**Оглавление**

Введение……………………………………………………………………………….3

Глава 1. Виды и формы предпринимательской деятельности

1.1. Сущность, функции и роль предпринимательства и предпринимательской деятельности…………………………………………………………………………………5

1.2. Виды предпринимательской деятельности……………………………………..11

1.3. Организационные формы предприятий…………………………………………21

Глава 2. Анализ и организация производственно-хозяйственной и финансовой деятельности ООО «Орикс»

2.1. Характеристика ООО «Орикс»…………………………………………………...44

2.2. Анализ и оценка управления финансовой деятельностью ООО «Орикс»…….51

2.3. Анализ финансовой устойчивости ООО «Орикс»………………………………54

2.4. Анализ ликвидности баланса …………………………………………………….56

Глава 3. Рекомендации по улучшению работы ООО «Орикс»

3.1. Направления совершенствования деятельности ООО «Орикс»………………..60

3.2. Расчет экономического эффекта от внедрения автоматизированной системы управления складским хозяйством (АСУ СХ)……………………………………………...62

Заключение……………………………………………………………………………...65

Список использованной литературы…………………………………………………..67

**Введение**

Предпринимательство – это особый вид деятельности, особое поприще, преуспеть на котором не каждому под силу. Оно требует не только солидных экономических знаний, решительности, деловой хватки, готовности рисковать, но и способности к творчеству, неординарному мышлению. Огромный потенциал, заложенный в предпринимательстве, позволяет рассматривать его как фактор производства наряду с материальными, финансовыми и человеческими ресурсами.

Путь к рынку оказался тернистым. Со всей очевидностью проявились две разнонаправленные тенденции.

С одной стороны, формируются, пусть тяжело и медленно, механизмы рыночных преобразований: меняются методы государственного регулирования экономики, внедряются новые формы собственности, складывается средний класс.

С другой стороны, Россия не достигла ощутимого успеха в экономических преобразованиях. Сокращается внутренний валовой продукт, происходит разрушение промышленного и аграрного потенциала. Политические катаклизмы, непоследовательность политики реформ, нестабильность законодательства влекут за собой нарушение баланса в экономике, спад производства и инвестиционной активности, отток капитала за рубеж и, как итог, недовольство большей части россиян нынешним уровнем жизни и перспективами.

Российский рынок представляет собой не самую благоприятную среду для деловых начинаний, однако искусство предпринимательства в том и состоит, чтобы использовать себе на пользу не только преимущества, но и трудности, превращать поражение в победу. Экономическая нестабильность увеличивает риск, она же повышает шансы того, кто умеет правильно оценить ситуацию, прогнозировать потери и прибыли.

История России показывает, что именно в бурные, переломные времена зарождались знаменитые предпринимательские династии. В неспокойное время петровских реформ вошли в силу уральские промышленники Демидовы. Новое поколение крупных российских предпринимателей появилось на сцене после отмены крепостного права в 1868 - 1872 годы.

Так или иначе, развитие предпринимательства играет свою положительную роль, активно содействуя увеличению числа собственников, формированию среднего класса, росту доли экономически активного населения и созданию новых рабочих мест.

Переход к рыночной экономике, юридическое признание собственности вызвали к жизни, возродили в России активную предпринимательскую деятельность. Развитие бизнеса требует от его участников освоения новых профессий, новых подходов к людям, к их деятельности, а главное – новых знаний.

За терминами «предпринимательство» и «предприниматель» стоит предприятие – сложный организм, представляющий собой производственно-хозяйственную систему, задача которой производить продукцию, работы и услуги. Деятельность предприятия как субъекта рыночных отношений протекает в условиях жестокой конкуренции между товаропроизводителями. Именно конкурентная рыночная среда создает наиболее благоприятные условия для экономического развития как отдельного предприятия, так и общества в целом и является движущей силой социального и экономического прогресса.

Предпринимательство как одна из конкретных форм проявления общественных отношений способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

Рыночная среда заставляет предприятие работать рентабельно, если оно не хочет покинуть сферу бизнеса. Режим рентабельности предполагает, что целью функционирования и главным результатом деятельности предприятия в рыночных условиях является прибыль. Нужно производить только те товары и услуги, которые удовлетворяют насущные потребности людей. Работа в условиях рынка требует от предпринимателей и менеджеров высокой компетентности при осуществлении бизнеса.

В римском праве “предпринимательство” рассматривалось как занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая. Под предпринимателем понимался арендатор, человек ведущий общественное строительство. В средние века понятие “предприниматель” употреблялось в нескольких смыслах. Прежде всего к ним относили лиц, занимавшихся внешней торговлей. Один из первых примеров такого предпринимательства дает Марко Поло, путешественник, стоявший у истоков развития торговли между Европой и Китаем. Отправляясь в путешествие торговец (предприниматель) подписывал контракт с купцом (банком) на продажу товаров. Хотя во время такого путешествия на долю предпринимателя выпадали различные физические и моральные испытания по его окончании он был вынужден 75% своей прибыли отдавать купцу(банку). К предпринимателям также относили организаторов парадов, балаганов и представлений. Кроме того, это понятие использовалось применительно к руководителям крупных производственных и строительных проектов. Глава такого проекта ничем ни рисковал – он всего лишь руководил всеми работами по его организации, используя предоставленные ему финансовые, материальные и торговые ресурсы.

Понятие “предпринимательского риска” получает свое развитие в 17 веке, когда предпринимателем стали называть человека, заключившего с государством контракт на выполнение работ или на поставку определенной продукции. Поскольку стоимость контракта была ранее оговорена, размеры прибылей или убытков определяла удачливость самих предпринимателей. В экономической литературе понятие “предприниматель” впервые появилось во «Всеобщем словаре коммерции» изданном в Париже в 1723г., где под ним понимается человек, берущий на себя «обязательство по производству или строительству объекта».

В качестве научного термина понятие “предприниматель” появилось в работах известного английского экономиста начала 18 века Ричарда Кантильона. Он разработал первую концепцию предпринимательства, а под предпринимателем понимал человека, действующего в условиях риска, в связи с тем, что торговцы, фермеры, ремесленники и прочие мелкие собственники покупают по определенной цене, а продают по неизвестной.

Француз К. Бодо пошел дальше Р. Кантильона. Он отмечает, что предприниматель должен обладать определенным интеллектом, т. е. различной информацией и знаниями. Другой французский экономист Тюрго считал, что предприниматель должен обладать не только определенной информацией, но и капиталом. Он отмечал, что капитал служит основой всей экономики, прибыль – цель успеха предпринимателя, основа развития производства.

А. Маршалл и его последователи большое внимание уделяли организаторской функции предпринимателя и считали, что не каждый желающий может быть предпринимателем, выделяя предпринимательские способности.

Любая нация гордится плодами деятельности своих предпринимателей. Но любая нация и каждый ее отдельный представитель гордятся и своей причастностью к воплощению какой-либо конкретной предпринимательской идеи. Предпринимательство как одна из конкретных форм проявления общественных отношений способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

**Глава 1**

**Виды и формы предпринимательской деятельности**

**1. 1. Сущность, функции и роль предпринимательства и предпринимательской деятельности**

Современные экономисты практически отождествляют понятия: «предприниматель», «малый бизнес», «малое предпринимательство», в свою очередь, рассматривая “большой бизнес”, как явление экономической жизни базирующееся на иных принципах организации дела.

На сегодняшний день в мире не существует общепринятого определения предпринимательства. Американский ученый, профессор Роберт Хизрич определяет «предпринимательство как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя — как человека, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым».

Английский профессор Алан Хоскинг утверждает: «Индивидуальным предпринимателем является лицо, которое ведет дело за свой счет, лично занимается управлением бизнесом и несет личную ответственность за обеспечение необходимыми средствами, самостоятельно принимает решения. Его вознаграждением является полученная в результате предпринимательской деятельности прибыль и чувство удовлетворения, которое он испытывает от занятия свободным предпринимательством». Но наряду с этим он должен принять на себя весь риск потерь в случае банкротства его предприятия.

Современная российская экономика в качестве основной характеристики имеет активное формирование и развитие рыночных отношений и институтов. Ключевую роль в этом процессе должно играть предпринимательство. Как показывает мировой опыт, чем больше возможностей для расширения своей деятельности у класса предпринимателей, тем более высокими являются темпы развития национальной экономики. В этих условиях весьма значимым фактором является обеспечение благоприятных условий развития предпринимательской деятельности в стране.

Реалии российской экономической жизни таковы, что предприниматели в своей практической деятельности сталкиваются не только с экономическими, организационными, правовыми трудностями в процессе создания своего дела и его развития, но и с негативным воздействием некоторых субъектов, зачастую носящим противоправный характер. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость поддержания достаточного уровня экономической безопасности предпринимательства. Что же такое предпринимательство, в каких формах оно реализуется, каковы угрозы его безопасности и на чем основаны способы защиты от них – все эти вопросы были и остаются актуальными в России.

Предпринимательская деятельность может быть охарактеризована с двух точек зрения – экономической и правовой.

С экономической точки зрения предпринимательская деятельность выполняет определенную функцию в экономическом развитии любой страны. Наиболее ярко эту функцию описал австрийский ученый Йозеф Шумпетер. Предпринимателями он называл “хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций”. Функция предпринимателей заключается в том, что они реализуют нововведения, играющие ведущую роль в развитии экономики. Нововведения включают внедрение новых продуктов, технологий, освоение новых рынков сбыта и источников сырья, применение организационных новшеств и т.п. Синонимом русского термина “нововведение” является все более часто употребляемое понятие «инновация».

Следовательно, с экономической точки зрения предпринимательство, это нововведенческая (инновационная) деятельность, а сам предприниматель является носителем новаторской функции.

Терминологическая сущность и содержание, вкладываемые в понятие «предпринимательство», менялись и упорядочились в процессе развития экономической теории. В западной экономической теории введение в предпринимательство и его развитие связывают с Р. Кантильоном, А. Тюрбо, Ф. Кенэ, А. Смитом, Ж. Б. Сэем, а также с К. Марксом, И. Шумпетером, А. Маршаллом, Ф. Хайеком, Л. Мизесом, И. Кирцнером, М. Вебером, В. Зомбартом, П. Дракером и другими исследователями. Эти ученые и возглавляемые ими школы определили основные моменты и характеристики предпринимательства – несение риска и экономической неопределенности (Р. Кантильон и Ф. Найт), выведение системы из состояния равновесия и приведение ее к этому состоянию (Л. Мизес и Ф. Хайек), революционная смена факторов производства (Ж. Б. Сэй и И. Шумпетер), организация практической реализации новаторской идеи (И. Тиммонс и П. Дракер, Ф. Тоссиг и Г. Шмоллер), использование в процессе производства различного рода инноваций в целях увеличения разницы в величине индивидуальной и рыночной стоимости товара (К. Маркс).

Эволюция терминологической, содержательной сущности предпринимателя и предпринимательской деятельности связана с историей становления обмена, производства и распределения товаров и услуг, с уровнем развития научно-технического прогресса.

Достаточно простое и весьма емкое определение предпринимательства дает В. И. Даль. В частности, он пишет, что «предпринимать» означает «затевать, решаться исполнить какое-либо новое дело, приступать к совершению чего-либо значительного»: отсюда «предприниматель» - «предпринявший» что-либо. Принято считать, что одним из первых, кто серьезно заинтересовался предпринимательством, был А. Смит. Однако лет за десять до него этими проблемами интенсивно занимался Р. Кантильон. Именно он сформулировал тезис, согласно которому расхождения между спросом и предложением на рынке дают возможность отдельным субъектам рыночных отношений покупать товары дешевле и продавать их дороже. Именно он назвал этих субъектов рынка предпринимателями.

В современной экономической литературе четкого определения сущности предпринимательства нет. В большинстве случаев сущность этого явления подменяется целью предпринимательской деятельности. Так, например, в «Большом экономическом словаре» под общей редакцией А. Н. Азрилияна дается следующее определение: «Предпринимательство – инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица». К сожалению, такой подход господствует сегодня в России и закреплен законодательно, в частности, в законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», в Гражданском кодексе Российской Федерации и других, в трудах отечественных ученых, занимающихся проблемой предпринимательства.

Согласно современному российскому законодательству предпринимательская деятельность (или предпринимательство) – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества – продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Аналогичное определение предпринимательства принято в мировой практике. Так, например, в книге «Введение в бизнес» американских авторов А. Стоунера и Э. Долана бизнес характеризуется как деятельность на частных предприятиях, которые производят товары и услуги, стремятся к прибыли и конкурируют друг с другом. Анализируя различные точки зрения на определение предпринимательства, можно сделать вывод, что предпринимательская деятельность – это реализация особых способностей индивида, выражающаяся в рациональном соединении факторов производства на основе инновационного рискового подхода.

Предприниматель использует в производстве новейшую технику и технологию, по-новому организует труд, иначе руководит, что приводит к снижению индивидуальных затрат производства, на базе которых устанавливается цена. Предприниматель максимально эффективно налаживает маркетинговую деятельность. Он лучше других определяет рынок, на котором выгоднее всего закупить средства производства, точнее "угадывает", на какой продукт, в какое время и на каком сегменте рынка окажется наибольший платежеспособный спрос. В результате он получает больше прибыли, чем обычные бизнесмены. К тому же предприниматель постоянно рискует. Он не избегает риска, как это обычно делается, а идет на него сознательно, чтобы получить больший доход, чем другие - своеобразную компенсацию за этот риск.

Предпринимательство можно определять с различных позиций, таких как:   
- деятельность, направленную на максимизацию прибыли;   
- инициативную деятельность граждан, заключающуюся в выработке товаров и услуг, направленную на получение прибыли;   
- прямую функцию реализации собственности, основную ее производственную функцию;   
- процесс организационной новации в целях извлечения прибыли;   
- действия, направленные на возрастание капитала, развитие производства и присвоение прибыли;   
- специфический вид деятельности, направленный на неустанный поиск изменений в существующих формах жизни предприятий и общества, постоянная реализация этих изменений.

Большинство практиков и исследователей делают акцент на получение прибыли, рассматривая ее как конечную цель предпринимательства. Однако предпринимательство имеет своей конечной целью не столько прибыль, сколько непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, общества в целом.   
В этой связи предпринимательство более правильно определять как процесс непрерывного поиска изменений в потребностях, спросе конечного потребителя на продукцию и услуги, удовлетворения этой потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики, менеджмента, ориентированных на самые лучшие новации, приносящие максимум производительности в каждой из стадий процесса воспроизводства.

В этом определении акцент делается не на максимизацию прибыли, а на потребителя, на его потребности, удовлетворение которых благодаря высокому уровню организации предпринимательства и может принести максимальную прибыль. Ведь то, что фирма думает о своей продукции, не самое главное, особенно для будущего бизнеса или для его успеха. Что потребитель думает о своей покупке, в чем видит ее ценность - вот что имеет решающее значение, определяет сущность бизнеса, его направленность и шансы на успех.

Предпринимательство - это не всякий бизнес, это стиль хозяйствования, которому присущи принципы новаторства, антибюрократизма, постоянной инициативы, ориентации на нововведения в процессы производства, маркетинга, распределения и потребления товаров и услуг. Тогда как бизнес -это репродуктивная деятельность в сфере организации, производства, распределения и реализации товаров и услуг без новаторства, без инициативы в развитии инновационных процессов. Это осуществление или организация из года в год одного и того же производства, сбыта, распределения или другой деятельности в рамках апробированных технологий, норм и правил для удовлетворения сложившихся потребностей.

В соответствии с принятой структурой процесса воспроизводства (производство, обмен, распределение, потребление) выделяют четыре главных сферы предпринимательства:

1. производственная,   
2. коммерческая,   
3. финансовая   
4. сфера потребления.

Другие виды предпринимательской деятельности, например, инновационная, маркетинговая, включаются в состав четырех главных сфер предпринимательства.   
В наибольшей степени предпринимательство характеризуется такими признаками как самоокупаемость, инициатива, ответственность, риск, активный поиск, динамичность, мобильность. Все это вместе взятое в совокупности должно быть присуще экономической деятельности, чтобы ее можно было с полным основание назвать предпринимательской

или бизнесом.

Предпринимательство – общедоступный вид деятельности. Согласно российскому закону предпринимателем может быть любой гражданин, способный действовать. В качестве российских предпринимателей могут выступать граждане иностранных государств и лица без гражданства. Однако далеко не все, кто имеет право стать предпринимателем, может действительно им быть. Чтобы стать преуспевающим бизнесменом нужны способности, знания, умения работать, энергия. Без всего этого можно достичь иногда сиюминутной удачи, которая сменится потерями, провалом, а то и вовсе банкротством. К тому же надлежит знать, что подлинное предпринимательство это не стрижка купонов, а повседневный тягостный изнурительный труд.

Чтобы быть на равных с теми, кто вас окружает, представьте, что вы бежите стометровку. Только остальные стартовали на 100 м впереди вас. Значит, чтобы догнать их, надо выкладываться в два раза больше.

Очень интересное определение предпринимательства дает профессор В. Богачев «Предприниматель - это бедолага и вечный должник: идейный оптимист, добровольно избравший жизненную карьеру, в которой ему не раз придется сменить объект и, может быть сферу хозяйствования, вероятно разориться и снова пытаться встать на ноги. Немилосердный самоэксплуататор без нормированного рабочего дня и отпусков, не позволяющий себе даже при успешном ходе дел тратить на собственное потребление больше, чем квалифицированный наемный рабочий».

Достижение цели, стремление к чему-то новому почти всегда связано с достаточно болезненным процессом ограничения собственных желаний и прежде всего лени. И это не зависит от того, в какой стране работает предприниматель.

Предпринимательская деятельность может осуществляться двумя путями:   
1) непосредственным производством какого-либо товара, продукта или услуги;   
2) производством посреднических функций по продвижению товара от продуцента к потребителю.

Предпринимательская деятельность - это особый вид деятельности, направленный на извлечение прибыли, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее.

Предпринимательству свойственны общие черты любой экономической деятельности. В то же время оно характеризуется определенным содержанием, направленностью, последовательностью процедур, проводимых предпринимателем.

Предприниматель призван удовлетворить запросы определенного круга потребителей в конечном продукте, продавая им товар и получая за это денежную выручку. Конечный продукт предпринимательской деятельности, реализуемый потребителю в виде товара может быть самым разнообразным. Это все то, в чем нуждается потребитель и что способен продать ему предприниматель: здания, сооружения, жилье, имущественные ценности, потребительские товары, информация, интеллектуальный продукт, деньги, валюта, ценные бумаги, все виды услуг, строительные и другие работы.

Чтобы реализовать товар, надо его иметь. Поэтому предприниматель приобретает, получает или сам производит товар и осуществляет его продвижение для продажи потребителю, покупателю. Процесс получения предпринимателем продукта, необходимого потребителю, требует для осуществления наличия ряда факторов предпринимательской деятельности. Это все то, что использует предприниматель в своей деятельности, то есть средства производства и обращения товаров в виде рабочей силы, материальных, информационных, финансовых ресурсов, используемых для производства, транспортирования, продажи товаров. Частично предприниматель может сам обладать такими факторами. Если же он ими не обладает, то приобретает факторы у их обладателей, собственников за денежную сумму и с их помощью производит, получает, достает и продает потребителю товар.

В простейшем случае, когда факторы сами и есть нужные потребителю товары, предприниматель приобретает их и продает потребителю. В подобной ситуации он становится торговым посредником между владельцем товаров и потребителем. Предприниматель приобретает за деньги средства предпринимательской деятельности, затем преобразует их в товары и реализует их, получает в итоге деньги. Вырученные, полученные в итоге деньги должны быть больше денег затраченных на факторы, с тем чтобы иметь прибыть.

Предпринимательская деятельность организуется таким образом, чтобы все действия осуществлялись за определенное время, для этого предпринимательству необходим высокий уровень организации. Продолжительность операции оказывает значительное влияние на ее эффективность, прибыльность. Обычно чем короче период сделки, тем выше ее эффект для предпринимателя. С одной стороны, снижаются затраты, а с другой - увеличивается оборачиваемость денежных средств и потому меньше денег связывается в обращении. Таким образом, есть основания утверждать, что и время есть фактор предпринимательства.

Предпринимательская деятельность представляет совокупность последовательно или параллельно, одновременно проводимых операций. Каждая бизнес-операция - это один завершенный цикл предпринимательства. По отношению к такой операции допустимо применять термин «бизнес-сделка». При этом сделка понимается вовсе не как тайный противозаконный сговор. В бизнесе под сделкой понимается основанное на письменном договоре или устном соглашении взаимодействие двух или нескольких хозяйственных субъектов, лиц в интересах получения взаимной выгоды.

Предпринимательская идея представляет собой выявленный возможный интерес производителя, имеющий видимые очертания какой-либо конкретной экономической формы. Выявление такого интереса может осуществляться посредством совмещения возможностей предпринимателя с потребностями рынка, или, наоборот, путем совмещения потребностей рынка с возможностями предпринимателя.

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей - результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента, будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий – это тоже инновационные моменты.

В предпринимательстве целесообразно рассматривать два основных элемента:

1. Новаторскую инновационную деятельность как предпринимательскую функцию;

2. Действия предпринимателя как носителя и реализатора данной функции.

В результате каждого типа предпринимательской деятельности достигаются поставленные предпринимателем цели. В качестве основных целей предпринимательской деятельности могут выступать:

1. получение прибыли от вложенного в тот или иной объект предпринимательства капитала, финансовых, ресурсных и материальных средств;

2. удовлетворение спроса общества на конкретные потребности его членов или страны, региона.

В процессе функционирования производства или посреднической деятельности цели могут иметь более широкий спектр. Например, в качестве целей могут быть:

- накопление денежных средств для завоевания новых рынков и развития производства;

- улучшение социальных условий сотрудникам организации;

- оптимизация спроса покупателей на продукцию организации;

- оказание помощи в улучшении этических и моральных норм общества, улучшение культуры потребления и т.д.

Для достижения целей определяются и решаются конкретные задачи   
 предпринимательской деятельности в рамках текущей или перспективной политики предприятия. Политика организации определяет направление и методы осуществления предпринимательской деятельности, ее стиль, которые обеспечивают эффективное поведение организации в сложившихся или меняющихся условиях окружающей среды.   
Задачи предпринимательской деятельности и их решение, способствующие достижению поставленных целей, можно разделить на два направления.

Первое направление - это комплекс задач, решение которых обеспечивает успех инновационной деятельности предпринимателя.

Второе направление - это комплекс задач, решение которых формирует эффективность процесса производства или посреднической деятельности, которые осуществлялись или же только стали осуществляться.

Достижение роста прибыли, например, требует решения комплекса таких задач, как обеспечение процесса производства необходимыми факторами производства; поиск источников финансирования; анализ выживаемости предприятия в меняющихся условиях конкуренции; удовлетворение потребностей покупателей или клиентов; увеличение объема продаж; снижение численности работников; разработка маркетинговых стратегий; выбор поставщика; выбор партнера по бизнесу; повышение ликвидности организации; разработка мероприятий по охране окружающей среды и т.д.

Экономическая сущность предпринимательской деятельности заключается в поиске и реализации новых комбинаций факторов производства (обновление продукции, технологии, организационных подходов) с целью удовлетворения явного или потенциального спроса. Субъектом новаторской творческой экономической деятельности может быть как индивидуальный предприниматель, так и группа людей, действующих в рамках организации и выступающих с инициативой по выпуску нового товара, реализации новых решений, новых подходов и т.п.

Основным субъектом предпринимательской деятельности выступает предприниматель, взаимодействующий:

- с потребителем как основным его контрагентом;

- с государством, которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника;

- с наемными работниками;

- с партнерами по бизнесу.

Нынешняя российская практика привела к тому, что определение "предприниматель" закрепилось за каждым человеком, вступившим или вступающим в сферу деловой активности. И это, очевидно, справедливо, ибо в период общественной трансформации риск, ответственность и пр. свойственны любому индивидуальному товаропроизводителю и посреднику, самостоятельно организующему дело.

**1.2. Виды предпринимательской деятельности**

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

По виду или назначению предпринимательскую деятельность можно подразделить на производственную, коммерческую, финансовую, консультативную. (рис. 1) Все эти виды могут функционировать раздельно или вместе.

По формам собственности имущество предприятия может быть частным, государственным, муниципальным, а также находиться в собственности общественных объединений (организаций). При этом государство не может устанавливать в какой бы то ни было форме ограничения или преимущества в осуществлении прав собственности в зависимости от нахождения имущества в частной, государственной, муниципальной собственности или собственности общественных объединений (организаций).

По количеству собственников предпринимательская деятельность может быть индивидуальной и коллективной. При индивидуальном предпринимательстве собственность принадлежит одному физическому лицу. Коллективному предпринимательству соответствует собственность, принадлежащая одновременно нескольким субъектам с определением долей каждого из них (долевая собственность) или без определения долей (совместная собственность). Владение, пользование и распоряжение имуществом, находящимся в коллективной собственности, осуществляющаяся по соглашению всех собственников.

В числе организационно-правовых форм предпринимательства различают товарищества, общества, кооперативы; к основным организационно-экономическим формам можно отнести: концерны, ассоциации, консорциумы, синдикаты, картели, финансово-промышленные группы, холдинги.

**Виды предпринимательства**

консультативное

финансовое

коммерческое

Производственное

Общее управление

банковское

торговое

инновационное

администрирование

страховое

Торгово-закупочное

Научно-техническое

Финансовое управление

аудиторское

лизинговое

Торгово-посредническое

Производство товаров

Управление кадрами

Фондовые биржи

Товарные биржи

Оказание услуг

маркетинг

Производственное потребление товаров

производство

Информационная технология

Производственное потребление услуг

Специализированные услуги

информационное

Рис. 1. Виды предпринимательской деятельности

*Производственное предпринимательство.*

Состав производственного предпринимательства. Производственное предпринимательство можно назвать ведущим видом предпринимательства. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности. В условиях перехода к рыночной экономике эта сфера деятельности претерпела наибольшие негативные изменения: распались хозяйственные связи, нарушилось материально-техническое обеспечение, упал сбыт продукции, резко ухудшилось финансовое положение предприятий. Вследствие этого широкому развитию производственного предпринимательства в ближайшие годы предстоит уделять наибольшее внимание.

К производственному предпринимательству относятся инновационная, научно-техническая деятельность, непосредственное производство товаров и услуг, производственное их потребление, а также информационная деятельность в этих областях. Любой предприниматель, вознамерившийся заняться производственной деятельностью, прежде всего должен определить, какие конкретно товары он будет производить, какие виды услуг намерен оказывать. Далее предприниматель приступает к маркетинговой деятельности. Для выявления потребности в товаре, спроса на него он вступает в контакты с потенциальными потребителями, покупателями товаров, с оптовыми или оптово-розничными торговыми организациями. Формальным завершением переговоров может служить контракт, заключенный между предпринимателем и будущими покупателями товара. Такой контракт позволяет свести к минимуму предпринимательский риск. В противном случае предприниматель начинает производственную деятельность по выпуску товара, имея лишь договоренность. В условиях сложившихся рыночных отношений на Западе устная договоренность, как правило, служит надежной гарантией и в последующем, при необходимости, может быть оформлена в виде контракта, сделки. Значительно сложнее положение в нашей стране. В условиях лишь формирующихся рыночных отношениях надежность устной договоренности очень невелика, а риск существенно высок.

Следующий этап производственного предпринимательства – приобретение или аренда (наем) факторов производства.

Факторы производства. В число факторов производства входят: производственные фонды, рабочая сила, информация. Производственные фонды в свою очередь подразделяются на основные и оборотные.

Основные производственные фонды (орудия труда) включают в себя здания, сооружения, передаточные устройства, силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительную технику, транспортные средства, инструмент и приспособления, производственный инвентарь, прочие основные фонды. К основным производственным фондам относятся также здания производственных цехов, заводоуправления, лаборатории и другие.

В число сооружений входят ограждения вокруг территории предприятия, фирмы, мосты, нефтяные скважины, угольные разрезы и другие. К передаточным устройствам относятся силовые кабели, линии электропередач, различные трубо-, нефте-, газопроводы и другие. Силовые машины включают в себя различные двигатели, турбины, паровые котлы и другие. Важнейший элемент основных производственных фондов – рабочие машины и оборудование. К ним относятся все технологическое оборудование, машины и оборудование вспомогательных цехов. Эта часть основных фондов условно называется активной частью, так как именно на машинах и оборудовании непосредственно изготавливается продукция. В состав транспортных средств входит транспорт всех видов: автомобильный, железнодорожный, авиационный, морской, речной, гужевой и другие. Инструмент и приспособления относятся к основным производственным фондам при наличии двух условий: при стоимости свыше 1 тыс. руб. и при сроке службы более одного года.

Оборотные производственные фонды (предметы труда) составляют сырье, основные и вспомогательные материалы, топливные и энергетические ресурсы, тара и тарные материалы, малоценный и быстроизнашивающийся инструмент и производственный инвентарь, запасные части для ремонтов. Сюда же относятся покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов. К сырью относятся предметы труда, полученные в добывающихся отраслях промышленности (руда, нефть, уголь, газ и так далее) или в сельском хозяйстве (хлопок, лен, шерсть, кожа и так далее), не прошедшие промышленной переработки. Материалы – это предметы труда, прошедшие определенные этапы переработки и поступающие в производство для изготовления готовой, законченной продукции. При этом основные материалы составляют основу, субстанцию будущего готового продукта (металл, дерево, ткань и так далее), а вспомогательные материалы дополняют основные (красители, пуговицы, фурнитура и так далее) или способствуют процессу производства (смазочные масла, обтирочные концы и так далее). Инструмент и инвентарь относятся к оборотным фондам по двум признакам: стоимости и сроку службы. Если инструмент или производственный инвентарь стоит дешевле 1 тыс. Руб. Или срок службы его менее одного года, его относят к оборотным производственным фондам. Полуфабрикаты обычно различают покупные и собственного производства. В любом случае полуфабрикаты – это незаконченная продукция, подлежащая доработке до готового продукта в другом цехе (участке) данного предприятия, фирмы или на другом предприятии. Незавершенное производство представляет собой также незаконченную продукцию, но в отличие от полуфабриката незавершенное производство, как правило, находится на рабочем месте, оно не может быть передано для доработки в другое подразделение предприятия и подлежит доработке в данном цехе (участке).

Особо следует остановиться на расходах будущего периода. Главное их назначение – обеспечить повышенные расходы на первых порах освоения новой продукции. Впоследствии в течение определенного времени эти расходы будут отнесены на издержки производства.

Рабочую силу предприниматель нанимает путем объявлений, через биржи труда, агентства по трудоустройству, с помощью друзей, знакомых. При подборе персонала следует учитывать образование кандидата на определенную работу, уровень его профессиональных навыков, опыт предшествующей работы, личные качества.

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

Потребность в финансовых средствах и ее расчет. Осуществление предпринимательской сделки связано с денежными затратами. Общую потребность в деньгах (Д ) на производственно-предпринимательскую деятельность можно рассчитать по формуле:

**Д = Д + Д + Д + Д +Д ,**

где Д - денежные средства, необходимые для оплаты наемных работников;

Д - денежная оплата стоимости приобретаемых сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, топлива, энергии;

Д - денежные расходы, связанные с приобретением и использованием средств труда (основных производственных фондов) – зданий, сооружений, передаточных устройств, машин, оборудования, вычислительной техники, инструмента, транспортных средств и другие;

Д - денежная оплата приобретаемой предпринимателем информации;

Д - оплата услуги сторонних организаций и лиц (строительные работы, транспортные услуги и другие).

Для начала производственной деятельности предпринимателю надо иметь необходимый стартовый капитал. Не каждый может его иметь. В этом случае предприниматель обращается в коммерческий банк или к другому обладателю свободных денежных средств за получением кредита. Можно избрать и другой путь – получение предпринимателем факторов производства (помещений, оборудования, сырья, материалов, информации и другие) в кредит. Однако в любом случае предприниматель должен будет вернуть кредитору денежную сумму, полученную в кредит или равную стоимость взятых в кредит факторов производства плюс проценты за пользование кредитом.

Денежные субсидии, как правило, на льготных условиях могут и должны предоставлять предпринимателю, особенно начинающему, государственные структуры. Однако на практике Минфин России не выделяет малому предпринимательству даже тех средств, которые зарезервированы в бюджете страны на эти цели.

Косвенными участниками производственной предпринимательской деятельности являются федеральные и муниципальные финансовые органы, налоговая инспекция, налоговая полиция. Они выполняют чисто фискальную функцию, изымая у предпринимателя в федеральный и местный бюджет налоги, обязательные платежи, отчисления, штрафы, пошлины и другое.

Результативность производственной деятельности. Результатом производственной деятельности предпринимателя являются реализация продукции (работ, услуг) покупателю, потребителю и выручка определенной суммы денег. Разность между денежной выручкой и издержками производства составит прибыль предприятия.

Различают валовую (балансовую) и остаточную (чистую) прибыль предпринимателя. Валовая прибыль представляет собой денежную сумму, которая остается у предпринимателя после оплаты им всех затрат на производство и реализацию продукции, но до выплаты налогов. Остаточная (чистая) прибыль определяется нежную сумму, которая остается у предпринимателя после оплат им всех затрат на производство и реализацию продукции, но до выплаты налогов. *Остаточная* (чистая) прибыль определяется вы­читанием из валовой прибыли налогов, отчислений, различных платежей, штрафов, пошлин и т.п. и представляет собой конечный итог деятельности предпринимателя-производственника.

Общую финансовую оценку деятельности такого предпринимателя определяют показателем рентабельности. Он рассчитывается как от­ношение остаточной прибыли к полным издержкам производства. Так, например, если общая сумма полных издержек производства составила 40,0 млн, а чистая прибыль — 6,0 млн руб., то рентабельность будет равна 15%. Для западных предпринимателей такая рента­бельность считалась бы высокой, для отечественных — минимальной. Очевидно, в данном случае имеет значение и масштаб производства.

Венчурный бизнес. Касаясь инновационного предпринима­тельства, следует упомянуть и о получившем в последние годы широкое развитие венчурном бизнесе.

*Венчурный бизнес,* как правило, трактуется как рисковый бизнес. Это одна из форм технологических нововведений. Венчурный биз­нес характерен для коммерциализации результатов научных иссле­дований в наукоемких и в первую очередь в высокотехнологических областях, где получение эффекта не гарантировано и имеется значи­тельная доля риска. Под венчурной фирмой понимается обычно коммерческая научно-техническая фирма, занятая разработкой и внедрением новых и новейших технологий и продукции с неопреде­ленным заранее доходом, т.е. с рискованным вкладом капитала.

Малые предприятия играют важную роль в развитии инно­вационного предпринимательства. В свою очередь венчурный бизнес имеет ряд преимуществ перед другими формами органи­зации инновационного предпринимательства в малом бизнесе: высокая гибкость, динамизм и др.

Венчурное предпринимательство базируется на принципах разде­ления и распределения риска. Оно позволяет авторам идей, не имею­щим в достаточном объеме собственных средств, реализовать эти идеи.

Венчурный бизнес зародился и получил широкое развитие в США. Любой малый инновационный бизнес испытывает ограниченность материальных и финансовых ресурсов, слабость научно-технической базы и нуждается в эффективной поддержке со сто­роны государства. В США разработана и действует комплексная программа государственной помощи малому инновационному бизнесу. Она включает в себя прямое финансирование малых предприятий из федерального бюджета, систему контрактного фи­нансирования этих предприятий министерствами и ведомствами, благоприятные налоговое законодательство и амортизационный климат. Суть венчурного бизнеса в США состоит в том, что инно­вационные фирмы реализуют свои идеи с помощью средств, пре­доставляемых инвесторами в обмен на приобретение по льготной цене акций создаваемых компаний.

В современных условиях в России имеются все необходимые предпосылки для развития венчурного предпринимательства. Пре­жде всего это наличие развитого рынка ценных бумаг. Далее — все возрастающее проникновение зарубежных фирм на российский рынок интеллектуальной собственности. Причем это проникнове­ние носит не только характер прямой экспансии, но и форму инвестирования в отечественные инновационные проекты. Одной из предпосылок является скрытая приватизация государственной интеллектуальной собственности, когда сотрудники государствен­ных предприятий и научно-исследовательских организаций пере­ходят в малый инновационный бизнес.

Наконец, надо отметить определенный интерес, который про­являют российские предприниматели к нововведениям, не тре­бующим значительных инвестиций.

Все это свидетельствует о том, что венчурное предприниматель­ство, находящееся в нашей стране лишь в самой начальной стадии, имеет значительную перспективу роста и может сыграть роль катали­затора дальнейшего развития инновационного малого бизнеса.

*Коммерческое предпринимательство*

**Товарные биржи.** Полем деятельности коммерческого пред­принимательства служат товарные биржи и торговые организации. Товарная **биржа** — это разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и за­ранее установленных минимальных партий товаров. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники и их служащие для проведения торговых операций по совместно разра­ботанным и соблюдаемым правилам. Цель такой биржи — создать механизм управления свободной конкуренцией и с ее помощью с учетом изменения спроса и предложения выявить реальные рыноч­ные цены. Товарная биржа — наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка массовых заменителей таваров (зерно, уголь, металл, нефть, лес и т.д.), продающихся по стандар­там. Подобные биржи много лет действуют во всех экономически развитых странах. Классическими примерами служат такие специа­лизированные товарные биржи, как Лондонская (цветные металлы), Ливерпульская (хлопок), Сингапурская (каучук) и др.

Помимо проведения обычной торговли с фактическими по­ставщиками товаров на товарных биржах широко распространено заключение соглашений при так называемых *фьючерсных салках.* Такие сделки предполагают уплату денежной суммы за товар по цене, установленной в контракте, через определенный срок после заключения сделки.

Товарные биржи выполняют следующие основные функции:

1. оказание посреднических услуг по заключению торговых сделок;
2. упорядочение товарной торговли, регулирование торговых операций и разрешение торговых споров;
3. сбор и публикацию сведений о ценах, состоянии производ­ства и других факторов, оказывающих влияние на цены.

Большую часть оборота товарных бирж составляют сделки не с наличным товаром (так называемые кассовые сделки), а с будущим товаром или по договорам поставки (срочные сделки). Товарные биржи могут быть закрытыми или открытыми. В тор-гах на закрытых биржах могут принимать участие только броке­ры — биржевые посредники, выступающие между покупателем и продавцом, а в торгах на открытых биржах — также посетите­ли. По характеру биржевых операций товарные биржи подраз­деляются на биржи реального товара и фьючерсные, на которых осуществляются лишь фьючерсные сделки.

В настоящее время в России функционируют около 150 товар­ных бирж. Помимо Москвы и Санкт-Петербурга такие биржи дей­ствуют вомногих крупных городах страны.

Операции по купле—продаже товаров и услуг. Основное со­держание коммерческого предпринимательства составляют опера­ции и сделки по купле—продаже, другими словами, по перепродаже товаров и услуг. Общая схема коммерческого предпринимательства в определенной мере аналогична схеме производственно-предпринимательской деятельности. Однако в отличие от нее здесь вместо материальных ресурсов приобретается готовый товар, который затем реализуется потребителю. Таким образом, вместо производства продукции имеет место получение готового продукта.

Прежде чем приступить к коммерческой сделке, необходимо выполнить маркетинговый анализ рынка.

В общем виде *маркетинг* представляет собой систему органи­зации и управления всеми сторонами хозяйственной деятельности коммерческого предприятия, фирмы. Маркетинг рассчитан на комплексный подход в управлении деятельностью торгового пред­приятия. Посредством маркетинга осуществляются все виды жиз­ненного цикла торгового предприятия: исследование рынка, про­движение товаров по каналам обращения до конечного потребите­ля, финансовое обеспечение и получение прибыли. При этом к торговому предприятию предъявляются два взаимосвязанных тре­бования: максимально возможная адаптация к изменяющемуся по­ведению потребителей и выживаемость в условиях конкуренции.

Важнейшим условием осуществления маркетинга в торговой дея­тельности является его планирование. *План маркетинга* служит ос­нованием для установления задания по объему продаж в натуральном и стоимостном выражении. При этом товары различаются по харак­теристике спроса: первая группа — товары, еще не завоевавшие ры­нок, а потому требующие повышенного внимания; вторая группа — товары традиционные, пользующиеся устойчивым спросом.

В функции маркетинга наряду с оперативной управленческой работой входят также исследование рынка, оценка ситуации, пред­видение, планирование, практическая реализация намеченного и контроль за ходом выполнения каждой из перечисленных функций.

Модель-программу маркетинговой работы в торговой фирме можно представить в виде схемы (рис. 2 )

Если предварительный анализ рынка и прогноз свидетельству­ют в пользу осуществления коммерческой сделки, то предприни­мателю необходимо проработать бизнес-план, в котором должны найти отражение программа действий по осуществлению сделки и расчет требуемых затрат и ожидаемых результатов.

В общем виде программа любой коммерческой сделки включает:

1. наем работников для выполнения торгово-посреднических услуг (закупки товаров, его транспортирования, продажи, проведения рекламной работы, оформления необходимых документов);
2. приобретение или наем помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;
3. закупку товара для последующей его продажи;
4. привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита и процентов за пользование им;
5. получение и оплату услуг сторонних организации и лиц, выполняющих посреднические функции;
6. получение или приобретение необходимой информации, тре­буемой для планирования, оформления и регулирования сделки;
7. реализацию товаров покупателю и получение выручки;
8. регистрацию сделки, выплату налогов и платежей феде­ральным и муниципальным финансовым органам.

Принятие маркетинговых управленческих решений

Сбор маркетинговой информации и формирование банка данных

Полновесное представление о своих реальных рыночных возможностях

Исследование факторов внутренней и внешней среды (микро- и макросферы)

Принятие объективных решений по производству товаров

Изучение конъюнктуры рынка товаров и тенденций его развития

Формирование сбытовой и ценовой политики

Получение и анализ данных, влияющих на спрос и предложение

Удовлетворение интересов и потребностей покупателей

Определение необходимого ассортимента и запросов по качеству товаров

Организация транзитной и складской форм товароснабжения

Установление деловых и постоянных партнерских связей с поставщиками товаров

Организация торгово-технологического процесса, ориентированного на рыночные отношения

Обеспечение планомерности, поточности и стабильности продажи товаров

Повышение интереса к продаваемым товарам

Осуществление рекламных мероприятий

Придание индивидуального облика магазинам

Создание имиджа фирмы

Рис. 2 . Программа маркетинговой работы.

Все важнейшие мероприятия коммерческой сделки увязывают­ся менаду собой по срокам, и, где это возможно, предусматривается параллельно-последовательная методика проведения операций. В заключение разрабатывается бизнес-план и укрупненный коорди­национный план действий. Если сделка носит крупный и продол­жительный характер, рекомендуется разработать план-график вы­полнения работ с указанием сроков и исполнителей.

*Финансовое предпринимательство*

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

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

Особенность деятельности коммерческих банков России состоит в том, что они привлекают средства предприятий на значительные сроки, а дают взаймы на относительно короткие сроки. Эти банки подвержены риску коммерческого характера, так как обязаны выпла­тить своим кредиторам деньги в определенный заранее срок с уста­новленными процентами. Учитывая, что предоставленные коммерче­ским банком кредиты могут быть по тем или иным причинам не воз­вращены вовремя, банк должен обладать определенными резервами.

Другая особенность коммерческих банков России в современный период заключается в том, что большинство из них не обладает воз­можностями предоставления долгосрочных кредитов в значительных размерах. Таких средств во многих коммерческих банках России нет. Не случайно доля долгосрочных кредитов, выданных коммерческими банками, составляет лишь 3% всех активов. А главным источником доходов в коммерческих банках экономически развитых стран служат долгосрочные кредиты. Отсюда и неустойчивость доходов коммерче­ских банков России, нередкое их банкротство.

Под фондовой биржей понимается организационно оформлен­ный, регулярно функционирующий рынок ценных бумаг, способ­ствующий повышению мобильности капитала и выявлению реаль­ной стоимости активов. Принцип функционирования фондовой биржи базируется на оперативном регулировании спроса и пред­ложения. На фондовой бирже проводятся так называемые *коти­ровки ценных бумаг.* Они состоят в регулярной оценке специали­стами котировочного отдела биржи курсов покупателей и курсов продавцов по всем ценным бумагам, которые проходят через бир­жу. При этом текущие курсы постоянно демонстрируются на све­товом табло биржи и регулярно публикуются в специальных бюл­летенях. Текущие курсы показывают, по какой цене в данный мо­мент на данной бирже можно купить или продать определенные акции. Эти цены, пересчитанные по специальной формуле, служат основой для получения *индексов биржевой активности* — своеоб­разных барометров экономической конъюнктуры.

За рубежом сами фирмы и предприятия на бирже не участвуют. Их интересы, как правило, представляет либо банк, либо холдин­говая или брокерская компания биржи. Число таких членов регу­лируется, а репутация их должна быть безупречной. Помимо того, такое членство требует денег. Например, на Нью-Йоркской фондо­вой бирже цена места колеблется от 450 до 6000 тыс. долл., а число членов практически неизменно — 1469.

Вместе с тем в условиях государственно-монополистического капитализма роль биржи в торговле ценными бумагами несколь­ко уменьшилась. Главная причина этого — образование мощных кредитно-финансовых институтов, которые сконцентрировали у себя большую часть торговли ценными бумагами, без посредни­чества биржи. На снижение роли биржи в торговле ценными бу­магами повлияло также увеличение объема государственных об­лигаций в общей массе ценных бумаг.

*Консультативное предпринимательство*

Сущность и этапы консультативных услуг. Слово «консультант» происходит от лат. consultans — советующий. Под этим тер мимом понимается специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности. В зарубежной практике коммерческая, платная консультация по вопросам управления по­лучила название *консалтинг.* По определению Европейской федерацииассоциаций консультантов по экономике и управлению, *ме-неджмент-консалтинг* заключается в предоставлении независи­мых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и/или возможностей рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации.

В промышленно развитых странах с рыночной экономикой вложения средств в интеллектуальный капитал в форме консультационных услуг считаются не менее эффективными, нежели вложения в новое оборудование или передовую технологию. В России в современных условиях подобного отношения к консультанту не наблюдается. Более того, имеющийся интеллектуальный потенциал в области экономики и управления используется далеко не пол­ностью. Наблюдается парадоксальная ситуация: большинство предприятий находится в тяжелом экономическом положении не­редко по причинам организационно-управленческого характера, неприспособленности к рыночным условиям, не используя при этом имеющийся интеллектуальный потенциал в данной области.

Те же руководители, которые своевременно прибегли к помо­щи консультантов, уже ощутили пользу и экономический эффект финансово-хозяйственного анализа, разработки программ оздоров­ления, активного маркетинга, разработки инвестиционной и фи­нансовой политики и т.д.

Консалтинговые услуги могут осуществляться в форме устных разовых советов. Однако чаще они предоставляются в виде консал­тинговых проектов и включают в себя следующие основные этапы:

1. выявление проблем (диагностика);
2. разработка решений, проекта;
3. осуществление решений, проекта.

Заключительный этап в зависимости от объема проекта может занимать от нескольких дней до нескольких месяцев. Иногда кон­такты с клиентами могут быть и многолетними.

**Методы консультирования.** Методы консультирования могут быть различными. Наиболее известны и применяемы три вида кон­сультирования: экспертное, процессное и обучающее.

*Экспертное* консультирование — наиболее пассивная ферма кон­салтинга. Здесь консультант самостоятельно осуществляет диагности­ку, разработку решений и рекомендаций по их внедрению. Клиент при этом лишь обеспечивает консультанта необходимой информацией.

При *процессном* консультировании специалисты консалтинго­вой фирмы на всех этапах разработки проекта активно взаимодей­ствуют с клиентом, побуждая его высказать свои идеи, предложе­ния; консультанты вместе с клиентом анализируют проблемы и. разрабатывают предложения. При *обучающем* консультировании главная задача специалистов — подготовить почву для возникно­вения идей, для выработки решений- С этой целью они проводят у клиента лекции, семинары, разрабатывают для клиента учебные пособия, предоставляя всю необходимую теоретическую и практи­ческую информацию. На практике в чистом виде ни один из пере­численных методов консультирования не применяется, как прави­ло, применяются комбинации всех трех.

В промышленно развитых странах консультационные услуги уже много лет являются важнейшим элементом инфраструктуры рыночной экономики. Консалтинг выделен статистикой в отдель­ную отрасль, В США в этой отрасли занято около 700 тыс. человек, а годовой объем услуг составляет порядка 50 млрд. долл. Ни одно серьезное экономическое и управленческое решение не толь­ ко в экономически развитых, но и в развивающихся странах не  
принимается без использования консультирования.

В России в настоящее время насчитывается несколько сотен частных консалтинговых фирм (для сравнения: в небольшой Голландии их более 2000).

Помимо частных фирм консультационные услуги на коммерче­ских началах также оказывают государственные, учебные, инфор­мационные и исследовательские организации, В России действуют и зарубежные фирмы. Если российские консультанты хорошо разби­раются в современной экономической ситуации России, обладают высоким интеллектуальным и образовательным потенциалом, ши­роко мыслят и знакомы с механизмом рыночной экономики запад­ного типа, то достоинством зарубежных консалтинговых фирм яв­ляется хорошее владение методами консультирования и детальное знание рыночной экономики западного типа. При этом стоимость услуг российских консалтинговых фирм примерно в 4-5 раз ниже, чем зарубежных, и составляет в среднем 300 долл. за человеко-день.

Консалтинговые услуги могут быть самыми разнообразными. Европейский справочник-указатель консультантов по менеджменту в настоящее время выделяет 84 вида консалтинговых услуг, объеди­няемых в восемь групп: общее управление, администрирование, фи­нансовое управление, управление кадрами, маркетинг, производст­во, информационная технология, специализированные услуги.

Организация выполнения консультационного проекта. После того как установлен контакт с фирмой-клиентом, приступают к раз­работке предложения. Разработка начинается с совместного обсужде­ния проекта клиентом и консультантом. Перед этим необходимо по­лучить достаточно подробную информацию о фирме-клиенте. Кон­сультанту необходимо знать, что производит или чем занимается фирма; каковы численность работающих, их квалификация, доля управленческого персонала; объем производства или работ, услуг, структура затрат и величина прибыли и ее источники; финансовое положение фирмы, наличие договоров, надежность партнеров. Затем определяют ситуацию, динамику ее изменения и суть проблемы. Да­лее составляется план-график выполнения работ и оформляются не­обходимые юридические документы. Особое внимание следует обратить на план-график выполнения работ, наиболее точно определить фоки их завершения. Престиж консультанта в значительной степени будет сохранен, если не произойдет срыва намеченных сроков вы­полнения работ или значительного их опережения.

Следует определить также, в какой форме предполагается за­вершить работы: будет ли это услуга или достижение конкретного результата. Все это должно найти отражение в птане-графике работ.

В ходе выполнения заказа необходимо учесть психологию фир­мы-заказчика. По мере продвижения работы интерес клиента будет падать и надо принять меры к его поддержанию. Для этого в период наибольшего интереса рекомендуется реализовать какой-либо промежуточный вариант. Это могут быть конкретное пред­ложение для руководства фирмы-заказчика, обсуждение предло­жений консультанта на служебном совещании, подготовка приказа о реализации отдельных предложений и др. В заключение оформ­ляется письменный отчет либо план мероприятий по реализации проекта, либо перечень рекомендаций. Не исключаются и другие заранее оговоренные виды оформления результатов консультации;

Способы привлечения клиентов консалтинговой фирмой. Особенности рынка консультационных услуг состоят в том, что у фирм, занимающихся этим видом деятельности, отсутствует возможность показать образец своего товара, образец своей ус­луги. Поэтому перед такими фирмами очень остро стоит задача привлечения клиентов через посредников, использование реко­мендаций предыдущих заказчиков, положительно отзывающих­ся о деятельности фирмы, и др.

Наиболее простой и широко применяемый способ — реклами­рование. Фирма распространяет различного рода рекламные справки, рекламные объявления, в которых приводятся ее возмож­ности в области консультирования, примерная стоимость услуг, ссылка на успешно выполненные проекты. Широко распростране­на такая форма привлечения клиентов, как использование посред­ников. Ими могут быть сотрудники фирм-клиентов, пользующиеся доверием у своего руководителя, В западных странах разработаны специальные методики для поиска такого посредника. На эти цели выделяются специальные средства.

Конечно, решающим фактором, определяющим престиж фирмы-консультанта, служит ее успешная, результативная предыду­щая деятельность. Положительные рекомендации крупных или даже средних клиентов — лучшая реклама.

Определенную роль в обеспечении заказов по консультирова­нию может сыграть имидж фирмы-консультанта. Наличие визит пой карточки, проспекта, соответствующая обстановка в офисе, внешний вид, одежда и приветливость сотрудников фирмы — все это может повлиять на положительное решение заказчика сотруд­ничать с данной фирмой-консультантом.

Насколько вообще нужны фирме консультанты? Для нынешне­го этапа развития экономики России, когда экономическая ситуа­ция и деятельность отдельных предприятий претерпевают сущест­венные изменения и постоянно возникают новые проблемы, ответ может быть только однозначным: да, нужны, необходимы. Однако, учитывая ограниченность финансовых средств большинства пред­приятий, следует приглашать консультантов главным образом для выявления и установления степени важности самих проблем пред­приятия, фирмы, И начинать надо с решения главной проблемы — стратегии развития предприятия. Лишь после этого следует кон­сультироваться по проблемам маркетинга, развития инновацион­ного потенциала и прочим проблемам.

**1.3. Организационные формы предприятий.**

***Организационно-правовые формы предпринимательства***

***Общие положения.***

*Основные положения о хозяйственных товариществах и обществах.*

1. Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерчес­кие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) устав­ным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей  
(участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товарище­ством или обществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

В случаях, предусмотренных Гражданским Кодексом, хозяйственное общество может быть создано одним лицом, которое становится его единственным участником.

2. Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товари­щества и товарищества на вере (коммандитного товарищества).

З. Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного обще­ства, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью.

4. Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере , могут быть граждане и юридические лица.

Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере, если иное не установлено законом.

Финансируемые собственниками учреждения могут быть участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах с разрешения собственника, если иное не установлено законом.

Законом может быть запрещено или ограничено участие отдельных категорий граждан в хозяйственных товариществах и обществах, за исключением открытых акционерных обществ.

5. Хозяйственные товарищества и общества могут быть учредителями (участниками) других хозяйственных товариществ и обществ, за исключением случаев, предусмотренных Гражданским Кодексом и другими законами.

6. Вкладом в имущество хозяйственного товарищества или общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

Денежная оценка вклада участника хозяйственного общества производится по соглашению между учредителями (участниками) общества и в случаях, предусмотренных законом, подлежит независимой экспертной проверке.

7. Хозяйственные товарищества, а также общества с ограниченной и дополнительной ответственностью не вправе выпускать акции.

*Права и обязанности участников хозяйственного товарищества или общества.*

1. Участники хозяйственного товарищества или общества вправе:

- участвовать в управлении делами товарищества или общества, за исключением случаев, предусмотренных пунктом 2 статьи 84 Гражданским Кодекса и законом об акционерных обществах;

- получать информацию о деятельности товарищества или общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном учредительными документами порядке;

- принимать участие в распределении прибыли;

- получать в случае ликвидации товарищества или общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

Участники хозяйственного товарищества или общества могут иметь и другие права, предусмотренные Гражданским Кодексом, законами о хозяйственных обществах, учредительными документами товарищества или общества.

1. Участники хозяйственного товарищества или общества обязаны:

- вносить вклады в порядке, размерах, способами и в сроки, которые предусмотрены учредительными документами;

- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности товарищества или общества.

Участники хозяйственного товарищества или общества могут нести и другие обязанности, предусмотренные его учредительными документами.

*Преобразование хозяйственных товариществ и обществ.*

1. Хозяйственные товарищества и общества одного вида могут преобразовываться в хозяйственные товарищества и общества другого вида или в производственные кооперативы по решению общего собрания участников в порядке, установленном Гражданским Кодексом.

2. При преобразовании товарищества в общество каждый полный товарищ, ставший участником (акционером) общества, в течение двух лет несет субсидиарную ответственность всем своим имуществом по обязательствам, перешедшим к обществу от товарищества. Отчуждение бывшим товарищем принадлежавших ему долей (акций) не освобождает его от такой ответственности. Правила, изложенные в настоящем пункте, соответственно применяются при преобразовании товарищества в производственный кооператив.

***Полное товарищество.***

*Основные положения о полном товариществе*.

1. Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

2. Лицо может быть участником только одного полного товарищества.

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

*Учредительный договор полного товарищества.*

1. Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора. Учредительный договор подписывается всеми его участниками.

2. Учредительный договор полного товарищества должен содержать помимо сведений, указанных в пункте 2 статьи 52 Гражданского Кодекса, условия о размере и составе складочного капитала товарищества; о размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов; об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов.

*Управление в полном товариществе*.

1. Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. Учредительным договором товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда решение принимается большинством голосов участников.

2. Каждый участник полного товарищества имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрен иной порядок определения количества голосов его участников.

3. Каждый участник товарищества независимо от того, уполномочен ли он вести дела товарищества, вправе знакомиться со всей документацией по ведению дел. Отказ от этого права или его ограничение, в том числе по соглашению участников товарищества, ничтожны.

*Ведение дел полного товарищества*.

1. Каждый участник полного товарищества вправе действовать от имени товарищества, если учредительным договором не установлено, что все его участники ведут дела совместно, либо ведение дел поручено отдельным участникам.

При совместном ведении дел товарищества его участниками для совершения каждой сделки требуется согласие всех участников товарищества.

Если ведение дел товарищества поручается его участниками одному или некоторым из них, остальные участники для совершения сделок от имени товарищества должны иметь доверенность от участника (участников), на которого возложено ведение дел товарищества.

В отношениях с третьими лицами товарищество не вправе ссылаться на положения учредительного договора, ограничивающие полномочия участников товарищества, за исключением случаев, когда товарищество докажет, что третье лицо в момент совершения сделки знало или заведомо должно было знать об отсутствии у участника товарищества права действовать от имени товарищества.

2. Полномочия на ведение дел товарищества, предоставленные одному или нескольким участникам, могут быть прекращены судом по требованию одного или нескольких других участников товарищества при наличии к тому серьезных оснований, в частности вследствие грубого нарушения уполномоченным лицом (лицами) своих обязанностей или обнаружившейся неспособности его к разумному ведению дел. На основании судебного решения в учредительный договор товарищества вносятся необходимые изменения.

*Обязанности участника полного товарищества*.

1. Участник полного товарищества обязан участвовать в его деятельности в соответствии с условиями учредительного договора.

2. Участник полного товарищества обязан внести не менее половины своего вклада в складочный капитал товарищества к моменту его регистрации. Остальная часть должна быть внесена участником в сроки, установленные учредительным договором. При невыполнении указанной обязанности участник обязан уплатить товариществу десять процентов годовых с невнесенной части вклада и возместить причиненные убытки, если иные последствия не установлены учредительным договором.

3. Участник полного товарищества не вправе без согласия остальных участников совершать от своего имени в своих интересах или в интересах третьих лиц сделки, однородные с теми, которые составляют предмет деятельности товарищества.

При нарушении этого правила товарищество вправе по своему выбору потребовать от такого участника возмещения причиненных товариществу убытков либо передачи товариществу всей приобретенной по таким сделкам выгоды.

*Распределение прибыли и убытков полного товарищества*.

1. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников. Не допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества от участия в прибыли или в убытках.

2. Если вследствие понесенных товариществом убытков стоимость его чистых активов станет меньше размера его складочного капитала, полученная товариществом прибыль не распределяется между участниками до тех пор, пока стоимость чистых активов не превысит размер складочного капитала.

*Ответственность участников полного товарищества по его обязательствам*.

1. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества.

2. Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество.

Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества.

3. Соглашение участников товарищества об ограничении или устранении ответственности, ничтожно.

*Изменение состава участников полного товарищества*.

1. В случаях выхода или смерти кого-либо из участников полного товарищества, признания одного из них безвестно отсутствующим, недееспособным, или ограниченно дееспособным, либо несостоятельным (банкротом), открытия в отношении одного из участников реорганизационных процедур по решению суда, ликвидации участвующего в товариществе юридического лица либо обращения кредитором одного из участников взыскания на часть имущества, соответствующую его доле в складочном капитале, товарищество может продолжить свою деятельность, если это предусмотрено учредительным договором товарищества или соглашением остающихся участников.

2. Участники полного товарищества вправе требовать в судебном порядке исключения кого-либо из участников из товарищества по единогласному решению остающихся участников и при наличии к тому серьезных оснований, в частности вследствие грубого нарушения этим участником своих обязанностей или обнаружившейся неспособности его к разумному ведению дел.

*Выход участника из полного товарищества*.

1. Участник полного товарищества вправе выйти из него, заявив об отказе от участия в товариществе.

Отказ от участия в полном товариществе, учрежденном без указания срока, должен быть заявлен участником не менее чем за шесть месяцев до фактического выхода из товарищества. Досрочный отказ от участия в полном товариществе, учрежденном на определенный срок, допускается лишь по уважительной причине.

2. Соглашение между участниками товарищества об отказе от права выйти из товарищества ничтожно.

*Последствия выбытия участника из полного товарищества.*

1. Участнику, выбывшему из полного товарищества, выплачивается стоимость части имущества товарищества, соответствующей доле этого участника в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором. По соглашению выбывающего участника с остающимися участниками выплата стоимости части имущества может быть заменена выдачей имущества в натуре.

Причитающаяся выбывающему участнику часть имущества товарищества или ее стоимость определяется по балансу, составляемому, за исключением случая, предусмотренного в статье 80 Гражданского Кодекса, на момент его выбытия.

2. В случае смерти участника полного товарищества его наследник может вступить в полное товарищество лишь с согласия других участников.

Юридическое лицо, являющееся правопреемником участвовавшего в полном товариществе реорганизованного юридического лица, вправе вступить в товарищество с согласия других его участников, если иное не предусмотрено учредительным договором товарищества.

Расчеты с наследником (правопреемником), не вступившим в товарищество, производятся в соответствии с пунктом 1. Наследник (правопреемник) участника полного товарищества несет ответственность по обязательствам товарищества перед третьими лицами, по которым в соответствии с пунктом 2 статьи 75 Гражданского Кодекса отвечал бы выбывший участник, в пределах перешедшего к нему имущества выбывшего участника товарищества.

3. Если один из участников выбыл из товарищества, доли оставшихся участников в складочном капитале товарищества соответственно увеличиваются, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников.

*Передача доли участника в складочном капитале полного товарищества*.

Участник полного товарищества вправе с согласия остальных его участников передать свою долю в складочном капитале или ее часть другому участнику товарищества либо третьему лицу.

При передаче доли (части доли) иному лицу к нему переходят полностью или в соответствующей части права, принадлежавшие участнику, передавшему долю (часть доли). Лицо, которому передана доля (часть доли), несет ответственность по обязательствам товарищества в порядке, установленном абзацем первым пункта 2 статьи 75 Гражданского Кодекса.

Передача всей доли иному лицу участником товарищества прекращает его участие в товариществе и влечет последствия, предусмотренные пунктом 2 статьи 75 Гражданского Кодекса.

*Обращение взыскания на долю участника в складочном капитале полного товарищества.*

Обращение взыскания на долю участника в складочном капитале полного товарищества по собственным долгам участника допускается лишь при недостатке иного его имущества для покрытия долгов. Кредиторы такого участника вправе потребовать от полного товарищества выдела части имущества товарищества, соответствующей доле должника в складочном капитале, с целью обращения взыскания на это имущество. Подлежащая выделу часть имущества товарищества или его стоимость определяется по балансу, составленному на момент предъявления кредиторами требования о выделе.

Обращение взыскания на имущество, соответствующее доле участника в складочном капитале полного товарищества, прекращает его участие в товариществе и влечет последствия, предусмотренные абзацем вторым пункта 2 статьи 75 Гражданского Кодекса.

*Ликвидация полного товарищества.*

Полное товарищество ликвидируется по основаниям, указанным в статье 61 настоящего Кодекса, а также в случае, когда в товариществе остается единственный участник. Такой участник вправе в течение шести месяцев с момента, когда он стал единственным участником товарищества, преобразовать такое товарищество в хозяйственное общество в порядке, установленном Гражданским Кодексом.

Полное товарищество ликвидируется также в случаях, указанных в пункте 1 статьи 76 Гражданского Кодекса, если учредительным договором товарищества или соглашением остающихся участников не предусмотрено, что товарищество продолжит свою деятельность.

***Товарищество на вере.***

*Основные положения о товариществе на вере.*

1. Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников - вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

2. Положение полных товарищей, участвующих в товариществе на вере, и их ответственность по обязательствам товарищества определяются правилами настоящего Кодекса об участниках полного товарищества.

3. Лицо может быть полным товарищем только в одном товариществе на вере.

Участник полного товарищества не может быть полным товарищем в товариществе на вере.

Полный товарищ в товариществе на вере не может быть участником полного товарищества.

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

Если в фирменное наименование товарищества на вере включено имя вкладчика, такой вкладчик становится полным товарищем.

5. К товариществу на вере применяются правила Гражданского Кодекса о полном товариществе постольку, поскольку это не противоречит правилам Гражданского Кодекса о товариществе на вере.

*Учредительный договор товарищества на вере*.

1. Товарищество на вере создается и действует на основании учредительного договора. Учредительный договор подписывается всеми полными товарищами.

2. Учредительный договор товарищества на вере должен содержать помимо сведений, указанных в пункте 2 статьи 52 Гражданского Кодекса, условия о размере и составе складочного капитала товарищества; о размере и порядке изменения долей каждого из полных товарищей в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов, их ответственности за нарушение обязанностей по внесению вкладов; о совокупном размере вкладов, вносимых вкладчиками.

*Управление в товариществе на вере и ведение его дел*.

1. Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется полными товарищами. Порядок управления и ведения дел такого товарищества его полными товарищами устанавливается ими по правилам настоящего Кодекса о полном товариществе.

2. Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере, выступать от его имени иначе, как по доверенности. Они не вправе оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел товарищества.

*Права и обязанности вкладчика товарищества на вере*.

1. Вкладчик товарищества на вере обязан внести вклад в складочный капитал. Внесение вклада удостоверяется свидетельством об участии, выдаваемым вкладчику товариществом.

2. Вкладчик товарищества на вере имеет право:

1) получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале, в порядке, предусмотренном учредительным договором;

2) знакомиться с годовыми отчетами и балансами товарищества;

3) по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, предусмотренном учредительным договором;

4) передать свою долю в складочном капитале или ее часть другому вкладчику или третьему лицу. Вкладчики пользуются преимущественным перед третьими лицами правом покупки доли (ее части) применительно к условиям и порядку, предусмотренным пунктом 2 статьи 93 Гражданского Кодекса. Передача всей доли иному лицу вкладчиком прекращает его участие в товариществе.

Учредительным договором товарищества на вере могут предусматриваться и иные права вкладчика.

*Ликвидация товарищества на вере*.

1. Товарищество на вере ликвидируется при выбытии всех участвовавших в нем вкладчиков. Однако полные товарищи вправе вместо ликвидации преобразовать товарищество на вере в полное товарищество.

Товарищество на вере ликвидируется также по основаниям ликвидации полного товарищества (статья 81). Однако товарищество на вере сохраняется, если в нем остаются по крайней мере один полный товарищ и один вкладчик.

2. При ликвидации товарищества на вере, в том числе в случае банкротства, вкладчики имеют преимущественное перед полными товарищами право на получение вкладов из имущества товарищества, оставшегося после удовлетворения требований его кредиторов.

Оставшееся после этого имущество товарищества распределяется между полными товарищами и вкладчиками пропорционально их долям в складочном капитале товарищества, если иной порядок не установлен учредительным договором или соглашением полных товарищей и вкладчиков.

***Общество с ограниченной ответственностью.***

*Основные положения об обществе с ограниченной ответственностью*.

1. Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Участники общества, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

2. Фирменное наименование общества с ограниченной ответственностью должно содержать наименование общества и слова "с ограниченной ответственностью".

3. Правовое положение общества с ограниченной ответственностью и права и обязанности его участников определяются Гражданским Кодексом и законом об обществах с ограниченной ответственностью.

Особенности правового положения кредитных организаций, созданных в форме обществ с ограниченной ответственностью, права и обязанности их участников определяются также законами, регулирующими деятельность кредитных организаций.*(абзац введен Федеральным законом от 08.07.1999 N 138-ФЗ)*

*Участники общества с ограниченной ответственностью*.

1. Число участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать предела, установленного законом об обществах с ограниченной ответственностью. В противном случае оно подлежит преобразованию в акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока - ликвидации в судебном порядке, если число его участников не уменьшится до установленного законом предела.

2. Общество с ограниченной ответственностью не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

*Учредительные документы общества с ограниченной ответственностью*.

1. Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав.

2. Учредительные документы общества с ограниченной ответственностью должны содержать помимо сведений, указанных в пункте 2 статьи 52 Гражданского Кодекса, условия о размере уставного капитала общества; о размере долей каждого из участников; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов, об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов, а также иные сведения, предусмотренные законом об обществах с ограниченной ответственностью.

*Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью*.

1. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из стоимости вкладов его участников.

Уставный капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Размер уставного капитала общества не может быть менее суммы, определенной законом об обществах с ограниченной ответственностью.

2. Не допускается освобождение участника общества с ограниченной ответственностью от обязанности внесения вклада в уставный капитал общества, в том числе путем зачета требований к обществу, за исключением случаев, предусмотренных законом.

*(п. 2 в ред. Федерального закона от 08.07.1999 N 138-ФЗ)*

3. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью должен быть на момент регистрации общества оплачен его участниками не менее чем наполовину. Оставшаяся неоплаченной часть уставного капитала общества подлежит оплате его участниками в течение первого года деятельности общества. При нарушении этой обязанности общество должно либо объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке, либо прекратить свою деятельность путем ликвидации.

4. Если по окончании второго или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества с ограниченной ответственностью окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации.

5. Уменьшение уставного капитала общества с ограниченной ответственностью допускается после уведомления всех его кредиторов. Последние вправе в этом случае потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств общества и возмещения им убытков.

Права и обязанности кредиторов кредитных организаций, созданных в форме обществ с ограниченной ответственностью, определяются также законами, регулирующими деятельность кредитных организаций.

*(абзац введен Федеральным законом от 08.07.1999 N 138-ФЗ)*

6. Увеличение уставного капитала общества допускается после внесения всеми его участниками вкладов в полном объеме.

*Управление в обществе с ограниченной ответственностью*.

1. Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников.

В обществе с ограниченной ответственностью создается исполнительный орган (коллегиальный и (или) единоличный), осуществляющий текущее руководство его деятельностью и подотчетный общему собранию его участников. Единоличный орган управления обществом может быть избран также и не из числа его участников.

2. Компетенция органов управления обществом, а также порядок принятия ими решений и выступления от имени общества определяются в соответствии с Гражданским Кодексом законом об обществах с ограниченной ответственностью и уставом общества.

3. К исключительной компетенции общего собрания участников общества с ограниченной ответственностью относятся:

1) изменение устава общества, изменение размера его уставного капитала;

2) образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий;

3) утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов общества и распределение его прибылей и убытков;

4) решение о реорганизации или ликвидации общества;

5) избрание ревизионной комиссии (ревизора) общества.

Законом об обществах с ограниченной ответственностью к исключительной компетенции общего собрания может быть также отнесено решение иных вопросов.

Вопросы, отнесенные к исключительной компетенции общего собрания участников общества, не могут быть переданы им на решение исполнительного органа общества.

4. Для проверки и подтверждения правильности годовой финансовой отчетности общества с ограниченной ответственностью оно вправе ежегодно привлекать профессионального аудитора, не связанного имущественными интересами с обществом или его участниками (внешний аудит). Аудиторская проверка годовой финансовой отчетности общества может быть также проведена по требованию любого из его участников.

Порядок проведения аудиторских проверок деятельности общества определяется законом и уставом общества.

5. Опубликование обществом сведений о результатах ведения его дел (публичная отчетность) не требуется, за исключением случаев, предусмотренных законом об обществах с ограниченной ответственностью.

*Реорганизация и ликвидация общества с ограниченной ответственностью*.

1. Общество с ограниченной ответственностью может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по единогласному решению его участников.

Иные основания реорганизации и ликвидации общества, а также порядок его реорганизации и ликвидации определяются Гражданским Кодексом и другими законами.

2. Общество с ограниченной ответственностью вправе преобразоваться в акционерное общество или в производственный кооператив.

*Переход доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью к другому лицу*.

1. Участник общества с ограниченной ответственностью вправе продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале общества или ее часть одному или нескольким участникам данного общества.

2. Отчуждение участником общества своей доли (ее части) третьим лицам допускается, если иное не предусмотрено уставом общества.

Участники общества пользуются преимущественным правом покупки доли участника (ее части) пропорционально размерам своих долей, если уставом общества или соглашением его участников не предусмотрен иной порядок осуществления этого права. В случае, если участники общества не воспользуются своим преимущественным правом в течение месяца со дня извещения либо в иной срок, предусмотренный уставом общества или соглашением его участников, доля участника может быть отчуждена третьему лицу.

3. Если в соответствии с уставом общества с ограниченной ответственностью отчуждение доли участника (ее части) третьим лицам невозможно, а другие участники общества от ее покупки отказываются, общество обязано выплатить участнику ее действительную стоимость либо выдать ему в натуре имущество, соответствующее такой стоимости.

4. Доля участника общества с ограниченной ответственностью может быть отчуждена до полной ее оплаты лишь в той части, в которой она уже оплачена.

5. В случае приобретения доли участника (ее части) самим обществом с ограниченной ответственностью оно обязано реализовать ее другим участникам или третьим лицам в сроки и в порядке, которые предусмотрены законом об обществах с ограниченной ответственностью и учредительными документами общества, либо уменьшить свой уставный капитал в соответствии с пунктами 4 и 5 статьи 90 Гражданского Кодекса.

6. Доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью переходят к наследникам граждан и к правопреемникам юридических лиц, являвшихся участниками общества, если учредительными документами общества не предусмотрено, что такой переход допускается только с согласия остальных участников общества. Отказ в согласии на переход доли влечет обязанность общества выплатить наследникам (правопреемникам) участника ее действительную стоимость или выдать им в натуре имущество на такую стоимость в порядке и на условиях, предусмотренных законом об обществах с ограниченной ответственностью и учредительными документами общества.

*Выход участника общества с ограниченной ответственностью из общества.*

Участник общества с ограниченной ответственностью вправе в любое время выйти из общества независимо от согласия других его участников. При этом ему должна быть выплачена стоимость части имущества, соответствующей его доле в уставном капитале общества в порядке, способом и в сроки, которые предусмотрены законом об обществах с ограниченной ответственностью и учредительными документами общества.

***Общество с дополнительной ответственностью.***

*Основные положения об обществах с дополнительной ответственностью.*

1. Обществом с дополнительной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества.

2. Фирменное наименование общества с дополнительной ответственностью должно содержать наименование общества и слова "с дополнительной ответственностью".

3. К обществу с дополнительной ответственностью применяются правила Гражданского Кодекса об обществе с ограниченной ответственностью постольку, поскольку иное не предусмотрено.

***Акционерное общество.***

*Основные положения об акционерном обществе*.

1. Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

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

3. Правовое положение акционерного общества и права и обязанности акционеров определяются в соответствии с Гражданским Кодексом и законом об акционерных обществах.

Особенности правового положения акционерных обществ, созданных путем приватизации государственных и муниципальных предприятий, определяются также законами и иными правовыми актами о приватизации этих предприятий.

Особенности правового положения кредитных организаций, созданных в форме акционерных обществ, права и обязанности их акционеров определяются также законами, регулирующими деятельность кредитных организаций.*(абзац введен Федеральным законом от 08.07.1999 N 138-ФЗ)*

***Открытые и закрытые акционерные общества***.

1. Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами.

Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

2. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать числа, установленного законом об акционерных обществах, в противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока - ликвидации в судебном порядке, если их число не уменьшится до установленного законом предела.

В случаях, предусмотренных законом об акционерных обществах, закрытое акционерное общество может быть обязано публиковать для всеобщего сведения документы, указанные в пункте 1.

*Образование акционерного общества*.

1. Учредители акционерного общества заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию общества, размер уставного капитала общества, категории выпускаемых акций и порядок их размещения, а также иные условия, предусмотренные законом об акционерных обществах.

Договор о создании акционерного общества заключается в письменной форме.

2. Учредители акционерного общества несут солидарную ответственность по обязательствам, возникшим до регистрации общества.

Общество несет ответственность по обязательствам учредителей, связанным с его созданием, только в случае последующего одобрения их действий общим собранием акционеров.

3. Учредительным документом акционерного общества является его устав, утвержденный учредителями.

Устав акционерного общества помимо сведений, указанных в пункте 2 статьи 52 Гражданского Кодекса, должен содержать условия о категориях выпускаемых обществом акций, их номинальной стоимости и количестве; о размере уставного капитала общества; о правах акционеров; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов. В уставе акционерного общества должны также содержаться иные сведения, предусмотренные законом об акционерных обществах.

4. Порядок совершения иных действий по созданию акционерного общества, в том числе компетенция учредительного собрания, определяется законом об акционерных обществах.

5. Особенности создания акционерных обществ при приватизации государственных и муниципальных предприятий определяются законами и иными правовыми актами о приватизации этих предприятий.

6. Акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества. Сведения об этом должны содержаться в уставе общества, быть зарегистрированы и опубликованы для всеобщего сведения.

Акционерное общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

*Уставный капитал акционерного общества*.

1. Уставный капитал акционерного общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами.

Уставный капитал общества определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Он не может быть менее размера, предусмотренного законом об акционерных обществах.

2. Не допускается освобождение акционера от обязанности оплаты акций общества, в том числе освобождение его от этой обязанности путем зачета требований к обществу.

3. Открытая подписка на акции акционерного общества не допускается до полной оплаты уставного капитала. При учреждении акционерного общества все его акции должны быть распределены среди учредителей.

4. Если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного капитала. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала (пункт 1), общество подлежит ликвидации.

5. Законом или уставом общества могут быть установлены ограничения числа, суммарной номинальной стоимости акций или максимального числа голосов, принадлежащих одному акционеру.

*Увеличение уставного капитала акционерного общества*.

1. Акционерное общество вправе по решению общего собрания акционеров увеличить уставный капитал путем увеличения номинальной стоимости акций или выпуска дополнительных акций.

2. Увеличение уставного капитала акционерного общества допускается после его полной оплаты. Увеличение уставного капитала общества для покрытия понесенных им убытков не допускается.

3. В случаях, предусмотренных законом об акционерных обществах, уставом общества может быть установлено преимущественное право акционеров, владеющих простыми (обыкновенными) или иными голосующими акциями, на покупку дополнительно выпускаемых обществом акций.

*Уменьшение уставного капитала акционерного общества.*

1. Акционерное общество вправе по решению общего собрания акционеров уменьшить уставный капитал путем уменьшения номинальной стоимости акций либо путем покупки части акций в целях сокращения их общего количества.

Уменьшение уставного капитала общества допускается после уведомления всех его кредиторов в порядке, определяемом законом об акционерных обществах. При этом кредиторы общества вправе потребовать досрочного прекращения или исполнения соответствующих обязательств общества и возмещения им убытков.

Права и обязанности кредиторов кредитных организаций, созданных в форме акционерных обществ, определяются также законами, регулирующими деятельность кредитных организаций.

*(абзац введен Федеральным законом от 08.07.1999 N 138-ФЗ)*

2. Уменьшение уставного капитала акционерного общества путем покупки и погашения части акций допускается, если такая возможность предусмотрена в уставе общества.

*Ограничения на выпуск ценных бумаг и выплату дивидендов акционерного общества*.

1. Доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала акционерного общества не должна превышать двадцати пяти процентов.

2. Акционерное общество вправе выпускать облигации на сумму, не превышающую размер уставного капитала либо величину обеспечения, предоставленного обществу в этих целях третьими лицами, после полной оплаты уставного капитала. При отсутствии обеспечения выпуск облигаций допускается не ранее третьего года существования акционерного общества и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов общества. Указанные ограничения на выпуск облигаций не распространяются на выпуск облигаций с ипотечным покрытием.

*(в ред. Федерального закона от 29.12.2004 N 192-ФЗ)*

3. Акционерное общество не вправе объявлять и выплачивать дивиденды:

до полной оплаты всего уставного капитала;

если стоимость чистых активов акционерного общества меньше его уставного капитала и резервного фонда либо станет меньше их размера в результате выплаты дивидендов.

*Управление в акционерном обществе.*

1. Высшим органом управления акционерным обществом является общее собрание его акционеров.

К исключительной компетенции общего собрания акционеров относятся:

1) изменение устава общества, в том числе изменение размера его уставного капитала;

2) избрание членов совета директоров (наблюдательного совета) и ревизионной комиссии (ревизора) общества и досрочное прекращение их полномочий;

3) образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета);

4) утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, счетов прибылей и убытков общества и распределение его прибылей и убытков;

5) решение о реорганизации или ликвидации общества.

Законом об акционерных обществах к исключительной компетенции общего собрания акционеров может быть также отнесено решение иных вопросов.

Вопросы, отнесенные законом к исключительной компетенции общего собрания акционеров, не могут быть переданы им на решение исполнительных органов общества.

2. В обществе с числом акционеров более пятидесяти создается совет директоров (наблюдательный совет).

В случае создания совета директоров (наблюдательного совета) уставом общества в соответствии с законом об акционерных обществах должна быть определена его исключительная компетенция. Вопросы, отнесенные уставом к исключительной компетенции совета директоров (наблюдательного совета), не могут быть переданы им на решение исполнительных органов общества.

3. Исполнительный орган общества может быть коллегиальным (правление, дирекция) и (или) единоличным (директор, генеральный директор). Он осуществляет текущее руководство деятельностью общества и подотчетен совету директоров (наблюдательному совету) и общему собранию акционеров.

К компетенции исполнительного органа общества относится решение всех вопросов, не составляющих исключительную компетенцию других органов управления обществом, определенную законом или уставом общества.

По решению общего собрания акционеров полномочия исполнительного органа общества могут быть переданы по договору другой коммерческой организации или индивидуальному предпринимателю (управляющему).

4. Компетенция органов управления акционерным обществом, а также порядок принятия ими решений и выступления от имени общества определяются в соответствии с настоящим Кодексом законом об акционерных обществах и уставом общества.

5. Акционерное общество, обязанное в соответствии с настоящим Кодексом или законом об акционерных обществах публиковать для всеобщего сведения документы, указанные в пункте 1 статьи 97 Гражданского Кодекса, должно для проверки и подтверждения правильности годовой финансовой отчетности ежегодно привлекать профессионального аудитора, не связанного имущественными интересами с обществом или его участниками.

Аудиторская проверка деятельности акционерного общества, в том числе и не обязанного публиковать для всеобщего сведения указанные документы, должна быть проведена во всякое время по требованию акционеров, совокупная доля которых в уставном капитале составляет десять или более процентов.

Порядок проведения аудиторских проверок деятельности акционерного общества определяется законом и уставом общества.

*Реорганизация и ликвидация акционерного общества*.

1. Акционерное общество может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по решению общего собрания акционеров.

Иные основания и порядок реорганизации и ликвидации акционерного общества определяются настоящим Кодексом и другими законами.

2. Акционерное общество вправе преобразоваться в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив, а также в некоммерческую организацию в соответствии с законом.

*(в ред. Федерального закона от 08.07.1999 N 138****Дочерние и зависимые общества.***

***Дочернее хозяйственное общество***

1. Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

2. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества).

Основное общество (товарищество), которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний.

В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного общества (товарищества) последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам.

3. Участники (акционеры) дочернего общества вправе требовать возмещения основным обществом (товариществом) убытков, причиненных по его вине дочернему обществу, если иное не установлено законами о хозяйственных обществах.

***Зависимое хозяйственное общество***.

1. Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

2. Хозяйственное общество, которое приобрело более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью, обязано незамедлительно публиковать сведения об этом в порядке, предусмотренном законами о хозяйственных обществах.

3. Пределы взаимного участия хозяйственных обществ в уставных капиталах друг друга и число голосов, которыми одно из таких обществ может пользоваться на общем собрании участников или акционеров другого общества, определяются законом.

***Производственные кооперативы.***

*Понятие производственного кооператива*.

1. Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является коммерческой организацией.

2. Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

3. Фирменное наименование кооператива должно содержать его наименование и слова "производственный кооператив" или "артель".

4. Правовое положение производственных кооперативов и права и обязанности их членов определяются в соответствии с Гражданским Кодексом законами о производственных кооперативах.

*Образование производственных кооперативов*.

1. Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утверждаемый общим собранием его членов.

2. Устав кооператива должен содержать помимо сведений, указанных в пункте 2 статьи 52 настоящего Кодекса, условия о размере паевых взносов членов кооператива; о составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов; о характере и порядке трудового участия его членов в деятельности кооператива и их ответственности за нарушение обязательства по личному трудовому участию; о порядке распределения прибыли и убытков кооператива; о размере и условиях субсидиарной ответственности его членов по долгам кооператива; о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов.

3. Число членов кооператива не должно быть менее пяти.

*Имущество производственного кооператива*.

1. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива.

Уставом кооператива может быть установлено, что определенная часть принадлежащего кооперативу имущества составляет неделимые фонды, используемые на цели, определяемые уставом.

Решение об образовании неделимых фондов принимается членами кооператива единогласно, если иное не предусмотрено уставом кооператива.

2. Член кооператива обязан внести к моменту регистрации кооператива не менее десяти процентов паевого взноса, а остальную часть - в течение года с момента регистрации.

3. Кооператив не вправе выпускать акции.

4. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива.

В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

*Управление в производственном кооперативе*.

1. Высшим органом управления кооперативом является общее собрание его членов.

В кооперативе с числом членов более пятидесяти может быть создан наблюдательный совет, который осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива.

Исполнительными органами кооператива являются правление и (или) его председатель. Они осуществляют текущее руководство деятельностью кооператива и подотчетны наблюдательному совету и общему собранию членов кооператива.

Членами наблюдательного совета и правления кооператива, а также председателем кооператива могут быть только члены кооператива. Член кооператива не может одновременно быть членом наблюдательного совета и членом правления либо председателем кооператива.

2. Компетенция органов управления кооперативом и порядок принятия ими решений определяются законом и уставом кооператива.

3. К исключительной компетенции общего собрания членов кооператива относятся:

1) изменение устава кооператива;

2) образование наблюдательного совета и прекращение полномочий его членов, а также образование и прекращение полномочий исполнительных органов кооператива, если это право по уставу кооператива не передано его наблюдательному совету;

3) прием и исключение членов кооператива;

4) утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов кооператива и распределение его прибыли и убытков;

5) решение о реорганизации и ликвидации кооператива.

Законом о производственных кооперативах и уставом кооператива к исключительной компетенции общего собрания может быть также отнесено решение иных вопросов.

Вопросы, отнесенные к исключительной компетенции общего собрания или наблюдательного совета кооператива, не могут быть переданы ими на решение исполнительных органов кооператива.

4. Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием.

*Прекращение членства в производственном кооперативе и переход пая.*

1. Член кооператива вправе по своему усмотрению выйти из кооператива. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или выдано имущество, соответствующее его паю, а также осуществлены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива.

Выплата стоимости пая или выдача другого имущества выходящему члену кооператива производится по окончании финансового года и утверждении бухгалтерского баланса кооператива, если иное не предусмотрено уставом кооператива.

2. Член кооператива может быть исключен из кооператива по решению общего собрания в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей, возложенных на него уставом кооператива, а также в других случаях, предусмотренных законом и уставом кооператива.

Член наблюдательного совета или исполнительного органа может быть исключен из кооператива по решению общего собрания в связи с его членством в аналогичном кооперативе.

Член кооператива, исключенный из него, имеет право на получение пая и других выплат, предусмотренных уставом кооператива, в соответствии с пунктом 1.

3. Член кооператива вправе передать свой пай или его часть другому члену кооператива, если иное не предусмотрено законом и уставом кооператива.

Передача пая (его части) гражданину, не являющемуся членом кооператива, допускается лишь с согласия кооператива. В этом случае другие члены кооператива пользуются преимущественным правом покупки такого пая (его части).

4. В случае смерти члена производственного кооператива его наследники могут быть приняты в члены кооператива, если иное не предусмотрено уставом кооператива. В противном случае кооператив выплачивает наследникам стоимость пая умершего члена кооператива.

5. Обращение взыскания на пай члена производственного кооператива по собственным долгам члена кооператива допускается лишь при недостатке иного его имущества для покрытия таких долгов в порядке, предусмотренном законом и уставом кооператива. Взыскание по долгам члена кооператива не может быть обращено на неделимые фонды кооператива.

*Реорганизация и ликвидация производственных кооперативов.*

1. Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован или ликвидирован по решению общего собрания его членов.

Иные основания и порядок реорганизации и ликвидации кооператива определяются Гражданским Кодексом и другими законами.

1. Производственный кооператив по единогласному решению его членов может преобразоваться в хозяйственное товарищество или общество.

***Потребительский кооператив.***

1. Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

2. Устав потребительского кооператива должен содержать помимо сведений, указанных в пункте 2 статьи 52 Гражданского Кодекса, условия о размере паевых взносов членов кооператива; о составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и об их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов; о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов; о порядке покрытия членами кооператива понесенных им убытков.

3. Наименование потребительского кооператива должно содержать указание на основную цель его деятельности, а также или слово "кооператив", или слова "потребительский союз" либо "потребительское общество".

4. Члены потребительского кооператива обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса покрыть образовавшиеся убытки путем дополнительных взносов. В случае невыполнения этой обязанности кооператив может быть ликвидирован в судебном порядке по требованию кредиторов.

Члены потребительского кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива.

5. Доходы, полученные потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, осуществляемой кооперативом в соответствии с законом и уставом, распределяются между его членами.

6. Правовое положение потребительских кооперативов, а также права и обязанности их членов определяются в соответствии с Гражданским Кодексом законами о потребительских кооперативах.

***Организационно-экономические формы предпринимательства.***

Для координации своей предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих интересов организации предпринимателей могут создаваться объединения. При организации объединений, предприятий необходимо придерживаться основных принципов: добровольность объединения, равноправие участников, свобода выбора организационной формы объединения. Самоуправление участников и объединения в целом, построение взаимоотношений между участниками на договорной основе.

Объединения предприятий разного вида создаются на договорной основе. Главный принцип их образования – добровольность вложения предприятий, причем они сохраняют право юридических лиц и могут по своему желанию выходить из объединения на условиях, предусмотренных уставом. Но при этом за ними сохраняются обязанности перед партнерами по ранее заключенным договорам.

Цель создания ассоциативных структур состоит в осуществлении совместных дорогостоящих инвестиционных проектов, взаимном обслуживании участников ассоциации.

Организационно-экономические формы

Объединения предпринимателей

Предприятие (фирма)

Частная фирма

концерн

консорциум

Холдинговые компании

союз

ассоциация

корпорация

синдикат

трест

картель

пул

Финансово-промышленная группа

Рис. 3. Основные организационно-экономические

формы предпринимательства.

***Корпорация*** *-* **это организация, занимающиеся на законных основаниях опреде­ленными видами деятельности, такими как эксплуатация железных дорог или выпуск газеты. Владельцы корпорации несут ответственность только за свои вложения в дан­ную корпорацию, даже если их недостаточно для покрытия убытков, которые она тер­пит.**

Корпорация в отличие от единоличного владения или партнерства имеет юридическое существование, отличное от существования людей, которые являются собственниками кор­порации в любой конкретный момент времени. Таким образом, корпорация не прекращает своего существования, когда один из ее владельцев, называемый *акционером,* или *пайщикам,* умирает или когда появляются новые владельцы.

Собственность корпорации разделена между ее акционерами. Первоначальными ак­ционерами являются те, кто вносит вклад в виде денег или других ресурсов (таких, как бес­платная работа или сама идея изделия, производимого компанией) в момент создания корпо­рации. В качестве возмещения своих затрат они получают права на участие в доходах ком­пании. Это осуществляется с помощью листков бумаги, называемые сертификатами акций, устанавливающих характер дохода для их владельцев, на получение которого они имеют право *(акции бывают обыкновенные и привилегированными, разница между которыми за­ключается в выплате фиксированного, в случае привилегированных, и хаотичного, в случае обыкновенных, дивиденда).* Держатели акций, или акционеры, каждой корпорации (то есть обладатели сертификатов акции) избирают совет директоров, который отвечает за найм высшей администрации корпорации и осуществляет контроль за ее работой.

По мере роста фирма может получать деньги за счет увеличения выпуска акционер­ных сертификатов и их продажи. В обмен на права владения корпорация получает необхо­димые ей ресурсы для функционирования ироста. В свою очередь акционеры могут, как правило, перепродать свои акции за наличные деньги любому, кто может их купить. Таким образом, сегодняшние владельцы корпорации не обязательно являются теми, кто приобрел акции первого выпуска. Более вероятно, что сегодняшние владельцы приобрели свой капи­тал у предыдущих владельцев через посредника (брокера) на фондовой бирже. В некоторых небольших компаниях существуют ограничения на право владельца продавать акции, чтобы помешать аутсайдерам приобрести контроль над фирмой *(если группа акционеров владеет большей частью акции корпорации, говорят, что эта группа контролирует корпорацию).* Но аутсайдеры могут приобретать контроль над крупными фирмами без таких ограничений путем покупки их акций.

Прибыль корпорации может быть выплачена акционерам в виде дивидендов или мо­жет остаться в фирме **в** виде нераспределенных доходов (нераспределенной прибыли),

-***Дивиденды* представляют собой более или менее регулярные (обычно ежеквар­тальные) выплаты, направляемые корпорацией своим акционерам. *Нераспределенная прибыль -* это часть прибыли, которую фирма не выплачивает своим акционерам в ка­честве дивидендов. Эти доходы остаются в распоряжении фирмы.**

Выплаты дивидендов представляют собой прямые доходы на вложения акционеров. Корпорации не обязаны платить дивиденды, но большинство корпораций их платит. Круп­ные фирмы, как правило, пытаются поддерживать устойчивый поток выплат дивидендов своим владельцам. Ставка выплачиваемых дивидендов, как и норма прибыли фирмы и про­центная ставка курса акций, существенно изменяется от фирмы к фирме.

Часть прибыли, остающиеся в распоряжении фирмы в виде нераспределенной прибы­ли, обычно используется для финансирования инвестиций и, таким образом, увеличивает стоимость акций фирмы. В конечном счете, нераспределенная прибыль обеспечивает акционерам отдачу в виде доходов на прирост капитала.

***Концерн*** - многоотраслевой комплекс предприятий и организаций, характерной особенностью которого является сохранение за структурными единицами, входящими в концерн, хозяйственной самостоятельности и статуса юридического лица в сочетании с финансовым контролем со стороны головной компании, являющейся ядром концерна. Обычно в зарубежных странах такой контроль осуществляется следующим образом. Головное предприятие, именуемое материнской компанией, держит контрольный пакет акций ряда других предприятий -дочерних фирм, которые в свою очередь могут являться владельцами контрольного пакета акций собственных дочерних обществ. В результате материнская компания получает возможность фактически управлять деятельностью десятков и сотен предприятий, относящихся к различным отраслям и расположенных во многих странах мира. Современные концерны объединяют в своем составе промышленные и торговые фирмы, научно-исследовательские учреждения, учебные центры, банки, страховые общества и т.д. Такое разнообразие сфер деятельности предприятий концерна приводит к необходимости децентрализации управления по основным видам продукции или по регионам и сохранения производственно-коммерческой самостоятельности дочерних фирм. Однако в области капиталовложений, финансов, научно-исследовательских разработок осуществляется жесткий контроль со стороны материнской компании. В роли последней нередко выступают крупные банки. В основе создания и развития концерна лежит процесс диверсификации производства.

***Картель*** означает соглашение между предприятиями одной отрасли о ценах на продукцию, услуги, о разделе рынков сбыта, долях в общем объеме производства и др.

***Консорциум*** - временный союз юридически и хозяйственно независимых фирм, организаций, банков, который создается для совместного осуществления дорогостоящих проектов, финансирования крупных мероприятий, реализации целевых научно-технических или природоохранных программ, но главным образом для координации предпринимательской деятельности, совместной борьбы за получение заказов и их выполнение- Банки объединяются в консорциумы для совместного проведения крупных операций по размещению займов или акций, других финансовых проектов, что позволяет им концентрировать средства и понижать степень риска. Организация консорциума оформляется специальным соглашением, в котором указываются доля каждого из членов консорциума в затратах на осуществление совместного мероприятия и в ожидаемой прибыли, форма их участия в реализуемом проекте, функции и полномочия лидера консорциума и др. Лидер консорциума избирается из его членов, координирует их действия и получает от них за это определенные отчисления. Лидер представляет интересы консорциума, но действует только в пределах полномочий, полученных от других участников консорциума. Последние остаются юридически и экономически самостоятельными лицами, могут одновременно являться членами других консорциумов или ассоциаций. Перед заказчиком консорциум несет солидарную ответственность. После реализации проекта, ради которого создавался консорциум, последний прекращает свою деятельность.

***Синдикат*** - форма объединения предприятий одной отрасли, основанная на соглашении о совместном сбыте товаров. Синдикат характеризуется тем, что предприятия, входящие в объединение, сохраняют юридическую и производственную самостоятельность, но теряют коммерческую самостоятельность. Последнее означает, что вопросами сбыта товаров (иногда закупок сырья) занимается специально созданный единый орган синдиката - контора по продаже, которая концентрирует заказы и распределяет их между участниками синдиката в соответствии с обусловленными квотами. Члены синдиката сдают в контору свои товары по ценам, установленным соглашением. Создание синдиката часто приводит к образованию монополии на рынке определенного товара. В современных условиях такого рода синдикаты практически потеряли свое значение в связи с действием в большинстве стран антимонопольных законодательств. Однако сейчас широкое развитие получили так называемые эмиссионные синдикаты, деятельность которых связана с выпуском и размещением ценных бумаг. В тех случаях, когда новый выпуск ценных бумаг слишком велик для одного инвестиционного банка, он обращается к другим инвестиционным банкам с предложением создать эмиссионный синдикат. Последний может действовать на основе двух принципов- Более распространенным является принцип раздельного счета, когда члены синдиката несут раздельную ответственность в пределах своего участия в синдикате и выделенной им доли. Так, например, банк, участие которого составляет 10% при выпуске акций на сумму 100 млн.руб., отвечает за продажу акций на 10 млн.руб. и не получает прибыли от продажи остальных акций, В случае когда каждый член синдиката несет ответственность как за свою долю, так и за долю других членов синдиката, действует второй принцип - нераздельного счета.

***Ассоциации –*** мягкая форма добровольного объединения экономически самостоятельных предприятий, организаций, которые одновременно могут входить в другие образования. В состав ассоциации, как правило, входят односпециализированные предприятия и организации, расположенные на определенной территории. Основная цель создания ассоциации – совместные решения научно-технических, производственных, экономических, социальных и других задач.

***Финансово-промышленные группы (ФПГ)*** представляют собой объединение промышленного, банковского, страхового и торгового капиталов, а также интеллектуального потенциала предприятий и организаций.

***Холдинговые компании*** образуются, когда одно акционерное общество овладевает контрольными пакетами акций других акционерных фирм с целью финансового контроля за их работой и получения дохода на вложенный в акции капитал.

**Глава 2. Анализ и организация производственно-хозяйственной и финансовой деятельности ООО «Орикс»**

* 1. **Характеристика фирмы ООО «Орикс»**

Фирма «Орикс» является обществом с ограниченной ответственностью, уставной капитал которого разделен на доли, внесенные соответственно учредителями Общества (АОЗТ «Перк», ООО «Вектор-Рост», ООО «Покровка») согласно Уставу фирмы. Фирма создана в 1999 году.

Как следует из Устава фирмы «Орикс», целью создания Общества являлось насыщение потребительского рынка товарами и получение прибыли.

ООО «Орикс» осуществляет следующие виды деятельности:

- осуществление оптовой и комиссионной торговли товарами народного потребления, сельскохозяйственной продукции, товарами промышленного и научно-технического назначения;

- организация и проведение выставок, выставок-продаж, ярмарок, аукционов, торгов в Российской Федерации;

- оказание услуг складского хозяйства;

- создание оптово-розничных торговых подразделений;

- организация рекламы в устной форме, периодических и специализированных печатных изданиях, по радио и на телевидении, выпуск рекламной продукции - информационных листов, плакатов, буклетов и т.д.;

- осуществление импортных операций и иной внешнеэкономической деятельности в соответствии с действующим законодательством;

- осуществление посреднической и консалтинговой деятельности;

- разработка, опробование и изучение новых форм коммерческой деятельности;

проведение маркетинговых исследований;

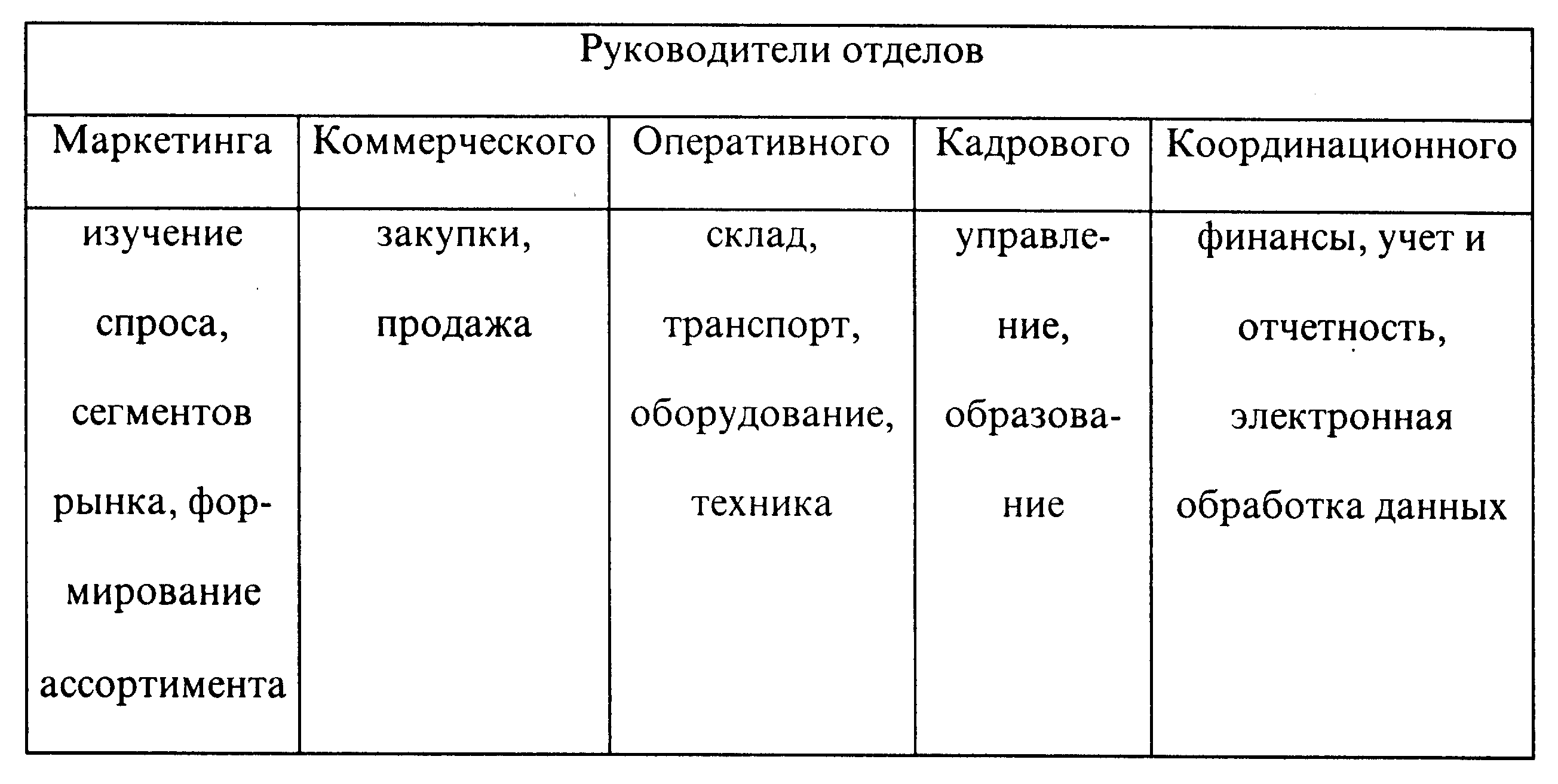
- представление коммерческих и деловых интересов зарубежных фирм на территории Российской Федерации.

Основным видом деятельности фирмы является закупка-продажа промышленных (одежда, мебель) и продовольственных товаров.

Фирма «Орикс» первоначально была создана как дочернее предприятие фирм учредителей для расширения присутствия на рынке и вложения свободных капиталов. Но постепенно, благодаря успешной деятельности руководства и умелому использованию благоприятно складывавшейся конъюнктуре, предприятие приобрело вполне самостоятельный статус. За рассматриваемый период фирма окрепла, приобрела известность и авторитет у деловых партнеров и потребителей. Активы фирмы «Орикс» за шесть лет увеличились вдвое, численность персонала возросла на 50 %, расширился ассортимент предлагаемых товаров и услуг.

Основной задачей фирмы «Орикс» как предприятия оптовой торговли является закупка и продажа товаров. В соответствии с названными задачами предприятие подразделяется на функциональные сферы, деятельность координирует соответствующий отдел.

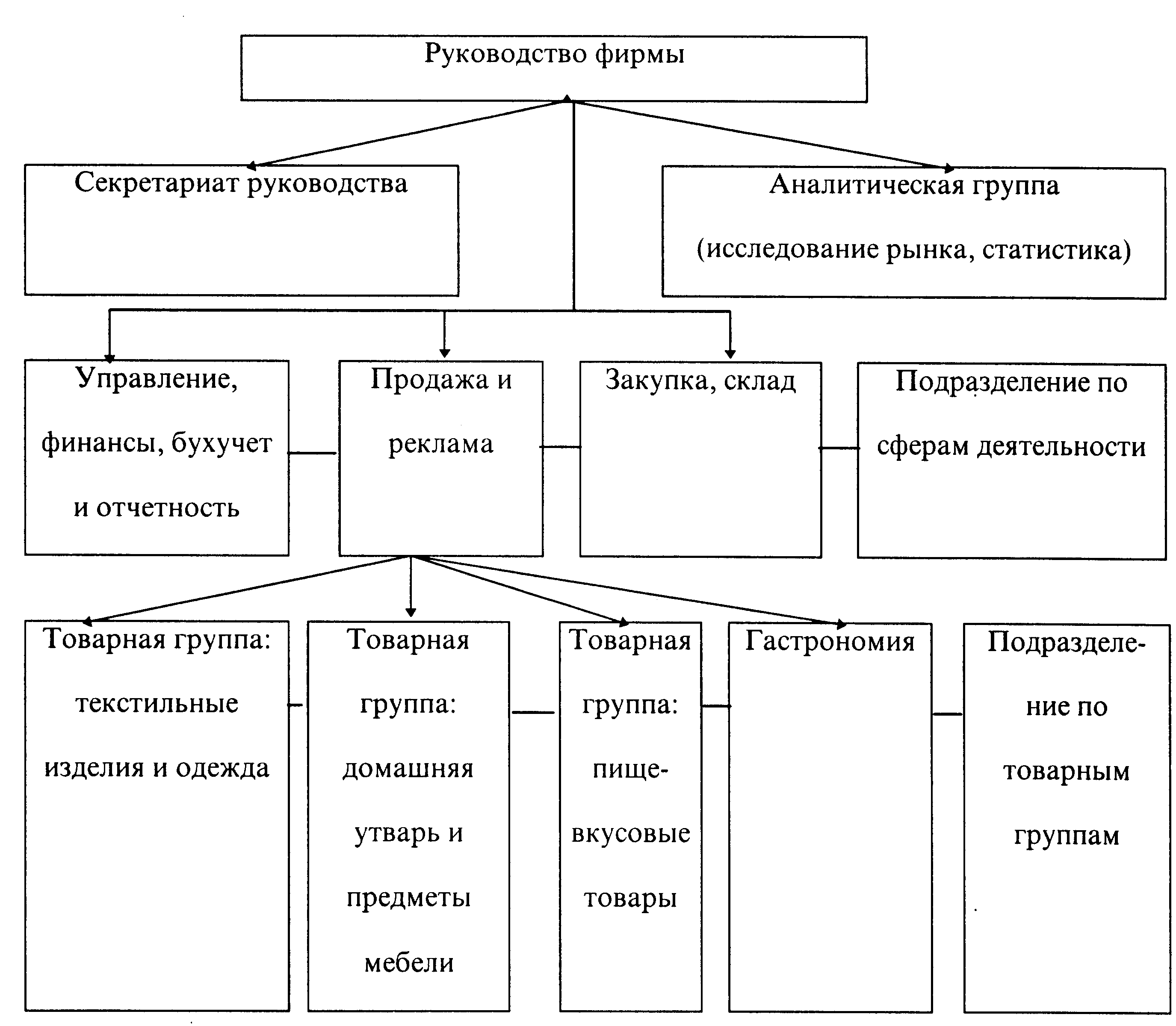
Таблица 1



Подразделение по ассортименту

Функциональный отдел, занимающийся закупками и продажами (коммерческий отдел) подразделяется далее по ассортименту (товарным группам). Сфера ответственности разделена в соответствии с этими товарными группами. Таким образом в фирме «Орикс» скоординирована закупка и продажа товаров по каждой товарной группе.

Таблица 2

Схема функциональной структуры ООО «Орикс»

ООО «Орикс» являет собой тип предприятия, где подразделения формируются по ассортименту. Функциональный отдел, занимающийся закупками и продажей, далее подразделяется по ассортименту (товарным группам). Сфера ответственности разделена в соответствии с этими товарными группами (например, овощи и фрукты, молочные продукты, мясные и колбасные изделия, мебель, бытовая техника и т.п.). Таким образом в фирме «Орикс» координируется закупка и продажа товаров по каждой товарной группе.

Численность товарного подразделения в фирме «Орикс» составляет в среднем 15 человек.

Для регулирования функциональных обязанностей персонала в фирме «Орикс» сформулированы и разграничены задачи, компетенция и сфера ответственности работника на каждом рабочем месте.

Руководством ООО «Орикс» применяется принцип тождественности компетенции и ответственности. Каждый сотрудник фирмы несет ответственность за свои действия и деятельность, которую он осуществляет в соответствии с занимаемым рабочим местом. В фирме «Орикс» компетенция и ответственность делегируется подчиненным сотрудникам, хотя ответственность в целом несет делегирующая инстанция. Подобная практика нашла свое отражение в должностных инструкциях предприятия.

Осуществление закупок зависит от текущей информации и продаж. Это означает, что здесь необходима хорошая организация производственного процесса.

Фирма «Орикс» имеет два филиала: в г.г. Химки и Красногорск. Ввиду этого в момент открытия этих филиалов встал вопрос о централизованности или децентрализованности организации закупок. Было решено скомбинировать эти два варианта, т.к. централизованная закупка имеет такие преимущества как более дешевая закупка больших партий товаров и уменьшение необходимости в хранении на складе, а децентрализованная закупка позволяет обеспечить лучший учет региональный различий в поведении покупателей.

Главными составляющими политики закупок в фирме «Орикс» является выявление пользующихся спросом товаров, обеспечение их наличия в необходимом количестве, нужного качества и в определенное время на складах для дальнейшей продажи розничным торговцам и анализ источников закупок.

В настоящее время оптовая фирма «Орикс» специализируется на предметах мебели и домашнего обихода, продуктах питания. Решение о выходе на данные рынки было принято на основе анализа спросовых показателей. Данные, полученные в результате такого анализа, позволили сделать вывод о том, что несмотря на высокую степень конкуренции в этих сегментах бизнеса, потребности еще более высоки и, что особенно важно, круг потенциальных покупателей имеет тенденцию к расширению. Для усиления последнего фактора руководством фирмы «Орикс» было решено осуществлять консультационные услуги предприятиям розничной торговли.

Для своевременного и точного выявления потребностей фирмой «Орикс» периодически проводятся опросы розничных продавцов, за мнением которых, соответственно, стоят пожелания конечных потребителей. Эти шаги предпринимаются для того, чтобы избежать затоваривания на складах и уменьшения оборачиваемости оборотных средств вследствие переоценки потребностей и несоответствия рыночной ситуации и потери конкурентной позиции в случае их недооценки.

## При отборе источников закупок в фирме «Орикс» ориентируются на непосредственных производителей или, в крайнем случае, на их крупнейших дистрибьюторов в России. Кроме всего прочего, учитывается стремление производителя к расширению сбыта и созданию региональных рынков. Согласно этим критериям были установлены прочные и долговременные хозяйственные связи с фирмами «Rowenta», «Moulinex», «Tefal», «Electrolux», «Krups», «Siemens», «Crocus International», «Fantazy», «AMO», «Taccet», «Fiesta».

Со своей стороны, оптовая фирма «Орикс» благодаря активному стимулированию продаж многочисленным розничным магазинам и умелому продвижению товаров на рынок путем эффективной коммуникационной политики обеспечивала крупные заказы, что создавало благоприятные условия для закупок у производителей по более низким ценам. Это позволяет фирме «Орикс» снижать издержки и поддерживать достаточный уровень прибыли при сравнительно невысоких оптовых ценах.

В фирме «Орикс» ведется постоянная работа над снижением общего уровня фиксированных издержек заказа, в первую очередь, затрат на транспортировку. Этому, естественно, способствует увеличение объема разовых заказов. Кроме того, в фирме «Орикс» используется метод пролонгации уже имеющихся контрактов с ограниченным кругом производителей. Планируется для достижения вышеназванной цели вступление в закупочное объединение, что неоднократно предлагалось фирме «Орикс» другими предприятиями оптовой торговли в данном сегменте бизнеса.

Вместе с тем, руководство оптовой фирмы «Орикс» не забывает, что высокие объемы закупок могут повлечь за собой проблемы вследствие высоких издержек на хранение.

В вопросах взаимоотношения с поставщиками большое значение имеет условия договора. Одной из наиважнейших здесь является проблема транспортировки. Ввиду того, что фирма «Орикс» ограничена в собственных автотранспортных средствах, то зачастую приходится пользоваться автопарком производителя или услугами стороннего перевозчика, что не может не сказаться на издержках. Решение данной проблемы — одна из главных задач фирмы «Орикс» на ближайшую перспективу.

Благодаря завоеванной репутации, фирма «Орикс» имеет возможность варьировать при заключении договора срок и формы платежа. На данный момент практически исключены случаи стопроцентной предоплаты за поставленную производителем продукцию. Предприятием используются товарный кредит, оплата в рассрочку, 20% -ная предоплата.

Все чаще при большом объеме заказов одним розничным продавцом в фирме «Орикс» используется транзитный метод. Он заключается в получении товаров розничной торговлей непосредственно от производителей по указанию фирмы «Орикс», где осуществляется оформление счетов-фактур. Эта форма имеет то преимущество, что в результате наличия одного крупного розничного продавца или объединения предприятий розничной торговли путь следования товаров при прямой поставке упрощается.

Стремление как фирм-производителей, так и предприятия оптовой торговли «Орикс» к долговременным связям объясняется еще и тем, что фирма «Орикс» снабжает производителей разнообразной и насыщенной информацией об особенностях российского рынка.

Особую роль в политике оптовых закупок фирмы «Орикс» играют прямые личные контакты с производителями. Переговоры проводились как во ярмарок и выставок. Так, например деловые контакты с фирмами «Fantazy» и «Fiesta» были налажены фирмой «Орикс» во время выставки итальянской мебели в Москве.

Для привязки к себе такого производителя мясных полуфабрикатов, как американская фирма «Cow Room» на предприятии планируется наладить линии для фасовки.

Также фирмой «Орикс» планируется создание условий для оказания сервисных услуг по ремонту бытовой техники партнеров-производителей, что увеличивает зависимость последних от данного оптового предприятия.

В фирме «Орикс» практикуются две формы договоров с производителем. 1 вариант — периодические поставки в рамках основного договора.

Это является основой для долгосрочного сотрудничества и ведет к снижению издержек при закупках. II вариант — отдельные сделки.Генеральной целью коммерческой деятельности фирмы «Орикс» является стремление к улучшению условий закупок на основе стабильных связей и долгосрочного сотрудничества.

Коммерческая работа по оптовой продаже включает в себя выполнение следующих основных операций:

1. Установление хозяйственных связей с покупателями товаров, нахождение ниши на рынке сбыта товаров;

2. Выбор и организация форм и методов в оптовой продаже товаров;

3. Организацию оказания услуг розничной торговле;

4. Рекламно-информационную деятельность;

5. Организацию учета и контроля за выполнением договоров с

покупателями.

Оптовая продажа осуществляется в двух формах: транзитом, когда оптовая фирма продает товары без завоза их на свои склады и продажа товаров со своих складов.

Транзитный оборот оптовых фирм подразделяется: на оборот с участием в расчетах, т.е. вложением фирмой собственных средств и без участия в расчетах, т.е. неоплаченной, организуемой.

При транзите с участием в расчетах фирма оплачивает поставщику стоимость отгруженного товара, которую затем получает со своих покупателей. При транзите без участия в расчетах поставщик предъявляет счета к оплате не оптовой фирме, а непосредственно получателю. При организации транзитного оборота оптовая фирма выполняет посредническую роль между поставщиком и получателем. Однако она заключает с поставщиком и получателем договора, предъявляет разнарядки, контролирует выполнение договоров. Трудоемкость транзитного оборота значительно ниже складского, поэтому при относительно высоких размерах транзитных скидок (наценок) он выгоден для оптовых фирм.

При оптовом складском обороте применяются следующие методы оптовой продажи товаров со склада: по личной отборке товаров покупателями, по письменным, телефонным, телеграфным, телетайпным заявкам (заказам), через передвижные комнаты товарных образцов, через авто-склады, почтовыми посылками.

Оптовая база мебельной продукции ( мебельный склад ) фирмы «Орикс» находится в г.Красногорске Московской области. Это объясняется историческими причинами ( в Красногорске расположен ряд объектов фирм - учредителей , на базе которых «Орикс» начал свое развитие ) , а также экономическими : стоимость аренды по сравнению с Москвой в несколько раз ниже , что оказывается выгодным даже несмотря на некоторое увеличение объемов транспортных расходов ; база удобно расположена относительно подъездных путей, железнодорожная товарная станция находится в 800 метрах . Здание склада представляет собой металлическую конструкцию типа «Молодечно» производства одноименной белорусской фирмы , площадью 600 кв. м. В помещении склада оборудована погрузочно - разгрузочная площадка , изолированная легкими перегородками от основных площадей , способная осуществлять такелажные работы одновременно с двух грузовых автомобилей. На складе используется большой набор грузоподъемной техники : кран- балки, электротали, электрокары, ручные домкрат - тележки, кантователи, что практически исключает ручной труд на такелажных работах.

На втором этаже здания расположен офис базы, комната отдыха, раздевалки и другие вспомогательные помещения: такая компоновка позволяет максимально использовать производственные площади для размещения, хранения, обслуживания и предпродажной подготовки продукции.

Помещение склада оборудовано системой микроклимата фирмы «Olivetti» Италии, противопожарным оборудованием, в том числе системой раннего оповещения, о чем подробнее см. раздел 5.

На складе работают 12 штатных сотрудников в том числе управляющий - 1, старший делопроизводитель - 1 , бухгалтер - 1 , товаровед - 1, кладовщик - 1, бригадир грузчиков - 1 , грузчики - 4, мебельщики 2 .

Офис склада оснащен двумя компьютерами со вспомогательными устройствами, калькуляторами, пишущей машинкой и другой оргтехникой. Основные технологические операции такие как : погрузочно-разгрузочные работы, предпродажная подготовка по видам номенклатуры, условия хранения, складирования обеспечены соответствующей технологической документацией расположенной на рабочих местах и в архиве склада. Так же имеется документация по технике безопасности, электро- и пожарной безопасности .

При поступлении продукции на склад проводятся следующие операции:

• проверка сопроводительной документации на соответствие ее условиям поставки,

• проверка соответствия количества мест и сохранности пломб и тары,

• разгрузочные работы,

• выборочный или стопроцентный контроль качества продукции и соответствия условиям поставки,

• складирование с учетом предполагаемых сроков хранения и характера предпродажной подготовки,

• оформление соответствующей складской и транспортной документации ( накладные, путевые листы и т . д.),

• предпродажная подготовка,

• формирование партий для отправки потребителям .

Слабым местом в работе мебельного направления фирмы «Орикс» вообще и ее оптового склада в частности является отсутствие собственной специализированной мебельной розничной сети . Мебель продается в многоассортиментных магазинах, что снижает эффективность собственно мебельной торговли . Поэтому сроки хранения мебели до реализации велики , что влечет за собой, естественно, увеличение накладных расходов и себестоимость продаж .

Кроме того организационно представляется неоправданным, что весь комплекс управленческих работ проводится в центральном офисе фирмы, что снижает уровень оперативности принимаемых решений, эффективность управления товарными и финансовыми потоками, уменьшает заинтересованность персонала в качестве и итогах работы, фактически устраняет коллектив оптовой базы от процесса управления.

Внедрение автоматизированной системы управления складским хозяйством, наряду с прочим, позволит, по нашему мнению, сделать шаг в направлении решения этих проблем, перенеся значительную часть управленческих функций непосредственно на оптовую базу, оставив для центрального управления контролирующие и общие стратегические вопросы.

Кроме того было целесообразным создать систему торговли по образцам, с формированием и последующим обслуживанием портфеля заказов, что позволит снизить уровень затрат на хранение и повысит рентабельность.

**2.2. Анализ и оценка управления финансовой деятельность ООО «Орикс»**

Анализируя баланс, можно получить ряд важнейших показателей, характеризующих финансовое состояние. К ним относятся:

* общая стоимость имущества предприятия, равная итогу баланса;
* стоимость иммобилизованных средств, равная итогу раздела I актива баланса;
* стоимость мобильных средств, равная итогу разделов II и III актива баланса;
* стоимость материальных оборотных средств, равная итогу раздела II актива баланса;
* величина собственных средств предприятия, равная итогу раздела 1 пассива баланса;
* величина заемных средств, равная итогу раздела II пассива баланса.

Изучение баланса предполагает изучение структуры и динамики финансового состояния предприятия. Изучение структуры баланса (вертикальный анализ) предполагает вычисление и рассмотрение удельного веса отдельных статей в итоге баланса, Абсолютные и относительные изменения отдельных статей баланса (горизонтальный анализ) дают представление о динамике финансового состояния предприятия.

Анализ структуры и динамика финансового состояния торгового предприятия проводим при помощи сравнительного аналитического баланса. Сравнительный баланс приведен в таблице 3. Он достроен на основе данных баланса конкретного торгового предприятия.

В графе 1 приводятся статьи актива и пассива баланса. Для того, чтобы отразить наиболее существенные характеристики финансового состояния статьи баланса можно приводить в агрегированном виде. В примере с фирмой «Орикс» информация о состоянии имущества предприятия и источниках его образования была максимально обобщена до итогов разделов баланса.

В графах 2 и 3 приводятся данные о хозяйственных средствах и их источниках.

Графы 4 и 5 отражают удельные веса величин статей в итоге баланса и рассчитываются отношением каждой из статей баланса по графам 3 и 4 к итогу баланса и умноженным на 100.

В графе 6 показаны изменения абсолютных величин статей баланса за изучаемый период: из данных гр. 3 построчно вычитаются данные гр. 2.

В графе 7 приведены изменения удельных весов величин статей за анализируемый период. Они рассчитываются построчным вычитанием данных гр. 4 из данных гр. 5.

В графе 8 показываются изменения абсолютных величин статей баланса в процентах к величинам на начало периода. Расчет проводится путем отношения по строкам данных графы 6 к графе 2 и умножением на 100.

В графе 9 показаны изменения абсолютных величин статей в процентах к изменению итога баланса. Расчет производят путем деления каждой статьи по гр. 6 на изменение итога баланса по гр. 6 и умножением на 100.

Наибольший интерес представляют показатели гр. 9 сравнительного аналитического баланса. Сопоставляя структуры изменения в активе и пассиве, можно сделать вывод о том, через какие источники, был приток новых средств и в какие активы эти новые средства вложены.

Таблица 3

Сравнительный аналитический баланс ООО «Орикс» за 2005 год.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи или агрегированных величин по балансу | Абсолютная величина | | Удельный вес | | | Изменения | | |
| На начало периода | На конец периода | На начало периода | На конец периода | В абсолютных величинах | В удельных весах | В процентах к величинам периода | В процентах к изменению итога баланса |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| АКТИВ |  |  |  |  |  |  |  |  |
| I. Основные средства и прочие внеоборотные активы | 19371 | 19733 | 33,29 | 15,92 | +362 | - 17,37 | +1,87 | +0,55 |
| II. Запасы и затраты | 34597 | 98030 | 59,47 | 79,09 | +63433 | +19,62 | +183,35 | +96,44 |
| III. Денежные средства, расчеты и прочие активы | 4212 | 6191 | 7,24 | 4,99 | +1979 | -2,25 | +45,96 | +3,01 |
| Баланс | 58180 | 123954 | 100,00 | 100,00 | +65774 | - | +113,05 | +100,00 |
| ПАССИВ |  |  |  |  |  |  |  |  |
| I. Источники собственных средств | 28622 | 27390 | 49,20 | 22,10 | -1232 | -27,10 | -4,30 | -1,87 |
| II. Расчеты и прочие пассивы | 29558 | 96564 | 50,80 | 77,90 | +67006 | +27,10 | +226,69 | +101,87 |
| Баланс | 58180 | 123954 | 100,00 | 100,00 | +65774 | - | +113,05 | +100,00 |

В таблице 2 сгруппированы данные, построенные на основе финансового отчета фирмы «Орикс». На основе этих данных здесь иллюстрируются последующие расчеты.

Из данных табл. 2 видно, что за отчетный период имущество фирмы «Орикс» увеличилось на 65774 тыс. руб. и составило на конец периода 123 954 тыс. руб.

Прирост имущества предприятия произошел, в основном, за счет прироста оборотных средств (+ 99.45% = 96.44 + 3.01), а точнее, за счет роста запасов и затрат (+ 96.44%). Лишь на 0,55% прирост имущества предприятия обусловлен увеличением основных средств и внеоборотных активов. В конце отчетного периода реальный вес основных средств и долгосрочных вложений уменьшился на 17.37%, а удельный вес материальных оборотных средств — увеличился на 19.62%. Доля денежных средств, расчетов и прочих активов снизилась на 2.25% и составила на конец периода 4.99% против 7,24% на начало периода.

Увеличение имущества предприятия произошло только за счет увеличения обязательств предприятия (+ 101.87%). Собственные средства предприятия снизились на 1232 тыс. руб, что и привело к тому, что доля имущества, покрываемая собственными средствами, снизилась с 49.2»/о на начало отчетного периода до 22.10% на его конец.

Подводя итоги первому этапу анализа, можно сделать вывод о том, что общая оценка финансового состояния анализируемого предприятия является неудовлетворительной, ибо за отчетный период оно «проедало» свои собственные средства.

**2.3. Анализ финансовой устойчивости ООО «Орикс»**

Обобщающим показателем финансовой устойчивости служит излишек или недостаток источников средств формирования запасов и затрат. Он рассчитывается как разница между величиной источников средств и величиной запасов и затрат.

Таблица 4

Абсолютные показатели финансовой устойчивости за 2005 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Условное обозначение | На начало периода | На конец периода | Изменения за отчетный период |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Общая величина основных источников формирования запасов и затрат | F | 17245 | 19651 | +2460 |
| Общая величина запасов и затрат | Z | 34597 | 98080 | +63433 |
| Наличие (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств | Ecoc | 25346 | 90379 | 65033 |
| Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат | Ecdc | -25346 | -90379 | -65033 |
| Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников формирования запасов и затрат | E | -17352 | -78379 | -61027 |

Таблица 5

Расчет относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Орикс»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Условное обозначение | На начало периода | На конец периода | Изменения за отчетный период |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Собственные средства, тыс. руб. | Fcc | 28622 | 27390 | -1232 |
| Стоимость имущества, тыс. руб. | W | 58180 | 123954 | 65744 |
| Сумма задолженности, тыс. руб. | Z | 29434 | 93045 | 63611 |
| Собственные оборотные средства, тыс. руб. | Ecoc | 9251 | 7651 | -1600 |
| Запасы и затраты, тыс. руб. | Z | 34597 | 98030 | 63433 |
| Коэффициент автономии | Ka | 0,49 | 0,22 | -0,27 |
| Коэффициент соотношения заемных и собственных средств | K | 1,03 | 3,40 | 2,37 |
| Коэффициент маневренности | Km | 0,312 | 0,28 | -0,05 |
| Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками формирования | Ko | 0,27 | 0,08 | -0,19 |

На начало отчетного периода коэффициент автономии составил 0.49 и был близок к нормальному значению (0.5). За анализируемый период значительно увеличилась зависимость фирмы «Орикс» от заемных источников средств (коэффициент автономии снизился на 0.27). Таким образом, лишь около половины обязательств предприятия могут быть покрыты его собственными средствами. Об усилении зависимости предприятия от привлеченного капитала свидетельствует и увеличение коэффициента соотношения заемных и собственных средств. Эта зависимость увеличилась более чем в 3 раза и составила на конец периода 3.40. Этот коэффициент означает, что на каждый рубль собственных средств приходится 3.4 рубля заемных средств. Таким образом предприятие имеет очень низкую финансовую устойчивость.

Динамика коэффициента маневренности свидетельствует о том, что доля собственного капитала, вложенного в оборотные средства, снизилась с 32% в начале отчетного периода до 28% в конце отчетного периода.

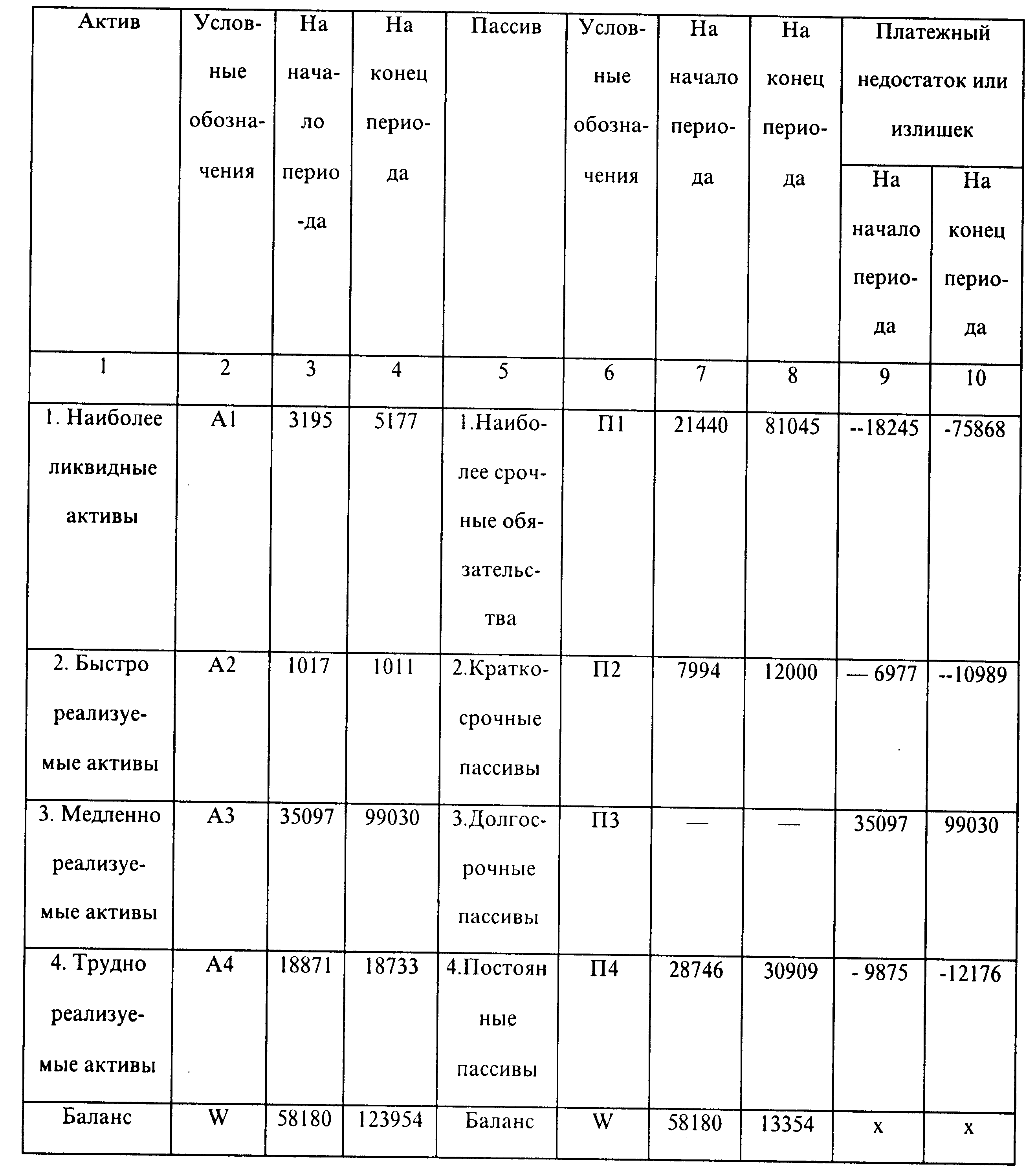
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками формирования составил в фирме «Орикс» на начало 2005 года 0.27, а на конец — 0.08, т.е. снизился на 0.19. Это означает, что на каждый рубль средств, вложенных в запасы и затраты, стало приходиться на 19 коп. меньше собственных средств. На конец отчетного периода их приходится всего 8 коп. на один рубль вложенных средств. Следовательно, на предприятии ощущается существенный недостаток собственных источников формирования запасов и затрат, что делает финансовое положение предприятия крайне неустойчивым.

**2.4. Анализ ликвидности баланса**

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. При этом под ликвидностью активов следует понимать быстроту превращения данного вида активов в деньги. Чем меньше времени необходимо для того, чтобы данный вид активов превратился в деньги, тем выше его ликвидность.

Таблица 6

Абсолютные показатели ликвидности баланса ООО «Орикс» за 2005 год



Характеризуя ликвидность баланса предприятия, следует отметить, что за отчетный период (2005 г.) наблюдался возросший платежный недостаток как наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств (на начало отчетного периода он составлял 18245 тыс. руб., а в конце отчетного периода увеличился до 75868 тыс. руб.), так и быстрореализуемых активов для покрытия краткосрочных пассивов (за отчетный период недостаток по этой группе увеличился с 6977 тыс. руб., до 100989 тыс. руб.). Медленно реализуемые активы (т.е. в основном запасы и затраты) существенно превышали долгосрочные пассивы: на 35097 тыс. руб. в начале отчетного периода и на 99030 тыс. руб. в конце. Однако данный платежный излишек по причине его низкой ликвидности не может быть направлен на покрытие краткосрочных обязательств. Таким образом, недостаточная ликвидность баланса подтверждает заключение о крайне неустойчивом финансовом состоянии фирмы «Орикс».

Сопоставление наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов с наиболее срочными обязательствами и краткосрочными пассивами позволяет выяснить текущую активность. Сравнение же медленно реализуемых активов с долгосрочными пассивами открывает перспективную активность.

Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности (или неплатежеспособности) предприятия на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени. Перспективная ликвидность представляет собой прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Изложенный анализ ликвидности баланса является приближенным, т.к. соответствие степени ликвидности активов и сроков погашения обязательств в пассиве намечено ориентировочно.

Основной составляющей продолжительности операционного цикла является время обращения товарных запасов. Высокий удельный вес последнего показателя в фирме «Орикс» объясняется тем, что товарные запасы являются основным компонентом текущих запасов.

Завершающим этапом анализа является изучение показателей рентабельности — показателей, характеризующих прибыльность хозяйственно-финансовой деятельности торгового предприятия и рассчитываемых как отношения полученной прибыли к затраченным средствам или объему товарооборота, выраженное в процентах. В зависимости от базы сравнения различают: рентабельность всего капитала; рентабельность собственного капитала; рентабельность производственных фондов; рентабельность товарооборота.

Коэффициенты рентабельности могут быть рассчитаны, исходя из балансовой и чистой прибыли. На практике большее распространение получил показатель балансовой прибыли.

Коэффициенты рентабельности всего капитала (Rw, Ro) показывают, сколько балансовой или чистой прибыли получено с 1 рубля всего капитала (стоимости имущества):

**Rw = Pw / Wcp \* 100,**

Rw = 24148.9 / 91067 \* 100 = 26.5

где Pw – балансовая прибыль

Wcp – средняя величина всего капитала

**Ro = Po / Wcp \* 100,**

Ro = 8814,2 / 91067 \* 100 = 9,7

где Po – чистая прибыль

Wcp – средняя величина всего капитала

Коэффициенты рентабельности всего капитала используют для характеристики рентабельности вложений в деятельность того или иного вида. Для оценки эффективности их вложения в торговлю полученные показатели следует сопоставить с рассчитанными аналогичным образом по предприятиям других вдов (отраслей) деятельности.

Коэффициенты эффективности использования собственного капитала (Rw, Ro) отражают долю балансовой или чистой прибыли в собственном капитале (собственных средствах) торгового предприятия:

**Rw = Pw / Fck,**

**Ro = Po / Fck,**

Rw = 24148.9 / 28066 = 0.86

Ro = 8814.2 / 28006 = 0.31

где Pw – балансовая прибыль

Po – чистая прибыль

Fck – средняя величина собственного капитала.

Эти коэффициенты рентабельности (Rw, Ro) характеризуют эффективность использования инвестиционного акционерного капитала и служат важным критерием оценки уровня котировки акций предприятия на фондовой бирже. Они позволяют инвесторам оценить потенциальный доход от вложения средств в ценные бумаги различных компаний (предприятий).

На основе показателя Ro можно определить то время (число лет), в течение которого полностью окупятся средства, вложенные в данное предприятие:

**Тек = 1 / Ro,**

Тек = 1 / 0,31 = 3,2 лет

Рентабельность производственного фонда (Rwq) исчисляется соотношением суммы прибыли к средней стоимости основных и материальных оборотных средств, умноженным на 100:

**Rwq = Pw \* 100 / Foc,**

Rwq = 24148,9 \* 100 / 19552 = 123,5

где Pw – балансовая прибыль

Foc – средняя величина основных средств.

Эти коэффициенты рентабельности отражают долю балансовой или чистой прибыли, приходящуюся на 1 рубль товарооборота.

Основываясь на показателях таблицы 5, можно рассчитать следующие коэффициенты рентабельности: Коэффициент рентабельности всего капитала (исходя из балансовой прибыли) - 26%;

Коэффициент рентабельности всего капитала (исходя из чистой прибыли) -9,7%;

Коэффициент рентабельности производственных фондов (исходя из чистой прибыли) - 45%;

Коэффициент рентабельности материальных оборотных средств (исходя из чистой прибыли) - 301,5%.

Приведенные величины показывают достаточно высокий уровень рентабельности относительно основных экономических показателей в фирме «Орикс», что свидетельствует об устойчивом финансовом положении фирмы.

Таблица 7

Расчет показателей рентабельности за 2005 год

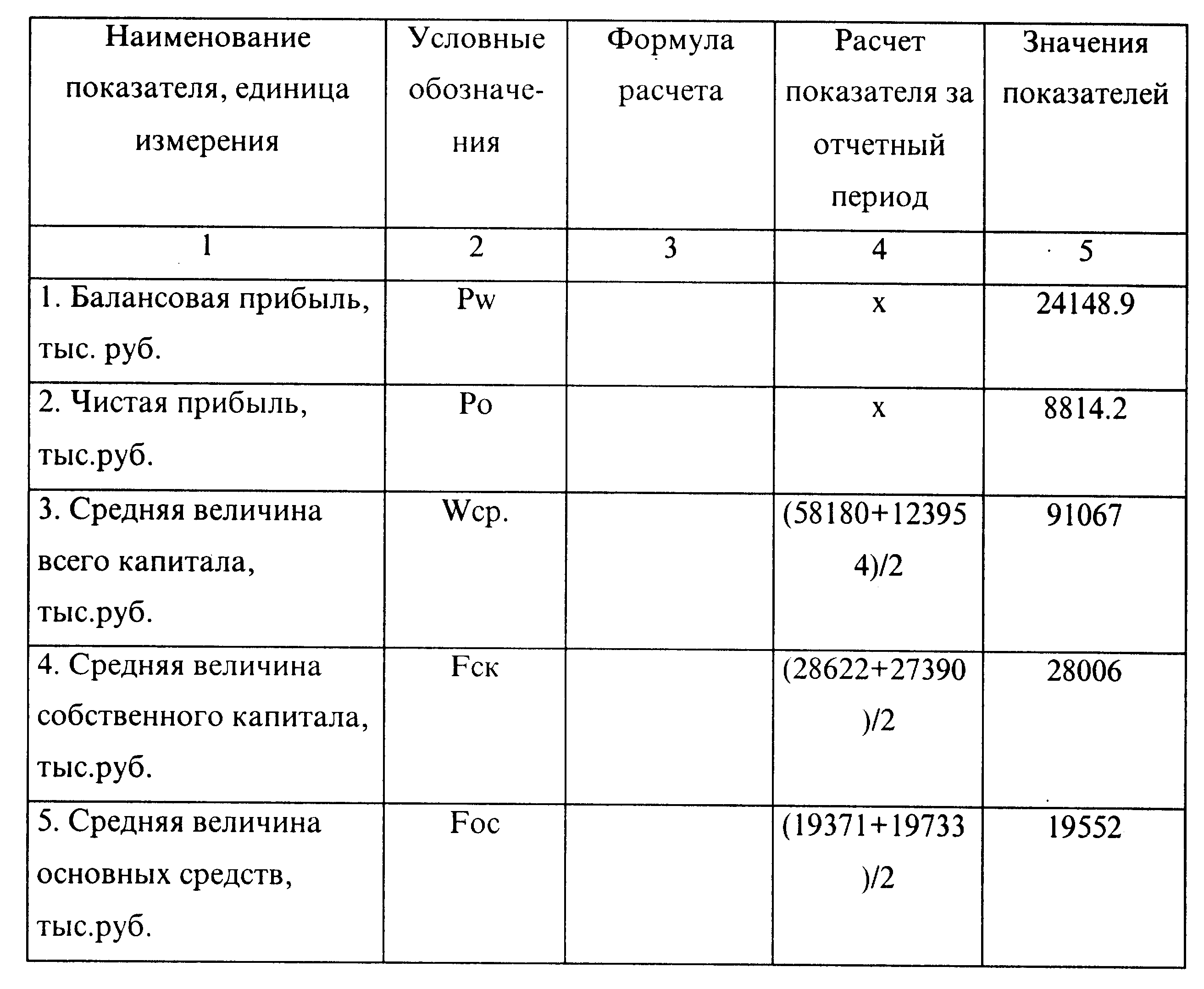


Таблица 8

Характеристика и анализ основных экономических показателей ООО «Орикс»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | Единица измерения | I квартал 2005 года | II квартал 2005 года |
| 1 | Объем оптового товарооборота | Тыс. руб. | 418708 | 336124 |
| 2 | Валовый доход | Тыс. руб. | 378560 | 291674 |
| 3 | Издержки обращения | Тыс. руб. | 237075 | 181488 |
| 4 | Балансовая прибыль | Тыс. руб. | 141485 | 110186 |
| 5 | Налог на прибыль (35%) | Тыс. руб. | 49520 | 38565 |
| 6 | Чистая прибыль | Тыс. руб. | 91965 | 71621 |
| 7 | Рентабельность | % | 22 | 21 |

Глава 3. Рекомендации по улучшению работы ООО «Орикс»

3.1. Направления совершенствования деятельности ООО «Орикс»

Анализ производственно-хозяйственной и финансовой деятельности фирмы «Орикс», а также маркетинговый анализ , проведенный на сегментах занимаемых фирмой совместно с рассмотрением общей ситуации на рынке позволяет сделать следующие выводы:

• недостаточная финансовая устойчивость, обусловленная дефицитом собственных оборотных средств;

• система управления торговой деятельностью не вполне отвечает современным требованиям в области оперативности и качества принимаемых решений;

• торговые площади и складское хозяйство не обеспечивают организации эффективной торговли по ряду параметров;

• недостаточно эффективна рекламная и маркетинговая деятельность;

• узок круг торговых партнеров;

• дилерская и агентская сеть нуждается в расширении и модернизации;

• необходимо совершенствовать ассортиментную торгово–закупочную деятельность;

• кадровая политика должна быть изменена в направлении подбора персонала более высокой квалификации;

• особенно, в среднем звене управления, повышения заинтересованности в результатах работы;

• внедрения современных методов организации труда;

• универсализации рабочих мест;

• изменение характера делопроизводства путем максимальной

автоматизации процессов оформления, учета и прохождения документации.

Проведенный предварительный сравнительный анализ изложенных направлений совершенствования коммерческой деятельности фирмы «Орикс» по определению и оптимизации первоочередных мер показал , что наибольший экономический эффект с высокой степенью вероятности ( 0,75) можно ожидать от внедрения автоматизированной системы управления складским хозяйством ( АСУ СХ ) и реорганизации маркетинговой деятельности

Поиск систем автоматизированного управления складским хозяйством велся по информационным и рекламным материалам среди отечественных и зарубежных производителей с учетом опыта однопрофильных предприятий , специфики собственного производства и эксплуатационных и финансовых условий опеделенных руководством фирмы. На этом , предварительном , этапе кроме штатных специалистов фирмы “Орикс” привлекались к сотрудничеству работники фирм “ Оденс” и “Гранд” .

В результате выбор пал на АСУ СХ производства концерна « Simens» Нидерланды , как наиболее подходящего по всем критериям , стоимостью 28 млн. руб. в ценах 2005 года.

В области реорганизации маркетинговой деятельности фирмы «Орикс» предлагается следующее :

• введение должности заместителя генерального директора по маркетингу , что повысит организационный уровень этой области работы и введет обсуждение и принятие решений по маркетингу в сферу текущих проблем высшего руководства фирмы,

• расширение отдела маркетинга вдвое , до 4 штатных единиц сотрудников , с закреплением за каждым определенной, более узкой , чем прежде ассортиментной и рыночной структуры,

• создание с рядом близких по ассортиментной структуре и коммерческой политике торгово - закупочных предприятий соглашения (маркетингового картеля ) по совместной деятельности в области маркетинга по следующим направлениям : создание общей информационной базы в области маркетинга , регулярный обмен мнениями по наиболее крупным вопросам маркетинговой политики , ведение , там где это целесообразно , совместной рекламной кампании , взаимное ознакомление с опытом маркетинговой деятельности , за исключением вопросов представляющих коммерческую тайну ; создание маркетингового картеля еще одна из причин , обосновывающая необходимость введения должности заместителя генерального директора по маркетингу.

**3.2. Расчет экономического эффекта от внедрения автоматизированной системы управления складским хозяйством (АСУ СХ)**

Таблица 9

расходная часть внедрения АСУ СХ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п /п | Наименование статьи расхода | Условное  обознач. | Сумма расхода,  тыс. рублей |
| 1. | Стоимость АСУ СХ системы  « Simens» с учетом НДС | К 1 | 28 000 |
| 2. | Транспортные расходы | К 2 | 500 |
| 3. | Монтаж и подключение | К 3 | 1 500 |
| 4. | Обучение персонала | К 4 | 1 200 |
| 5. | Программное обеспечение | К 5 | 800 |
| 6. | Обслуживание за предполагаемый  срок окупаемости | К 6 | 1 100 |
| 7. | Расходные материалы за предполагаемый срок окупаемости | К 7 | 600 |
| 8. | Отчисления в ремонтный фонд за предполагаемый срок окупаемости (1% в год ) | К 8 | 420 |
| 9 | Амортизационные отчисления за предполагаемый срок окупаемости (5% в год) | К 9 | 2100 |
| 10. | Приведенный объем заработной платыс учетом начислений | К10 | 550 |
| 11. | Приведенный объем налого- обложения | К11 | 250 |
| 12. | Суммарные расходы на внедрение АСУ СХ |  | Итого:  37 020 |

Расчет экономической эффективности внедрения АСУ СХ ведется по укрупненной ( принципиальной ) схеме, при этом малозначащие позиции, не вошедшие в основные таблицы расходно - доходного баланса будут учитываться при помощи поправочных коэффициентов .

Для расчетов использованы данные, применявшиеся для составления документов финансово – экономической отчетности фирмы .

Таблица 10

Доходная часть внедрения АСУ СХ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статьи дохода | Условное  обознач. | Сумма дохода  тыс.рублей |
| 1. | Ожидаемый эффект от увеличения скорости оборота капитала | А1 | 15 000 |
| 2. | Ожидаемый эффект от увеличения  фондоотдачи | А2 | 7 000 |
| 3. | Ожидаемый эффект от снижения  транспортных расходов | А3 | 3 000 |
| 4. | Снижение себестоимости продаж ,  приведенный объем | А4 | 5 500 |
| 5. | Снижение себестоимости вспомогательных работ , приведенный объем | А5 | 1 000 |
| 6. | Экономия энергоресурсов | А6 | 500 |
| 7. | Ожидаемый эффект от улучшения информационного обеспечения | А7 | 1 500 |
| 8. | Суммарные доходы от внедрения в расчете за год эксплуатации | А8 | 33 500 |

Расчет срока окупаемости АСУ СХ ведем на основании данных таблицы 9 и таблицы 10 из условия:

с ∑ К (1 - 9 ) + с В ∑ К ( 10 – 11 ) = р В ∑ А ( 1- 8 ) , где

К - соответствующие статьи расходов,

А - соответствующие статьи доходов,

В - рассчитываемый срок окупаемости

с - поправочный коэффициент расходов,

р - поправочный коэффициент доходов откуда,

с ∑ К (1 - 9 )

В = ⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯ ⎯⎯⎯⎯⎯ ,

р ∑ А ( 1 -8 ) - с ∑ К ( 10 - 11 )

1,1 х 36 220

В = ⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯⎯ ,

0,9 х 33 500 - 1,1 х 800

В = 1 , 36 года .

Итак срок окупаемости мероприятий по внедрению автоматизированной системы управления складским хозяйством 1 , 36 года (около 16 месяцев ).

Далее ведем расчет экономического эффекта за последующий после окончания срока окупаемости год.

Т = р х р ∑ А ( 1 - 8 ) - с х с ∑ К ( 10 - 11 ),

Т = 0.9 х 0.9 х 33 500 - 1.1 х 1.1 х 800 ,

Т = 26 167 тыс. руб .

Предполагаемый годовой экономический эффект от внедрения АСУ СХ составит 26 167 тыс . руб. , что подтверждает правильность выбора направления модернизации деятельности фирмы «Орикс». Правильная эксплуатации внедряемой системы позволит расширить объемы продаж, повысить рентабельность, привлечь к управлению производственными процессами персонал оптовой базы.

**Заключение**

Под предпринимательством понимается деятель­ность, осуществляемая частными лицами, предпри­ятиями или организациями по производству, оказанию услуг, приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинте­ресованных лиц, предприятий, организаций.

Субъектом предпринимательства могут быть как от­дельные частные лица, так и объединения партнеров.

Для формирования предпринимательства необходи­мо создать определенные экономические, социаль­ные и правовые условия.

Предпринимательство различают по видам и формам. По виду (или назначению) предпринимательскую дея­тельность можно подразделить на производственную, торговую, посредническую, консультационную, фи­нансовую и др. Все они могут функционировать раз­дельно или вместе, например, торгово-посредническая деятельность, производственно-торговая и т.п. По формам собственности имущество может нахо­диться в частной, государственной, муниципальной собственности, а также в собственности обществен­ных объединений (организаций).

Важнейшим видом предпринимательской деятель­ности является производственная. Здесь осуществ­ляется основная фаза воспроизводственного цикла — производство продукции и услуг. К этому виду предпринимательства относятся инновационная, на­учно-техническая деятельность, непосредственно производство продукции.

Важнейшим этапом производственной деятельности служат приобретение или аренда факторов произ­водства. В число таких факторов входят основные и оборотные производственные фонды, рабочая сила; информация.

Основное содержание коммерческого предпринима­тельства составляют операции и сделки по купле-продаже, другими словами — перепродаже товаров и услуг. Полем деятельности коммерческого предприни­мательства служат товарные и торговые организации.

Сферой деятельности финансового (финансово-кредитного) предпринимательства являются обраще­ние, обмен стоимостей. Особенность финансовой дея­тельности в том, что она проникает и в производствен­ную, и в коммерческую деятельность, хотя может быть и самостоятельной — банковское, страховое дело и др. Основное поле деятельности финансового предприни­мательства — коммерческие банки и фондовые биржи.

В последние десятилетия во всех развитых странах мира выделяется, обособляется самостоятельный вид предпринимательства — консультативный (кон­салтинг). Сопоставляя уровень его развития в нашей стране и в других экономически развитых странах, можно сделать вывод, что в ближайшие годы этому виду предпринимательской деятельности предстоит стремительное развитие в России.

В России предпринимательство возникло и стало широко распространяться в Х\/Н-Х\/111 вв. Наи­большее развитие оно получило в годы правления Петра I. В 90-е годы XIX в, в России окончательно складывается индустриальная база предпринима­тельства, оно становится массовым явлением. По­сле двух революций — Февральской и Октябрьской 1917г. был взят курс на ликвидацию рыночных эко­номических связей. И лишь в 1990-е годы началась реанимация предпринимательства в России.

В настоящее время в России в соответствии с Граж­данским кодексом создаются следующие организаци­онно-правовые формы предпринимательской дея­тельности: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы; государственные и муниципальные унитарные предприятия. В числе хо­зяйственных товариществ — полное товарищество и товарищество на вере (коммандитное). Хозяйствен­ные общества могут создаваться в форме обществ с ограниченной ответственностью, с дополнительной ответственностью, акционерных обществ, дочерних и зависимых обществ.

Переход российской экономики к рыночным отношениям неизбежно связан с установлением и развитием предпринимательства. Сложившаяся экономическая обстановка подрывает стимулы к предпринимательской деятельности, которые только и могут привести к образованию рыночной экономики. Ясно, что в сегодняшней экономической ситуации одной инициативы, идущей от малых предприятий, недостаточно. Должна быть мощная государственная поддержка малых предприятий- Только правильные шаги в области экономических реформ, могут привести к развитию малого бизнеса, что и приведет к развитию рыночной экономики в целом.

**Список использованной литературы**

1. <http://catalog.studentochka.ru>
2. <http://geoclub.sitecity.ru>
3. <http://law.edu.ru>
4. <http://zakon.rin.ru>
5. [www.bashedu.ru](http://www.bashedu.ru)
6. Бусыгин А. В. Предпринимательство. М. 2000г. – 639 с.
7. Горфинкель В. Я., Швандар в. А. Экономика предприятия. М., 2003г. – 718 с.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1. Екатеринбург, 2006г. – 143 с.
9. Грузинов В. П. Экономика предприятия и предпринимательства. М., 2000г. – 422 с.
10. Грузинова В. П. Экономива предприятия. М. 2004г. – 306 с.
11. Кашанина Т. В. Предпринимательство: правовые основы. М. 2002г. – 458 с.
12. Кулаков В. В. Организационно-правовые основы предпринимательской деятельности в Российской Федерации. М. 2001г. – 468 с.
13. Попов В. М. Предпринимательство. М. 2004г. – 490 с.
14. Шмален Г. А. Основы и проблемы экономики предприятия. М. 2001г. – 228 с.
15. Ярин Г. А. Экономика предприятия. Екатеринбург, 2001г. – 183 с.