного и

долгового (заложенного). Индивидуальный предприниматель может быть объ-

явлен банкротом в соответствии с законом; при банкротстве индивидуальный

предприниматель удовлетворяет претензии кредиторов всем своим имуществом

в порядке, определяемом законом, а именно:

1. Требования работников, которым предпринимательской деятельностью

нанесен ущерб здоровью.

2. Выплата заработной платы работникам, работающим по контракту.

3. Удовлетворение требований кредиторов.

4. Погашение задолженности перед государством.

5. Удовлетворение остальных требований (предъявленных в течении двух

месяцев с момента объявления банкротства).

Вне всякой очереди удовлетворяются требования арбитражного управляю-

щего; в последнюю очередь - требования собственника.

Вторая организационно-правовая форма предпринимательства - хо-

зяйственные товарищества и общества. Хозяйственными товариществами и об-

ществами признаются коммерческие организации с разделенным на вклады

(паи) участников (учредителей) уставным (складочным) капиталом, имущест-

вом, образованным за счет вкладов и приобретенным в процессе произ-

водства, а также произведенным в процессе совместной деятельности, кото-

рое является собственностью товарищества, общества.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в двух формах: в форме

полного товарищества и в форме товарищества на вере (командитного това-

рищества). Участниками полного товарищества и полными товарищами в това-

риществе на вере могут быть индивидуальные предприниматели или же ком-

мерческие организации. Хозяйственные общества могут создаваться в виде

акционерных обществ, а также обществ с ограниченной и дополнительной от-

ветственностью. Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в това-

риществах на вере могут быть как физические, так и юридические лица. В

определенных случаях допускается создание общества и одним лицом. Госу-

дарственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать

учредителями (участниками) хозяйственных обществ и вкладчиками в товари-

ществах на вере.

Хозяйственные товарищества и общества могут выступать учредителями и

соучредителями других товариществ и обществ за исключением определенных

случаев (можно быть членами только одного полного товарищества; товари-

щества на вере и полные товарищества не пересекаются).

Вкладом в уставный капитал могут быть денежные средства, ценные бу-

маги, имущество, здания, станки, оборудование, недвижимость, а также ин-

теллектуальная собственность.

Хозяйственные товарищества, а также общества с ограниченной ответст-

венностью не имеют права выпускать ценные бумаги (акции). Участники хо-

зяйственных товариществ и обществ имеют право:

1. Участвовать в управлении товариществом или обществом, за исключе-

нием вкладчиков в товарищества на вере, а также в определенных

случаях держателей привилегированных акций. Владелец привилегиро-

ванных акций (префакций) имеет право голоса в случаях, когда:

- решаются вопросы о реорганизации или ликвидации общества;

- меняется дивиденд по префакциям;

- выпускаются префакции, дающие более широкие привилегии владель-

цам.

Привилегированные акции могут выпускаться в количестве, не превы-

шающем 25% от стоимости уставного капитала. В зависимости от

участия в управлении, прибыли и возможности конвертации виды пре-

факций делятся на участвующие и неучаствующие, кумулятивные и не-

кумулятивные, конвертабельные и неконвертабельные. Обычно выделя-

ют следующие виды нестандартных префакций:

- акции с участием в прибыли - имеют минимальный гарантированный

дивиденд, который корректируется согласно различным экономичес-

ким показателям в сторону увеличения при наличии прибыли у ак-

ционерного общества;

- акции с участием в управлении - имеют полное или частичное пра-

во голоса;

- акции с плавающим дивидендом - имеют минимальный установленный

размер дивиденда, и он корректируется по различным макро- и

микроэкономическим показателям (уровень инфляции, ставка ЦБ и

т.п.) - похожи на акции с участием в прибыли;

- акции с кумулятивным доходом - позволяют акционерному обществу

уклоняться от выплаты дивидендов в случае недостаточных доходов

в текущем году, при этом дивиденд по акции накапливается и вып-

лачивается полностью в ближайшем прибыльном году;

- конвертируемые акции - в определенное время по определенному

курсу могут быть обменены на обыкновенные акции;

- возвратные выкупаемые акции - по мере накопления средств акцио-

нерное общество, выпустившее их, выкупает выкупные акции на

рынке и погашает их (это должно быть указано в проспекте эмис-

сии);

- возвратные отзывные акции - акционерное общество объявляет сро-

ки отзыва и сериями отзывает и погашает акции.

2. Получать информацию о деятельности товарищества или общества,

знакомиться с финансовыми и бухгалтерскими отчетами.

3. Принимать участие в получении прибыли.

4. Получать часть стоимости имущества в случае ликвидации товарищес-

тва или общества после удовлетворения требований кредиторов.

Участники хозяйственных товариществ и обществ обязаны:

1. Вносить вклады в размере и в период, установленный учредительски-

ми документами (до регистрации - 50% доли, остальная часть вно-

сится в течении года после регистрации).

2. Не разглашать коммерческие и служебные тайны.

3. Нести ответственность, которая определяется законом по отношению

к товариществам и обществам.

Хозяйственные товарищества и общества могут быть преобразованы в

другие виды товариществ и обществ, а также в производственные кооперати-

вы. При этом полные товарищи, ставшие акционерами и обособившие свое

имущество в качестве доли в уставном капитале, несут ответственность по

своим обязательствам в прежнем товариществе всем своим имуществом еще в

течении двух лет по прекращении его существования.

Полным товариществом называется такое товарищество, в котором его

участники (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними до-

говором занимаются определенным видом предпринимательской деятельности и

несут полную солидарную ответственность по своим обязательствам всем

своим имуществом. Данное лицо может быть участником только одного полно-

го товарищества. Фирменное название полного товарищества должно соблю-

дать либо имена всех полных товарищей и слова "полное товарищество", ли-

бо имена одного-двух полных товарищей, которым поручено управление това-

риществом со словами "полное товарищество".

Полное товарищество действует на основе учредительского договора,

который подписывается всеми полными товарищами и включает цель, вид,

предмет деятельности, доли, обязанности и другие условия предпринима-

тельской деятельности. Управление в полном товариществе осуществляется

совместно, то есть, при решении вопросов должны присутствовать все учас-

тники, если в учредительском договоре не записано иное. Каждый участник

полного товарищества имеет право действовать от имени товарищества, если

в учредительском договоре не записано, что управление осуществляется

совместно , или же, что управление поручено одному-двум участникам. При

совместном управлении необходимо для решения вопроса согласие всех учас-

тников. Если управление поручено нескольким участникам, то для действий

от имени товарищества необходимо иметь доверенность от этих руководите-

лей.

Участник полного товарищества обязан:

1. Участвовать в работе товарищества в соответствии с учредительским

договором.

2. Внести свою долю в складочный капитал в установленные сроки (см.

выше).Товарищество вправе накладывать штраф на участника, не оп-

латившего свою долю, в размере 10% к сумме неоплаченной части.

3. Участник не имеет права без согласия других участников заключать

договора от имени товарищества в своих интересах или интересах

третьих лиц по вопросам, составляющим предмет деятельности това-

рищества. В случае нарушения данного обязательства товарищество

вправе:

а) потребовать возмещения убытков в результате неосуществления

деятельности товариществом;

б) потребовать вернуть товариществу всю выгоду, полученную от со-

вершения сделки.

Распределение прибылей и убытков в товариществах:

1. Прибыли и убытки товарищества распределяются между его участника-

ми прямо пропорционально величине вкладов каждого из них, причем

не допускается соглашение, по которому кто-либо из участников ос-

вобождается от несения убытков и получения прибылей (поскольку

это является эксплуатацией).

2. Если стоимость чистых активов товарищества в результате его функ-

ционирования станет меньше размера складочного капитала, то тако-

му товариществу запрещено распределять прибыли среди своих участ-

ников до того момента, когда стоимость чистых активов превысит

размер складочного капитала.

Ответственность участников полного товарищества:

1. Участники несут полную ответственность по своим обязательствам

всем своим имуществом.

2. Участник полного товарищества, не являющийся учредителем (всту-

пивший в товарищество уже после его учреждения), несет полную со-

лидарную ответственность по всем обязательствам, возникшим до его

вступления.

3. Участник, выбывший из товарищества, продолжает нести ответствен-

ность по обязательствам, возникшим при нем, в течении двух лет

после выхода из товарищества.

Изменение состава участников полного товарищества:

Участники товарищества могут требовать по суду исключения из своего

состава участника при грубом нарушении им своих обязанностей в соответс-

твии с учредительским договором или при профессиональной непригодности.

Участник полного товарищества вправе также самостоятельно выйти из него,

предупредив товарищество за шесть месяцев до выхода, если товарищество

создано бессрочным; если же срок существования товарищества проставлен в

учредительском договоре, то выйти из него можно лишь по окончании срока,

за исключением чрезвычайных обстоятельств. Выбывающему участнику должна

быть выплачена стоимость части имущества, составляющего его долю в скла-

дочном капитале, и заработная плата за период работы в товариществе. По

соглашению между участниками доля может быть выплачена в натуральной

форме, причем расчеты осуществляются по балансовой стоимости на день вы-

бытия.

В случае наследования доли наследник может стать членом или участни-

ком товарищества только при согласии остальных участников. При отсутст-

вии такого соглашения наследнику должна быть выплачена стоимость насле-

дуемой доли.

Участник имеет право передавать свою долю или ее часть другому учас-

тнику или третьему лицу с переходом полностью или частично всех прав и

ответственности.

Если по обязательствам участника возникли претензии кредиторов об

изъятии его доли в складочном капитале в счет оплаты долгов, то такое

изъятие допускается только если у участника нет иного имущества. Расчеты

осуществляются по балансовой стоимости на момент предъявления требований

кредиторов. Изъятие доли автоматически прекращает участие в товарищест-

ве, но бывший участник продолжает нести ответственность в течении двух

лет.

Ликвидация полного товарищества:

Ликвидация полного товарищества осуществляется в соответствии с за-

конодательством о банкротстве, или когда остается единственный участник,

но ему предоставляется право в течении шести месяцев преобразовать това-

рищество в общество.

Товарищество на вере (командитное товарищество) - такое товарищест-

во, в котором наряду с полными товарищами, в соответствии с заключенным

договором осуществляющими предпринимательскую деятельность и несущими

полную солидарную ответственность всем своим имуществом, имеются вклад-

чики, не ведущие предпринимательскую деятельность от имени товарищества

и отвечающие по своим обязательствам в размере своего вклада.

Положение полных товарищей в товариществе на вере идентично их поло-

жению в полном товариществе. Фирменное наименование товарищества на вере

должно содержать либо имена всех полных товарищей и слова "товарищество

на вере", либо имена 1-2 полных товарищей со словами "и К" и "товарищес-

тво на вере". Если же в название включено имя вкладчика, то он автомати-

чески становится полным товарищем.

Товарищество на вере также действует на основе учредительского дого-

вора, который подписывают только полные товарищи. В нем указываются це-

ли, задачи, предмет деятельности, доли, etc.

Управление товариществом на вере:

Управление делами осуществляется полными товарищами; вкладчики в уп-

равлении не участвуют. Выступать от имени товарищества в сделках они

(вкладчики) имеют право только по доверенности; также они не имеют права

осуждать, оспаривать действия полных товарищей.

Права вкладчиков:

1. Вкладчик вносит свой вклад в определенные сроки и обязан получить

свидетельство о вкладе от полных товарищей.

2. Вкладчик имеет право получать часть прибыли, пропорциональную

своей доле в складочном капитале.

3. Вкладчик имеет право знакомиться с финансовой и бухгалтерской ин-

формацией.

4. Вкладчик имеет право выйти из товарищества по окончании финансо-

вого года, получив свой вклад в порядке, определенном учредитель-

ским договором.

5. Вкладчик имеет право передать свой вклад или его часть другому

вкладчику с передачей соответствующих прав.

Ликвидация товарищества на вере:

Ликвидация товарищества на вере осуществляется, если выбывают все

вкладчики, но в этом случае полные товарищи могут преобразовать товари-

щество в полное.

Ликвидация товарищества на вере осуществляется также в соответствии

с Законом о банкротстве, но при этом вкладчики имеют преимущества перед

полными товарищами на получение части имущества при ликвидации после

удовлетворения всех требований кредиторов. Если в товариществе на вере

сохраняется или имеется один полный товарищ и один вкладчик, то такое

товарищество продолжает функционировать, то есть, сохраняет свою органи-

зационно-правовую форму.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 4 Мухаровского Н.В.

Организационно-правовые формы предпринимательства. Часть вторая.

Общество с ограниченной ответственностью - общество, созданное одним

или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли в

размерах, определяемых учредительскими документами. Участники общества с

ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут

риск убытков в пределах своей доли. Если участники внесли свой вклад не

в полном размере, то они отвечают солидарно по обязательствам в пределах

неоплаченной части. Фирменное название общества с ограниченной ответст-

венностью должно включать в себя слова "общество с ограниченной ответст-

венностью". Количество участников общества с ограниченной ответствен-

ностью не должно превышать установленного законом максимума: 50 человек

(если количество участников превышает эту цифру, то общество должно ре-

организоваться в акционерное общество открытого типа или производствен-

ный кооператив; реорганизация должна быть выполнена в течении года, в

противном случае такое общество ликвидируется).

Учредительскими документами являются учредительский договор, подпи-

санный всеми учредителями (за исключением случая, когда имеется только

один участник), и Устав, утвержденный всеобщим собранием учредителей.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью состоит из

вкладов его участников. Он не может быть менее определяемого законом ми-

нимума (100 минимальных заработных плат). К моменту регистрации общества

уставный капитал должен быть оплачен не менее, чем на 50%; остальная

часть должна быть выплачена в течении года. При нарушении этого условия

общество обязано уменьшить размер своего уставного капитала, а также, в

случае его снижения ниже установленного минимума, ликвидироваться. Кроме

того, если по окончании второго года и последующих лет стоимость чистых

активов общества будет меньше размера уставного капитала, обществу сле-

дует уменьшить уставный капитал до размера чистых активов. При любом из-

менении размера уставного капитала новый размер должен быть отражен в

Уставе, а справка об изменении - подана в регистрировавшую общество ор-

ганизацию. При изменении уставного капитала также необходимо предупре-

дить кредиторов, которые имеют право потребовать прекращения сделки,

досрочного ее исполнения, либо возмещения убытков. Повышение же уставно-

го капитала допускается только после внесения всеми участниками своих

долей в капитал.

Органы управления общества с ограниченной ответственностью.

Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является

общее собрание. К исключительной компетенции общего собрания относятся

следующие вопросы:

- изменение уставного капитала;

- создание исполнительных органов и ревизионных комиссий;

- утверждение годовых отчетов и бухгалтерского баланса;

- распределение прибылей и убытков;

- реорганизация и ликвидация.

В обществе с ограниченной ответственностью может быть коллегиальный

исполнительный орган или единоличное правление - генеральный директор

(как правило, вторая форма оказывается наиболее предпочтительной и поэ-

тому распространенной). Если исполнительный орган представляет один че-

ловек, то им может быть как член общества, так и лицо, работающее по

контракту.

Общество должно постоянно осуществлять финансовый контроль своей де-

ятельности, но следует подчеркнуть, что ежегодных публикаций отчетов о

деятельности от общества не требуется, за исключением отдельных случаев

(банкротство).Общество с ограниченной ответственностью имеет право реор-

ганизоваться в акционерное общество или производственный кооператив.

Права участников общества с ограниченной ответственностью.

Участник общества имеет право передать, уступить, продать свою долю

одному или нескольким членам общества; продажа доли третьим лицам воз-

можна только в том случае, если это записано в Уставе. Однако и в этом

случае участники общества имеют преимущества по сравнению с третьими ли-

цами (хотя, опять же, Уставом может быть определено иное). Если в тече-

нии одного месяца участники не воспользовались правом приобретения, то

доля продается третьему лицу; в случае, когда в Уставе записано, что до-

ля не может быть продана третьему лицу, выходящему участнику возмещается

стоимость доли (возможно возмещение в натуральной форме). При отказе

участников приобрести долю после ее выкупа, она приобретается на баланс

общества, но в течении года она все равно должна быть:

а. продана другим участникам общества;

б. третьим лицам;

в. погашена с уменьшением уставного капитала.

Доли в уставном капитале могут переходить по наследству. В Уставе

может быть записано, что для вхождения наследника в члены общества необ-

ходимо согласие всех остальных членов; в этом случае при отсутствии сог-

ласия всех членов наследнику выплачивается стоимость доли (расчет осу-

ществляется на день продажи доли).

Любой участник имеет право покинуть общество в любое время.

Общество с дополнительной ответственностью - создается одним или

несколькими лицами. По сравнению с перечисленными выше обществами оно

имеет одну интересную особенность:

Участники общества несут полную солидарную ответственность всем сво-

им имуществом по своим обязательствам одинаковым для всех кратным разме-

ром к стоимости вкладов. При банкротстве одного из участников его ответ-

ственность перед обществом распределяется среди других участников в со-

ответствии с долями, а если ее нельзя распределить по долям, ее несут

солидарно.

Акционерные общества.

Акционерную форму предпринимательства дали промышленно развитые

страны. Расцвет акционерной формы приходится на последнюю треть XIX -

начало XX веков. В современных условиях корпоративное предпринимательст-

во является определяющей формой в промышленно развитых странах. Так, в

США удельный вес акционерных обществ среди других форм собственности

составляет 14%, но они дают 87% ВНП. Каковы же причины возникновения ак-

ционерных обществ?

В промышленно развитых странах, где акционерные общества стали ес-

тественным результатом развития производительных сил, такими причинами

являются:

1. Рост масштабов и объема производства, которые выдвинули перед об-

ществом задачи, не имеющие решения в рамках индивидуального на-

копления капитала, то есть, потребовалось объединение индивиду-

альных капиталов в один большой капитал.

2. Организация производства могла осуществляться на долевых началах

и с учетом интересов всех участников совместного производства. В

России эти процессы начались сверху в соответствии с логикой ре-

форм. Акционерные общества в России - это форма соединения тради-

ций коллективного производства прежней системы с требованиями

рынка и частной собственности. Поэтому коллективно-частная форма

собственности и явилась средством разрешения противоречий.

В современных условиях существует пакет законодательных актов, регу-

лирующих деятельность акционерных обществ:

- Закон об акционерных обществах;

- Гражданский кодекс;

- Указ Президента РФ о регулировании рынка ценных бумаг на основе

Федеральной комиссии (ноябрь 1994);

- Указ Президента РФ от 1 июля 1992 года N721 об организационных ме-

рах по преобразованию государственных и муниципальных предприятий

в акционерные общества открытого типа;

- программа приватизации 1992 года и после 1 июля 1994 года;

- Указ Президента РФ о мерах по защите прав акционеров N 1769, 1993

год;

- Положение о порядке выплаты дивидендов по акциям и процентов по

облигациям.

Создание акционерного общества.

Акционерное общество создается физическими и юридическими лицами.

Число участников в акционерном обществе открытого типа не ограничено, в

акционерном обществе закрытого типа - до 50. Акционерное общество может

быть создано одним лицом и состоять из одного лица в случае приобретения

им всего пакета акций акционерного общества.

Акционерное общество может создаваться и юридическими лицами, но оно

не может быть создано одним хозяйствующим субъектом. Акционерное общест-

во, созданное в процессе приватизации, учреждается Комитетом по управле-

нию имуществом (после продажи акций такие общества функционируют как

обычные).

Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убыт-

ков только в пределах принадлежащих им долей или акций. Общество не от-

вечает по обязательствам своих акционеров, но несет полную ответствен-

ность по своим обязательствам. Учредители несут солидарную ответствен-

ность:

а) По обязательствам общества в пределах неоплаченной доли.

б) По обязательствам, возникшим до регистрации общества. Но рядовые

акционеры отвечают за них только если они были утверждены общим

собранием.

Для решения о создании акционерного общества и создания учредитель-

ских документов созывается учредительское собрание, где и утверждаются

эти документы. Для регистрации акционерного общества необходимо предста-

вить:

1. Заявление в произвольной форме.

2. Устав.

3. Справка о пошлине.

4. Протокол учредительского собрания.

Следует помнить: если общество создано на основе закона, то Устав

разрабатывается самим учредителем. Если же общество создано в процессе

приватизации на основе Указа 721, то здесь существуют типовой Устав,

причем учредительскими документами в таком случае являются:

1. Акт оценки имущества.

2. Типовой Устав.

3. План приватизации.

При этом создается приватизационная комиссия.

Регистрация акционерного общества осуществляется администрацией в

районах и в городах регистрационной палаты в течении 30 дней с момента

представления документов. Однако регистрация считается недействительной,

если в течении 30 дней после регистрации в регистрирующий орган не дана

справка об оплате 50% акций (или уставного капитала). За регистрацию

взимается единовременный сбор, не возвращаемый в случае отказа в регист-

рации. Отказ же может быть осуществлен по двум причинам:

а) Неправильно оформлены документы.

б) Нарушен порядок создания акционерного общества.

За учредителем остается право обращаться в арбитражный суд для при-

нудительной регистрации. Акционерное общество считается состоявшимся при

внесении в государственный реестр. Зарегистрированному обществу сначала

выдается временное свидетельство, затем в течении 30 дней, в случае оп-

латы 50% уставного капитала, - постоянное.

Виды акционерных обществ.

Акционерные общества бывают открытого и закрытого типа. Согласно но-

вому законодательству, это два типа одной организационно-правовой формы.

Акционерное общество, участники которого могут свободно отчуждать свои

акции - это акционерное общество открытого типа (АООТ). АООТ вправе про-

водить открытую подписку, но по Указу Президента о защите прав акционе-

ров, открытая подписка разрешается, если капитал общества к моменту ре-

миссии превышает 10.000 минимальных заработных плат.Акционерное общество

обязано ежегодно публиковать годовой отчет, бухгалтерский баланс и счет

прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределены только среди учре-

дителей или среди заранее известного круга акционеров называется акцио-

нерным обществом закрытого типа (АОЗТ). Закрытое АО может проводить

только закрытую подписку. В АОЗТ существует так называемое преимущест-

венное право приобретения акций общества, действующее, согласно новому

федеральному законодательству:

1. Когда осуществляется реализация продажи акций третьим лицам.

2. Преимущественное право перед обществом не действует:

1) при дарении и завещании;

2) при продаже своим членам;

3) когда акции продаются с торгов или заблокированы.

Преимущественное право действует не менее 30 и не более 60 дней.

В АООТ теперь также существует преимущественное право акционеров в

приобретении и продаже акций - при подписке на обыкновенные голосующие

акции или конвертируемые ценные бумаги, когда купля-продажа происходит

за деньги. Но общее собрание может наложить вето на преимущественное

право сроком до одного года.

Деятельность акционерного общества не ограничивается теми видами,

которые записаны в его Уставе. Сделки, выходящие за пределы уставной де-

ятельности, но не противоречащие закону, признаются действительными. Де-

ятельность незарегистрированного общества запрещена, все ее результаты

изымаются в федеральный бюджет.

Права и обязанности акционеров.

Акционеры имеют следующие права:

1. Участвовать в общем собрании, проводимом раз в год.

2. Избирать и быть избранным в руководящие органы.

3. Получать дивиденды или часть имущества при ликвидации общества.

4. Получать информацию о деятельности общества.

5. Выйти из общества в любой момент.

Акционеры имеют следующие обязанности:

1. Выполнение содержания Устава.

2. Соблюдение служебной и коммерческой тайны.

3. Предоставление по доверенности другой организации или Совету ди-

ректоров права голосовать акциями на собрании (кроме того сущест-

вует так называемый вотинг-траст).

4. Сообщение в течении 10 дней об изменении места жительства.

Уставный капитал акционерного общества.

Минимальный размер уставного капитала открытых акционерных обществ -

1.000 минимальных окладов, а в закрытых акционерных обществах - 100 ми-

нимальных окладов. Уставный капитал состоит из акций, которые при учреж-

дении АО должны быть полностью распределены среди учредителей. Оплата

акций производится в размере 50% в течении 30 дней после регистрации и

остальная часть - в течении года. Требование к акционерам внести неопла-

ченную часть акций в уставный капитал предъявляется Советом директоров и

должно быть выполнено в течении 15 дней. По неоплаченным долям взимается

штраф в пользу общества в размере 10% к стоимости неоплаченной части.

Вклады в уставный капитал могут осуществляться не только денежными

средствами, но и зданиями, сооружениями, имуществом, оборудованием, цен-

ными бумагами, имущественными правами и интеллектуальной собственностью.

Размер и порядок создания уставного капитала в обществах, созданных в

процессе приватизации, определяется актом об оценке имущества. Уставный

капитал акционерных обществ подразделяется, в отличие от опыта зарубеж-

ных стран, на,

1) Оплаченный (учредительский) капитал.

2) Привлеченный капитал (за счет акционеров).

3) Резервный капитал (15% уставного капитала) - на пополнение опла-

ченного капитала в случае убытков, выплату процентов по облигаци-

ям, на приобретение собственных акций, причем не более 10% собс-

твенных чистых активов.

Увеличение уставного капитала может происходить через:

а. Повышение номинальной стоимости акций.

б. Дополнительное размещение акций (запрещается размещать дополни-

тельные выпуски акций с целью покрытия убытков).

Нужно помнить, что повышение уставного капитала возможно лишь после

его полной оплаты или же после полного размещения дополнительных акций.

Уменьшение уставного капитала осуществляется также двумя путями:

а. Понижением номинальной стоимости акций.

б. Путем выкупа части акций и их погашения. Необходимо помнить, что

уменьшение уставного капитала - прерогатива только общего собра-

ния, и необходимо предупредить кредиторов.

Если после двух лет функционирования и в дальнейшем стоимость чистых

активов оказывается меньше величины уставного капитала, то необходимо

уменьшить размер уставного капитала до стоимости чистых активов, что от-

ражается в Уставе и сообщается в регистрирующий орган.

Акционерное общество эмиссирует акции. Акции делятся на обыкновенные

и привилегированные. По основной классификации у акций этих типов имеют-

ся следующие особенности:

ОА - имеют право голоса на общем собрании, дивиденд начисляется по

итогам работы за год.

ПА - не имеют права голоса, дивиденд фиксирован в процентах к номи-

налу, имеют преимущества в плане получения части имущества при лик-

видации АО. Право голоса ПА получают при реорганизации и ликвидации

АО, изменении уровня дивидендов по ПА, порядка или очередности вып-

латы дивидендов. Кроме того, держатели ПА получают право голоса пос-

ле первого собрания, на котором должно было быть принято решение о

выплате дивидендов, но принято оно не было. В этом случае они имеют

право голоса, пока им не выплатят дивиденды.

Акционерное общество, созданное в процессе приватизации, выпускает

акции в зависимости от выбранного варианта льгот, причем комитет по уп-

равлению имуществом имеет право держать у себя от 20% до 49% или 51% ак-

ций. Как только акции будут проданы через конкурсы или аукционы по гра-

фику продажи фондом имущества, акционерное общество начинает функциони-

ровать, как и другие.

Существуют несколько видов стоимости акций:

- номинальная стоимость - определяется как уставный капитал, делен-

ный на количество акций;

- залоговая стоимость;

- ликвидационная стоимость;

- балансовая стоимость ("книжная стоимость") - стоимость активов

компании, приходящихся на одну акцию;

- эмиссионная стоимость - стоимость, по которой ценная бумага прода-

ется в ходе первичного размещения;

- курсовая стоимость;

- стоимость чистых активов на одну акцию;

1. стоимость сделки купли-продажи акций.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 5 Мухаровского Н.В.

Ценные бумаги акционерных обществ

В соответствии с российским законодательством, ценные бумаги сущест-

вуют либо на материальных носителях (бланках), либо в виде записей на

счетах. Если акционерное общество выпускает акции в форме бланков, то

ему необходимо иметь разрешение Министерства финансов; печатать акции

следует на полиграфическом предприятии, имеющем лицензию от Министерства

финансов. Разрешается также завозить готовые бланки из-за границы, для

чего необходимо в Министерстве финансов получить лицензию на ввоз блан-

ков. Для получения лицензии необходимо представить следующие документы:

1. Заявка в произвольной форме с указанием количества бланков.

2. Пояснительная записка о предприятии-изготовителе.

3. Сам образец бланка ценной бумаги.

4. Копия договора на изготовление бланков.

5. Копия банковской справки о внесении платы за лицензию (2% к стои-

мости заказа).

Если общество осуществляет бланковый выпуск, то акционеру выдаются

акции; если же производится запись на счетах, то акционеру выдается вы-

писка из реестра.

Акционерное общество имеет право выпускать облигации. Выпуск облига-

ций по номиналу не должен превышать размера уставного капитала или же

размера суммы обеспечения под выпуск облигаций. Если же суммы обеспече-

ния нет, то акционерное общество вправе выпускать облигации только по

прошествии трех лет функционирования.

Облигации - ценные бумаги, свидетельствующие о предоставлении займа

данному обществу со стороны физических или юридических лиц. Держатели

облигаций не являются членами акционерного общества и не участвуют в уп-

равлении им. Облигации предоставляют владельцу следующие права:

1. Получить номинальную стоимость облигации.

2. Получить оговоренный процент по облигации.

Держатели облигаций имеют преимущественное право по сравнению с ак-

ционерами на распределение прибыли и на часть имущества общества при его

ликвидации. Облигации делятся на:

- именные (учитываются в специальном реестре);

- на предъявителя (свободно обращаются на рынке).

Облигации могут также обращаться на фондовом рынке, как и акции.

Проценты по облигациям выплачиваются раз в квартал, полугодие или год. В

случае отказа от выплаты процентов в оговоренный срок эмитент может быть

объявлен неплатежеспособным, или же его имущество может быть блокировано

и продано с торгов для удовлетворения требований кредиторов. Источниками

выплаты процентов являются чистая прибыль эмитента и резервный фонд.

Акционеру может выдаваться сертификат акции. Выпуск сертификатов

осуществляется с целью экономии средств. Сертификат - ценная бумага,

свидетельствующая о том, что ее владелец является собственником опреде-

ленного количества акций.

Уставом акционерного общества предопределяются два условия по коли-

честву акций, находящихся у акционера:

1. То, что уставом может быть ограничено количество акций или коли-

чество голосов у одного акционера.

2. Акционерам может быть предоставлено преимущественное право приоб-

ретения собственных акций, причем преимущественное право в новом

законодательстве, в отличие от старой системы, существует как в

акционерных обществах закрытого типа, так и в акционерных общест-

вах открытого типа. В акционерных обществах открытого типа преи-

мущественное право акционеров возникает при размещении дополни-

тельных акций, обыкновенных и конвертируемых в обыкновенные, ко-

торые реализуются на открытом рынке за деньги. На это право общее

собрание может наложить вето, имеющее юридическую силу только в

течении одного года.

Все ценные бумаги по российскому законодательству являются именными

и должны пройти регистрацию вне зависимости от формы выпуска. Государс-

твенная регистрация осуществляется на двух уровнях:

1. Министерство финансов - осуществляет регистрацию, если сумма вы-

пуска ценных бумаг одного вида не менее 50 миллиардов рублей, а

также если эмиссия осуществляется государственными органами или

управлениями в составе краев, областей, либо же страховыми компа-

ниями и иностранными эмитентами.

2. Финансовое управление данной области:

- регистрируются все выпуски ценных бумаг, если сумма выпуска (в

том числе и повторных выпусков ценных бумаг того же вида) менее

50 миллиардов рублей;

- вне зависимости от суммы выпуска при учреждении акционерного

общества;

Если сумма эмиссии не менее 50 миллионов рублей, или же при дополни-

тельных выпусках эта сумма превысила 50 миллионов рублей, то необходимо

иметь разрешение комитета по антимонопольной политике.

Для регистрации эмиссии необходимо иметь следующие документы:

1. Заявление на регистрацию.

2. Копия учредительских документов.

3. Проспект эмиссии.

4. Справка об уплате налога на операции с ценными бумагами (0,8%).

Ценные бумаги покупаются и продаются на так называемых первичном и

вторичном рынках ценных бумаг. На первичном рынке происходит купля/про-

дажа или размещение ценных бумаг их первым владельцам. На вторичном рын-

ке происходит перепродажа ранее размещенных ценных бумаг новым владель-

цам (на уличном рынке или же через фондовую биржу).

Продаются ценные бумаги по их курсовой стоимости; курсовая стоимость

может совпадать с рыночной стоимостью, а может и отличаться от нее в за-

висимости от факторов, влияющих на цену. Различают две группы факторов:

1. Постоянные факторы: дивиденд и ссудный процент.

2. Мгновенные факторы:

- спрос и предложение;

- девальвация;

- забастовки;

- финансово-кредитная политика государства;

- дезинформация.

Курсовая стоимость прямо пропорциональна дивиденду и обратно пропор-

циональна ссудному проценту:

Дивиденд в рублях

Pa = ------------------------- \* 100%

Банковский % по депозитам

Курсовая стоимость служит ориентиром для установления стоимости

сделки; она является стержнем, вокруг которого колеблются реальные це-

ны. Формула показывает, сколько нужно заплатить за акцию, которая прине-

сет доход, равный доходу, полученному по депозиту банка. Дивиденд берет-

ся уже реально выплаченный в прошлом году; ставку же обычно можно брать

порядка 1/2 ставки рефинансирования Центробанка - это средний уровень,

на который ориентируются коммерческие банки.

В соответствии с законодательством, на рынке ценных бумаг при приоб-

ретении свыше 15% акций акционерного общества требуется разрешение Ми-

нистерства финансов (выдаваемое в пятидневный срок; данное требование,

кроме того, не распространяется на учредителей); при покупке 35% акций

или 50% голосов необходимо разрешение как Министерства финансов, так и

комитета по антимонопольной политике (не распространяется на учредителей

тех акционерных обществ, чей уставный капитал превышает 50 миллионов

рублей). Одном лицу или афелированным с ним лицам разрешается покупать

30% обыкновенных акций, но для этого требуется лицензия Министерства фи-

нансов и комитета по антимонопольной политике, или же только лицензия

Министерства финансов.

Существуют особенности ценообразования на акции акционерных обществ,

созданных в процессе приватизации. Эти особенности отражены в программе

приватизации после 1 июля 1994 года. Цена акций, реализуемых Фондом иму-

щества через инвестиционные и коммерческие конкурсы и на аукционах, не

может быть менее 70% и более 200% номинальной стоимости. Цена устанавли-

вается органом исполнительной власти. Номинальная цена акций акционерных

обществ, созданных в процессе приватизации до 1 июля 1994 года, может

быть увеличена фондом имущества, но не более, чем в 20 раз. Исходная це-

на ценных бумаг тех держателей, которым, в соответствии с избранным вари-

антом льгот, продаются свыше 10% обыкновенных акций или же предоставля-

ется пакет привилегированных акций, устанавливается по балансовому отче-

ту последнего квартала перед принятием плана приватизации. В остальных

случаях цена устанавливается по номиналу. Однако, по последнему Положе-

нию, если у Фонда имущества не осталось акций, следует пересмотреть цену

в плане рыночной стоимости.

Акции продаются и покупаются через фондовую биржу. Сделки с акциями

делятся на два основных типа:

1. Реальные инвестиционные сделки:

- кассовые сделки - расчеты немедленно;

- срочные сделки (твердые и с условием - приобретение опциона на

определенные акции за премию).

Наиболее типичными кассовыми сделками являются сделки-пирамиды,

наиболее типичными срочными сделками - сделки репорта и сделки

депорта - игра на повышение и понижение.

2. Спекулятивные сделки:

- извлечение учредительской прибыли.

Учредительская прибыль - разность между номинальной стоимостью вы

пущенных акций и ценой продажи (рыночной стоимостью).

Наиболее ответственным моментом функционирования акционерного об-

щества является осуществление дивидендной политики.

Дивиденд - часть чистой прибыли акционерного общества, распределяе-

мая среди акционеров пропорционально числу акций, находящемуся в их

собственности. Общий размер дивиденда определяется после вычета из полу-

ченной прибыли налогов, отчислений в фонд расширения производства, по-

полнения страховых резервов, выплаты процентов по облигациям и др. Раз-

мер фиксированного дивиденда по привилегированным акциям устанавливается

при их выпуске, однако существуют префакции, дивиденд по которым в зави-

симости от прибыли акционерного общества может либо повышаться, либо ак-

кумулироваться на следующий год, или же вообще не выплачиваться (см.

классификацию).

После уплаты налогов прибыль, полученная обществом, остается в его

распоряжении и распределяется советом директоров на:

1) Выплату процентов по облигациям.

2) Отчисления в резервный фонд.

3) Выплату заработной платы работникам, работающим по контракту.

4) Выплату дивидендов акционерам.

Решение о выплате дивидендов принимается Советом директоров. Могут

быть выплачены конечные и промежуточные дивиденды. Промежуточные диви-

денды выплачиваются по решению Совета директоров. Если конечного диви-

денда не было, но был промежуточный дивиденд, то могут быть три варианта

выхода из положения:

а) Промежуточный дивиденд зачисляется в качестве конечного.

б) Промежуточный дивиденд может быть отсрочен.

в) Акционеры возвращают промежуточный дивиденд акционерному обществу

(что, конечно, нереалистично).

Промежуточный дивиденд выплачивается по истечении 30 дней после при-

нятия решения о его выплате. Конечный дивиденд выплачивается по итогам

года. Конечный дивиденд прелагается общим собранием Совету директоров.

Совет директоров, в свою очередь, определяет общий уровень дивиденда.

Собрание не может увеличить дивиденд, но может его понизить, либо при-

нять решение о его реинвестировании.

Дивиденды выплачиваются, в первую очередь, по привилегированным ак-

циям (ранее дивидендов по привилегированным акциям выплачиваются только

проценты по облигациям, так как облигация - старшая ценная бумага); если

прибыли акционерного общества недостаточно для выплаты дивидендов по

привилегированным акциям, то дивиденды выплачиваются из специально соз-

данного фонда, вопрос о создании которого должен быть поставлен при уч-

реждении акционерного общества. Если же такой фонд создан не был, то ак-

ционеры не вправе обращаться в арбитражный суд о невыплате дивидендов.

Дивиденды запрещено выплачивать, если акционерное общество является

убыточным, либо станет таковым после выплаты дивидендов. Невостребован-

ные дивиденды перечисляются в активы компании (ранее по нашему законода-

тельству они перечислялись государству).

Существует понятие эксдивидендного срока - это срок (обычно 30 дней

до выплаты дивидендов), до наступления которого все покупатели акций од-

ного типа после трансакции имеют равные права на получение дивиденда.

Если трансакция была произведена в течении эксдивидендного срока, то ди-

виденд будет выплачен ее прежнему владельцу. Поэтому с наступлением экс-

дивидендного срока рыночная цена акции падает.

Согласно законодательству, все ценные бумаги являются именными, поэ-

тому необходимо вести реестр. Ведение реестра следует начинать не позд-

нее 30 дней после государственной регистрации; в противном случае Коми-

тет по управлению имуществом имеет право заключить договор с депозитари-

ем о ведении реестра за счет акционерного общества. Согласно новому за-

конодательству (Положение о временном ведении реестра держателей именных

ценных бумаг), акционерные общества с численностью акционеров до 500 че-

ловек могут сами вести реестр; в случае большей численности ведение ре-

естра должно быть поручено специальному институту: банку, инвестиционно-

му фонду, депозитарию или же специальному регистратору. Держатель реест-

ра обязан вносить в реестр записи о каждом акционере, выдавать выписки

из реестра по требованию акционеров, осуществлять трансакцию, а также

давать справки по запросам акционера при требовании о незаблокированнос-

ти акций.

Данные, вносимые в реестр:

1. Данные акционерного общества: юридический адрес, данные государс-

твенной регистрации, размер уставного капитала, категория, тип и

номинальная стоимость акций, дробление или консолидация, сведения

о выплате дивидендов и количество акций на балансе акционерного

общества.

2. Сведения о каждом акционере: полное имя, адрес, количество и тип

акций, запись о последней трансакции, время и дата, на которые

данный акционер перестал быть акционером.

Органы управления акционерным обществом

Высшим органом управления акционерного общества является общее соб-

рание. В Федеральном законе об акционерных обществах дан перечень из 21

вопроса, являющихся прерогативой общего собрания. Из них наиболее приме-

чательны следующие:

- изменение Устава и уставного капитала;

- избрание органов правления;

- утверждение годовых отчетов;

- создание и ликвидация дочерних предприятий;

- реорганизация и ликвидация АО;

- утверждение размера дивидендов;

- назначение и оплата аудита.

Типовым Уставом акционерных обществ, созданных в процессе приватиза-

ции, предусматриваются дополнительные вопросы, которые могут находиться

только в ведении общего собрания. Это:

- принятие кодекса о поведении Совета директоров;

- решение о создании представительств;

- участие в других обществах;

- решение о залоге, аренде имущества общества, если размер сделки

превышает 10% чистых активов;

- утверждение сделок, которые затрагивают интересы всех держателей

акций.

Собрание акционеров проходит раз в год, не позднее трех месяцев по

окончании финансового года. На нем, кроме отдельных возникших вопросов,

решаются следующие общие вопросы:

- утверждение бухгалтерского баланса;

- утверждение счета убытков и прибылей;

- утверждение дивидендов;

- избрание Совета директоров (на один год).

Совет директоров должен утвердить финансовые документы в течении

60 дней; в противном случае этот отчет получает налоговая инспекция, ко-

торая заключает договор об аудите за счет акционерного общества.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 6 Мухаровского Н.В.

Органы управления АО (продолжение).

Раз в год происходит общее собрание акционеров. Собрание необходимо

производить не ранее, чем через два месяца после окончания финансового

года и не позже 6 месяцев после окончания. Основными вопросами на общем

собрании являются: утверждение финансовых итогов прошедшего года, утвер-

ждение бухгалтерского баланса, в том числе счета прибылей и убытков, ди-

видендная политика, отчет и выборы Совета директоров.

Совет директоров должен утвердить указанные выше документы в течении

двух месяцев по окончании финансового года. Программа приватизации пре-

дусматривает, что если Совет директоров не утвердил в течении этого пе-

риода данные документы, то комитет по управлению имуществом заключает

договор с аудитом или же предлагает провести составление отчетов налого-

вой инспекции, причем вся эта работа производится за счет акционерного

общества. Отчет по бухгалтерскому балансу публикуется в течении двух ме-

сяцев после общего собрания.

Если в процессе функционирования общества необходимо решить вопросы,

относящиеся к исключительной компетенции общего собрания, а до очередно-

го его созыва еще далеко, то созывается внеочередное собрание. Внеоче-

редное собрание может созываться:

- Советом директоров;

- ревизионной комиссией;

- акционерами, которые в совокупности владеют 10% акций АО.

Заявление о созыве внеочередного собрания пишется на имя генерально-

го директора. В заявлении указывается цель собрания и повестка дня. Каж-

дому акционеру посылается уведомление о собрании за 30 дней до его про-

ведения, в котором указывается повестка, место и время проведения. Акци-

онерам также может быть выслана необходимая информация, а также бюллете-

ни для голосования, если оно проводится заочно.

На собрании имеют право присутствовать акционеры, полностью оплатив-

шие акции, или же их представители по доверенности, заверенной нотари-

ально. Исключение составляют акционеры АООТ, мозданных в процессе прива-

тизации по первому и третьему вариантам.

Собрание правомочно, если на нем присутствует более 50% голосов. Ес-

ли же кворума нет, то через 30 минут после назначенного времени собрание

распускается, и через 30 дней собирается снова с той же самой повесткой

дня. Второе собрание правомочно уже при кворуме в 30% голосов. Если в АО

более 10000 акционеров, то и этот уровень может быть понижен: решение

принимается простым большинством голосов за исключением вопросов, по ко-

торым требуется наличие 3/4 голосов:

- изменение Устава;

- ликвидация общества;

- реорганизация общества;

- утверждение сделок, составляющих по стоимости более 50% активов.

В АО с числом акционеров более 50 человек избирается Совет директо-

ров. Совет директоров осуществляет руководство АО в промежутках между

собраниями. К компетенции Совета директоров также относятся определенные

вопросы, которые не решаются общим собранием. Совет директоров избирает-

ся на собрании учредителей тремя четвертями голосов; в дальнейшем -

простым большинством голосов. В соответствии с типовым Уставом для при-

ватизированных АО формирование состава первого Совета директоров осущес-

твляется по следующей схеме (в соответствии с законодательством): гене-

ральный директор - бывший директор предприятия, представители трудового

коллектива, представители комитета по управлению имуществом, представи-

тели администрации.

Состав Совета директоров может избираться кумулятивным голосованием.

Численность Совета директоров в АО с числом акционеров более 1000 чело-

век - 7, а более 10000 - 9 человек. С целью повышения заинтересованности

и ответственности членов Совета директоров за нимиможет закрепляться до

10% обыкновенных акций. Совет директоров избирается на год. Он вправе

утверждать сделки стоимостью до 50% уставного капитала (прим. ред.: так

все-таки УК или активов?) и решать некоторые вопросы, относящиеся к ком-

петенции общего собрания.

Совет директоров отчитывается перед общим собранием. Отчет Совета

директоров не может быть утвержден общим собранием, если нет заключения

ревизионной комиссии по отчету.

По предложению Совета директоров в обществе избирается исполнитель-

ный орган. Он может быть либо индивидуальный, либо коллективный (гене-

ральный директор или правление с председателем - тем же генеральным ди-

ректором). Если в обществе имеется один генеральный директор, то эту

обязанность может исполнять не член АО, а лицо, нанятое по контракту.

Закон не определяет продолжительность функционирования исполнительного

органа, поэтому целесообразно в Уставе определить срок от одного года до

пяти. Правление ведает всеми текущими вопросами общества.

Собрание избирает ревизионную комиссию. Как правило, такая комиссия

состоит из трех человек. Она:

1. Стоит у финансового пульса общества.

2. Осуществляет финансовую ревизию общества (годовую, по требованию

акционеров с 10% обыкновенных акций, по собственной инициативе).

3. Правомочна осуществлять функции ликвидационной комиссии при доб-

ровольной ликвидации.

Все инстанции обязаны предоставить ревизионной комиссии все необхо-

димые документы и информацию по первому требованию. Без заключения реви-

зионной комиссии не могут быть утверждены ни годовой отчет на общем соб-

рании, ни отчет генерального директора и Совета директоров. Процесс вы-

боров в АО имеет следующие особенности:

1. При избрании членов ревизионной комиссии не учитываются голоса

действительного Совета директоров, счетной комиссии (также изби-

раемой постоянно) и генерального директора.

2. Если одновременно переизбираются ревизионная комиссия и Совет ди-

ректоров, то сначала подводятся итоги выборов Совета директоров и

генерального директора, а затем - ревизионной комиссии, причем

голоса экс-членов Совета директоров и экс-генерального директора

учитываются.

3. Кандидат имеет право баллотироваться во все возможные органы, но

работать в случае избрания - только в одном из них.

Ревизионную комиссию целесообразно избирать сроком до пяти лет.

Реорганизация и ликвидация АО осуществляется в соответствии с Зако-

ном о банкротстве (см. лекции по теории фирмы).

На этом заканчиваются лекции о функционировании АО и продолжается

рассмотрение базовых организационно-правовых форм предприятий.

Следующая организационно-правовая форма - дочерние и зависимые об-

щества. Хозяйственное общество называется дочерним, если другое (основ-

ное общество или товарищество) в силу преобладания доли в уставном капи-

тале, в силу договора между ними или в силу владения контрольным пакетом

акций имеет возможность определять решения собрания такого общества. До-

черние общества не отвечают по долгам основного общества или товарищест-

ва. Основное общество, имеющее право давать указания дочернему обществу,

исполнение которых обязательно, солидарно отвечает по обязательствам до-

чернего общества вместе с ним, если сделки, заключенные дочерним общест-

вом, совершены по указанию основного общества. В случае банкротства до-

чернего общества по вине основного общества последнее несет солидарную

ответственность по его долгам. Акционеры дочернего общества вправе тре-

бовать от основного общества возмещения убытков.

Зависимые хозяйственные общества - общества, в которых другое (ос-

новное) общество имеет более 20% голосующих акций, или имеет долю, сос-

тавляющую 20% в уставном капитале. Если это имеет место, то общество

должно записать данный факт в Устав, сообщить в регистрационный орган и

опубликовать сообщение. Следует иметь в виду, что при этом нужно соблю-

дать условия антимонопольного законодательства.

Производственный кооператив - общество, созданное на основе добро-

вольного объединения граждан за счет создания складочного капитала путем

паевых взносов и непосредственного трудового участия в деятельности. Ко-

оперативы могут создаваться в различных сферах экономики: производствен-

ной, перерабатывающей, сбытовой, сельскохозяйственной, строительной,

торговой и т.д. Члены кооператива несут субсидиарную ответственность по

обязательствам.

К наименованию кооператива необходимо добавлять "производственный

кооператив" или "артель".

Учредительским документом кооператива является Устав, в котором на-

ряду с общими положениями должны быть отражены следующие вопросы:

- размеры и порядок внесения паевых взносов;

- ответственность за нарушения порядка внесения паевых взносов;

- характер трудового участия каждого члена кооператива;

- ответственность за нарушения этих обязательств;

- порядок распределения прибылей и убытков;

- органы управления;

- перечень вопросов, решаемых коллективно или индивидуально.

Число членов кооператива не может быть менее пяти. Имущество коопе-

ратива делится на паи. Уставом может быть определена доля имущества,

составляющего неделимые фонды, которые используются для решения общих

проблем. Но в каждом случае необходимо расписать основные направления

использования таких фондов.

Ко времени регистрации каждый член кооператива должен внести не ме-

нее 10% пая, а остальные 90% - в течении года. Кооператив не выпускает

акции. Прибыль кооператива, как и убытки, распределяется пропорционально

паям и трудовому вкладу. Таким же образом распределяется и имущество ко-

оператива при его ликвидации после удовлетворения требований кредиторов.

Высшим органом кооператива является собрание членов, к исключитель-

ной компетенции которого относятся следующие вопросы:

- изменение Устава;

- выборы и прекращение деятельности Совета и исполнительных органов;

- прием и исключение членов;

- утверждение годовых отчетов и бухгалтерского баланса;

- реорганизация и ликвидация.

В кооперативах с числом членов более 50 создается наблюдательный со-

вет, а также правление, управляющий или председатель (одно из трех).

Членами всех этих органов могут быть только члены кооператива. Член коо-

ператива не может быть одновременно членом и наблюдательного совета и

правления.

Член кооператива имеет право выйти из него. При этом ему должна быть

либо выплачена денежная стоимость пая, либо выделено имущество в нату-

ральной форме. Выплата осуществляется только после окончания финансового

года и утверждения бухгалтерского баланса. Член кооператива, рядовой или

входящий в администрацию, может быть исключен общим собранием в случае:

а) грубого нарушения законодательства;

б) нарушения трудового договора (своих обязанностей);

в) профессиональной непригодности).

Но при исключении члена из кооператива ему должен быть выплачен его

пай за вычетом убытков (может быть даже предъявлен иск к личному имущес-

тву).

Член кооператива имеет право передать свой пай другом члену коопера-

тива. Передача пая третьему лицу может производиться только с согласия

остальных членов кооператива, причем члены при получении пая имеют преи-

мущество. В случае же смерти члена его наследники могут быть приняты в

состав кооператива тоже только при согласии членов, иначе им передается

стоимость пая.

Взыскание на пай члена кооператива допускается законодательством,

только если у него нет иного имущества. Следует иметь в виду, что иск не

распространяется на неделимые фонды. Реорганизация, ликвидация коопера-

тива осуществляется в общем порядке, причем производственный кооператив

имеет право преобразоваться в общество или товарищество (и, соответст-

венно, наоборот).

Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Унитарным

предприятием признается коммерческое образование, не имеющее права собс-

твенности на вверенное ему имущество. Таким собственником выступает го-

сударственный или муниципальный орган. Поэтому это имущество не может

быть разделено на доли или паи между работниками предприятия. В форме

унитарных могут быть созданы только муниципальные или государственные

предприятия. Устав таких предприятий кроме общих положений должен вклю-

чать характер и порядок использования средств, а также иные действия,

направленные на изменение и прекращение прав собственности.

Предприятие пользуется имуществом на правах хозяйственного ведения

или оперативного управления. Название подобного предприятия должно

включать название собственника. Органом управления унитарного предприя-

тия является руководитель, директор, который назначается собственником.

Унитарное предприятие несет ответственность по своим обязательствам всем

своим имуществом, но не несет ответственности по обязательствам собст-

венника. Унитарные предприятия делятся на две категории:

1. Унитарные предприятия на правах хозяйственного ведения (УПХВ).

Такие унитарные предприятия создаются по решению государственного органа

или органа местного самоуправления. Учредительским документом является

Устав, утвержденный государственным органом или органом местного самоуп-

равления. Размер уставного фонда не может быть меньше минимума, опреде-

ленного Законом о государственных и муниципальных предприятиях. До госу-

дарственной регистрации такого предприятия собственник должен оплатить

все 100% уставного капитала. Предприятие на правах хозяйственного веде-

ния пользуется, владеет и распоряжается имуществом в пределах, опреде-

ленных собственником и записанных в Уставе.

Функции собственника в данном случае: создание предприятия, опреде-

ление предмета и цели деятельности, осуществление реорганизации и ликви-

дации, назначение директора, контроль использования имущества. Собствен-

ник получает часть прибыли от использования предприятием имущества, оп-

ределенную Уставом.

Предприятие не имеет права продавать, обменивать, сдавать в аренду

имущество, а также отдавать его в залог или как долю в уставном капитале

общества. Имуществом, не полученным от собственника и не закрепленным

собственником за предприятием, предприятие вольно пользоваться и распо-

ряжаться по собственному усмотрению.

УПХВ может создавать другие УПХВ за счет передачи им части имущест-

ва, но осуществояется это посредством собственника.

Собственник не несет ответственности по обязательствам УПХВ кроме

случаев банкротства предприятия, наступившего как следствие выполнения

обязательств собственника.

2. Унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управле-

ния. Такие предприятиях создаются по решению правительства РФ на базе

федеральной собственности. Устав такого предприятия утверждается прави-

тельством РФ. В наименовании предприятия должны быть слова "казенное

предприятие". Пользование, владение, распоряжение имуществом предприятия

осуществляется в пределах, определенных собственником. Собственник имеет

право изъять у предприятия определенную часть имущества в результате

плохого его использования или же нарушения условий целевого направленно-

го использования имущества. Предприятие может отчуждать имущество только

с разрешения собственника. Предприятие самостоятельно реализует продук-

цию, но по условиям, определенным собственником.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 7 Мухаровского Н.В.

Заключение договора

Экономическая сторона заключения договора.

Наиболее распространенный договор - коммерческий, заключаемый как по

поставкам, так и по сбыту. Процесс заключения договора условно делится

на четыре этапа:

1. Поиск и выбор контрагента.

2. Подготовка к написанию договора.

3. Заключение договора.

4. Выполнение условий договора.

Поиск и выбор контрагента состоит из нескольких операций:

а) Необходимо четко представлять, у кого покупать сырье и кому реа-

лизовывать продукцию.

б) Решение вопроса о финансировании - или расчет на наличные деньги

фирмы, или кредит, или на наличную продукцию будущего предприя-

тия, или за счет встречных поставок.

в) На основе а) и б) готовится технико-коммерческое задание на при-

обретение товаров. При этом должны описаны коммерческие условия и

параметры товара.

г) Осуществление конкретного определения партнера - посещение выста-

вок, презентаций, знакомство с коммерческими бюллетенями. Партне-

ру посылается письмо (оферта); при получении ответа обговаривает-

ся будущий договор, иначе процедура поиска повторяется.

Подготовка к написанию договора включает в себя:

1. Проведение переговоров с целью уточнения технико-коммерческих ус-

ловий заказа.

2. Предварительное обговаривание условий платежа.

3. Осуществление необходимых расчетов.

При покупке товаров за валюту в других странах следует учесть то об-

стоятельство, что цены на товары (например, оборудование) могут поддер-

живаться госдотациями, поэтому необходимо заранее обговорить, что товары

приобретаются либо по свободной рыночной цене, либо же дотируются госу-

дарством.

Подписание договора предполагает следующие операции:

1. Согласование всех статей договора и парафирование, причем оно мо-

жет производиться или постатейно, или в форме подписания каждого

листа договора.

2. Окончательно определяются все условия.

3. Договор подписывается двумя ответственными лицами (по одному от

каждой стороны).

Реализация условий договора кроме выполнения непосредственно его со-

держания включает:

- деловую переписку;

- заключение договоров с транспортными организациями;

- заключение договоров со страховыми компаниями;

- получение лицензии, если это необходимо для осуществления деятель-

ности по договору.

Если речь идет о строительно-монтажных работах, то предварительно с

заключаемым договором представляются необходимые чертежи и документы.

Запуск оборудования и его приемка оформляются отдельным актом, прилагае-

мым к договору. Если предусмотрены гарантии, то гарантийный срок также

определяется отдельным актом.

Основные требования к договору.

В договоре обязательно должны обговорены следующие условия:

- способы определения количества и качества товаров;

- срок, место, условия поставки;

- цена контракта;

- условия платежа и наименование валюты платежа;

- порядок сдачи и приемки товаров;

- гарантии поставок (штрафы, санкции, стимулы);

- условия и порядок обращения в арбитражный суд;

- обстоятельства непреодолимой силы;

- юридические адреса сторон;

- подписи участников;

- в особых случаях - обязательства сторон и условия изменения/рас-

торжения договора.

Примерная схема договора.

1. Преамбула. В преамбуле даются общие сведения сторон, их полные

юридические наименования, местонахождение, место заключения сделки, дата

заключения сделки, а также другие общие условия.

2. Предмет договора - наименование товара и определение его коли-

чественных и качественных характеристик. Если номенклатура товаров боль-

шая, то можно дать их перечень в приложении.

3. Количество товара по договору. Здесь определяется и регламентиру-

ется единица измерения товара, причем поставка товара должна определять-

ся либо фиксированной величиной, либо в пределах допусков, либо по ут-

вержденному графику (а также комбинировано). При заключении договора

следует иметь в виду, что при внешнеэкономической деятельности необходи-

мо учитывать различия в системах мер и весов различных стран (метричес-

кая в странах Западной Европы и американская в США и Канаде). Лучше,

чтобы количество товаров указывалось в одной из характерных для одной из

двух стран системе (на упаковке товара важно указывать массу нетто и

брутто). Следует также указать валюту платежа.

4. Определение качества товара. Этот раздел определяет метод и про-

цесс определения качества, кто и где будет осуществлять оценку качества.

Имеются несколько вариантов определения качества товара:

а) по стандарту страны-покупателя или страны продавца;

б) по техническим условиям;

в) по спецификации, указанной в договоре;

г) по образцу, который на стадии заключения договора был утвержден

обеими сторонами;

д) по содержанию необходимых свойств или веществ;

е) так называемый "тель-кель" - по соглашению сторон товары будут

поставляться такими, какими они являются в момент заключения до-

говора.

Качеств товара может быть определено любым способом в любой стране

или таможне.

5. Условия поставки. В мировой практике используются 14 базисных ус-

ловий поставки, разработанных и утвержденных Международной Торговой Па-

латой в сборнике "Incoterms 1980". Ниже приведены некоторые из них:

1) "Франко-завод" или "франко-склад" (EX works) - с завода или скла-

да продавца, то есть, продавец не несет ответственности и транс-

портных расходов за транспортировку товара покупателю.

2) "Франко-склад покупателя" - полностью обратен франко-складу про-

давца.

3) FOB (Free On Board) - свободно на борту судна - покупатель фрах-

тует судно; товар грузится на судно продавцом, и с этого момента

вся ответственность и риск ложатся на покупателя. Продавец полу-

чает от капитана судна консамент - свидетельство в форме договора

о доставке груза в место назначения, принятие груза на борт и

согласие с условиями перевозки (возможно, имелось в виду FAS -

"Free Alongside Ship").

4) CIF (Cost, Insurance & Freight) - продавец фрахтует судно, опла-

чивает страховку и грузит на него товар, но с момента погрузки

вся ответственность и риск ложатся на покупателя.

6. Срок и дата поставки - отмечают или дату поставки, или период ее

выполнения. Здесь же указывается дата вступления контракта в силу.

7. Цена договора. Цена может назначаться за количественную или весо-

вую единицу. При поставках разнородного товара цена устанавливается на

каждую его единицу. Цена должна быть фиксирована: или на момент подписа-

ния, или на срок действия договора, или же на момент его исполнения. В

этой связи цены подразделяются на:

а) твердые цены на момент подписания договора - не изменяются до его

исполнения;

б) подвижные цены - фиксируются на момент подписания договора с ого-

воркой, что с изменением цен на рынке цена договора также будет

изменена; при этом в обязательном порядке указывается источник

информации о ценах;

в) скользящие цены - цены по моменту исполнения договора; при этом

а) инкассовая - передача продавцом поручения своему

период действия договора.

Ориентиром по ценам могут быть справочники, биржевые котировки, цены

аукционов, цены ведущих фирм. При установлении окончательной цены поку-

пателю следует оговорить скидки и льготы. В этой статье определяется и

валюта, по которой осуществляются расчеты.

8. Условия и сроки платежа: наличный платеж, с авансом или без, пла-

теж в кредит, комбинированные формы расчетов. В международной практике

обычно не применяются наличные средства платежа, а используются следую-

щие формы:

1) инкассовая - передача продавцом поручения своему банку на получе-

ние от покупателя суммы платежей при предъявлении товарных доку-

ментов.

2) аккредитивная - обязательство банка по указанию и за счет покупа-

теля осуществить платеж продавцу на сумму стоимость товаров при

предъявлении товарных документов. Аккредитивы бывают:

а) подтвержденные, то есть, это обязательство банка, в котором

открыт аккредитив банка покупателя, оплатить определенную сум-

му продавцу вне зависимости от того, перевел ли банк покупате-

ля банку продавца определенную сумму;

б) неподтвержденные - банк продавца извещает, что банк покупателя

открыл аккредитив, но выплачивает суммы по мере их поступления

от банка покупателя;

в) отзывные - аккредитивы, которые могут быть аннулированы или

изменены по инициативе банка покупателя;

г) безотзывные - аккредитивы, которые не могут быть изменены или

аннулированы без согласия продавца, в пользу которого открыт

аккредитив;

д) делимые аккредитивы - выплаты сумм продавцу после каждой пос-

тавки партии товаров;

е) неделимые - выплата всей суммы по контракту в конце его испол-

нения.

10. Рекламация.

Порядок предъявления претензий сторонами при невыполнении усло-

вий контракта. Здесь необходимо предусмотреть, что означает невыполнение

условий, какой документ (акт) представляется, какая сумма и в какие сро-

ки взыскивается.

11. Гарантии.

Ответственность продавца за качество товара в определенный срок.

12. Форс-мажорные обстоятельства.

- перечень обстоятельств;

- порядок предоставляемых документов о случае непреодолимой силы;

- экспертиза случаев(специалистами; утверждается торговой палатой).

13. Арбитраж - порядок разрешения споров между сторонами, решаемых

арбитражными комиссиями при торговых палатах, биржах или при Международ-

ной Торговой Палате.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 8 Мухаровского Н.В.

Формы предпринимательского сотрудничества

Прежде всего различают следующие сферы предпринимательской деятель-

ности:

1. Производственная деятельность (производственное предприниматель-

ство), то есть, когда собственник средств производства сам орга-

низует производство, иначе говоря, сам производит и сам реализует

товары.

2. Коммерческое производство (предпринимательство). Здесь предприни-

матель выступает в виде торговца, сам не производя товары и услу-

ги, а закупая их у производителя за свой собственный счет и затем

перепродавая, извлекая торговую прибыль.

3. Финансовое предпринимательство - имеет место тогда, когда предп-

риниматель продает денежные средства или ценные бумаги и извлека-

ет проценты или дивиденды.

4. Посредническое предпринимательство - когда предприниматель не

производит, не приобретает товары, а выступает в качестве посред-

ника - сводит покупателя и продавца и выполняет их поручения за

их же счет (брокеры, риэлтеры).

5. Страховое предпринимательство - предприниматель гарантирует стра-

хование имущества, возмещает нанесенный ущерб за определенную

плату.

В процессе предпринимательской деятельности в сферах выделяют опре-

деленные формы предпринимательского сотрудничества:

Сотрудничество в производственной сфере

а) Совместные предприятия. Совместные предприятия (СП) - такие

предприятия, уставный фонд которых создан на основе паевых взносов нес-

кольких предпринимателей, один из которых является иностранным лицом,

физическим или юридическим. Деятельность СП регулируется Законом об

иностранных инвестициях. При планировании создания СП предприниматель

должен определить профиль СП, найти партнера, подписать договор о наме-

рениях - договор, который заключают участники сделки, и в котором указы-

вают основные направления деятельности.

Следует определить формы получения иностранным партнером доли в при-

были. Здесь могут быть несколько вариантов:

- получение прибыли в рублях, то есть, когда любая другая форма не-

возможна, и когда иностранный партнер заинтересован в отечествен-

ном сырье, материалах и т.п.;

- получение прибыли в товарной форме и вывоз ее за границу с целью

продажи и получения прибыли в иностранной валюте;

- получение прибыли в иностранной валюте в случае продажи товара на

международном рынке.

Определяется порядок установления паев в уставном капитале. Иност-

ранный партнер может свой пай новыми технологиями или валютными вложени-

ями. Российский партнер - остаточной стоимостью зданий, сооружений, по-

мещений, оборудованием, денежной оценкой интеллектуальной собственности,

земельными участками (следует иметь в виду, что сам земельный участок

может только арендоваться, а не передаваться в земельный фонд СП).

Следует также получить права на то, чтобы стать учредителем СП, если

это определяется законом.

Непосредственно при учреждении СП необходимо подготовить все доку-

менты, обязательные для регистрации. В соответствии с Гражданским Кодек-

сом такой организационно-правовой формы, как СП не существует, поэтому

оно должно принять одну из указанных в Кодексе форм. Если иностранный

партнер в течении одного года не внес паяй, то СП считается несостояв-

шимся. Если же иностранный партнер внес пай частично, то по истечении

указанного срока внесения оставшаяся часть может быть продана другому

партнеру.

Споры в СП разрешаются международным арбитражем в Стокгольме или

в Вене. На начало 1995 совместные предприятия в РФ были созданы совмест-

но с партнерами из 128 стран. Общий объем инвестиций в российскую эконо-

мику составил 4 миллиарда долларов. На эту же дату в России было заре-

гистрировано 13300 совместных предприятий, из которых 9887 - действую-

щие. Доля иностранного капитала в уставных капиталах СП составила

58,7%, а объем работ и услуг, выполненных СП составил 12,9 триллионов

рублей. Наибольшее распространение СП получили в сфере торговли и об-

щественного питания.

б) Производственная кооперация.

Кооперация в России развивалась трудно и противоречиво. Новый этап в

развитии кооперации начался с принятием Гражданского кодекса. См. лекцию

по кооперации в [{enterprise lectures files}.1996].

в) Лизинг.

Лизинг является очень важной и распространенной формой предпринима-

тельского сотрудничества. Лизинг - это операции по размещению движимого

и недвижимого имущества, которое закупается лизинговой фирмой, остается

в ее собственности, но сдается в аренду предпринимателю.

Обычно с лизингом связывают аренду машин и оборудования, но сегодня

в промышленно развитых странах в аренду можно взять практически все дви-

жимое и недвижимое имущество. Само слово "лизинг" в переводе означает

"аренда"; в обиход оно вошло в 1887 году, когда фирма Bell решила не

продавать телефонные аппараты, а сдавать их в аренду. Сегодня лизинг -

одна из наиболее распространенных форм предпринимательского сотрудни-

чества. Наиболее широко лизинг распространен в Австралии - здесь до 33%

промышленных инвестиций проходят через лизинг.

Механизм лизинговой сделки:

В лизинговой сделке присутствуют три стороны:

- поставщик;

- лизинговая фирма;

- получатель (арендатор).

Предприниматель (в схеме - получатель) обращается в лизинговую фирму

с запросом на оборудование в соответствии с ее рекламой. После получения

заказа лизинговая фирма разрабатывает маркетинговое поручение или пред-

ложение. Лизинговая фирма изучает возможности получения оборудования

(выявляет его производителей) и определяет платежеспособность арендато-

ра. Вместе с тем одновременно изучается и определяется уровень риска по

оборудованию. Если оборудование мобильно, то есть, легко перенастраива-

ется на производство другого продукта и имеет небольшой срок морального

износа, то по такому оборудованию риск низок. Если же оборудование жест-

ко специализировано и не поддается переналадке на другие технологии, а

также имеет длительный срок морального износа, то риск довольно высок.

В стадии подготовки лизинговых предложений анализируется также заку-

почная цена оборудования, аванс и размеры арендных платежей, сроки дейс-

твия лизингового договора. После этого лизинговая фирма знакомит с ли-

зинговым предложением производителя оборудования и его получателя. Если

с их сторон возражений нет, то заключается лизинговый договор. Затем

поставщик поставляет оборудование арендатору; лизинговая фирма уплачива-

ет стоимость оборудования производителю и становится собственником обо-

рудования. Арендатор обязан внести первый взнос пре получении оборудова-

ния.

Каковы основные положения лизингового договора?

Лизинговая фирма является собственником, но она не отвечает за ка-

чественные характеристики машин и оборудования, поскольку эти вопросы

должны быть урегулированы между производителем и потребителем оборудова-

ния в момент лизингового предложения, и между ними должен быть подписан

акт приемки.

Лизинговый договор заключается на определенный период. В этом перио-

де, прежде всего, имеется фиксированный базовый период - время, в тече-

нии которого стороны имеет гарантированный статус, то есть, договор не

может быть расторгнут. Длительность контракта по машинам и оборудованию

сегодня составляет порядка 3-5 лет. В большинстве стран в основе базово-

го периода лежит длительность периода амортизации; например, "правило

40/90" в Германии: если срок амортизации составляет 10 лет, то длитель-

ность лизингового договора колеблется от 4 до 9 лет. Если сроки в дого-

воре не указаны, то он действует в течении амортизационного периода.

В лизинговом договоре указывается арендная плата, которая может вып-

лачиваться раз в год, раз в полгода, раз в квартал. В случае задержки

арендных платежей клиент выплачивает лизинговой фирме неустойку в разме-

ре 10% годовых к сумме просроченных платежей. Платежи могут быть неиз-

менными и гибкими. При неизменных платежах их ставка не зависит от изме-

нений колебаний ставки банковского процента, что выгодно предпринимате-

лю. Однако, как правило, неизменные платежи превышают гибкие платежи,

поскольку включают плату за риск.

Основой расчета неизменных платежей берется процент по доходам от

ценных бумаг. Гибкие платежи зависят непосредственно от изменений ставок

банковского процента. За основу расчета берется ставка "либро" - ставка,

по которой банки продают деньги друг другу.

Одним из важных положений является определение условий страхования.

Страхование осуществляется также за счет арендатора, нов пользу лизинго-

вой фирмы. В лизинговом договоре указываются обязательства сторон.

Предприниматель должен использовать оборудование в соответствии с техни-

ческими инструкциями. Он не может изменять оборудование без письменного

разрешения арендодателя. В случае невыполнения условий лизинговая фирма

имеет право разорвать контракт и потребовать неустойку (в том же разме-

ре, что и при неплатежах).

После окончания действия договора арендатор может:

а) возвратить лизинговой фирме ее оборудование;

б) возобновить контракт по лизингу;

в) выкупить оборудование.

Существуют несколько видов лизинга:

1. Лизинг с неполной оплатой, то есть, сделка заключается на более

короткий период, чем физический цикл жизни оборудования. В тече-

нии амортизационного периода оборудование не полностью амортизи-

руется и может быть сдано во вторичную аренду. Разновидностью ли-

зинга с неполной оплатой является оперативный лизинг, когда ли-

зинговая фирма берет на себя обязательство оперативно обслуживать

оборудование (обычно она специализируется на данном виде оборудо-

вания длительное время и имеет специальный персонал).

2. Лизинг с полной оплатой, то есть, договор заключается на полный

жизненный цикл оборудования. На протяжении базового периода арен-

додатель получает полную покупную стоимость оборудования, которое

он отдал в аренду. Разновидностью лизинга с полной оплатой явля-

ется раздельный лизинг: лизинговая фирма финансирует только часть

лизинговых операций, а остальная часть финансируется банком.

3. Возвратный лизинг - когда производитель оборудования продает его

лизинговой фирме, а затем берет обратно в аренду.

Лизинг выгоден предпринимателю, когда:

1) Возникает временная потребность в данном оборудовании.

2) Возникает потребность в оборудовании, не связанном с основным

профилем предпринимательской деятельности.

3) Возникает необходимость использования капитала в другом целевом

назначении.

4) Фирма нуждается в сложном, многопрофильном, новейшем оборудова-

нии; в этом случае лучше предоставить его обслуживание лизинговой

фирме.

5) Есть необходимость использовать оборудование неизвестных фирм.

6) Оборудование всегда берется в аренду, если это обходится дешевле,

быстрее, лучше.

г) Трастовские компании.

Трастовые компании - компании, выполняющие функции самого различного

характера. Они могут выступать как исполнители или администраторы в от-

ношении наследств, так как регис

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 9 Мухаровского Н.В.

Сотрудничество в сфере производства (продолжение).

Следующей формой предпринимательского сотрудничества в сфере произ-

водства является франчайзинг - предоставление известной фирмой, имеющей

престижную на рынке марку, возможности более мелкой и неизвестной фирме

эту марку использовать в предпринимательских целях. Наряду с предостав-

лением марки практикуется также предоставление определенных прав на тех-

нологии, ноу-хау и т.д. Данная форма сотрудничества получила распростра-

нение, поскольку она соединяет особенности и преимущества как большого,

так и малого бизнеса. Объемы оборота франчайзинга превышают 50 миллиар-

дов долларов в год в США. Какие же формы франчайзинга имеют место в сов-

ременном бизнесе?

1. Реализация своей продукции под маркой известной фирмы.

2. Реализация продукции известной фирмы через свою торговую систему.

3. Разработка и реализация своей продукции с использованием техноло-

гий и маркетинга известной фирмы.

4. Использование авторского права в предпринимательских целях.

Какие преимущества дает франчайзинг фирме, предоставляющей свою марку?

1. Возможности роста дохода за счет процентных отчислений от реали-

зации товаров мелкой фирмы.

2. За счет экономии на торговых издержках.

3. За счет большей эффективности реализации товаров мелкой фирмой,

поскольку она осуществляется, как правило, на хорошо освоенном

сегменте рынка.

Конечно же, франчайзинг для крупной фирмы имеет и отрицательные сто-

роны. Это:

- угроза дискредитации марки;

- необходимость предоставления опережающего кредита;

- расходы в связи с необходимостью содержать штат контролеров.

Положительными сторонами использования франчайзинга в мелкой фирме

являются:

1. Гарантия реализации товаров, поскольку марка большой фирмы прес-

тижна.

2. Оказание помощи со стороны большой фирмы, управление процессом

реализации.

3. Детальные инструкции со стороны большой фирмы по каждому возника-

ющему вопросу.

4. Готовый маркетинг - большая фирма производит, как правило, обшир-

ную рекламную кампанию за свой счет.

5. Финансовая помощь со стороны большой фирмы.

Конечно же, и малый бизнес получает свою долю проблем от использова-

ния франчайзинга. К ним относятся:

- необходимость выплачивать процент от прибыли вне зависимости от

результатов франчайзинговой деятельности;

- полная зависимость от большой фирмы и регламентация деятельности;

- заранее обусловленный проигрыш во всех судебных спорах и разбира-

тельствах.

Таким образом, использование франчайзинга приносит обеим сторонам

как определенные преимущества, так и недостатки. Тем не менее, для мно-

гих крупных современных компаний использование франчайзинга является не

просто желательным; оно единственно необходимо для выживания на рынке,

поскольку почти ни одна крупная компания, реализующая товары народного

потребления, не способна создать столь обширную сеть распространения

продукции, какая создается усилиями отдельных распространителей (прим.

ред.). Примером того, как отказ от франчайзинга ударил по положению про-

дукции и выпускающих ее фирм, могут служить Applt и Bernulli, запретив-

шие выпуск своей продукции другими фирмами.

Еще одна форма предпринимательского производственного сотрудничества

- проектное финансирование. Прежде всего это форма партнерских связей в

двух случаях:

1. Когда одна сторона, имеющая разработанный проект, предлагает дру-

гой стороне практическую его реализацию; причем первая сторона финанси-

рует проект, а вторая - обязуется вернуть кредит товарами и услугами,

которые будут произведены в ходе реализации.

2. Первая сторона финансирует, а вторая - реализует имеющийся у вто-

рой стороны проект.

Второй случай очень выгоден для малого бизнеса, особенно в молодых,

развивающихся отраслях; по-видимому подобные предприятия обычно являются

венчурными.

Весьма близкой к франчайзингу формой сотрудничества является лицен-

зирование. Субъектами отношений лицензирования являются лицензиар, то

есть, обладатель прав и технических средств, и лицензиат - лицо, приоб-

ретающее эти права на постоянной или временной основе.

Лицензиар заключает с лицензиатом соглашение на право использования

особой технологии по производству товара или патента, торговой марки за

лицензионный платеж. При заключении подобного соглашения необходимо

иметь в виду, что:

1. Могут передаваться все права или вся технология лицензиара. Здесь

также могут быть варианты:

- лицензиар полностью владеет данным правом, технологией или патен-

том;

- лицензиар не полностью владеет новой технологией: часть узлов, де-

талей, разработок осуществляют смежники; в этом случае лицензиар

должен заключить соглашение с субподрядчиками, поставщиками о по-

лучении лицензии, и только тогда он может заключить договор на

полные права или полную технологию с лицензиатом.

2. Лицензиар заключил договор только на основную часть нового техно-

логического процесса, а по методам подготовки, доводки лицензиат заклю-

чил соглашения с поставщиками лицензиара.

Особо важным моментом является защита незапатентованных проектов. В

этом случае лицензиар должен использовать следующие методы:

1. При заключении договора раскрывается только часть проекта, кото-

рая могла бы заинтересовать партнера.

2. Можно потребовать от лицензиата заключения предварительного дого-

вора о неразглашении коммерческой тайны и определить меру ответс-

твенности.

3. Если лицензиат согласен на заключение лицензионного договора, но

требует предварительно ознакомиться с документами, то в этом слу-

чае необходимо брать плату. Размер платы должен быть таким, чтобы

у лицензиата не было интереса отказаться от договора; при сог-

лашении плата включается в сумму договора.

Концессия - эта форма сотрудничества, как правило, выражается во

взаимоотношениях иностранного предпринимателя и государственного или му-

ниципального органа об аренде хозяйственных объектов, находящихся в мо-

нопольной собственности этого органа. Объектами концессии, как правило,

являются прииски, леса, реки, озера, заводы и т.п. Обычно концессия -

это долгосрочная аренда с целью интенсивного или эффективного использо-

вания ресурсов при помощи иностранного партнера. Выгода иностранного

предпринимателя от такого сотрудничества ясна: коммерческая прибыль. Го-

сударственные и муниципальные же органы, как правило, преследуют две це-

ли:

1. Освоение, организация соответствующих форм производства при от-

сутствии аналогичных отечественных технологий.

2. Сокращение издержек за счет использования иностранных технологий

и получение прибыли.

Отношения между сторонами в концессии устанавливаются договором кон-

цессии.

И, наконец, последние рассматриваемые формы предпринимательского

сотрудничества в производственной сфере - управление по контракту и под-

рядное производство. В первом случае один предприниматель передает дру-

гому патент в области управления и организации производства. Во втором

случае один предприниматель заключает договор с другим на предмет произ-

водства товара, деталей, работ или же заключает договор с поставщиками

первой стороны (при этом с поставщиками расплачивается первая сторона).

Формы сотрудничества в коммерческой деятельности и торговле.

Одной из наиболее ранних форм сотрудничества в этой сфере является

бартер (кстати, почему не самой ранней - сам не знаю, фраза дословно ци-

тируется по Мухаровскому). Бартер - это сделка между предпринимателями,

при которой предполагается обмен товарами между сторонами без опосредо-

вания его деньгами. При составлении бартерного контракта прежде всего

следует обратить внимание на три момента:

1. Необходимо указать, какие именно конкретные товары с конкретными

характеристиками будут поставляться.

2. Следует указать точное количество товара при разовой сделке, либо

пропорции при долгосрочном договоре.

3. Указываются сроки выполнения поставок и санкции за их нарушение.

В случае обычной бартерной сделки подписывается только один контракт.

Разновидностью бартера является встречная поставка. Она заключается

не одним, а двумя договорами. Если предприниматель не может реализовать

свой товар по обычной (вернее, выгодной для него - прим. редактора) це-

не, но знает о другом предпринимателе, которому нужен этот товар, но он,

в свою очередь, не может заплатить деньгами, однако налаживает производ-

ство товара, необходимого первому предпринимателю, то сначала заключает-

ся соглашение о поставках одного товара, а по истечении 6 месяцев, когда

начинается производство второго товара, заключается встречная сделка.

Подобная сделка заключается не только из-за проблем с реализацией

своего товара, но и с целью забронировать на рынке нужный для предприни-

мателя товар, а также получить гарантию сбыта по своему товару.

Оффсетная сделка является разновидностью уже встречной поставки -

это обмен товарами и услугами, а также получение возможности вложить

свой капитал в выгодное дело взамен за определенные услуги.

Одной из форм коммерческого сотрудничества является коммерческая

трангуляция, широко используемая в коммерческой деятельности многих ком-

паний. Суть этой сделки заключается в том, что первый предприниматель

поставляет товар второму предпринимателю, который не производит нужный

для первого предпринимателя товар, но в товаре второго предпринимателя

заинтересован третий предприниматель, производящий искомый, нужный для

первого товар. Таким образом, заключается тройная сделка.

Формы финансового сотрудничества.

В данной теме будут рассмотрены лишь некоторые из форм финансового

сотрудничества. В целом выделяют следующие формы:

1. Сотрудничество в финансово-кредитной сфере (изучается в курсе

"Финансы и кредит").

2. Сотрудничество на фондовом рынке (изучается в курсе "Рынок ценных

бумаг").

3. Факторинг.

4. Коммерческий трансферт.

Сущность факторинга заключается в том, что если фирма производит то-

вары, то у нее обязательно имеются долговые обязательства получателей

товара - дебиторская задолженность. Чтобы не ждать возврата денег по за-

долженности и в целях освобождения от затрат по ведению счетов дебиторов

данные обязательства могут быть проданы факторинг-фирме. Факторинг - это

купля-продажа долговых обязательств покупателей, которая осуществляется

между поставщиком товара и факторинг-фирмой.

В факторинговой сделке принимают участие три стороны:

1. Факторинг-фирма - специализированное предприятие, приобретающее

счета-фактуры, долговые обязательства.

2. Клиент - поставщик товара, кредитор должника.

3. Должник.

Получив заказ от клиента, факторинг-фирма подготавливает предложе-

ние. Прежде всего, она изучает клиента, в особенности его баланс за

последние два-три года, технические и бухгалтерские отчеты, продукцию,

ее конкурентоспособность, спрос, перспективы. Затем изучается должник.

Особенно внимательно следует изучить активы и пассивы, возможности лик-

видности. После этого заключается факторинговый договор. Факторинговые

услуги оказываются в двух формах:

1. Без финансирования. В этом случае клиент, передавший счета факто-

ринг-фирме, получает сумму этих счетов при наступлении срока платежа.

При этом факторинг-фирма получает комиссионные от клиента за ведение

счетов должника и за риск, который фирма берет на себя (если договор

факторинга заключен без права регресса). Размер комиссионных составляет

в промышленно развитых странах порядка 1,5-3% от суммы счетов.

2. С финансированием - факторинг-фирма сразу выплачивает клиенту

70-80% суммы предоставленных счетов-фактур, то есть, предоставляет кре-

дит. Остальные 20-30% выплачиваются клиенту по окончательной оплате дол-

жником своих счетов-фактур. Эти 20-30% являются для факторинг-фирмы га-

рантом в случае недопоставок товара клиентом или возврата потребителем

некачественных продуктов. При этом факторинг-фирма получает:

1. Комиссионные.

2. Процент за авансированный капитал (за кредит) - в промышлен-

но-развитых странах обычно на 1-2% ставки коммерческого кредита.

Процент начисляется с момента выдачи аванса до дня его погашения.

При этом факторинг-фирма подсчитывает доходы ежемесячно; она постоянно

ведет учет погашенных и непогашенных счетов-фактур. На непогашенные фак-

туры необходимо выписывать счет т направлять его клиенту, чтобы он знал,

сколько осталось непогашенного кредита.

Какие выгоды и возможности дает факторинг предпринимателю?

1. Возможность превратить дебиторскую задолженность в ликвидные ре-

сурсы.

2. Предприниматель освобождается от риска возможных неплатежей.

3. Экономия средств на ведении счетов должников и контроле.

4. Факторинг-фирма всегда имеет наиболее свежую информацию, которую

она предоставляет клиенту (on-line).

Основу факторинга составляет договор о факторинге, заключаемый на

два года. В договоре сразу же указывается, что должник будет иметь дело

с факторинг-фирмой, а не с ее клиентом.

Наконец, коммерческий трансферт получил распространение у фирм, за-

нимающихся внешнеэкономической деятельностью. Партнеры различных стран

приобретают друг у друга капиталы в национальных валютах в определенных

количествах по договорной цене. Так, российский предприниматель открыва-

ет счет в банке США, а американский - в банке России. Эта форма сотруд-

ничества используется сегодня в межбанковских связях при открытии кор-

респондентских счетов.

Таким образом, мы рассмотрели основные формы предпринимательского

сотрудничества в производственной, коммерческой и финансовой сферах.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 10 Мухаровского Н.В.

Предпринимательский риск: сущность, виды, контроль.

Одной из черт предпринимательской деятельности является предпринима-

тельский риск. В самом общем плане риск - угроза, опасность возможного

ущерба в ходе предпринимательской деятельности. Риск заложен в самой су-

ти предпринимательской деятельности.

Во-первых, он обусловлен свободой предпринимателя, то есть, предпри-

ниматель самостоятельно распоряжается средствами производства, выбирает

сферу деятельности, но не всегда поступает правильно.

Во-вторых, в рыночных условиях предприниматель постоянно конкурирует

с другими предпринимателями, и нет гарантии, что он выйдет победителем,

В третьих, риск усугубляется рядом иных факторов. Так, кризисное

состояние экономики повышает риск выбора сферы производства, поскольку

нет ориентира в прибыльности сфер.

В четвертых, риск обусловлен также законодательством, то есть, в ус-

ловиях противоречия законодательству риск повышается.

В этой связи возникает вопрос об определении предпринимательского

риска. Предпринимательский риск - риск, возникающий в любых видах дея-

тельности предпринимателя. В абсолютном выражении риск может быть выра-

жен в материально-вещественных показателях (потерях) или же в стоимост-

ном выражении. В относительном выражении риск может быть определен как

отношение суммы возможных потерь к стоимости основных и оборотных фон-

дов. Основными видами потерь являются:

1. Материальные потери - незапланированные материальные расходы,

прямая потеря в стоимостном и физическом выражениях.

2. Трудовые потери, которые выражаются в потерях рабочего времени в

результате непредвиденных обстоятельств (выражаются в челове-

ко-часах, человеко-днях и т.д., а также в стоимостном выражении -

путем перемножения потерянного трудового времени на его стои-

мость).

3. Финансовые потери - имеют место при прямых денежных потерях в ре-

зультате перерасходов денег, незапланированных выплат, обесцени-

вания ценных бумаг, хищения. Кроме того, финансовые потери имеют

место при недополучении денежных средств из тех источников, кото-

рые были запланированы. Особые виды потерь появляются при инфля-

ции, изменении валютных курсов, дополнительных изъятиях в бюджет

вследствие изменения налоговой системы.

4. Потери времени функционирования реального капитала - замедление

оборота капитала в силу различных причин.

5. Специальные потери - проявляются в нанесении ущерба здоровью сот-

рудников, нанесении ущерба окружающей среде, имиджу фирмы. Стои-

мость таких потерь трудно или невозможно определить.

Факторами потерь являются:

- общеэкономические;

- конкретно предпринимательские.

К общеэкономическим факторам относятся:

- политические, которые в целом ухудшают условия предпринимательства;

- стихийные бедствия;

- нестабильность экономических партнерских связей;

- затруднения в выборе сферы предпринимательской деятельности;

- рост ограниченности ресурсов.

Предпринимательские факторы связаны с конкретной предпринимательской

деятельностью. Такими факторами могут быть:

- снижение объема производства и реализации продукции;

- снижение цен реализации;

- повышение закупочных цен ресурсов;

- перерасход сырья и материалов;

- перерасход фонда заработной платы (в результате незапланированного

увеличения объема привлечения труда или в результате появления не-

обходимости привлечения более квалифицированных, а значит и более

высокооплачиваемых работников).

В финансовой сфере потери связаны с неплатежами по кредитам, резким

падением курсов ценных бумаг, просчетами на фондовых рынках и т.д.

Важнейшим условием снижения и предупреждения предпринимательского

риска является разработка эффективной системы управления риском. Прежде

всего, необходимо знать величину возможного риска. В этой связи выделяют

уровни предпринимательского риска и зоны действия (или зоны риска). Зоны

делятся на:

1. Зону допустимого риска. В зоне допустимого риска предприниматель

возмещает издержки и получает среднюю прибыль. Это обычный пред-

принимательский риск.

2. Зона критического риска. В этой зоне предприниматель возмещает

только издержки производства.

3. Зона катастрофического риска. Здесь предприниматель не только не

возмещает издержки, но и находится в состоянии банкротства.

Центральный момент предпринимательской деятельности - это расчет

возможного риска. Здравомыслящий предприниматель не допустит фирму во

вторую и, тем более, в третью зоны. При расчете риска используются раз-

личные методы с целью получения средневзвешенных данных:

1. Статистический метод - комплексный анализ системы показателей

фирмы за определенный отрезок времени, сопоставление их и расчет

риска.

2. Экспертный метод - использование внешних экспертов для анализа

состояния дел фирмы и расчета риска.

3. Расчетно-аналитический - предполагает анализ показателей фирмы на

основе научно разработанных концепций.

На фирмах имеются менеджеры, занимающиеся вопросами управления рис-

ком. Процесс управления риском включает в себя шесть шагов:

1. Определение цели - от чего оберегать фирму, какую цель ставить

(сохранение рынка, прибыли, самой фирмы).

2. Выяснение риска - какие процессы, явления: факторы угрожают ей

или ее направлению деятельности.

3. Оценка риска - при приближении риска необходимо точно оценить,

какой уровень риска наступит за наступлением факторов, определяю-

щих риск.

4. Выбор методов управления риском, как то:

- игнорирование риска;

- предупреждение риска - разработка системы мер, сводящих риск к

минимуму;

- страхование риска - покупка страхового полиса, хеджирование

риска;

- поглощение риска - за счет части оборотных средств создается

фонд риска (но только тогда, когда страхуется небольшая часть

имущества по отношению к основному и оборотному капиталу).

5. Определение одного из методов управления, чаще всего сочетание

ряда методов.

6. Оценка результатов. Большие фирмы ведут систематический учет и

прогноз рисков.

Особое место в снижении предпринимательского риска занимает система

мер по защите служебной или коммерческой тайны. Небрежное отношение к

служебной тайне зачастую дает более ощутимые потери, нежели аналитичес-

кий уровень риска.

Коммерческая тайна представляет собой недоступную третьим лицам ин-

формацию, благодаря которой фирма получает определенные преимущества пе-

ред конкурентами. Та или иная информация является служебной или коммер-

ческой тайной только тогда, когда она имеет действительную или потенци-

альную силу в результате неизвестности третьим лицам. Только в этом слу-

чае она снижает предпринимательский риск. В этой связи каждый предприни-

матель разрабатывает меры по:

а) предотвращению кражи информации;

б) предотвращению разглашения коммерческой тайны.

Защита коммерческой тайны состоит из следующих этапов:

1. Комплексный анализ сведений, составляющих коммерческую тайну.

2. Составления перечня информации, составляющей коммерческую тайну.

3. Определение места дислокации коммерческой тайны.

4. Выделение места хранения и путей защиты тайны.

Разработка защиты коммерческой тайны осуществляется в зависимости от

возможности утечки коммерческой тайны. Существуют два комплекса видов

утечки:

1. Психологические:

- шантаж и вымогательство работников;

- беседы с работниками с целью возможного найма без намерения на-

нимать;

- беседы с рабочими и специалистами на симпозиумах, презентациях

и т.п.

- подкуп работников.

2. Система мер промышленного шпионажа:

- сбор опубликованной информации (успешно применяется японцами);

- изучение продукции фирмы;

- прослушивание телефонных и прочих переговоров, перехват инфор-

мации;

- получение информации через компьютеры (хэкерство);

- скрытое наблюдение за объектами фирмы посредством оптических

приборов, приборов ночного видения.

В Гражданском кодексе РФ указывается, что лица, получившие информа-

цию о коммерческой тайне незаконными путями, обязаны возместить убытки

потерпевшей стороне, причем это распространяется и на работников. Но это

обстоятельство труднодоказуемо, поэтому, как правило, фирма сама разра-

батывает систему мер по защите коммерческой тайны. К системе относятся

организационно-правовые меры, инженерно-технические и организацион-

но-технологические меры.

К организационно-правовым мерам относятся разработка соответствующих

документов, определенный порядок выделения коммерческой тайны и механизм

ее защиты:

а) перечень сведений, составляющих коммерческую тайну;

б) дополнение к Уставу;

в) дополнение к договору;

г) памятка работника по сохранению коммерческой тайны;

д) подписка при увольнении о неразглашении коммерческой тайны.

Инженерно-технические меры:

а) использование аппаратных средств защиты;

б) использование программных средств;

в) математические средства - применение кодов различных уровней

сложности и других мер.

Организационно-технологические:

а) меры по лицензированию, патентованию и защите прав на технологию;

особым средством защиты является использование коммерческих дого-

воров, то есть, в договор включаются определенные требования,

которые обеспечивают защиту:

- статья, раскрывающая понятие коммерческой тайны;

- недопущение формулировок, которые предоставляют преимущество

одной стороне;

- правильное определение сроков действия договора;

- включение положения из Гражданского кодекса "данное соглашение

не может передаваться одной стороной третьему лицу без письмен-

ного подтверждения согласия другой стороны";

б) перед заключением основного договора следует заключить предвари-

тельный договор о намерениях, содержащий статью о коммерческой

тайне и ее использовании;

в) использование при заключении коммерческих договоров специальных

служебных помещений без доступа посторонних лиц;

г) если речь идет о международных договорах, то необходимо опреде-

лить право страны, которое бы регистрировало процесс определения

и меры защиты коммерческой тайны на уровне законодательства дан-

ной страны.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 11 Мухаровского Н.В.

Анализ эффективности предпринимательской деятельности.

Каждому предпринимателю приходится постоянно заниматься анализом и

оценкой своей деятельности. Основными задачами анализа предприниматель-

ской деятельности являются:

1. Получение реальной картины положения дел на предприятии, фирме.

2. Получение сравнительных оценок по подразделениям, отделам, цехам

и т.п. отделениям фирмы, а также по сравнению с конкурентами.

3. Получение данных для текущей работы по определению производствен-

ной функции фирмы.

4. Получение реальных данных для стратегического планирования и

прогнозирования предпринимательской деятельности.

Следует иметь в виду, что одного универсального показателя эффектив-

ности предпринимательской деятельности фирмы не существует. Как правило,

используется целая система показателей. Самый простой метод оценки

предпринимательской деятельности - сравнение фактических и плановых нор-

мативных показателей, причем в нескольких аспектах:

1. Показатели текущего и предшествующего годов.

2. Показателя на входе предпринимательской деятельности в текущем и

предшествующем годах.

3. Показатели на выходе предпринимательской деятельности в текущем и

предшествующем годах.

Анализ итогов деятельности предпринимателя в самом общем плане выг-

лядит как сравнение затрат и результатов деятельности. Затраты предпри-

нимателя принимают форму издержек. Издержки делятся на:

1. Постоянные (Fixed Cost) - затраты, связанные с использованием

зданий, сооружений, машин, оборудования, арендой, капитальным ре-

монтом, выплатой налогов и пошлин, административными расходами -

все те затраты, которые не зависят от объема выпускаемой продук-

ции (затраты на административные расходы и ремонт в определенных

случаях также могут относиться и к переменным издержкам, посколь-

ку могут зависеть от объема выпускаемой продукции). В составе

постоянных издержек различают:

а) стартовые постоянные издержки - издержки, возникающие с нача-

лом организации предпринимательской деятельности;

б) остаточные постоянные издержки - та часть издержек, которую

продолжает нести предприниматель несмотря на то, что фирма

прекратила свою деятельность (по всей видимости, сюда относят-

ся проценты по кредиту, различного рода выплаты и т.д. - прим.

ред.)

2. Переменные (Variable Cost) - затраты на сырье, материалы, элект-

роэнергию, оплату труда. В составе переменных выделяют следующие

их виды:

а) пропорциональные переменные издержки - издержки, которые прямо

пропорционально растут с ростом объема производства и реализа-

ции продукции;

б) прогрессивные переменные издержки - издержки, которые растут в

большей степени по сравнению с ростом объема продукции;

в) дегрессивные переменные издержки - издержки, растущие в значи-

тельно меньшей степени по сравнению с ростом объема продукции.

Кроме постоянных и переменных издержек различают общие, средние,

предельные издержки:

- средние издержки (Average Cost) - издержки в расчете на единицу

продукции из всего объема;

- предельные издержки (Marginal Cost) - издержки, связанные с вовле-

чением в производство дополнительной единицы факторов (проще гово-

ря, издержки производства одной дополнительной единицы продукции);

- общие издержки (Total Cost) - издержки по производству всего объ-

ема продукции.

Ни одна фирма не может обойтись без анализа издержек. При анализе

издержек производства необходим комплексный подход, то есть, анализом

должны быть охвачены:

а) все виды издержек;

б) все элементы структуры издержек.

Проанализировав издержки, предприниматель сравнивает их с норматив-

ными. Параллельно этому процессу составляются схемы, чертятся графики,

сопоставляются собственные издержки с издержками основных конкурентов

(прим. ред. - откуда они берут издержки конкурентов, ведь это обычно

коммерческая тайна? согласно предыдущей лекции воровать ее нельзя), что

позволяет решить практические задачи, такие как принятие решений о:

- продолжении производства данного продукта;

- смене технологий;

- смене формы организации управления, маркетинговой службы;

- изменении выбора конкурентной стратегии и т.д.

В целом анализ издержек, с одной стороны, позволяет выявить пробелы,

а с другой - вскрыть резервы. Все фирмы стремятся к снижению и минимиза-

ции издержек производства. Однако необходимо иметь в виду, что существу-

ют общие правила рынка, а именно: лучших результатов фирмы добиваются

при снижении издержек до 80-90% максимально возможного снижения. Сниже-

ние же остальных 10-20%, как правило, обуславливает рост иных расходов.

Свои затраты по производству и реализации продукции предприниматель

сравнивает с результатами. Результаты выступают как как разность

между выручкой и затратами - это прибыль предпринимательской деятельнос-

ти. Как правило, при переходе к рынку, то есть, в условиях неразвитого

рынка прибыль оставляет непосредственную цель предпринимательской дея-

тельности. В условиях зрелого рынка эта цель изменяется. Экономическая

роль прибыли была определена еще Адамом Смитом и встроена в механизм за-

кона "невидимой руки". В современных условиях экономисты выделяют следу-

ющие функции прибыли:

1. Сигналы и стимулы для:

а) ориентации в выборе сферы предпринимательской деятельности;

б) рационализации производства с точки зрения минимизации затрат

и максимизации прибыли;

2. Высвечивание ошибок в хозяйствовании. Каждый предприниматель по-

лучает не только прибыли, но и несет убытки. В случае убытков

предприниматель анализирует причину и определяет ошибки.

В экономической науке термин "прибыль" имеет отличное значение от

бухгалтерского. Если прибыль в общем виде - разность между совокупной

выручкой и затратами, то в конкретном случае ее сопоставляют с внешними

и внутренними издержками.

К внешним издержкам относятся платежи внешним поставщикам. К внут-

ренним издержкам - издержки на ресурсы, принадлежащие самому предприни-

мателю и нормальная прибыль на такие ресурсы, как предпринимательская

способность.

Вычтя из совокупной прибыли внешние издержки, мы получаем бухгал-

терскую прибыль. Вычтя из бухгалтерской прибыли внутренние издержки, мы

получим экономическую прибыль. В совокупности внешние и внутренние из-

держки образуют экономические или альтернативные издержки. Это означает,

что при определении прибыли необходимо исходить из такой стоимости ре-

сурса, которую получил бы его владелец при наилучшем использовании. В

этой связи выделяют понятие "вмененные издержки" - затраты на использо-

вание факторов производства с учетом упущенной выгоды из-за неиспользо-

вания их наилучшим образом. Отсюда, экономическая прибыль в ее реальном

объеме - это разность между доходом, полученным от продажи, и вмененными

издержками. Реальный размер вмененных издержек будет равен разности меж-

ду реальными затратами предпринимателя, которые он фактически затратил

на ресурсы и затратами, которые могли бы быть, если бы он использовал

ресурсы лучшим способом.

Таким образом, бухгалтера прежде всего интересуют результаты, полу-

ченные фирмой за определенный (отчетный) период. Он сопоставляет конк-

ретные результаты прошлого и настоящего. Экономиста интересуют прежде

всего перспективы развития фирмы. Поэтому он, во-первых, пристально

рассматривает, анализирует возможности наилучшего использования ресур-

сов. Во-вторых, он внимательно следит за их ценами на рынке, издержками

на них у конкурентов. В третьих, просчитывает, рассматривает различные

варианты сочетания факторов, ресурсов с целью их оптимального выбора.

Вместе с тем каждый предприниматель должен знать реальные размер и

структуру прибыли. Это предполагает знание элементарного хода анализа от

валовой прибыли к чистой прибыли.

В предприятии из оборота продаж вычитаются материальные затраты.

Значит, в валовой прибыли присутствуют: накладные расходы, зарплат ра-

ботникам, амортизация. Если из валовой прибыли вычесть накладные расход,

зарплату, амортизацию, то получим условно чистую прибыль. Значит, в ус-

ловно чистой прибыли присутствуют проценты за кредит и налоговые плате-

жи. Если из условно чистой прибыли вычесть проценты за кредит, то полу-

чим прибыль до налогообложения. Если из прибыли до налогообложения вы-

честь налоги, получается чистая прибыль. Если учитывать зарплату в ус-

ловно чистой прибыли - получается условно чистая продукция.

Соотношение результатов и затрат показывает общую эффективность

предпринимательской деятельности. Однако, как уже было сказано, не су-

ществует универсального показателя эффективности, а используется система

показателей. Прежде всего учитываются показатели эффективности исполь-

зования факторов производства:

1. Рабочая сила - производительность труда. Она определяется отноше-

нием объема производства продукции к затратам живого труда. Об-

ратным показателем является трудоемкость производства, в которой

измеряется отношение затрат живого труда на единицу продукции.

2. Средства производства - показателем является фондоотдача. Он оп-

ределяется как отношение объема производства к стоимости основных

и оборотных фондов. Более точным показателем является отношение

объема производства только к основным фондам. Обратным к фондоот-

даче показателем является фондоемкость - отношение среднегодовой

стоимости основных производственных фондов к среднегодовому объ-

ему продукции.

3. Предметы труда - здесь показатель - материалоемкость: отношение

объема произведенной продукции к материальным затратам. Соответс-

твенно, имеется и обратный показатель - материалоотдача.

Наиболее общей методикой расчета производственной эффективности про-

изводства является следующая формула:

Пч\*Ках\*Кнтп\*Киф\*Пэ

Эф. = --------------------

Кз\*Пв\*Он

Здесь:

Пч - чистая прибыль;

Ках - коэффициент ассортимента;

Кнтп - коэффициент технического перевооружения производства;

Киф - коэффициент использования основных производственных фондов;

Пэ - коэффициент продукции, поставляемой на экспорт;

Кэ - количество занятых;

Пв - количество возвращенной (некачественной) продукции;

Он - стоимость неиспользованного оборудования.

Одним из важнейших показателей эффективности предпринимательской де-

ятельности является рентабельность производства.

Прибыль

R = ------------------\*100%

Ст.ос.ф. + Ст.об.ф.

Ст.ос.ф. - стоимость основных фондов;

Ст.об.ф. - стоимость оборотных фондов.

Наряду с общей рентабельностью существуют и частные показатели. Рен-

табельность - отношение прибыли к объему реализации продукции, отношение

производства к совокупным издержкам производства и др. Эффективность

каждой в отдельности фирмы определяется методикой рейтинговой оценки

фирмы.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 12 Мухаровского Н.В.

Контроль предпринимательской деятельности.

В процессе предпринимательской деятельности возникает блок социаль-

но-экономических отношений между государством и предпринимателями по по-

воду присвоения, использования и сохранения средств производства и мате-

риальных ценностей, соблюдения прав и обязанностей. В ходе функциониро-

вания этих отношений возникают, обостряются и разрешаются различного ро-

да противоречия. Регулирование этих процессов осуществляется системой

хозяйственного контроля. В зависимости от того, кто осуществляет конт-

роль, то есть, субъекта контроля, и от того, что контролируется, то

есть, объекта контроля, а также целей контроля различают следующие ос-

новные его виды:

1. Государственный контроль, обеспечивающий интересы государства и

общества в целом. Он предназначен для проверки выполнения обяза-

тельств физических и юридических лиц перед государством и соблю-

дения законности. Этот контроль осуществляется налоговой инспек-

цией, ревизионными службами, Министерством финансов РФ.

2. Внутрихозяйственный контроль - защищает интересы предприятия, его

коллектива от злоупотреблений, хищений, бесхозяйственности.

3. Правовой контроль. Он также осуществляется в интересах всего об-

щества; проводится правоохранительными органами в форме ревизии,

судебно-бухгалтерской экспертизы и в других формах.

4. Независимый аудиторский контроль - проводится в интересах постав-

щиков, покупателей, банков и прочих заинтересованных лиц посредс-

твом проверки финансовой устойчивости предприятия, ликвидности,

достоверности отчетных данных.

5. Контроль специализированных инспекций (экологической, санитарной,

торговой) - осуществляется в интересах общества в ущерб хозяйст-

вующем субъекту при нарушении соответствующих правил хозяйствова-

ния.

6. Ведомственный контроль - осуществляется внутри государственного

сектора, в холдинговых компаниях, больших акционерных обществах,

когда оргструктура имеет вертикальное построение. Объектом подоб-

ного контроля являются взаимосвязи между вышестоящими и нижестоя-

щими структурами, а также органами управления. Как показывает

практика, эффективность данного вида контроля более всего низка.

Таким образом, в предпринимательской деятельности следует иметь в

виду законодательно определенные виды и формы контроля.

Для наиболее полной проверки хозяйственной предпринимательской дея-

тельности необходимо использовать систему способов ее проведения. По ха-

рактеру объекта контроля выделяют внутренний и внешний контроль. Внут-

ренний контроль осуществляется внутренними службами предприятия - реви-

зионной комиссией, бухгалтерией, общественными организациями. Внешний

контроль осуществляется специальными финансовыми органами, правоохрани-

тельными органами, ведомственными инстанциями, аудиторскими службами,

банками.

По объему деятельности, охватываемой хозяйственным контролем, разли-

чают полный и частичный контроль. Довольно эффективным является сквозной

контроль, когда по единой тематике (программе) проверяется ряд предприя-

тий по признакам однотипности, взаимосвязи.

По методу проверки документов выделяют сплошные и выборочные провер-

ки. Выборочные проверки осуществляются в двух формах:

1. Охватывают все документы в различные месяцы в течение года.

2. Охватывают часть документов в пределах одного месяца.

Сплошной проверке подлежат наиболее важные документы - финансовые,

кассовые, банковские. По времени проведения контрольных мероприятий вы-

деляют: предварительный, текущий и последующий контроль. Основными тен-

денциями здесь являются:

- ограничение предварительного контроля и замена его прогнозируемым

контролем;

- освобождение второй подписи от ее контролирующей функции;

- осуществление текущего контроля в форме без его документального

наблюдения со стороны заинтересованных лиц.

При осуществлении хозяйственного контроля используются различные

системы методов, а именно:

- обследование;

- документальная проверка;

- инвентаризация;

- обобщение и реализация результатов проверки.

Обследование заключается в личном ознакомлении ревизора с хозяйст-

венным аппаратом, результатами деятельности, фактами, в наблюдении объ-

ектов контроля и фиксировании результатов, опросе должностных лиц, ос-

мотре мест хранения ценностей, личной проверке на местах. Обследование

предполагает контрольные замеры, взвешивание, проверку и выявление скры-

тых работ и ценностей, документальную проверку.

Документальная проверка она предполагает изучение всех способов и

результатов отражения хозяйственной деятельности, представленных в виде

документов, бухгалтерских отчетов, договоров и других источников инфор-

мации. Ей предшествует анализ хозяйственных показателей предприятия: об-

ъема производства и реализации, прибыльности, кредиторской и дебиторской

задолженности, ликвидности, платежеспособности. Анализ этих и других по-

казателей определяет конкретные пути документальной проверки, указывает

те проблемы, на которых необходимо сосредоточиться и осуществить опреде-

ленную направленность контроля.

Если выясняется перерасход материальных ценностей, то при контроле

прежде всего отбираются, сортируются и ранжируются именно эти документы.

Затем определяется круг лиц, которые имеют отношение прямо или косвенно

к данным ценностям или к составленным документам. Полученные данные дол-

жны быть документально расшифрованы и обоснованы. Жалобы и заявления

должны учитываться в ходе проверки, но если они не подтверждены, то они

не принимаются во внимание при определении выводов контроля.

Важнейшим методом контроля является инвентаризация. В ходе инвента-

ризации устанавлявается фактическое наличие основных фондов товарно-ма-

териальных ценностей, денежных средств в кассе и банке, состояние рас-

четных операций, объем незавершенного производства. Посредством инвента-

ризации устанавливается сохранность ценностей, потеря первоначальных ка-

честв, остаточные ценности в стоимостном и натуральном выражении, выяв-

леются недостачи и излишки. Кроме того, устанавливаются умышленная пор-

ча, условия хранения ценностей, содержания и эксплуатации техники и обо-

рудования, зданий, сооружений, вплоть до инвентаря и спецодежды.

В работе контрольных органов хозяйственной деятельности очень важная

роль принадлежит специальной проверке отдельных фактов, процессов. При

этом необходимо привлекать специалистов в соответствующей отрасли, про-

изводстве, а именно: работников плановых органов, технологов, инженеров,

нормировщиков, работников специальных служб. При этом представителям

контрольных органов следует избегать двух крайностей:

1. Нельзя обходить стороной те вопросы, в которых они некомпетентны,

что оставляет без внимания определенные сферы деятельности предп-

ринимателя; то есть, по этим вопросам необходимо включать в сос-

тав контролирующей комиссии соответствующих специалистов для ком-

плексного охвата хозяйственной деятельности.

2. Представителям ревизионных служб не следует заниматься теми воп-

росами, которые выходят за пределы их компетенции. Это приводит к

загромождению выводов, итогов, загромождению их дополнительной

несущественной информацией, ведет к грубым ошибкам и неверным вы-

водам.

Наконец, необходимо осуществлять обобщение результатов проверки как

ее заключительный этап. Он состоит из анализа полученных данных, подроб-

ной аргументации выводов и обосновании предложенных мер, принимаемых по

этим вопросам. Выполнение решений должно находиться под контролем с

участием представителей контроля.

Отдельные методы проверки:

Документальная проверка. Является одним из основных методов контро-

ля. Существуют два пути проверки документов - проверка в несистематизи-

рованном хронологическом порядке и систематизированная проверка докумен-

тов, сгруппированных по типу операций. Несистематизированная проверка

включает рассмотрение всех документов по мере совершения операций. Она

предполагает:

Во-первых, ознакомление с предприятием и составом документов по опе-

рациям, что позволяет иметь представление об общем состоянии дел. Кроме

того, ее цель - выявление неблагополучных фактов с тем, чтобы затем на

них остановиться.

Во-вторых, сплошная проверка позволяет ознакомиться с качеством са-

мих документов, то есть, проверить подлинность, выявить недоброкачест-

венность. Недоброкачественные документы подразделяют на две группы:

1. Неправильно или неполно оформленные документы - отсутствуют необ-

ходимые реквизиты, подписи, имеет место несоблюдение форм, стан-

дартов, нарушение требований, установленных специальными положе-

ниями РФ о документах и бухгалтерских записях.

2. Подложные документы, являющиеся орудием злоупотреблений, посколь-

ку они умышленно искажают факты. По подложным документам различа-

ют материальный подлог и интеллектуальный подлог.

Материальный подлог - это либо подделка данных документов в целях

изменения содержания, либо изготовление документов лицами, не имеющими

права на их составление.

Интеллектуальный подлог - случай, когда лица, имеющие право состав-

лять данный документ, составляют его по форме и требованиям правильного

оформления, но в личных целях заведомо вносят в этот документ неверные

данные.

Каковы внешние признаки злоупотребления?

1. Документы без реквизитов или с неполными реквизитами.

2. Документы оформлены не на бланках, со смазанной печатью.

3. Подчистки, изменение цифр или иные следы того факта, что жокумент

уже однажды был использован или подшит.

4. Взаимные несоответствия отдельных реквизитов, то есть, углового

штампа и круглой печати, номера и даты.

5. Повтор одних и тех же данных во многих документах за определенные

периоды.

6. Наличие излишеств в документах, то есть, лишние визы, резолюции,

подписи должностных лиц - прикрытие документа за счет придания

ему внешней внушительности.

7. Отсутствие приложений, актов и специальных расчетов, требуемых

для данного документа, или же приложения приведены не полностью.

8. Использование ранее использованных документов. Именно поэтому при

проверке таких документов необходимо погашать их специальной пе-

чатью.

9. Противоречия, то есть, расхождения в накладных поставщика, потре-

бителя и в договорах между ними.

Документальная проверка особенно важна при проверке документов ин-

вентаризации. При рассмотрении документов инвентаризации прежде всего

используется систематическая проверка документов. Подобная проверка

позволяет:

Во-первых, составить реальный баланс предприятия по различным мате-

риальным ценностям.

Во-вторых, представить материальную картину о хранении, использова-

нии и приписках при хранении и использовании материальных ценностей.

Специальная проверка требует рассмотрения записей в документах как

по принципу однородности операций, так и по принципу комплектности. Ос-

новными приемами здесь являются:

1. Постоянный контакт ревизора с реальной действительностью. Это

предполагает, что проверяющий не ограничен анализом документов, а

осуществляет их проверку в условиях реальной действительности

(если факты требуют выезда на место и привлечения свидетелей).

2. Встречная проверка документов. Это предполагает сверку счетов,

накладных поставщиков с накладными документами складов, сверку

расчетов дебиторов с кредиторами, сверку бухгалтерского и складс-

кого учета материальных ценностей. Очень важна сверка бухгалтерс-

ких, кассовых данных с операциями банка и поступлениями денег из

банка в кассу.

3. Рассмотрение хозяйственных операций по цепочке - начало операции,

движение по пунктам изменений, оприходование, списание.

4. Сверка - регистр. К ним относятся журналы решистрации кассовых

ордеров, регистрация ведомостей на зарплату и журнал регистрации

документов на получение и отправку грузов. Сверка регистров с до-

кументами, которые нашли в них отражение, позволяет проверить

правильность их оформления, последовательность учета этих доку-

ментов в регистрах по времени.

5. Сопоставление однородных фактов.

6. Проверка списания ресурсов в сравнении с нормативами их расходов,

а также с нормативами затрат. В этом случае необходимо привлекать

нормировщиков.

7. Опрос участников хозяйственных операций, имевших непосредственное

отношение к операциям (подписи, которые имеются на документах) и

косвенных участников операций, о которых упоминается при состав-

лении.

8. Метод перекрестной проверки, когда выясняются различные факты,

мнения по одному перечню вопросов.

9. Метод рабочих гипотез. В зависимости от составленной гипотезы все

факты, вся документация проверяется и обрабатывается в соответст-

вии с основными идеями гипотезы. Этот метод приемлем тогда, когда

гипотеза достоверна. Поэтому здесь соблюдаются определенные тре-

бования:

Во-первых, гипотезы должны исходить из позитивного, а не норма-

тивного подхода, то есть, быть основанными на фактах, документах,

свидетельствах, показаниях, которые были проверены.

Во-вторых, в гипотезе не должно быть субъективных мнений контро-

лирующих органов.

В третьих, одним из требований к гипотезе является учет аналогов

в прошлом в деятельности данного предприятия.

Предприниматель должен знать методы контроля в целях:

1. Недопущения незаконных путей обогащения предприятия или админист-

рации, ставящих под угрозу работников предприятия.

2. Умения наладить контролирующую службу непосредственно на предпри-

ятии.