

Лекция N 1 Мухаровского Н.В.

Концепции и сущность предпринимательства

Теория предпринимательства развивалась с развитием хозяйственной деятельности человека. Первым теоретиком в области предпринимательства был Ричард Кантильон, работы которого относятся к началу XVIII века. Он первый обратил внимание на расхождения спроса и предложения и нарушения рыночного равновесия, которые позволяют отдельным людям извлекать спекулятивный доход. Он отмечал рисковую деятельность таких людей, гибкость их хозяйственного поведения, нестандартность принимаемых решений.

Около 1800 года Жан Батист Сэй следующим образом охарактеризовал предпринимателя: "Предприниматель перемещает экономические ресурсы из области с более низкой в область с более высокой производительностью и результативностью". Адам Смит считал предпринимателем человека, который использует капитал собственника для извлечения дохода.

В конце XIX века произошло разделение понятий "предприниматель" и "собственник на капитал". В этот период большой вклад в развитие теории предпринимательства внес Й.А. Шумпетер. В своей работе "Теория экономического развития" он рассмотрел экономическую систему не как пассивный процесс обращения фондов, а как постоянно развивающуюся динамическую систему. В основе такого развития лежат новые комбинации факторов производства. Осуществлять эти комбинации и должен предприниматель. В понятие "осуществление новых комбинаций" Шумпетер вкладывает следующие элементы:

1. Создание новых благ или новых их качеств.
2. Внедрение новых технологий или использование имеющихся технологий, но новым образом.
3. Освоение новых рынков.
4. Получение новых источников сырья и материалов. Эти источники могли существовать и ранее, но не быть вовлеченными в процесс производства.
5. Осуществление соответственной реорганизации производства.

Следующий этап развития теории предпринимательства – работы Найта и Фон Тунена. Их заслуга заключается в подробной характеристике самого предпринимателя, как обладателя особых качеств. Кроме того, они проанализировали предпринимательский риск и предпринимательский доход. Эти же вопросы рассматривались Мизесом, Хайеком и Кришнером. В современных трактовках предпринимательства выделяются следующие моменты:

- умение организовать и управлять производством;
- инициативная, новаторская деятельность;
- рисковая деятельность;

Наиболее полное современное определение предпринимательства дают Хизреч и Питерс в своей книге "Предпринимательство". Аналогичное определение предпринимательства дано у Стаддарта в книге "Ключи к миру бизнеса". В целом, скомпонованное определение выглядит так:

"Предпринимательство – это новаторская инициативная деятельность субъектов собственности, направленная на создание экономических и организационных условий с целью производства материальных благ и услуг и получения прибыли".

Таким образом, основными чертами предпринимательства являются:

1. Инициативная деятельность.
2. Новаторская деятельность.

3. Деятельность по организации и управлению производством.
4. Рисксовая деятельность.
5. Получение предпринимательского дохода.

В процессе изложения материала многими авторами осуществляется отождествление понятий "бизнес" и "предпринимательство". Такое отождествление с практической точки зрения оправдано, однако с точки зрения научной концепции между этими понятиями существует различие: "бизнес" – это среда предпринимательской деятельности, сфера, в которой действуют предприниматели. Бизнес не организует, не управляет, не принимает решений. Предпринимательство же прежде всего – это деятельность субъектов.

Кто такие предприниматели? Первым предпринимателем считается Марко Поло, взявший в долг товары для реализации. В средние века предпринимателями называли людей, которые устраивали парады, шествия, руководили общественными работами и государственными программами. В современном понятии дается следующее определение предпринимателя:

"Субъективный (личностный) фактор воспроизводства, который способен, не боясь ответственности и риска, на инновационную, инициативную деятельность путем особого соединения факторов производства".

Какими чертами, качествами должен обладать предприниматель?

1. Умением принимать новаторские решения в стандартных и нестандартных ситуациях.
2. Умением генерировать идеи, превращать их в новые технологии с целью получения дохода.
3. Оперативно оценивать все формы инноваций.
4. Не бояться рисковать, уметь управлять риском, быть готовым принять ответственность.

Данные способности предпринимателя должны обеспечивать ему выполнение основных предпринимательских функций:

1. Своевременное и правильное определение потребностей покупателей и их платежеспособности.
2. Определение нужного типа товара, объема его производства, рынка и способа сбыта.
3. Определение оптимальных потребностей в сырье, материалах, основном и оборотном капитале и поиск лучших их источников.
4. Определение и реализация оптимальной технологии производства, позволяющей минимизировать издержки и максимизировать прибыль.
5. Определение оптимальной (для выполнения производственных функций) организационной структуры управления (ОСУ) фирмы.

Согласно последним исследованиям на сегодняшний день в России могут квалифицировано заниматься предпринимательством всего лишь 6–8% населения. Кому же не следует заниматься предпринимательством вообще? Тому, кто...

- ...не верит в собственные силы;
- ...не имеет соответствующей подготовки;
- ...не способен на увлечение идеей предпринимательства;
- ...не самолюбив;
- ...с подозрительностью относится к людям и не терпит чужого мнения;
- ...не утруждает себя аналитической деятельностью;
- ...не любит учиться и не готов к самопожертвованию;
- ...не склонен к риску, творчеству, конструированию.

Таким образом, предпринимательство является экономической формой реализации хозяйственной деятельности людей. Предпринимательство осуществляется его субъектами. К субъектам предпринимательской деятельности се-

годня относят следующие группы:

I. Собственно предприниматели.

С точки зрения субъекта предпринимательства они характеризуются разграничением собственности производства и всеобщей доступностью производственной деятельности. Предприниматели осуществляют производство товаров и услуг и предлагают их на рынке, стремятся к прибыли и ведут конкурентную борьбу. Экономической основой является частная собственность на средства производства.

II. Потребители.

Они выступают как условие предпринимательской деятельности, поскольку только в результате потребления товаров и услуг создаются возможности и стимулы для новой предпринимательской деятельности. Основой предпринимательского интереса потребителей является собственность на доход. Суть заключается в том, что потребители стремятся приобрести больше товаров и услуг на свой доход с максимальной его экономией. Так называемый потребительский бизнес характеризуется следующими чертами:

1. Осуществляется всем населением, имеющим доход.
2. Отражает заинтересованность всего населения в конечных результатах производства.
3. Потребительский бизнес является уравнивающей на рынке и стимулирующей силой предпринимательского бизнеса.

III. Люди, работающие по контракту.

Деловой интерес их реализуется непосредственно через саму фирму и удовлетворяется ее конечными результатами. Почему работник по контракту относится к субъектами предпринимательства?

Во-первых, здесь присутствует объект сделки, то есть, рабочая сила, способности, умения, необходимые для предпринимательского дела. Во-вторых, заключая сделку (контракт по найму), обе стороны идут на предпринимательский риск, так как первая сторона (работник) предоставляет свой ресурс, а вторая – капитал. В третьих, лицо, заключившее контракт по найму, является не только пассивным участником, но и непосредственно заинтересовано в результатах эффективности самой предпринимательской деятельности, поскольку зачастую владеет акциями данной фирмы. Экономической основой является личная собственность на рабочую силу.

IV. Государство.

Государство может выполнять различные функции в предпринимательском аспекте. Во-первых, оно может тормозить предпринимательство, если осуществляет неоправданную и противоречащую интересам предпринимательства фискальную политику. Во-вторых, оно может стимулировать предпринимательство путем предоставления льгот, субсидий, государственных заказов и т.д. И, наконец, оно может просто оставаться нейтральным. Деятельность государства, как субъекта предпринимательства, осуществляется в двух аспектах:

1 аспект – социально-экономический. Данный аспект реализуется в форме создания правовых основ предпринимательства, подготовке и переподготовке кадров предпринимательства. Наиболее ярким примером в этом плане является создание "предпринимательских инкубаторов" – формы организации начинающего бизнеса. Такие предприниматели объединены в предоставленных им зданиях, обеспечиваются конторскими рабочими, им предоставляются льготные кредиты, осуществляется государственный заказ, а также устанавливается государственный контроль. Все меры направлены на то, чтобы оказать помощь в становлении предпринимательских фирм. Как правило, фирмы покидают "инкубатор" по мере стабилизации экономической и финансовой деятельности – через 4-5 лет.

## This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Государство также берет на себя функции создания инфраструктуры производства: создание банковской системы, страховой и биржевой систем и т.д.

2 аспект - непосредственное государственное предпринимательство (в некоторых странах государственным структурам запрещено заниматься предпринимательством). В каких формах оно реализуется?

1. Создание системы государственных предприятий в отраслях, составляющих часть государственной монополии.
2. Долевое участие государства в предприятиях (обычно держатель контрольного пакета акций), которые осуществляют виды деятельности, имеющие общенациональное или стратегическое значение.
3. Регулирование предпринимательской деятельности в той или иной форме.
4. Реализация больших государственных программ по государственным заказам (существует монопсонный рынок в лице государства).
5. Регулирование ставки процента.

Особая роль принадлежит государству в регулировании денежных потоков и денежного обращения. Средством такого регулирования является установление пределов обязательного резервирования, требований к коммерческим банкам.

Одной из распространенных форм государственного предпринимательства является торговля казначейскими обязательствами. При первичном размещении государственных ценных бумаг брокером является ФРС; здесь государство выступает в качестве изыскателя средств. На вторичном же рынке происходит перепродажа ГЦБ по различным ценам.

Таким образом, к субъектам предпринимательской деятельности относят 4 группы участников рынка: предпринимателей, потребителей, наемных работников и государство.

### ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

#### Лекция N 1 Мухаровского Н.В.

#### Часть 2: товар, предпринимательство в России

Объектом предпринимательской деятельности является производство товаров, услуги или выполнение работ; все они в условиях рыночной экономики приобретают форму товара. Таким образом, объектом предпринимательской деятельности является товар. Следует иметь в виду основные характеристики товара:

- Товар - продукт труда, производимый для продажи; имеет потребительскую и товарную стоимость; в современных условиях по потребительной стоимости товары классифицируются, как:
- а) Товары с высокой потребительной стоимостью - товары первой необходимости.
  - б) Товары с низкой потребительной стоимостью - товары низкого качества, не удовлетворяющие стандартам, предъявляемым потребителем.
  - в) Товары с ограниченной потребительной стоимостью - предназначенные для определенных категорий потребителей.
  - г) Товары с особой потребительной стоимостью - товары по заказу.

Все товары имеют цену; цена является денежным выражением стоимости товара. С точки зрения потребительных свойств цена определяется как то

## This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

количество денег, которое покупатель передает продавцу за право безграничного владения и пользования товаром. В предпринимательской практике выделяется несколько видов цен:

- 1) Стартовая цена. Обычно устанавливается на новые виды товаров, неизвестные покупателю. Обычно бывает либо несколько завышена, либо занижена.
- 2) Устоявшаяся цена - цена товара, который занял стабильное положение на рынке.
- 3) Монопольная цена - цена товара, поставляемого монопольным производителем при отсутствии или ограничении конкуренции.
- 4) Демпинговая цена - бросовая цена, устанавливаемая для ограничения доступа на свой рынок конкурентов или для вытеснения их с рынка, а также при распродажах с целью ухода с рынка.

В современных условиях в промышленно развитых странах имеют место антидемпинговые процессы, то есть, осуществляется законодательная защита национальных товаров от импортных бросовых цен. В 1967 году международной организацией ГАТТ (ОАТТ) принято решение об утверждении антидемпингового кодекса, который:

1. Определяет механизм выявления демпинговой цены.
2. Определяет принятие определенных мер против демпинга.
3. Определяет размеры возмещения убытка тем отраслям, которые страдают от демпинга.
- 5) Ликвидная распродажная цена - применяется при ликвидации фирмы или ассортимента; один из видов демпинговых цен.

Производство товаров и их цена зависят, прежде всего, от издержек, а величина издержек - от материалоемкости, трудоемкости и стоимости основных производственных фондов.

Материалоемкость - общее количество сырья и полуфабрикатов, материалов, электроэнергии, инструментов в расчете на единицу продукции. Товар в процессе рождения впитывает в себя эти средства, в результате чего формируется натурально-вещественная форма товара. Чем выше материалоемкость, тем выше цена. Предприниматель учитывает материалоемкость как в денежном, так и натуральном выражении. В связи с этим он ставит задачу во-первых, снизить материалоемкость товара в натуральном выражении, во-вторых, снизить материалоемкость в стоимостном выражении, в третьих, снизить материалоемкость как в натуральном, так и в стоимостном выражении.

Трудоемкость - общее количество труда, необходимое для производства единицы товара, причем предприниматель рассчитывает трудоемкость, исходя из учета не только непосредственных работников, но и управленческого и вспомогательного персонала. Учет трудоемкости также осуществляется в стоимостной и натуральной формах. Чаще всего используется натуральный подход. Рационализация производства путем снижения трудоемкости сводится к следующим мерам:

- 1) Сокращение трудозатрат в натуральном и денежном выражении путем ликвидации простоев, уплотнением рабочего дня и т.п.
- 2) Сокращение трудозатрат путем качественного совершенствования затрат с различными типами трудоемкости в натуральной и денежной формах.

На стоимость товара влияет стоимость основных средств производства в расчете на единицу выпускаемой продукции. Она рассчитывается путем деления стоимости всех технических средств, используемых в процессе производства, на количество продукции, причем расчет осуществляется по каждому техническому средству в отдельности, поскольку срок службы различных

технических средств производства неодинаков. Каким образом предприниматель добивается экономии на данном факторе производства?

- а) Находит более производительное оборудование.
- б) Находит более приемлемых поставщиков оборудования с более низкими ценами.
- в) Подменяет оборудование одной единицы другой единицей, но с различным сроком эксплуатации или с различной производительностью.

Наконец, для предпринимателя очень важно учитывать жизненный цикл товара. Каждый товар проходит свой жизненный цикл, начиная от проектирования и заканчивая процессом снятия с производства. Здесь выделяют стадии:

1. Ввода.
2. Роста.
3. Зрелости.
4. Устаревания.
5. Снятия с производства.

На первой стадии идет процесс освоения товара потребителем и товаром рынка. Здесь намечается минимальная отдача или же внедрение с убытками. Наибольшие выручки предприниматель получает на стадии роста, а наибольшие прибыли – на стадии зрелости. Задача предпринимателя состоит в том, чтобы сократить стадию ввода, продлить стадию зрелости и перекрыть стадию старения, не доходя до стадии естественного снятия с производства.

Таким образом, объектом предпринимательской деятельности является товар. предпринимателю нужно знать процесс производства, позиционирования, обслуживания и снятия товара.

В современных условиях перед нашим обществом стоит задача возрождения предпринимательства в России в связи с переходом к рынку. Эта проблема имеет два аспекта:

1. Возрождение специфических российских форм предпринимательства, существовавших до 30-х годов нашего столетия.
2. Учет мировой практики развития предпринимательства.

Возникновения предпринимательства в России относят еще ко временам Юрика. Зачинателями предпринимательства были русские купцы, которые на свой страх и риск формировали предпринимательские отношения с Византией и Востоком. В 15 веке в России начали формироваться первые торговые центры и объединения. Предпринимательство из сферы внешнеэкономической деятельности переносится на российскую почву, первоначально в посредничестве и торговле. В петровскую же эпоху происходит собственно становление предпринимательства в России; спрос на предпринимательство и предпринимателей был создан его реформами, бурным развитием промышленности. Наиболее яркими предпринимателями того времени были Демидовы.

Переломным моментом в истории русского предпринимательства стал 19 век. Предпринимательство из государственного превратилось в свободное рыночное. Ключевая роль здесь принадлежала указу Александра Первого о вольных хлебопашцах, согласно которому помещики должны были отпускать крестьян с землей за выкуп. В Санкт-Петербурге был организован первый коммерческий банк с шестью филиалами в крупнейших городах России, создано первое объединение предпринимателей.

Следующими стимулами к развитию предпринимательства послужили отмена крепостного права в 1861 году и промышленный переворот в 1888 году – в России активно начали возникать акционерные общества, коммерческие и кредитные банки, объединения и ассоциации. В 1870 году произошел первый торгово-промышленный съезд, который констатировал существование в Рос-

## This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

сии свободного предпринимательства. В 1886 году был принят закон, который впервые регулировал трудовые отношения между предпринимателями и рабочими. К девяностым годам в России уже сложилась развитая индустриальная база, а в результате экономических реформ Витте российский рубль стал конвертируемым, и в Россию потекли иностранные инвестиции.

В начале XX века в России начали массово возникать концерны, синдикаты, тресты. В 1914 году предпринимательство стало массовым, а предприниматель превратился в ключевую фигуру экономики. Но этот процесс был прерван Первой Мировой войной, революцией и гражданской войной. Оживилось же предпринимательство в связи с НЭП. На долю частного сектора приходилось около четверти промышленного производства и три четверти розничной торговли. Но с 1928 года началось активное сворачивание НЭП.

Возрождение предпринимательства в России началось с закона о предприятиях предпринимательской деятельности в 1990 году. Затем был принят гражданский кодекс, который регулирует все вопросы о предпринимательстве (отменил закон 1990 года). Сегодня, в соответствии с российским законодательством, предпринимательство имеет следующие черты:

1. Предпринимательство получило юридический и экономический статус.
2. Выработан категориальный аппарат предпринимательства.
3. Определены в аспекте цивилизованных рыночных отношений организационно-правовые формы предпринимательства.
4. Значительно расширилась и определилась сфера предпринимательской деятельности.
5. Определена субъектная и социальная база предпринимательства.
6. Разработан как общий механизм, так и конкретные виды предпринимательской деятельности.
7. Гражданский кодекс привел в соответствие отечественные формы предпринимательства с формами промышленно развитых стран.

Какими чертами характеризуется предпринимательство у нас?

1. Отсутствие профессионализма.
2. Небольшой исходный накопленный капитал.
3. Развитие посредничества – простого и легкого пути первоначального накопления капитала.
4. Несовершенная и зачастую противоречивая правовая основа предпринимательства.
5. Взаимосвязь предпринимательства, преступности, рэкета и сращивание с мафиозными структурами, государственными структурами и правоохранительными органами. Сегодня в ходе опросов около 80% предпринимателей утверждают, что дают взятки, как единственный способ решения возникающих проблем.

Особенности российского предпринимательства связаны с возникновением ряда конкретных проблем:

1. Проблемы использования зарубежного опыта и перенесения его в Россию. Сегодня за рубежом существует цивилизованный социальный рынок, ориентированный на потребителя, на рост и увеличение масштабов и объема производства, на рост объема продаж и экономию на масштабах, снижение цен и социализацию всех сфер рынка. В России же в результате реформы пока создан "дикий" рынок, который ориентируется на торгово-посредническую деятельность и финансовые операции, опосредованный и контролируемый криминальными структурами. Погоня за наживой любыми путями обусловила глубокую дифференциацию в доходах населения при общем сокращении объема производства, росте безработицы, инфляции, преступности. Поэтому, в современных условиях, вступая в предпринимательство, бизнес, следует учитывать, что Ваше предприятие окажется в сфере этих отношений, то есть, в

сфере системного риска при дефиците капитала и критической массы цивилизованных рыночных субъектов.

2. Проблема выбора и организации бизнеса, способного выстоять в данных условиях и затем адаптироваться в цивилизованном рынке. Следует отметить, что за последние два года происходят положительные сдвиги как на уровне страны, так и в сфере предпринимательства – правительственная программа 1996/97 годов. Характерной ее особенностью является ориентация на сферу производства, что выражается в изменении налоговой системы в пользу производства и предоставлении государственных льгот предпринимателям, занимающимся процессом производства. Новый этап развития рынка, который начнется с конца 1997/98 годов, потребует, прежде всего, профессионализма.

## ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

### Лекция N 2 Мухаровского Н.В.

#### Предпринимательские идеи и их реализация

Каждый предприниматель должен обладать определенными предпринимательскими идеями. Предпринимательские идеи – отражение в сознании предпринимателя существующих у потребителя потребностей или предугадывание таких потребностей в будущем, а также представление о том, каким образом эти потребности можно удовлетворить. В практическом аспекте предпринимательские идеи имеют две особенности:

1. Без наличия конкретной идеи невозможна предпринимательская деятельность.
2. Ни один предприниматель не может обойти процесс накопления, отбора и анализа предпринимательских идей.

В каждом случае процесс накопления, отбора и анализа идей имеет свои особенности. Однако, существуют и общие принципы и закономерности, которые представлены ниже.

1. Предпринимательские идеи накапливаются в определенном аспекте, направлении, связанном с предпринимательской деятельностью данного субъекта. Процесс накопления идей осуществляется за счет следующих источников:

- 1) Товарный рынок. Из товарного рынка, от торговых агентов поступает информация о дефиците продукции, новых технологиях, которые могут стать источником предпринимательской деятельности.
- 2) Анализ структурного или географического разрыва в процессе общественного производства. Анализ структурного разрыва показывает, какие виды продукции производятся, какие не производятся, или же в технологической цепочке производства данного продукта могут иметь место разрывы. Что же касается географических разрывов, то это дает возможность выявить, что производится в данном регионе, стране, за рубежом.
- 3) Достижения науки и техники. Каждый предприниматель должен следить за всеми инновациями и общими тенденциями научно-технического прогресса, в том числе и не связанными с его непосредственной деятельностью.
- 4) Рождение предпринимательской идеи на основе анализа уже производимого продукта. Это либо модификации продукта, либо перенос его

из одной сферы в другую.

5) Предугадывание на основе знания закономерностей спроса возникновения в будущем той или иной потребности.

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

2. Предприниматель из накопленных идей осуществляет отбор наиболее перспективных и отвечающих его конкретным условиям производства. Критериями отбора являются следующие:

а) эффективность идеи;

б) перспектива завоевания рынка;

в) длительность рабочего периода, то есть, время, необходимое для реализации идеи;

г) размер капитала, необходимого для реализации идеи;

д) доступность и цена ресурсов;

е) наличие необходимой рабочей силы.

В целом, отбор идей осуществляется в определенном порядке (хотя нельзя сказать, что именно данный порядок отбора является наиболее точным и решающим):

1) Потребность в первоначальном капитале.

2) Норма прибыли.

3) Срок окупаемости.

4) Объем производства.

5) Стратегическая цель.

Коэффициент нормы прибыли рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{пр} = \frac{\text{Цена продукта} - \text{Издержки производства}}{\text{Первоначальный Капитал}} * 100\%$$

3. После отбора необходимой идеи осуществляется ее конкретный анализ на основе конкретных экономических показателей. Эта идея подвергается предпринимательской экспертизе, осуществляемой или экспертной службой фирмы, или же специально приглашаемыми независимыми экспертами. Обычно экспертиза состоит из следующих этапов:

1) Выявление конъюнктуры рынка. Сопоставляется спрос и предложение.

2) Выясняется, на что можно рассчитывать при реализации данного товара, работ или услуг. Верная оценка риска предпринимательского риска и выбор методов управления риском. Именно в этой связи новые фирмы, предприниматели исходят не из средних цен, сложившихся на рынке, а из предельно низких, то есть, считается, что такую цену предприниматель получит обязательно.

3) Выяснение расходов по производству и сбыту товара (прежде всего, подсчитываются издержки производства).

Издержки = Амортизация + Сырье + Рабочая сила + Накладные расходы  
Амортизация рассчитывается с учетом нескольких факторов: полной стоимости основных производственных фондов, полного нормативного срока износа основных фондов, объема производства продукции. Расчеты осуществляются по каждому техническому средству, то есть, по каждой единице основных производственных фондов. Затем величина их суммируется и делится на количество продукции. При продаже избытки - эквивалент амортизации - зачисляются в фонд амортизации, который используется для капитального ремонта, модернизации и реновации фондов. В условиях современного предпринимательства в промышленно развитых странах, как правило, фирмы, боясь физического и, в особенности, морального старения оборудования, используют ускоренную амортизацию. Ускоренная амортизация позволяет увеличить финансовые активы фирмы и фонд накопления и перекрыть без особого убытка фазу

старения. В этой связи определяется коэффициент перекрытия как соотношение между различными точками на кривой старения. При расчетах стоимости сырья за основу расчета берется стоимость того его количества, которое расходуется на производство единицы товара. Затем результат умножается на количество произведенной продукции. При втором методе подсчета количество израсходованного в процессе производства сырья делится на количество продукции. Стоимость рабочей силы – для ее определения берут суммарный фонд заработной платы работников, включающий заработную плату основного и вспомогательного персонала, и делят его на количество производимой продукции. Накладные расходы также рассчитываются на единицу продукции – стоимость электроэнергии, транспортные расходы, маркировка, упаковка, канцелярские и административные расходы, etc – делятся на количество произведенной продукции.

4) Выявляется эффект от реализации идеи. Здесь используется метод дисконтирования, суть которого заключается в следующем: на основе имеющихся средств прогнозируется возможный доход. Затем, в зависимости от уровня ставки процента, прогнозируемая по годам прибыль умножается на коэффициент дисконтирования. Из полученной суммы выделяется разность.

5) Создается экспертное заключение, на основе которого принимается решение о реализации предпринимательской идеи. Схема экспертного заключения такова:

I. Определяется конкретная технология с соответствующей документацией. Технология представляет собой набор методов, приемов и технических средств производства по обработке, изменению и преобразованию сырья и материалов в процессе производства товаров. При этом необходимо учитывать как общие закономерности научно-технического прогресса, так и специфику технологии по производству именно данного товара.

II. Определяется объем, структура средств производства, материалы, необходимые для данной технологии, а именно:

- а) машины, станки, оборудование;
- б) энергия, транспорт, сырьевые ресурсы;
- в) здания, сооружения, склады, помещения, etc.

III. Определяется необходимый объем исходного капитала. Согласно принятой трактовке, это:

- а) все технические средства производства;
- б) материализованный основной капитал;
- в) денежные средства, необходимые для начальной деятельности;
- г) интеллектуальная собственность.

Прежде всего, первоначальный капитал – это та сумма средств, которая затрачивается с начала предпринимательской деятельности. Он состоит из основного капитала (здания, оборудование производственных участков, оборудование офиса, станки, приборы, инструменты, автотранспорт) и оборотного капитала (сырье, товары на складе, задолженность по кредитам, кассовый остаток, текущий счет).

В условиях России, при дорогостоящих кредитах и неготовности государства оказывать помощь начинающим предпринимателям, источником первоначального накопления капитала может служить так называемый метод скрытых партнерских связей:

1. Разрабатывается проект.
2. Проект разбивается на составные части.
3. Эти части распределяются между партнерами по бизнесу.

4. Партнеры поставляют готовые узлы и детали.
5. Автор проекта осуществляет сборку, компоновку изделия.
6. Готовые изделия поставляются торговым агентам за деньги.
7. Осуществляются расчеты с партнерами.
8. Начинается новый цикл производства.

Такой вариант первоначального накопления капитала возможен, если партнеры не требуют предоплаты. Если же условием является предоплата, то можно взять аванс у торговых агентов под поставки продукции. Ну, а если и торговые агенты не согласны давать аванс, следует обратиться в банк, причем также можно исходить из нулевого размера первоначального капитала. В случае, если банку представлен надежный проект, он дает письменное обещание рассчитаться по определенным платежам. Это согласие называется аваль; при этом на обратной стороне векселей, выдаваемых банком, ставится подпись банка - аллонж.

4. Следующее условие реализации идеи - определение необходимого объема сырья и материалов.

5. Выясняется, какие работники необходимы для организации дела.

6. Определяется, кто конкретно будет возглавлять дело и нести ответственность.

7. Разрабатывается организационная структура управления фирмы.

8. Разрабатывается система сбыта готовой продукции (кто будет заниматься сбытом, потребитель, способ продажи, коммуникации).

9. После анализа предпринимательской идеи и определения направления ее реализации заключительным этапом является составление бизнес-плана. Бизнес-план представляет собой описание того дела, которым думает заниматься предприниматель. Здесь дается перечень основных проблем и определяются пути их решения. В промышленно развитых странах без бизнес-плана не начинается ни одного предпринимательского дела; без такого документа нельзя установить отношения с кредиторами и поставщиками. Назначение бизнес-плана - не только описать свое дело, но убедить партнеров по бизнесу в реальности и прибыльности дела. Бизнес-план имеет следующую структуру:

1. Небольшое резюме - около полутора страниц. Следует иметь в виду, что это наиболее важная часть бизнес-плана, составляемая после анализа всех его разделов. Адресность резюме, его назначение в том, чтобы убедить кредиторов и партнеров по бизнесу в выгодности предстоящего дела, заинтриговать потенциального инвестора самой идеей, заставить его прочитать весь бизнес-план до конца, а не отложить его в сторону.

2. Основная часть. Начинается с первого раздела, где дается описание товара или услуги, которым собирается заниматься предприниматель. Подробно описываются его (товара) характеристики, делается особый акцент на основании выбора именно этого товара. Следует подчеркнуть конкурентоспособность товара; очень подробно этот вопрос рассмотрен в работах Майкла Портера, который выделил два подхода к конкурентоспособности товара:

- 1) Преимущества первого порядка - более низкие издержки производства.
- 2) Преимущества высшего порядка - преимущества, связанные с производством товара на основе новой технологии производства или же в высшей степени модифицированный товар, который комплексно удовлетворяет потребности потребителя.

Портер особое внимание уделил так называемым товарам-новинкам, имеющих очень высокое качество, но идущих по пробной (как правило, заниженной) цене - подобную стратегию применяют, к примеру, японские фирмы при внедрении нового товара на рынок.

Лекция N 3 Мухаровского Н.В.

Бизнес-план; базовые и организационно-правовые  
формы предпринимательства

Во втором разделе бизнес-плана необходимо оценить рынок сбыта товара; емкость второго раздела составляет 5-6 страниц текста. Раздел содержит два основных момента: оценку потенциальной возможности роста рынка и оценку возможностей объема продаж.

В третьем разделе бизнес-плана содержится информация о конкурентах. Он освещает следующие вопросы:

- а. Кто является крупнейшим производителем аналогичного товара?
- б. Каков характер товара-конкурента, на какой основе он производится?
- в. Каков характер рекламы конкурента (обычная, силовая)?
- г. Каков уровень цен на аналогичные товары? Можно ли снизить собственные цены, и сколько рынка можно захватить посредством цены?

Четвертый раздел посвящен плану маркетинга. В нем показаны следующие основные моменты:

- а. Сегмент рынка.
- б. Схема распространения товара.
- в. Ценообразование.
- г. Реклама.
- д. Методы стимулирования продаж.
- е. Послепродажное обслуживание.
- ж. Мероприятия по повышению имиджа фирмы.

Пятый раздел отвечает за план производства. Здесь необходимо рассмотреть вопросы:

- а. На каком предприятии будет производиться товар?
- б. Откуда и какое оборудование будет приобретено, каков характер технологии?
- в. Какие поставщики сырья и материалов будут задействованы?
- г. Какие проблемы существуют в производстве данного товара, и каковы пути их решения?
- д. Анализ издержек производства.

Шестой раздел следует посвятить анализу партнеров по бизнесу, соучредителей.

- а. Характеристика соучредителей.
- б. Анализ состава менеджмента.
- в. Условия найма, оплаты, переподготовки персонала.
- г. Характеристика состава персонала (рабочих).
- д. Законодательство по труду.

Отдельной строкой в этом разделе идет тип организации фирмы (организационная структура управления).

Седьмой раздел освещает правовые вопросы деятельности предприятия. Здесь следует иметь в виду определение формы собственности и юридического статуса; обязательно следует указать организационно-правовую форму, обосновать причину выбора той или иной формы собственности.

Восьмой раздел полностью посвящен предпринимательскому риску. В нем нужно:

1. Отразить виды риска.
2. Оценить возможные потери.
3. Определить методы управления риском.

В девятом разделе содержится финансовый план. В качестве приложения

здесь следует дать следующие документы:

- 1) прогноз объема реализации;
- 2) баланс денежных поступлений и расходов;
- 3) таблица доходов и затрат;
- 4) прогнозируемый баланс активов и пассивов;
- 5) график достижения безубыточности.

Что касается графика безубыточности, то здесь следует исходить из объема реализации и дать не менее трех вариантов уровня цен. Структура таблицы графика безубыточности такова:

Наименование товара или услуги	Варианты цен	Выпуск			Переменные издержки	Постоянные издержки
		1 год	2 год	3 год		

Таблица доходов и затрат представляет собой следующий вид:

Показатели	Первый год работы Кварталы			
	1	2	3	4

В качестве показателей учитываются:

- 1) объем продаж (выручки от реализации минус НДС);
- 2) основные затраты на производство и реализацию продукции;
- 3) прибыль от реализации;
- 4) общие хозяйственные расходы;
- 5) прибыль от основного вида деятельности;
- 6) доля прибыли в объеме продаж.

Баланс денежных поступлений и расходов предполагает учет доли рынка, емкости и перспективы рынка. Таблица баланса имеет наиболее сложную структуру:

Наименование фирмы	Адрес	Владелец	Тип бизнеса	Составитель (аудит и т.п.)	Дата составления
Показатели	1-й месяц		2-й месяц		. . .
	план	факт	план	факт	
	. . .				

К показателям относятся:

- 1) Денежные средства в наличии на начало месяца.
- 2) Денежные поступления:
  - а. выручка от реализации;
  - б. поступления по счетам товаров, проданных в кредит;

- в. ссуды и другие поступления.
- 3) Итого денежных поступлений.
- 4) Итого поступлений.
- 5) Денежные платежи на сторону:
  - а. покупка товаров;
  - б. заработная плата;
  - в. платные услуги;
  - г. содержание и ремонт оборудования;
  - д. реклама;
  - е. арендная плата;
  - ж. страховые платежи;
  - з. процент за кредит;
  - и. покупка оборудования;
  - к. расходы по организации производства;
  - л. резервы;
  - м. изъятия в пользу владельцев;
  - н. прочие расходы.
- 6) Всего денежных платежей на сторону.
- 7) Денежных средств на конец месяца.

В десятом (и последнем) разделе бизнес-плана дается стратегия финансирования. Здесь необходимо изложить свой план по всей структуре средств: объем, источники, условия.

Кроме бизнес-плана в российской практике используется еще одна форма реализации предпринимательской идеи: технико-экономическое обоснование (ТЭО). ТЭО – это документ, разработанный с целью выявления экономического эффекта путем сопоставления валовых доходов и валовых расходов по проекту. Технико-экономическое обоснование состоит из таблицы, которая имеет две части: доходы и расходы, а в третьей отражается разность по балансу.

N по порядку	Расходы	N по порядку	Доходы	Разность
	статья	сумма	статья	сумма
				по балансу

С целью выяснения предпринимательских возможностей того или иного лица, а также для проверки реальности бизнес-плана необходимо провести тренинг с тем, кто его (бизнес-план) предлагает. Для этого необходимо задать ряд вопросов:

1. Какова Ваша идея? Объясните подробно, что Вы собираетесь производить.
2. Кому будут продаваться товары?
3. С кем Вы будете конкурировать?
4. Кто будет управлять фирмой? Чем лично Вы будете в ней заниматься? Сколько менеджеров и работников необходимо для ее работы?
5. Каким образом Вы будете производить продукцию (характер предприятия)?
6. Кто и каким путем будет доставлять товар на рынок? Как будет осуществляться реализация, и кто будет Вашим покупателем?
7. Какую цену Вы собираетесь назначить и почему? По какой цене продаются товары конкурентов?
8. Во что обойдется производство товара? Каковы накладные расходы?
9. Потребуются ли услуги аудита, экспертов или оценщика?

## This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Таким образом, мы рассмотрели варианты реализации предпринимательской идеи в форме бизнес-плана и технико-экономического обоснования.

Важнейшим вопросом для предпринимателя является учет экономической среды, а также понимание своей ответственности за бизнес. Предпринимательская деятельность осуществляется в определенной среде, к которой относятся, во-первых, природно-климатические условия, которые накладывают на бизнес определенные формы, а во-вторых, общеэкономические условия: правовая основа государства, финансово-кредитная политика, налоговая система, инфляция, форс-мажорные обстоятельства. Следующим фактором является учет делового цикла. Деловой цикл включает в себя четыре процесса:

1. Инфляция. Этот показатель необходимо учитывать при платежах, поставках, кредите, а также при определении рыночной стоимости активов.
2. Безработица. Уровень безработицы влияет на общий фонд заработной платы, на обеспеченность кадрами, на качество и структуру рабочей силы. Безработицу делят на фрикционную, связанную с постоянным выталкиванием и притягиванием рабочей силы в процессе производства, и структурную - возникающую в результате несоответствия рабочих мест квалификации.

Третий фактор - условия роста производительности труда. Здесь выделяют общие условия, специфические условия и общую тенденцию научно-технического прогресса.

Четвертый фактор - иностранная конкуренция. Выделяют:

- конкуренцию товаров на внутреннем рынке;
- конкуренцию товаров на внешних рынках;
- конкуренцию фирм.

Предприниматель несет ответственность за результаты своей деятельности. Во-первых, предприниматель отвечает перед законом, то есть, ему необходимо знать законодательство, гражданский кодекс. Во-вторых, он несет ответственность за конкретные контракты, договора и обязательства. Мера ответственности за их неисполнение определена Гражданским кодексом. В третьих, предприниматель несет ответственность перед обществом за результаты своей деятельности; он подвергается контролю со стороны различных общественных организаций (природоохранных, контроля качества, санитарно-эпидемиологической службы и т.п.). В четвертых, он несет ответственность перед потребителем, поскольку только удовлетворение потребностей населения обеспечивает прибыль. В пятых, предприниматель несет ответственность перед партнерами по бизнесу. Необходимо четко выполнять все условия устава или учредительского договора.

### Базовые и организационно-правовые формы предпринимательства

Прежде всего, выбор организационно-правовой формы предпринимательства зависит от целого ряда условий.

Во-первых, от уровня профессиональной подготовки предпринимателя.

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

В третьих, от уровня желаемых имущественных прав предпринимателя.

В четвертых, от характера будущей предпринимательской деятельности.

В пятых, от форм экономических связей и сотрудничества между предпринимательством.

В шестых, от первоначального капитала.

Исходя из практики предпринимательства в промышленно развитых странах, выделяют три основные базовые формы предпринимательства:

1. Индивидуальные предприятия.

2. Партнерства.

3. Корпорации.

Единоличные фирмы – бизнес, в котором собственником и предпринимателем является одно и то же лицо. Предприниматель сам организует, управляет производством и несет полную ответственность за результаты этой деятельности, но главным признаком является то, что собственность не отделена от управления. Это самая распространенная форма бизнеса; в США существует более 12 миллионов индивидуальных предприятий, и хотя по численности хозяйств они составляют 76% от общего числа предприятий, этот сектор дает всего 9% денежных поступлений валового национального продукта.

Партнерство – добровольная, официально зарегистрированная ассоциация или объединение двух или более лиц с целью ведения бизнеса. Участники объединяют денежные средства в так называемый складочный капитал. В США партнерства составляют 8% от числа предприятий, а денежные поступления в ВВП составляют 4%.

Корпорация – это фирма, существующая как юридическое лицо, собственность которой разделена на доли, паи; это в основном акционерная форма бизнеса. Характерной ее чертой является то, что она отвечает по своим обязательствам и претензиям к ней только тем капиталом, который она первоначально вложила как долю, как исходный уставный капитал. Акциями, находящимися в руках акционеров, корпорация не отвечает, а акционеры не отвечают по обязательствам корпорации и несут риск убытков в пределах имеющихся у них акций. Удельный вес корпораций в США – 16%, но они приносят 87% денежных поступлений ВВП.

Какие преимущества и недостатки имеет каждая форма? Нам следует рассмотреть их по нескольким характеристикам:

1. По уровню сложности.

Индивидуальные предприятия – самая простая форма. Расчеты осуществляются собственником; процесс открытия и закрытия предприятия не представляет существенных проблем.

При партнерстве – более сложная организовано и осуществляется производство, поскольку здесь необходимо подписывать учредительский договор, согласовывать действия и принимать коллективные решения.

У корпорации структура еще сложнее, так как для создания корпорации необходимо разрешение властей, подготовка учредительских документов, заручение поддержкой гаранта, осуществление эмиссии.

2. Способность к росту капитала.

Наиболее перспективные возможности – у корпорациях, наименьшие – у индивидуальных предприятий.

3. По ответственности.

При индивидуальной фирме ее собственник несет полную ответственность всем своим имуществом.

В партнерстве партнеры солидарно отвечают по своим обязательствам всем своим имуществом (полное товарищество). В товариществе на вере (командитном) полную ответственность несут полные товарищи, а командиты (вкладчики) – в пределах своего пая.

В корпорациях акционер отвечает только в пределах акций, общество – полностью по своим обязательствам, но не по обязательствам акционеров.

4. Контроль.

Наиболее полный контроль обеспечивается при единоличном производстве. В партнерствах присутствует коллективный контроль. Наиболее же сложная форма контроля осуществляется в корпорациях, поскольку выс-

шим органом является общее собрание акционеров, которое решает более двадцати вопросов; часть вопросов решает Совет директоров, текущие вопросы решает правление, а мелкий акционер вообще не имеет контроля.

5. Налогообложение.

Самое простое налогообложение – при индивидуальном производстве; все доходы и расходы учитываются как личные и облагаются личным подоходным налогом.

В партнерстве практическое налогообложение также осуществляется как при индивидуальном производстве.

Корпорации имеют наиболее сложную систему налогов. Суть ее заключается в том, что здесь существует двойное налогообложение: корпорация облагается налогом на прибыль, с которой она выплачивает дивиденды, а с них, в свою очередь, также берется налог.

## ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

### Лекция N 4 Мухаровского Н.В.

#### Организационно-правовые формы предпринимательства

Первой организационно-правовой формой является индивидуальная трудовая деятельность или индивидуальное предпринимательство. Индивидуальным предпринимательством называют такую форму, которая осуществляется без привлечения наемного труда; однако существующее законодательство разрешает нанимать работников на контрактной основе. Этот вид предпринимательской деятельности может осуществляться в различных отраслях производства:

- в промышленности (в виде аренды имущества, участков, цехов, оборудования государственных и промышленных предприятий);
- в кустарно-ремесленной деятельности (в виде отдельных индивидуальных ремесленных промыслов);
- в сельском хозяйстве (в виде фермерских и крестьянских хозяйств).

Индивидуальная трудовая деятельность осуществляется без образования юридического лица, с момента ее государственной регистрации. Следует иметь в виду, что к индивидуальному предпринимательству без образования юридического лица применяется законодательство, регулирующее деятельность юридических лиц. В случае осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности без регистрации к осуществляющему ее лицу при нарушении законодательства применяются меры, как к зарегистрированному юридическому лицу, причем индивидуальный предприниматель не вправе ссылаться на то, что его деятельность не была зарегистрирована.

Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, кроме имущества, определяемого законом: арендного и залогового (заложенного). Индивидуальный предприниматель может быть объявлен банкротом в соответствии с законом; при банкротстве индивидуальный предприниматель удовлетворяет претензии кредиторов всем своим имуществом в порядке, определяемом законом, а именно:

1. Требования работников, которым предпринимательской деятельностью нанесен ущерб здоровью.
2. Выплата заработной платы работникам, работающим по контракту.
3. Удовлетворение требований кредиторов.
4. Погашение задолженности перед государством.
5. Удовлетворение остальных требований (предъявленных в течении двух месяцев с момента объявления банкротства).

Вне всякой очереди удовлетворяются требования арбитражного управляю-

щего; в последнюю очередь - требования собственника.

Вторая организационно-правовая форма предпринимательства - хозяйственные товарищества и общества. Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на вклады (паи) участников (учредителей) уставным (складочным) капиталом, имуществом, образованным за счет вкладов и приобретенным в процессе производства, а также произведенным в процессе совместной деятельности, которое является собственностью товарищества, общества.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в двух формах: в форме полного товарищества и в форме товарищества на вере (командитного товарищества). Участниками полного товарищества и полными товарищами в товариществе на вере могут быть индивидуальные предприниматели или же коммерческие организации. Хозяйственные общества могут создаваться в виде акционерных обществ, а также обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью. Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере могут быть как физические, так и юридические лица. В определенных случаях допускается создание общества и одним лицом. Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать учредителями (участниками) хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере.

Хозяйственные товарищества и общества могут выступать учредителями и соучредителями других товариществ и обществ за исключением определенных случаев (можно быть членами только одного полного товарищества; товарищества на вере и полные товарищества не пересекаются).

Вкладом в уставный капитал могут быть денежные средства, ценные бумаги, имущество, здания, станки, оборудование, недвижимость, а также интеллектуальная собственность.

Хозяйственные товарищества, а также общества с ограниченной ответственностью не имеют права выпускать ценные бумаги (акции). Участники хозяйственных товариществ и обществ имеют право:

1. Участвовать в управлении товариществом или обществом, за исключением вкладчиков в товарищества на вере, а также в определенных случаях держателей привилегированных акций. Владелец привилегированных акций (префакций) имеет право голоса в случаях, когда:
  - решаются вопросы о реорганизации или ликвидации общества;
  - меняется дивиденд по префакциям;
  - выпускаются префакции, дающие более широкие привилегии владельцам.

Привилегированные акции могут выпускаться в количестве, не превышающем 25% от стоимости уставного капитала. В зависимости от участия в управлении, прибыли и возможности конвертации виды префакций делятся на участвующие и неучаствующие, кумулятивные и некумулятивные, конвертабельные и неконвертабельные. Обычно выделяют следующие виды нестандартных префакций:

- акции с участием в прибыли - имеют минимальный гарантированный дивиденд, который корректируется согласно различным экономическим показателям в сторону увеличения при наличии прибыли у акционерного общества;
- акции с участием в управлении - имеют полное или частичное право голоса;
- акции с плавающим дивидендом - имеют минимальный установленный размер дивиденда, и он корректируется по различным макро- и микроэкономическим показателям (уровень инфляции, ставка ЦБ и

- т.п.) – похожи на акции с участием в прибыли;
- акции с кумулятивным доходом – позволяют акционерному обществу уклоняться от выплаты дивидендов в случае недостаточных доходов в текущем году, при этом дивиденд по акции накапливается и выплачивается полностью в ближайшем прибыльном году;
  - конвертируемые акции – в определенное время по определенному курсу могут быть обменены на обыкновенные акции;
  - возвратные выкупаемые акции – по мере накопления средств акционерное общество, выпустившее их, выкупает выкупные акции на рынке и погашает их (это должно быть указано в проспекте эмиссии);
  - возвратные отзывные акции – акционерное общество объявляет сроки отзыва и сериями отзывает и погашает акции.
2. Получать информацию о деятельности товарищества или общества, знакомиться с финансовыми и бухгалтерскими отчетами.
  3. Принимать участие в получении прибыли.
  4. Получать часть стоимости имущества в случае ликвидации товарищества или общества после удовлетворения требований кредиторов.

Участники хозяйственных товариществ и обществ обязаны:

1. Вносить вклады в размере и в период, установленный учредительскими документами (до регистрации – 50% доли, остальная часть вносится в течении года после регистрации).
2. Не разглашать коммерческие и служебные тайны.
3. Нести ответственность, которая определяется законом по отношению к товариществам и обществам.

Хозяйственные товарищества и общества могут быть преобразованы в другие виды товариществ и обществ, а также в производственные кооперативы. При этом полные товарищи, ставшие акционерами и обособившие свое имущество в качестве доли в уставном капитале, несут ответственность по своим обязательствам в прежнем товариществе всем своим имуществом еще в течении двух лет по прекращении его существования.

Полным товариществом называется такое товарищество, в котором его участники (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются определенным видом предпринимательской деятельности и несут полную солидарную ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом. Данное лицо может быть участником только одного полного товарищества. Фирменное название полного товарищества должно соблюдать либо имена всех полных товарищей и слова "полное товарищество", либо имена одного-двух полных товарищей, которым поручено управление товариществом со словами "полное товарищество".

Полное товарищество действует на основе учредительского договора, который подписывается всеми полными товарищами и включает цель, вид, предмет деятельности, доли, обязанности и другие условия предпринимательской деятельности. Управление в полном товариществе осуществляется совместно, то есть, при решении вопросов должны присутствовать все участники, если в учредительском договоре не записано иное. Каждый участник полного товарищества имеет право действовать от имени товарищества, если в учредительском договоре не записано, что управление осуществляется совместно, или же, что управление поручено одному-двум участникам. При совместном управлении необходимо для решения вопроса согласие всех участников. Если управление поручено нескольким участникам, то для действий от имени товарищества необходимо иметь доверенность от этих руководителей.

Участник полного товарищества обязан:

1. Участвовать в работе товарищества в соответствии с учредительским договором.
2. Внести свою долю в складочный капитал в установленные сроки (см. выше). Товарищество вправе накладывать штраф на участника, не оплатившего свою долю, в размере 10% к сумме неоплаченной части.
3. Участник не имеет права без согласия других участников заключать договора от имени товарищества в своих интересах или интересах третьих лиц по вопросам, составляющим предмет деятельности товарищества. В случае нарушения данного обязательства товарищество вправе:
  - а) потребовать возмещения убытков в результате неосуществления деятельности товариществом;
  - б) потребовать вернуть товариществу всю выгоду, полученную от совершения сделки.

Распределение прибылей и убытков в товариществах:

1. Прибыли и убытки товарищества распределяются между его участниками прямо пропорционально величине вкладов каждого из них, причем не допускается соглашение, по которому кто-либо из участников освобождается от несения убытков и получения прибылей (поскольку это является эксплуатацией).
2. Если стоимость чистых активов товарищества в результате его функционирования станет меньше размера складочного капитала, то такому товариществу запрещено распределять прибыли среди своих участников до того момента, когда стоимость чистых активов превысит размер складочного капитала.

Ответственность участников полного товарищества:

1. Участники несут полную ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом.
2. Участник полного товарищества, не являющийся учредителем (вступивший в товарищество уже после его учреждения), несет полную солидарную ответственность по всем обязательствам, возникшим до его вступления.
3. Участник, выбывший из товарищества, продолжает нести ответственность по обязательствам, возникшим при нем, в течении двух лет после выхода из товарищества.

Изменение состава участников полного товарищества:

Участники товарищества могут требовать по суду исключения из своего состава участника при грубом нарушении им своих обязанностей в соответствии с учредительским договором или при профессиональной непригодности. Участник полного товарищества вправе также самостоятельно выйти из него, предупредив товарищество за шесть месяцев до выхода, если товарищество создано бессрочным; если же срок существования товарищества проставлен в учредительском договоре, то выйти из него можно лишь по окончании срока, за исключением чрезвычайных обстоятельств. Выбывающему участнику должна быть выплачена стоимость части имущества, составляющего его долю в складочном капитале, и заработная плата за период работы в товариществе. По соглашению между участниками доля может быть выплачена в натуральной форме, причем расчеты осуществляются по балансовой стоимости на день выбытия.

В случае наследования доли наследник может стать членом или участником товарищества только при согласии остальных участников. При отсутствии такого соглашения наследнику должна быть выплачена стоимость наследуемой доли.

## This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Участник имеет право передать свою долю или ее часть другому участнику или третьему лицу с переходом полностью или частично всех прав и ответственности.

Если по обязательствам участника возникли претензии кредиторов об изъятии его доли в складочном капитале в счет оплаты долгов, то такое изъятие допускается только если у участника нет иного имущества. Расчеты осуществляются по балансовой стоимости на момент предъявления требований кредиторов. Изъятие доли автоматически прекращает участие в товариществе, но бывший участник продолжает нести ответственность в течении двух лет.

Ликвидация полного товарищества:

Ликвидация полного товарищества осуществляется в соответствии с законодательством о банкротстве, или когда остается единственный участник, но ему предоставляется право в течении шести месяцев преобразовать товарищество в общество.

Товарищество на вере (командитное товарищество) - такое товарищество, в котором наряду с полными товарищами, в соответствии с заключенным договором осуществляющими предпринимательскую деятельность и несущими полную солидарную ответственность всем своим имуществом, имеются вкладчики, не ведущие предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающие по своим обязательствам в размере своего вклада.

Положение полных товарищей в товариществе на вере идентично их положению в полном товариществе. Фирменное наименование товарищества на вере должно содержать либо имена всех полных товарищей и слова "товарищество на вере", либо имена 1-2 полных товарищей со словами "и К" и "товарищество на вере". Если же в название включено имя вкладчика, то он автоматически становится полным товарищем.

Товарищество на вере также действует на основе учредительского договора, который подписывают только полные товарищи. В нем указываются цели, задачи, предмет деятельности, доли, etc.

Управление товариществом на вере:

Управление делами осуществляется полными товарищами; вкладчики в управлении не участвуют. Выступать от имени товарищества в сделках они (вкладчики) имеют право только по доверенности; также они не имеют права осуждать, оспаривать действия полных товарищей.

Права вкладчиков:

1. Вкладчик вносит свой вклад в определенные сроки и обязан получить свидетельство о вкладе от полных товарищей.
2. Вкладчик имеет право получать часть прибыли, пропорциональную своей доле в складочном капитале.
3. Вкладчик имеет право знакомиться с финансовой и бухгалтерской информацией.
4. Вкладчик имеет право выйти из товарищества по окончании финансового года, получив свой вклад в порядке, определенном учредительским договором.
5. Вкладчик имеет право передать свой вклад или его часть другому вкладчику с передачей соответствующих прав.

Ликвидация товарищества на вере:

Ликвидация товарищества на вере осуществляется, если выбывают все вкладчики, но в этом случае полные товарищи могут преобразовать товарищество в полное.

Ликвидация товарищества на вере осуществляется также в соответствии с Законом о банкротстве, но при этом вкладчики имеют преимущества перед

полными товарищами на получение части имущества при ликвидации после удовлетворения всех требований кредиторов. Если в товариществе на вере сохраняется или имеется один полный товарищ и один вкладчик, то такое товарищество продолжает функционировать, то есть, сохраняет свою организационно-правовую форму.

## ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

### Лекция N 4 Мухаровского Н.В.

#### Организационно-правовые формы предпринимательства. Часть вторая.

Общество с ограниченной ответственностью – общество, созданное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли в размерах, определяемых учредительскими документами. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах своей доли. Если участники внесли свой вклад не в полном размере, то они отвечают солидарно по обязательствам в пределах неоплаченной части. Фирменное название общества с ограниченной ответственностью должно включать в себя слова "общество с ограниченной ответственностью". Количество участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать установленного законом максимума: 50 человек (если количество участников превышает эту цифру, то общество должно реорганизоваться в акционерное общество открытого типа или производственный кооператив; реорганизация должна быть выполнена в течении года, в противном случае такое общество ликвидируется).

Учредительскими документами являются учредительский договор, подписанный всеми учредителями (за исключением случая, когда имеется только один участник), и Устав, утвержденный всеобщим собранием учредителей.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью состоит из вкладов его участников. Он не может быть менее определяемого законом минимума (100 минимальных заработных плат). К моменту регистрации общества уставный капитал должен быть оплачен не менее, чем на 50%; остальная часть должна быть выплачена в течении года. При нарушении этого условия общество обязано уменьшить размер своего уставного капитала, а также, в случае его снижения ниже установленного минимума, ликвидироваться. Кроме того, если по окончании второго года и последующих лет стоимость чистых активов общества будет меньше размера уставного капитала, обществу следует уменьшить уставный капитал до размера чистых активов. При любом изменении размера уставного капитала новый размер должен быть отражен в Уставе, а справка об изменении – подана в регистрировавшую общество организацию. При изменении уставного капитала также необходимо предупредить кредиторов, которые имеют право потребовать прекращения сделки, досрочного ее исполнения, либо возмещения убытков. Повышение же уставного капитала допускается только после внесения всеми участниками своих долей в капитал.

Органы управления общества с ограниченной ответственностью.

Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание. К исключительной компетенции общего собрания относятся следующие вопросы:

- изменение уставного капитала;
- создание исполнительных органов и ревизионных комиссий;
- утверждение годовых отчетов и бухгалтерского баланса;
- распределение прибылей и убытков;

- реорганизация и ликвидация.

В обществе с ограниченной ответственностью может быть коллегиальный исполнительный орган или единоличное правление - генеральный директор (как правило, вторая форма оказывается наиболее предпочтительной и поэтому распространенной). Если исполнительный орган представляет один человек, то им может быть как член общества, так и лицо, работающее по контракту.

Общество должно постоянно осуществлять финансовый контроль своей деятельности, но следует подчеркнуть, что ежегодных публикаций отчетов о деятельности от общества не требуется, за исключением отдельных случаев (банкротство). Общество с ограниченной ответственностью имеет право реорганизоваться в акционерное общество или производственный кооператив.

Права участников общества с ограниченной ответственностью.

Участник общества имеет право передать, уступить, продать свою долю одному или нескольким членам общества; продажа доли третьим лицам возможна только в том случае, если это записано в Уставе. Однако и в этом случае участники общества имеют преимущества по сравнению с третьими лицами (хотя, опять же, Уставом может быть определено иное). Если в течение одного месяца участники не воспользовались правом приобретения, то доля продается третьему лицу; в случае, когда в Уставе записано, что доля не может быть продана третьему лицу, выходящему участнику возмещается стоимость доли (возможно возмещение в натуральной форме). При отказе участников приобрести долю после ее выкупа, она приобретается на баланс общества, но в течении года она все равно должна быть:

а. продана другим участникам общества;

б. третьим лицам;

в. погашена с уменьшением уставного капитала.

Доли в уставном капитале могут переходить по наследству. В Уставе может быть записано, что для вхождения наследника в члены общества необходимо согласие всех остальных членов; в этом случае при отсутствии согласия всех членов наследнику выплачивается стоимость доли (расчет осуществляется на день продажи доли).

Любой участник имеет право покинуть общество в любое время.

Общество с дополнительной ответственностью - создается одним или несколькими лицами. По сравнению с перечисленными выше обществами оно имеет одну интересную особенность:

Участники общества несут полную солидарную ответственность всем своим имуществом по своим обязательствам одинаковым для всех кратным размером к стоимости вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность перед обществом распределяется среди других участников в соответствии с долями, а если ее нельзя распределить по долям, ее несут солидарно.

#### Акционерные общества.

Акционерную форму предпринимательства дали промышленно развитые страны. Расцвет акционерной формы приходится на последнюю треть XIX - начало XX веков. В современных условиях корпоративное предпринимательство является определяющей формой в промышленно развитых странах. Так, в США удельный вес акционерных обществ среди других форм собственности составляет 14%, но они дают 87% ВНП. Каковы же причины возникновения акционерных обществ?

В промышленно развитых странах, где акционерные общества стали ес-

## This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

тественным результатом развития производительных сил, такими причинами являются:

1. Рост масштабов и объема производства, которые выдвинули перед обществом задачи, не имеющие решения в рамках индивидуального накопления капитала, то есть, потребовалось объединение индивидуальных капиталов в один большой капитал.
2. Организация производства могла осуществляться на долевых началах и с учетом интересов всех участников совместного производства. В России эти процессы начались сверху в соответствии с логикой реформ. Акционерные общества в России – это форма соединения традиций коллективного производства прежней системы с требованиями рынка и частной собственности. Поэтому коллективно-частная форма собственности и явилась средством разрешения противоречий.

В современных условиях существует пакет законодательных актов, регулирующих деятельность акционерных обществ:

- Закон об акционерных обществах;
- Гражданский кодекс;
- Указ Президента РФ о регулировании рынка ценных бумаг на основе Федеральной комиссии (ноябрь 1994);
- Указ Президента РФ от 1 июля 1992 года N721 об организационных мерах по преобразованию государственных и муниципальных предприятий в акционерные общества открытого типа;
- программа приватизации 1992 года и после 1 июля 1994 года;
- Указ Президента РФ о мерах по защите прав акционеров N 1769, 1993 год;
- Положение о порядке выплаты дивидендов по акциям и процентов по облигациям.

Создание акционерного общества.

Акционерное общество создается физическими и юридическими лицами. Число участников в акционерном обществе открытого типа не ограничено, в акционерном обществе закрытого типа – до 50. Акционерное общество может быть создано одним лицом и состоять из одного лица в случае приобретения им всего пакета акций акционерного общества.

Акционерное общество может создаваться и юридическими лицами, но оно не может быть создано одним хозяйствующим субъектом. Акционерное общество, созданное в процессе приватизации, учреждается Комитетом по управлению имуществом (после продажи акций такие общества функционируют как обычные).

Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков только в пределах принадлежащих им долей или акций. Общество не отвечает по обязательствам своих акционеров, но несет полную ответственность по своим обязательствам. Учредители несут солидарную ответственность:

- а) По обязательствам общества в пределах неоплаченной доли.
- б) По обязательствам, возникшим до регистрации общества. Но рядовые акционеры отвечают за них только если они были утверждены общим собранием.

Для решения о создании акционерного общества и создания учредительских документов созывается учредительское собрание, где и утверждаются эти документы. Для регистрации акционерного общества необходимо представить:

1. Заявление в произвольной форме.
2. Устав.
3. Справка о пошлине.

4. Протокол учредительского собрания.

Следует помнить: если общество создано на основе закона, то Устав разрабатывается самим учредителем. Если же общество создано в процессе приватизации на основе Указа 721, то здесь существуют типовой Устав, причем учредительскими документами в таком случае являются:

1. Акт оценки имущества.
2. Типовой Устав.
3. План приватизации.

При этом создается приватизационная комиссия.

Регистрация акционерного общества осуществляется администрацией в районах и в городах регистрационной палаты в течении 30 дней с момента представления документов. Однако регистрация считается недействительной, если в течении 30 дней после регистрации в регистрирующий орган не дана справка об оплате 50% акций (или уставного капитала). За регистрацию взимается единовременный сбор, не возвращаемый в случае отказа в регистрации. Отказ же может быть осуществлен по двум причинам:

- а) Неправильно оформлены документы.
- б) Нарушен порядок создания акционерного общества.

За учредителем остается право обращаться в арбитражный суд для принудительной регистрации. Акционерное общество считается состоявшимся при внесении в государственный реестр. Зарегистрированному обществу сначала выдается временное свидетельство, затем в течении 30 дней, в случае оплаты 50% уставного капитала, - постоянное.

Виды акционерных обществ.

Акционерные общества бывают открытого и закрытого типа. Согласно новому законодательству, это два типа одной организационно-правовой формы. Акционерное общество, участники которого могут свободно отчуждать свои акции - это акционерное общество открытого типа (АООТ). АООТ вправе проводить открытую подписку, но по Указу Президента о защите прав акционеров, открытая подписка разрешается, если капитал общества к моменту эмиссии превышает 10.000 минимальных заработных плат. Акционерное общество обязано ежегодно публиковать годовой отчет, бухгалтерский баланс и счет прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределены только среди учредителей или среди заранее известного круга акционеров называется акционерным обществом закрытого типа (АОЗТ). Закрытое АО может проводить только закрытую подписку. В АОЗТ существует так называемое преимущественное право приобретения акций общества, действующее, согласно новому федеральному законодательству:

1. Когда осуществляется реализация продажи акций третьим лицам.
2. Преимущественное право перед обществом не действует:
  - 1) при дарении и завещании;
  - 2) при продаже своим членам;
  - 3) когда акции продаются с торгов или заблокированы.

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

В АООТ теперь также существует преимущественное право акционеров в приобретении и продаже акций - при подписке на обыкновенные голосующие акции или конвертируемые ценные бумаги, когда купля-продажа происходит за деньги. Но общее собрание может наложить вето на преимущественное право сроком до одного года.

Деятельность акционерного общества не ограничивается теми видами, которые записаны в его Уставе. Сделки, выходящие за пределы уставной деятельности, но не противоречащие закону, признаются действительными. Деятельность незарегистрированного общества запрещена, все ее результаты

изымаются в федеральный бюджет.

Права и обязанности акционеров.

Акционеры имеют следующие права:

1. Участвовать в общем собрании, проводимом раз в год.
2. Избирать и быть избранным в руководящие органы.
3. Получать дивиденды или часть имущества при ликвидации общества.
4. Получать информацию о деятельности общества.
5. Выйти из общества в любой момент.

Акционеры имеют следующие обязанности:

1. Выполнение содержания Устава.
2. Соблюдение служебной и коммерческой тайны.
3. Предоставление по доверенности другой организации или Совету директоров права голосовать акциями на собрании (кроме того существует так называемый вотинг-траст).
4. Сообщение в течении 10 дней об изменении места жительства.

Уставный капитал акционерного общества.

Минимальный размер уставного капитала открытых акционерных обществ - 1.000 минимальных окладов, а в закрытых акционерных обществах - 100 минимальных окладов. Уставный капитал состоит из акций, которые при учреждении АО должны быть полностью распределены среди учредителей. Оплата акций производится в размере 50% в течении 30 дней после регистрации и остальная часть - в течении года. Требование к акционерам внести неоплаченную часть акций в уставный капитал предъявляется Советом директоров и должно быть выполнено в течении 15 дней. По неоплаченным долям взимается штраф в пользу общества в размере 10% к стоимости неоплаченной части.

Вклады в уставный капитал могут осуществляться не только денежными средствами, но и зданиями, сооружениями, имуществом, оборудованием, ценными бумагами, имущественными правами и интеллектуальной собственностью. Размер и порядок создания уставного капитала в обществах, созданных в процессе приватизации, определяется актом об оценке имущества. Уставный капитал акционерных обществ подразделяется, в отличие от опыта зарубежных стран, на,

- 1) Оплаченный (учредительский) капитал.
- 2) Привлеченный капитал (за счет акционеров).
- 3) Резервный капитал (15% уставного капитала) - на пополнение оплаченного капитала в случае убытков, выплату процентов по облигациям, на приобретение собственных акций, причем не более 10% собственных чистых активов.

Увеличение уставного капитала может происходить через:

- а. Повышение номинальной стоимости акций.
- б. Дополнительное размещение акций (запрещается размещать дополнительные выпуски акций с целью покрытия убытков).

Нужно помнить, что повышение уставного капитала возможно лишь после его полной оплаты или же после полного размещения дополнительных акций. Уменьшение уставного капитала осуществляется также двумя путями:

- а. Понижением номинальной стоимости акций.
- б. Путем выкупа части акций и их погашения. Необходимо помнить, что уменьшение уставного капитала - прерогатива только общего собрания, и необходимо предупредить кредиторов.

Если после двух лет функционирования и в дальнейшем стоимость чистых активов оказывается меньше величины уставного капитала, то необходимо уменьшить размер уставного капитала до стоимости чистых активов, что отражается в Уставе и сообщается в регистрирующий орган.

Акционерное общество эмиссирует акции. Акции делятся на обыкновенные

и привилегированные. По основной классификации у акций этих типов имеются следующие особенности:

ОА – имеют право голоса на общем собрании, дивиденд начисляется по итогам работы за год.

ПА – не имеют права голоса, дивиденд фиксирован в процентах к номиналу, имеют преимущества в плане получения части имущества при ликвидации АО. Право голоса ПА получают при реорганизации и ликвидации АО, изменении уровня дивидендов по ПА, порядка или очередности выплаты дивидендов. Кроме того, держатели ПА получают право голоса после первого собрания, на котором должно было быть принято решение о выплате дивидендов, но принято оно не было. В этом случае они имеют право голоса, пока им не выплатят дивиденды.

Акционерное общество, созданное в процессе приватизации, выпускает акции в зависимости от выбранного варианта льгот, причем комитет по управлению имуществом имеет право держать у себя от 20% до 49% или 51% акций. Как только акции будут проданы через конкурсы или аукционы по графику продажи фондом имущества, акционерное общество начинает функционировать, как и другие.

Существуют несколько видов стоимости акций:

- номинальная стоимость – определяется как уставный капитал, деленный на количество акций;
- залоговая стоимость;
- ликвидационная стоимость;
- балансовая стоимость ("книжная стоимость") – стоимость активов компании, приходящихся на одну акцию;
- эмиссионная стоимость – стоимость, по которой ценная бумага продается в ходе первичного размещения;
- курсовая стоимость;
- стоимость чистых активов на одну акцию;
- стоимость сделки купли-продажи акций.

## ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 5 Мухаровского Н.В.

### Ценные бумаги акционерных обществ

В соответствии с российским законодательством, ценные бумаги существуют либо на материальных носителях (бланках), либо в виде записей на счетах. Если акционерное общество выпускает акции в форме бланков, то ему необходимо иметь разрешение Министерства финансов; печатать акции следует на полиграфическом предприятии, имеющем лицензию от Министерства финансов. Разрешается также завозить готовые бланки из-за границы, для чего необходимо в Министерстве финансов получить лицензию на ввоз бланков. Для получения лицензии необходимо представить следующие документы:

1. Заявка в произвольной форме с указанием количества бланков.
2. Пояснительная записка о предприятии-изготовителе.
3. Сам образец бланка ценной бумаги.
4. Копия договора на изготовление бланков.
5. Копия банковской справки о внесении платы за лицензию (2% к стоимости заказа).

Если общество осуществляет бланковый выпуск, то акционеру выдаются акции; если же производится запись на счетах, то акционеру выдается выписка из реестра.

Акционерное общество имеет право выпускать облигации. Выпуск облига-

ций по номиналу не должен превышать размера уставного капитала или же размера суммы обеспечения под выпуск облигаций. Если же суммы обеспечения нет, то акционерное общество вправе выпускать облигации только по прошествии трех лет функционирования.

Облигации – ценные бумаги, свидетельствующие о предоставлении займа данному обществу со стороны физических или юридических лиц. Держатели облигаций не являются членами акционерного общества и не участвуют в управлении им. Облигации предоставляют владельцу следующие права:

1. Получить номинальную стоимость облигации.

2. Получить оговоренный процент по облигации.

Держатели облигаций имеют преимущественное право по сравнению с акционерами на распределение прибыли и на часть имущества общества при его ликвидации. Облигации делятся на:

– именные (учитываются в специальном реестре);

– на предъявителя (свободно обращаются на рынке).

Облигации могут также обращаться на фондовом рынке, как и акции. Проценты по облигациям выплачиваются раз в квартал, полугодие или год. В случае отказа от выплаты процентов в оговоренный срок эмитент может быть объявлен неплатежеспособным, или же его имущество может быть заблокировано и продано с торгов для удовлетворения требований кредиторов. Источниками выплаты процентов являются чистая прибыль эмитента и резервный фонд.

Акционеру может выдаваться сертификат акции. Выпуск сертификатов осуществляется с целью экономии средств. Сертификат – ценная бумага, свидетельствующая о том, что ее владелец является собственником определенного количества акций.

Уставом акционерного общества предопределяются два условия по количеству акций, находящихся у акционера:

1. То, что уставом может быть ограничено количество акций или количество голосов у одного акционера.

2. Акционерам может быть предоставлено преимущественное право приобретения собственных акций, причем преимущественное право в новом законодательстве, в отличие от старой системы, существует как в акционерных обществах закрытого типа, так и в акционерных обществах открытого типа. В акционерных обществах открытого типа преимущественное право акционеров возникает при размещении дополнительных акций, обыкновенных и конвертируемых в обыкновенные, которые реализуются на открытом рынке за деньги. На это право общее собрание может наложить вето, имеющее юридическую силу только в течении одного года.

Все ценные бумаги по российскому законодательству являются именными и должны пройти регистрацию вне зависимости от формы выпуска. Государственная регистрация осуществляется на двух уровнях:

1. Министерство финансов – осуществляет регистрацию, если сумма выпуска ценных бумаг одного вида не менее 50 миллиардов рублей, а также если эмиссия осуществляется государственными органами или управлениями в составе краев, областей, либо же страховыми компаниями и иностранными эмитентами.

2. Финансовое управление данной области:

– регистрируются все выпуски ценных бумаг, если сумма выпуска (в том числе и повторных выпусков ценных бумаг того же вида) менее 50 миллиардов рублей;

– вне зависимости от суммы выпуска при учреждении акционерного общества;

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

тельных выпусках эта сумма превысила 50 миллионов рублей, то необходимо иметь разрешение комитета по антимонопольной политике.

Для регистрации эмиссии необходимо иметь следующие документы:

1. Заявление на регистрацию.
2. Копия учредительских документов.
3. Проспект эмиссии.
4. Справка об уплате налога на операции с ценными бумагами (0,8%).

Ценные бумаги покупаются и продаются на так называемых первичном и вторичном рынках ценных бумаг. На первичном рынке происходит купля/продажа или размещение ценных бумаг их первым владельцам. На вторичном рынке происходит перепродажа ранее размещенных ценных бумаг новым владельцам (на уличном рынке или же через фондовую биржу).

Продаются ценные бумаги по их курсовой стоимости; курсовая стоимость может совпадать с рыночной стоимостью, а может и отличаться от нее в зависимости от факторов, влияющих на цену. Различают две группы факторов:

1. Постоянные факторы: дивиденд и ссудный процент.
2. Мгновенные факторы:
  - спрос и предложение;
  - девальвация;
  - забастовки;
  - финансово-кредитная политика государства;
  - дезинформация.

Курсовая стоимость прямо пропорциональна дивиденду и обратно пропорциональна ссудному проценту:

$$P_a = \frac{\text{Дивиденд в рублях}}{\text{Банковский \% по депозитам}} * 100\%$$

Курсовая стоимость служит ориентиром для установления стоимости сделки; она является стержнем, вокруг которого колеблются реальные цены. Формула показывает, сколько нужно заплатить за акцию, которая принесет доход, равный доходу, полученному по депозиту банка. Дивиденд берется уже реально выплаченный в прошлом году; ставку же обычно можно брать порядка 1/2 ставки рефинансирования Центробанка - это средний уровень, на который ориентируются коммерческие банки.

В соответствии с законодательством, на рынке ценных бумаг при приобретении свыше 15% акций акционерного общества требуется разрешение Министерства финансов (выдаваемое в пятидневный срок; данное требование, кроме того, не распространяется на учредителей); при покупке 35% акций или 50% голосов необходимо разрешение как Министерства финансов, так и комитета по антимонопольной политике (не распространяется на учредителей тех акционерных обществ, чей уставный капитал превышает 50 миллионов рублей). Одним лицу или афелированным с ним лицам разрешается покупать 30% обыкновенных акций, но для этого требуется лицензия Министерства финансов и комитета по антимонопольной политике, или же только лицензия Министерства финансов.

Существуют особенности ценообразования на акции акционерных обществ, созданных в процессе приватизации. Эти особенности отражены в программе приватизации после 1 июля 1994 года. Цена акций, реализуемых Фондом имущества через инвестиционные и коммерческие конкурсы и на аукционах, не может быть менее 70% и более 200% номинальной стоимости. Цена устанавливается органом исполнительной власти. Номинальная цена акций акционерных обществ, созданных в процессе приватизации до 1 июля 1994 года, может быть увеличена фондом имущества, но не более, чем в 20 раз. Исходная цена ценных бумаг тех держателей, которым, в соответствии с избранным вари-

антом льгот, продаются свыше 10% обыкновенных акций или же предоставляется пакет привилегированных акций, устанавливается по балансовому отчету последнего квартала перед принятием плана приватизации. В остальных случаях цена устанавливается по номиналу. Однако, по последнему Положению, если у Фонда имущества не осталось акций, следует пересмотреть цену в плане рыночной стоимости.

Акции продаются и покупаются через фондовую биржу. Сделки с акциями делятся на два основных типа:

1. Реальные инвестиционные сделки:

- кассовые сделки - расчеты немедленно;
- срочные сделки (твердые и с условием - приобретение опциона на определенные акции за премию).

Наиболее типичными кассовыми сделками являются сделки-пирамиды, наиболее типичными срочными сделками - сделки репорта и сделки депорта - игра на повышение и понижение.

2. Спекулятивные сделки:

- извлечение учредительской прибыли.

Учредительская прибыль - разность между номинальной стоимостью выпущенных акций и ценой продажи (рыночной стоимостью).

Наиболее ответственным моментом функционирования акционерного общества является осуществление дивидендной политики.

Дивиденд - часть чистой прибыли акционерного общества, распределяемая среди акционеров пропорционально числу акций, находящемуся в их собственности. Общий размер дивиденда определяется после вычета из полученной прибыли налогов, отчислений в фонд расширения производства, пополнения страховых резервов, выплаты процентов по облигациям и др. Размер фиксированного дивиденда по привилегированным акциям устанавливается при их выпуске, однако существуют префакции, дивиденд по которым в зависимости от прибыли акционерного общества может либо повышаться, либо аккумулироваться на следующий год, или же вообще не выплачиваться (см. классификацию).

После уплаты налогов прибыль, полученная обществом, остается в его распоряжении и распределяется советом директоров на:

- 1) Выплату процентов по облигациям.
- 2) Отчисления в резервный фонд.
- 3) Выплату заработной платы работникам, работающим по контракту.
- 4) Выплату дивидендов акционерам.

Решение о выплате дивидендов принимается Советом директоров. Могут быть выплачены конечные и промежуточные дивиденды. Промежуточные дивиденды выплачиваются по решению Совета директоров. Если конечного дивиденда не было, но был промежуточный дивиденд, то могут быть три варианта выхода из положения:

- а) Промежуточный дивиденд зачисляется в качестве конечного.
- б) Промежуточный дивиденд может быть отсрочен.
- в) Акционеры возвращают промежуточный дивиденд акционерному обществу (что, конечно, нереалистично).

Промежуточный дивиденд выплачивается по истечении 30 дней после принятия решения о его выплате. Конечный дивиденд выплачивается по итогам года. Конечный дивиденд предлагается общим собранием Совету директоров. Совет директоров, в свою очередь, определяет общий уровень дивиденда. Собрание не может увеличить дивиденд, но может его понизить, либо принять решение о его реинвестировании.

Дивиденды выплачиваются, в первую очередь, по привилегированным акциям (ранее дивидендов по привилегированным акциям выплачиваются только

проценты по облигациям, так как облигация - старшая ценная бумага); если прибыли акционерного общества недостаточно для выплаты дивидендов по привилегированным акциям, то дивиденды выплачиваются из специально созданного фонда, вопрос о создании которого должен быть поставлен при учреждении акционерного общества. Если же такой фонд создан не был, то акционеры не вправе обращаться в арбитражный суд о невыплате дивидендов.

Дивиденды запрещено выплачивать, если акционерное общество является убыточным, либо станет таковым после выплаты дивидендов. Невостребованные дивиденды перечисляются в активы компании (ранее по нашему законодательству они перечислялись государству).

Существует понятие эксдивидендного срока - это срок (обычно 30 дней до выплаты дивидендов), до наступления которого все покупатели акций одного типа после транзакции имеют равные права на получение дивиденда. Если транзакция была произведена в течении эксдивидендного срока, то дивиденд будет выплачен ее прежнему владельцу. Поэтому с наступлением эксдивидендного срока рыночная цена акции падает.

Согласно законодательству, все ценные бумаги являются именными, поэтому необходимо вести реестр. Ведение реестра следует начинать не позднее 30 дней после государственной регистрации; в противном случае Комитет по управлению имуществом имеет право заключить договор с депозитарием о ведении реестра за счет акционерного общества. Согласно новому законодательству (Положение о временном ведении реестра держателей именных ценных бумаг), акционерные общества с численностью акционеров до 500 человек могут сами вести реестр; в случае большей численности ведение реестра должно быть поручено специальному институту: банку, инвестиционному фонду, депозитарию или же специальному регистратору. Держатель реестра обязан вносить в реестр записи о каждом акционере, выдавать выписки из реестра по требованию акционеров, осуществлять транзакцию, а также давать справки по запросам акционера при требовании о незаблокированности акций.

Данные, вносимые в реестр:

1. Данные акционерного общества: юридический адрес, данные государственной регистрации, размер уставного капитала, категория, тип и номинальная стоимость акций, дробление или консолидация, сведения о выплате дивидендов и количество акций на балансе акционерного общества.
2. Сведения о каждом акционере: полное имя, адрес, количество и тип акций, запись о последней транзакции, время и дата, на которые данный акционер перестал быть акционером.

#### Органы управления акционерным обществом

Высшим органом управления акционерного общества является общее собрание. В Федеральном законе об акционерных обществах дан перечень из 21 вопроса, являющихся прерогативой общего собрания. Из них наиболее примечательны следующие:

- изменение Устава и уставного капитала;
- избрание органов правления;
- утверждение годовых отчетов;
- создание и ликвидация дочерних предприятий;
- реорганизация и ликвидация АО;
- утверждение размера дивидендов;
- назначение и оплата аудита.

Типовым Уставом акционерных обществ, созданных в процессе приватиза-

ции, предусматриваются дополнительные вопросы, которые могут находиться только в ведении общего собрания. Это:

- принятие кодекса о поведении Совета директоров;
- решение о создании представительств;
- участие в других обществах;
- решение о залоге, аренде имущества общества, если размер сделки превышает 10% чистых активов;
- утверждение сделок, которые затрагивают интересы всех держателей акций.

Собрание акционеров проходит раз в год, не позднее трех месяцев по окончании финансового года. На нем, кроме отдельных возникших вопросов, решаются следующие общие вопросы:

- утверждение бухгалтерского баланса;
- утверждение счета убытков и прибылей;
- утверждение дивидендов;
- избрание Совета директоров (на один год).

Совет директоров должен утвердить финансовые документы в течении 60 дней; в противном случае этот отчет получает налоговая инспекция, которая заключает договор об аудите за счет акционерного общества.

#### ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 6 Мухаровского Н.В.

Органы управления АО (продолжение).

Раз в год происходит общее собрание акционеров. Собрание необходимо производить не ранее, чем через два месяца после окончания финансового года и не позже 6 месяцев после окончания. Основными вопросами на общем собрании являются: утверждение финансовых итогов прошедшего года, утверждение бухгалтерского баланса, в том числе счета прибылей и убытков, дивидендная политика, отчет и выборы Совета директоров.

Совет директоров должен утвердить указанные выше документы в течении двух месяцев по окончании финансового года. Программа приватизации предусматривает, что если Совет директоров не утвердил в течении этого периода данные документы, то комитет по управлению имуществом заключает договор с аудитом или же предлагает провести составление отчетов налоговой инспекции, причем вся эта работа производится за счет акционерного общества. Отчет по бухгалтерскому балансу публикуется в течении двух месяцев после общего собрания.

Если в процессе функционирования общества необходимо решить вопросы, относящиеся к исключительной компетенции общего собрания, а до очередного его созыва еще далеко, то созывается внеочередное собрание. Внеочередное собрание может созываться:

- Советом директоров;
- ревизионной комиссией;
- акционерами, которые в совокупности владеют 10% акций АО.

Заявление о созыве внеочередного собрания пишется на имя генерального директора. В заявлении указывается цель собрания и повестка дня. Каждому акционеру посылается уведомление о собрании за 30 дней до его проведения, в котором указывается повестка, место и время проведения. Акционерам также может быть выслана необходимая информация, а также бюллетени для голосования, если оно проводится заочно.

На собрании имеют право присутствовать акционеры, полностью оплатившие акции, или же их представители по доверенности, заверенной нотари-

ально. Исключение составляют акционеры АООТ, созданных в процессе приватизации по первому и третьему вариантам.

Собрание правомочно, если на нем присутствует более 50% голосов. Если же кворума нет, то через 30 минут после назначенного времени собрание распускается, и через 30 дней собирается снова с той же самой повесткой дня. Второе собрание правомочно уже при кворуме в 30% голосов. Если в АО более 10000 акционеров, то и этот уровень может быть понижен: решение принимается простым большинством голосов за исключением вопросов, по которым требуется наличие 3/4 голосов:

- изменение Устава;
- ликвидация общества;
- реорганизация общества;
- утверждение сделок, составляющих по стоимости более 50% активов.

В АО с числом акционеров более 50 человек избирается Совет директоров. Совет директоров осуществляет руководство АО в промежутках между собраниями. К компетенции Совета директоров также относятся определенные вопросы, которые не решаются общим собранием. Совет директоров избирается на собрании учредителей тремя четвертями голосов; в дальнейшем - простым большинством голосов. В соответствии с типовым Уставом для приватизированных АО формирование состава первого Совета директоров осуществляется по следующей схеме (в соответствии с законодательством): генеральный директор - бывший директор предприятия, представители трудового коллектива, представители комитета по управлению имуществом, представители администрации.

Состав Совета директоров может избираться кумулятивным голосованием. Численность Совета директоров в АО с числом акционеров более 1000 человек - 7, а более 10000 - 9 человек. С целью повышения заинтересованности и ответственности членов Совета директоров за ним может закрепляться до 10% обыкновенных акций. Совет директоров избирается на год. Он вправе утверждать сделки стоимостью до 50% уставного капитала (прим. ред.: так все-таки УК или активов?) и решать некоторые вопросы, относящиеся к компетенции общего собрания.

Совет директоров отчитывается перед общим собранием. Отчет Совета директоров не может быть утвержден общим собранием, если нет заключения ревизионной комиссии по отчету.

По предложению Совета директоров в обществе избирается исполнительный орган. Он может быть либо индивидуальный, либо коллективный (генеральный директор или правление с председателем - тем же генеральным директором). Если в обществе имеется один генеральный директор, то эту обязанность может исполнять не член АО, а лицо, нанятое по контракту. Закон не определяет продолжительность функционирования исполнительного органа, поэтому целесообразно в Уставе определить срок от одного года до пяти. Правление ведаёт всеми текущими вопросами общества.

Собрание избирает ревизионную комиссию. Как правило, такая комиссия состоит из трех человек. Она:

1. Стоит у финансового пульса общества.
2. Осуществляет финансовую ревизию общества (годовую, по требованию акционеров с 10% обыкновенных акций, по собственной инициативе).
3. Правомочна осуществлять функции ликвидационной комиссии при добровольной ликвидации.

Все инстанции обязаны предоставить ревизионной комиссии все необходимые документы и информацию по первому требованию. Без заключения ревизионной комиссии не могут быть утверждены ни годовой отчет на общем собрании, ни отчет генерального директора и Совета директоров. Процесс вы-

## This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

боров в АО имеет следующие особенности:

1. При избрании членов ревизионной комиссии не учитываются голоса действительного Совета директоров, счетной комиссии (также избираемой постоянно) и генерального директора.
2. Если одновременно переизбираются ревизионная комиссия и Совет директоров, то сначала подводятся итоги выборов Совета директоров и генерального директора, а затем - ревизионной комиссии, причем голоса экс-членов Совета директоров и экс-генерального директора учитываются.
3. Кандидат имеет право баллотироваться во все возможные органы, но работать в случае избрания - только в одном из них.

Ревизионную комиссию целесообразно избирать сроком до пяти лет.

Реорганизация и ликвидация АО осуществляется в соответствии с Законом о банкротстве (см. лекции по теории фирмы).

На этом заканчиваются лекции о функционировании АО и продолжается рассмотрение базовых организационно-правовых форм предприятий.

Следующая организационно-правовая форма - дочерние и зависимые общества. Хозяйственное общество называется дочерним, если другое (основное общество или товарищество) в силу преобладания доли в уставном капитале, в силу договора между ними или в силу владения контрольным пакетом акций имеет возможность определять решения собрания такого общества. Дочерние общества не отвечают по долгам основного общества или товарищества. Основное общество, имеющее право давать указания дочернему обществу, исполнение которых обязательно, солидарно отвечает по обязательствам дочернего общества вместе с ним, если сделки, заключенные дочерним обществом, совершены по указанию основного общества. В случае банкротства дочернего общества по вине основного общества последнее несет солидарную ответственность по его долгам. Акционеры дочернего общества вправе требовать от основного общества возмещения убытков.

Зависимые хозяйственные общества - общества, в которых другое (основное) общество имеет более 20% голосующих акций, или имеет долю, составляющую 20% в уставном капитале. Если это имеет место, то общество должно записать данный факт в Устав, сообщить в регистрационный орган и опубликовать сообщение. Следует иметь в виду, что при этом нужно соблюдать условия антимонопольного законодательства.

Производственный кооператив - общество, созданное на основе добровольного объединения граждан за счет создания складочного капитала путем паевых взносов и непосредственного трудового участия в деятельности. Кооперативы могут создаваться в различных сферах экономики: производственной, перерабатывающей, бытовой, сельскохозяйственной, строительной, торговой и т.д. Члены кооператива несут субсидиарную ответственность по обязательствам.

К наименованию кооператива необходимо добавлять "производственный кооператив" или "артель".

Учредительским документом кооператива является Устав, в котором наряду с общими положениями должны быть отражены следующие вопросы:

- размеры и порядок внесения паевых взносов;
- ответственность за нарушения порядка внесения паевых взносов;
- характер трудового участия каждого члена кооператива;
- ответственность за нарушения этих обязательств;
- порядок распределения прибыли и убытков;

- органы управления;
- перечень вопросов, решаемых коллективно или индивидуально.

Число членов кооператива не может быть менее пяти. Имущество кооператива делится на паи. Уставом может быть определена доля имущества, составляющего неделимые фонды, которые используются для решения общих проблем. Но в каждом случае необходимо расписать основные направления использования таких фондов.

Ко времени регистрации каждый член кооператива должен внести не менее 10% пая, а остальные 90% - в течении года. Кооператив не выпускает акции. Прибыль кооператива, как и убытки, распределяется пропорционально паям и трудовому вкладу. Таким же образом распределяется и имущество кооператива при его ликвидации после удовлетворения требований кредиторов.

Высшим органом кооператива является собрание членов, к исключительной компетенции которого относятся следующие вопросы:

- изменение Устава;
- выборы и прекращение деятельности Совета и исполнительных органов;
- прием и исключение членов;
- утверждение годовых отчетов и бухгалтерского баланса;
- реорганизация и ликвидация.

В кооперативах с числом членов более 50 создается наблюдательный совет, а также правление, управляющий или председатель (одно из трех). Членами всех этих органов могут быть только члены кооператива. Член кооператива не может быть одновременно членом и наблюдательного совета и правления.

Член кооператива имеет право выйти из него. При этом ему должна быть либо выплачена денежная стоимость пая, либо выделено имущество в натуральной форме. Выплата осуществляется только после окончания финансового года и утверждения бухгалтерского баланса. Член кооператива, рядовой или входящий в администрацию, может быть исключен общим собранием в случае:

- а) грубого нарушения законодательства;
- б) нарушения трудового договора (своих обязанностей);
- в) профессиональной непригодности).

Но при исключении члена из кооператива ему должен быть выплачен его пай за вычетом убытков (может быть даже предъявлен иск к личному имуществу).

Член кооператива имеет право передать свой пай другому члену кооператива. Передача пая третьему лицу может производиться только с согласия остальных членов кооператива, причем члены при получении пая имеют преимущество. В случае же смерти члена его наследники могут быть приняты в состав кооператива тоже только при согласии членов, иначе им передается стоимость пая.

Взыскание на пай члена кооператива допускается законодательством, только если у него нет иного имущества. Следует иметь в виду, что иск не распространяется на неделимые фонды. Реорганизация, ликвидация кооператива осуществляется в общем порядке, причем производственный кооператив имеет право преобразоваться в общество или товарищество (и, соответственно, наоборот).

Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Унитарным предприятием признается коммерческое образование, не имеющее права собственности на вверенное ему имущество. Таким собственником выступает государственный или муниципальный орган. Поэтому это имущество не может быть разделено на доли или паи между работниками предприятия. В форме унитарных могут быть созданы только муниципальные или государственные

предприятия. Устав таких предприятий кроме общих положений должен включать характер и порядок использования средств, а также иные действия, направленные на изменение и прекращение прав собственности.

Предприятие пользуется имуществом на правах хозяйственного ведения или оперативного управления. Название подобного предприятия должно включать название собственника. Органом управления унитарного предприятия является руководитель, директор, который назначается собственником. Унитарное предприятие несет ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом, но не несет ответственности по обязательствам собственника. Унитарные предприятия делятся на две категории:

1. Унитарные предприятия на правах хозяйственного ведения (УПХВ). Такие унитарные предприятия создаются по решению государственного органа или органа местного самоуправления. Учредительским документом является Устав, утвержденный государственным органом или органом местного самоуправления. Размер уставного фонда не может быть меньше минимума, определенного Законом о государственных и муниципальных предприятиях. До государственной регистрации такого предприятия собственник должен оплатить все 100% уставного капитала. Предприятие на правах хозяйственного ведения пользуется, владеет и распоряжается имуществом в пределах, определенных собственником и записанных в Уставе.

Функции собственника в данном случае: создание предприятия, определение предмета и цели деятельности, осуществление реорганизации и ликвидации, назначение директора, контроль использования имущества. Собственник получает часть прибыли от использования предприятием имущества, определенную Уставом.

Предприятие не имеет права продавать, обменивать, сдавать в аренду имущество, а также отдавать его в залог или как долю в уставном капитале общества. Имуществом, не полученным от собственника и не закрепленным собственником за предприятием, предприятие вольно пользоваться и распоряжаться по собственному усмотрению.

УПХВ может создавать другие УПХВ за счет передачи им части имущества, но осуществляется это посредством собственника.

Собственник не несет ответственности по обязательствам УПХВ кроме случаев банкротства предприятия, наступившего как следствие выполнения обязательств собственника.

2. Унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления. Такие предприятия создаются по решению правительства РФ на базе федеральной собственности. Устав такого предприятия утверждается правительством РФ. В наименовании предприятия должны быть слова "казенное предприятие". Пользование, владение, распоряжение имуществом предприятия осуществляется в пределах, определенных собственником. Собственник имеет право изъять у предприятия определенную часть имущества в результате плохого его использования или же нарушения условий целевого направленного использования имущества. Предприятие может отчуждать имущество только с разрешения собственника. Предприятие самостоятельно реализует продукцию, но по условиям, определенным собственником.

## ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 7 Мухаровского Н.В.

Заключение договора

Экономическая сторона заключения договора.

## This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Наиболее распространенный договор - коммерческий, заключаемый как по поставкам, так и по сбыту. Процесс заключения договора условно делится на четыре этапа:

1. Поиск и выбор контрагента.
2. Подготовка к написанию договора.
3. Заключение договора.
4. Выполнение условий договора.

Поиск и выбор контрагента состоит из нескольких операций:

- а) Необходимо четко представлять, у кого покупать сырье и кому реализовывать продукцию.
- б) Решение вопроса о финансировании - или расчет на наличные деньги фирмы, или кредит, или на наличную продукцию будущего предприятия, или за счет встречных поставок.
- в) На основе а) и б) готовится технико-коммерческое задание на приобретение товаров. При этом должны описаны коммерческие условия и параметры товара.
- г) Осуществление конкретного определения партнера - посещение выставок, презентаций, знакомство с коммерческими бюллетенями. Партнеру посылается письмо (оферта); при получении ответа обговаривается будущий договор, иначе процедура поиска повторяется.

Подготовка к написанию договора включает в себя:

1. Проведение переговоров с целью уточнения технико-коммерческих условий заказа.
2. Предварительное обговаривание условий платежа.
3. Осуществление необходимых расчетов.

При покупке товаров за валюту в других странах следует учесть то обстоятельство, что цены на товары (например, оборудование) могут поддерживаться госдотациями, поэтому необходимо заранее обговорить, что товары приобретаются либо по свободной рыночной цене, либо же дотируются государством.

Подписание договора предполагает следующие операции:

1. Согласование всех статей договора и парафирование, причем оно может производиться или постатейно, или в форме подписания каждого листа договора.
2. Окончательно определяются все условия.
3. Договор подписывается двумя ответственными лицами (по одному от каждой стороны).

Реализация условий договора кроме выполнения непосредственно его содержания включает:

- деловую переписку;
- заключение договоров с транспортными организациями;
- заключение договоров со страховыми компаниями;
- получение лицензии, если это необходимо для осуществления деятельности по договору.

Если речь идет о строительно-монтажных работах, то предварительно с заключаемым договором представляются необходимые чертежи и документы. Запуск оборудования и его приемка оформляются отдельным актом, прилагаемым к договору. Если предусмотрены гарантии, то гарантийный срок также определяется отдельным актом.

Основные требования к договору.

В договоре обязательно должны обговорены следующие условия:

- способы определения количества и качества товаров;
- срок, место, условия поставки;
- цена контракта;

- условия платежа и наименование валюты платежа;
- порядок сдачи и приемки товаров;
- гарантии поставок (штрафы, санкции, стимулы);
- условия и порядок обращения в арбитражный суд;
- обстоятельства непреодолимой силы;
- юридические адреса сторон;
- подписи участников;
- в особых случаях - обязательства сторон и условия изменения/расторжения договора.

Примерная схема договора.

1. Преамбула. В преамбуле даются общие сведения сторон, их полные юридические наименования, местонахождение, место заключения сделки, дата заключения сделки, а также другие общие условия.

2. Предмет договора - наименование товара и определение его количественных и качественных характеристик. Если номенклатура товаров большая, то можно дать их перечень в приложении.

3. Количество товара по договору. Здесь определяется и регламентируется единица измерения товара, причем поставка товара должна определяться либо фиксированной величиной, либо в пределах допусков, либо по утвержденному графику (а также комбинировано). При заключении договора следует иметь в виду, что при внешнеэкономической деятельности необходимо учитывать различия в системах мер и весов различных стран (метрическая в странах Западной Европы и американская в США и Канаде). Лучше, чтобы количество товаров указывалось в одной из характерных для одной из двух стран системе (на упаковке товара важно указывать массу нетто и брутто). Следует также указать валюту платежа.

4. Определение качества товара. Этот раздел определяет метод и процесс определения качества, кто и где будет осуществлять оценку качества. Имеются несколько вариантов определения качества товара:

- а) по стандарту страны-покупателя или страны продавца;
- б) по техническим условиям;
- в) по спецификации, указанной в договоре;
- г) по образцу, который на стадии заключения договора был утвержден обеими сторонами;
- д) по содержанию необходимых свойств или веществ;
- е) так называемый "тель-кель" - по соглашению сторон товары будут поставляться такими, какими они являются в момент заключения договора.

Качество товара может быть определено любым способом в любой стране или таможне.

5. Условия поставки. В мировой практике используются 14 базисных условий поставки, разработанных и утвержденных Международной Торговой Палатой в сборнике "Incoterms 1980". Ниже приведены некоторые из них:

- 1) "Франко-завод" или "Франко-склад" (EX works) - с завода или склада продавца, то есть, продавец не несет ответственности и транспортных расходов за транспортировку товара покупателю.
- 2) "Франко-склад покупателя" - полностью обратен франко-складу продавца.
- 3) FOB (Free On Board) - свободно на борту судна - покупатель фрахтует судно; товар грузится на судно продавцом, и с этого момента вся ответственность и риск ложатся на покупателя. Продавец получает от капитана судна консамент - свидетельство в форме договора о доставке груза в место назначения, принятие груза на борт и согласие с условиями перевозки (возможно, имелось в виду FAS -

"Free Alongside Ship").

4) CIF (Cost, Insurance & Freight) - продавец фрахтует судно, оплачивает страховку и грузит на него товар, но с момента погрузки вся ответственность и риск ложатся на покупателя.

6. Срок и дата поставки - отмечают или дату поставки, или период ее выполнения. Здесь же указывается дата вступления контракта в силу.

7. Цена договора. Цена может назначаться за количественную или весовую единицу. При поставках разнородного товара цена устанавливается на каждую его единицу. Цена должна быть фиксирована: или на момент подписания, или на срок действия договора, или же на момент его исполнения. В этой связи цены подразделяются на:

- а) твердые цены на момент подписания договора - не изменяются до его исполнения;
- б) подвижные цены - фиксируются на момент подписания договора с оговоркой, что с изменением цен на рынке цена договора также будет изменена; при этом в обязательном порядке указывается источник информации о ценах;
- в) скользящие цены - цены по моменту исполнения договора; при этом а) инкассовая - передача продавцом поручения своему период действия договора.

Ориентиром по ценам могут быть справочники, биржевые котировки, цены аукционов, цены ведущих фирм. При установлении окончательной цены покупателю следует оговорить скидки и льготы. В этой статье определяется и валюта, по которой осуществляются расчеты.

8. Условия и сроки платежа: наличный платеж, с авансом или без, платеж в кредит, комбинированные формы расчетов. В международной практике обычно не применяются наличные средства платежа, а используются следующие формы:

- 1) инкассовая - передача продавцом поручения своему банку на получение от покупателя суммы платежей при предъявлении товарных документов.
- 2) аккредитивная - обязательство банка по указанию и за счет покупателя осуществить платеж продавцу на сумму стоимость товаров при предъявлении товарных документов. Аккредитивы бывают:
  - а) подтвержденные, то есть, это обязательство банка, в котором открыт аккредитив банка покупателя, оплатить определенную сумму продавцу вне зависимости от того, перевел ли банк покупателя банку продавца определенную сумму;
  - б) неподтвержденные - банк продавца извещает, что банк покупателя открыл аккредитив, но выплачивает суммы по мере их поступления от банка покупателя;
  - в) отзывные - аккредитивы, которые могут быть аннулированы или изменены по инициативе банка покупателя;
  - г) безотзывные - аккредитивы, которые не могут быть изменены или аннулированы без согласия продавца, в пользу которого открыт аккредитив;
  - д) делимые аккредитивы - выплаты сумм продавцу после каждой поставки партии товаров;
  - е) неделимые - выплата всей суммы по контракту в конце его исполнения.

10. Рекламация.

Порядок предъявления претензий сторонами при невыполнении условий контракта. Здесь необходимо предусмотреть, что означает невыполнение условий, какой документ (акт) представляется, какая сумма и в какие сро-

ки взыскивается.

11. Гарантии.

Ответственность продавца за качество товара в определенный срок.

12. Форс-мажорные обстоятельства.

- перечень обстоятельств;

- порядок предоставляемых документов о случае непреодолимой силы;

- экспертиза случаев (специалистами; утверждается торговой палатой).

13. Арбитраж - порядок разрешения споров между сторонами, решаемых арбитражными комиссиями при торговых палатах, биржах или при Международной Торговой Палате.

## ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Лекция N 8 Мухаровского Н.В.

### Формы предпринимательского сотрудничества

Прежде всего различают следующие сферы предпринимательской деятельности:

1. Производственная деятельность (производственное предпринимательство), то есть, когда собственник средств производства сам организует производство, иначе говоря, сам производит и сам реализует товары.
2. Коммерческое производство (предпринимательство). Здесь предприниматель выступает в виде торговца, сам не производя товары и услуги, а закупая их у производителя за свой собственный счет и затем перепродавая, извлекая торговую прибыль.
3. Финансовое предпринимательство - имеет место тогда, когда предприниматель продает денежные средства или ценные бумаги и извлекает проценты или дивиденды.
4. Посредническое предпринимательство - когда предприниматель не производит, не приобретает товары, а выступает в качестве посредника - сводит покупателя и продавца и выполняет их поручения за их же счет (брокеры, риэлтеры).
5. Страховое предпринимательство - предприниматель гарантирует страхование имущества, возмещает нанесенный ущерб за определенную плату.

В процессе предпринимательской деятельности в сферах выделяют определенные формы предпринимательского сотрудничества:

#### Сотрудничество в производственной сфере

а) Совместные предприятия. Совместные предприятия (СП) - такие предприятия, уставный фонд которых создан на основе паевых взносов нескольких предпринимателей, один из которых является иностранным лицом, физическим или юридическим. Деятельность СП регулируется Законом об иностранных инвестициях. При планировании создания СП предприниматель должен определить профиль СП, найти партнера, подписать договор о намерениях - договор, который заключают участники сделки, и в котором указывают основные направления деятельности.

Следует определить формы получения иностранным партнером доли в прибыли. Здесь могут быть несколько вариантов:

- получение прибыли в рублях, то есть, когда любая другая форма невозможна, и когда иностранный партнер заинтересован в отечественном сырье, материалах и т.п.;

## This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

- получение прибыли в товарной форме и вывоз ее за границу с целью продажи и получения прибыли в иностранной валюте;
- получение прибыли в иностранной валюте в случае продажи товара на международном рынке.

Определяется порядок установления паев в уставном капитале. Иностраный партнер может свой пай новыми технологиями или валютными вложениями. Российский партнер - остаточной стоимостью зданий, сооружений, помещений, оборудованием, денежной оценкой интеллектуальной собственности, земельными участками (следует иметь в виду, что сам земельный участок может только арендоваться, а не передаваться в земельный фонд СП).

Следует также получить права на то, чтобы стать учредителем СП, если это определяется законом.

Непосредственно при учреждении СП необходимо подготовить все документы, обязательные для регистрации. В соответствии с Гражданским Кодексом такой организационно-правовой формы, как СП не существует, поэтому оно должно принять одну из указанных в Кодексе форм. Если иностранный партнер в течение одного года не внес пай, то СП считается несостоявшимся. Если же иностранный партнер внес пай частично, то по истечении указанного срока внесенная оставшаяся часть может быть продана другому партнеру.

Споры в СП разрешаются международным арбитражем в Стокгольме или в Вене. На начало 1995 совместные предприятия в РФ были созданы совместно с партнерами из 128 стран. Общий объем инвестиций в российскую экономику составил 4 миллиарда долларов. На эту же дату в России было зарегистрировано 13300 совместных предприятий, из которых 9887 - действующие. Доля иностранного капитала в уставных капиталах СП составила 58,7%, а объем работ и услуг, выполненных СП составил 12,9 триллионов рублей. Наибольшее распространение СП получили в сфере торговли и общественного питания.

### б) Производственная кооперация.

Кооперация в России развивалась трудно и противоречиво. Новый этап в развитии кооперации начался с принятием Гражданского кодекса. См. лекцию по кооперации в [enterprise lectures files].1996].

### в) Лизинг.

Лизинг является очень важной и распространенной формой предпринимательского сотрудничества. Лизинг - это операции по размещению движимого и недвижимого имущества, которое закупается лизинговой фирмой, остается в ее собственности, но сдается в аренду предпринимателю.

Обычно с лизингом связывают аренду машин и оборудования, но сегодня в промышленно развитых странах в аренду можно взять практически все движимое и недвижимое имущество. Само слово "лизинг" в переводе означает "аренда"; вошло оно в обиход в 1887 году, когда фирма Bell решила не продавать телефонные аппараты, а сдавать их в аренду. Сегодня лизинг - одна из наиболее распространенных форм предпринимательского сотрудничества. Наиболее широко лизинг распространен в Австралии - здесь до 33% промышленных инвестиций проходят через лизинг.

Механизм лизинговой сделки:

В лизинговой сделке присутствуют три стороны:

- поставщик;
- лизинговая фирма;
- получатель (арендатор).

Предприниматель (в схеме - получатель) обращается в лизинговую фирму с запросом на оборудование в соответствии с ее рекламой. После получения заказа лизинговая фирма разрабатывает маркетинговое поручение или пред-

ложение. Лизинговая фирма изучает возможности получения оборудования (выявляет его производителей) и определяет платежеспособность арендатора. Вместе с тем одновременно изучается и определяется уровень риска по оборудованию. Если оборудование мобильно, то есть, легко перенастраивается на производство другого продукта и имеет небольшой срок морального износа, то по такому оборудованию риск низок. Если же оборудование жестко специализировано и не поддается переналадке на другие технологии, а также имеет длительный срок морального износа, то риск довольно высок.

В стадии подготовки лизинговых предложений анализируется также закупочная цена оборудования, аванс и размеры арендных платежей, сроки действия лизингового договора. После этого лизинговая фирма знакомит с лизинговым предложением производителя оборудования и его получателя. Если с их сторон возражений нет, то заключается лизинговый договор. Затем поставщик поставляет оборудование арендатору; лизинговая фирма уплачивает стоимость оборудования производителю и становится собственником оборудования. Арендатор обязан внести первый взнос пре получении оборудования.

Каковы основные положения лизингового договора?

Лизинговая фирма является собственником, но она не отвечает за качественные характеристики машин и оборудования, поскольку эти вопросы должны быть урегулированы между производителем и потребителем оборудования в момент лизингового предложения, и между ними должен быть подписан акт приемки.

Лизинговый договор заключается на определенный период. В этом периоде, прежде всего, имеется фиксированный базовый период - время, в течении которого стороны имеет гарантированный статус, то есть, договор не может быть расторгнут. Длительность контракта по машинам и оборудованию сегодня составляет порядка 3-5 лет. В большинстве стран в основе базового периода лежит длительность периода амортизации; например, "правило 40/90" в Германии: если срок амортизации составляет 10 лет, то длительность лизингового договора колеблется от 4 до 9 лет. Если сроки в договоре не указаны, то он действует в течении амортизационного периода.

В лизинговом договоре указывается арендная плата, которая может выплачиваться раз в год, раз в полгода, раз в квартал. В случае задержки арендных платежей клиент выплачивает лизинговой фирме неустойку в размере 10% годовых к сумме просроченных платежей. Платежи могут быть неизменными и гибкими. При неизменных платежах их ставка не зависит от изменений колебаний ставки банковского процента, что выгодно предпринимателю. Однако, как правило, неизменные платежи превышают гибкие платежи, поскольку включают плату за риск.

Основой расчета неизменных платежей беретя процент по доходам от ценных бумаг. Гибкие платежи зависят непосредственно от изменений ставок банковского процента. За основу расчета беретя ставка "либро" - ставка, по которой банки продают деньги друг другу.

Одним из важных положений является определение условий страхования. Страхование осуществляется также за счет арендатора, нов пользу лизинговой фирмы. В лизинговом договоре указываются обязательства сторон. Предприниматель должен использовать оборудование в соответствии с техническими инструкциями. Он не может изменять оборудование без письменного разрешения арендодателя. В случае невыполнения условий лизинговая фирма имеет право разорвать контракт и потребовать неустойку (в том же размере, что и при неплатежах).

После окончания действия договора арендатор может:

- а) возвратить лизинговой фирме ее оборудование;

- б) возобновить контракт по лизингу;
- в) выкупить оборудование.

Существуют несколько видов лизинга:

1. Лизинг с неполной оплатой, то есть, сделка заключается на более короткий период, чем физический цикл жизни оборудования. В течении амортизационного периода оборудование не полностью амортизируется и может быть сдано во вторичную аренду. Разновидностью лизинга с неполной оплатой является оперативный лизинг, когда лизинговая фирма берет на себя обязательство оперативно обслуживать оборудование (обычно она специализируется на данном виде оборудования длительное время и имеет специальный персонал).
2. Лизинг с полной оплатой, то есть, договор заключается на полный жизненный цикл оборудования. На протяжении базового периода арендодатель получает полную покупную стоимость оборудования, которое он отдал в аренду. Разновидностью лизинга с полной оплатой является раздельный лизинг: лизинговая фирма финансирует только часть лизинговых операций, а остальная часть финансируется банком.
3. Возвратный лизинг - когда производитель оборудования продает его лизинговой фирме, а затем берет обратно в аренду.

Лизинг выгоден предпринимателю, когда:

- 1) Возникает временная потребность в данном оборудовании.
- 2) Возникает потребность в оборудовании, не связанном с основным профилем предпринимательской деятельности.
- 3) Возникает необходимость использования капитала в другом целевом назначении.
- 4) Фирма нуждается в сложном, многопрофильном, новейшем оборудовании; в этом случае лучше предоставить его обслуживание лизинговой фирме.
- 5) Есть необходимость использовать оборудование неизвестных фирм.
- 6) Оборудование всегда берется в аренду, если это обходится дешевле, быстрее, лучше.

г) Трастовские компании.

Трастовые компании - компании, выполняющие функции самого различного характера. Они могут выступать как исполнители или администраторы в отношении наследств, так как регис

## ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

### Лекция N 9 Мухаровского Н.В.

#### Сотрудничество в сфере производства (продолжение).

Следующей формой предпринимательского сотрудничества в сфере производства является франчайзинг - предоставление известной фирмой, имеющей престижную на рынке марку, возможности более мелкой и неизвестной фирме эту марку использовать в предпринимательских целях. Наряду с предоставлением марки практикуется также предоставление определенных прав на технологию, ноу-хау и т.д. Данная форма сотрудничества получила распространение, поскольку она соединяет особенности и преимущества как большого, так и малого бизнеса. Объемы оборота франчайзинга превышают 50 миллиардов долларов в год в США. Какие же формы франчайзинга имеют место в современном бизнесе?

1. Реализация своей продукции под маркой известной фирмы.
2. Реализация продукции известной фирмы через свою торговую систему.
3. Разработка и реализация своей продукции с использованием техноло-

гий и маркетинга известной фирмы.

4. Использование авторского права в предпринимательских целях.

Какие преимущества дает франчайзинг фирме, предоставляющей свою марку?

1. Возможности роста дохода за счет процентных отчислений от реализации товаров мелкой фирмы.
2. За счет экономии на торговых издержках.
3. За счет большей эффективности реализации товаров мелкой фирмой, поскольку она осуществляется, как правило, на хорошо освоенном сегменте рынка.

Конечно же, франчайзинг для крупной фирмы имеет и отрицательные стороны. Это:

- угроза дискредитации марки;
- необходимость предоставления опережающего кредита;
- расходы в связи с необходимостью содержать штат контролеров.

Положительными сторонами использования франчайзинга в мелкой фирме являются:

1. Гарантия реализации товаров, поскольку марка большой фирмы престижна.
2. Оказание помощи со стороны большой фирмы, управление процессом реализации.
3. Детальные инструкции со стороны большой фирмы по каждому возникающему вопросу.
4. Готовый маркетинг - большая фирма производит, как правило, обширную рекламную кампанию за свой счет.
5. Финансовая помощь со стороны большой фирмы.

Конечно же, и малый бизнес получает свою долю проблем от использования франчайзинга. К ним относятся:

- необходимость выплачивать процент от прибыли вне зависимости от результатов франчайзинговой деятельности;
- полная зависимость от большой фирмы и регламентация деятельности;
- заранее обусловленный проигрыш во всех судебных спорах и разбирательствах.

Таким образом, использование франчайзинга приносит обеим сторонам как определенные преимущества, так и недостатки. Тем не менее, для многих крупных современных компаний использование франчайзинга является не просто желательным; оно единственно необходимо для выживания на рынке, поскольку почти ни одна крупная компания, реализующая товары народного потребления, не способна создать столь обширную сеть распространения продукции, какая создается усилиями отдельных распространителей (прим. ред.). Примером того, как отказ от франчайзинга ударил по положению продукции и выпускающих ее фирм, могут служить Arplt и Bernulli, запретившие выпуск своей продукции другими фирмами.

Еще одна форма предпринимательского производственного сотрудничества - проектное финансирование. Прежде всего это форма партнерских связей в двух случаях:

1. Когда одна сторона, имеющая разработанный проект, предлагает другой стороне практическую его реализацию; причем первая сторона финансирует проект, а вторая - обязуется вернуть кредит товарами и услугами, которые будут произведены в ходе реализации.
2. Первая сторона финансирует, а вторая - реализует имеющийся у второй стороны проект.

Второй случай очень выгоден для малого бизнеса, особенно в молодых, развивающихся отраслях; по-видимому подобные предприятия обычно являются

венчурными.

Весьма близкой к франчайзингу формой сотрудничества является лицензирование. Субъектами отношений лицензирования являются лицензиар, то есть, обладатель прав и технических средств, и лицензиат – лицо, приобретающее эти права на постоянной или временной основе.

Лицензиар заключает с лицензиатом соглашение на право использования особой технологии по производству товара или патента, торговой марки за лицензионный платеж. При заключении подобного соглашения необходимо иметь в виду, что:

1. Могут передаваться все права или вся технология лицензиара. Здесь также могут быть варианты:
  - лицензиар полностью владеет данным правом, технологией или патентом;
  - лицензиар не полностью владеет новой технологией: часть узлов, деталей, разработок осуществляют смежники; в этом случае лицензиар должен заключить соглашение с субподрядчиками, поставщиками о получении лицензии, и только тогда он может заключить договор на полные права или полную технологию с лицензиатом.
2. Лицензиар заключил договор только на основную часть нового технологического процесса, а по методам подготовки, доводки лицензиат заключил соглашения с поставщиками лицензиара. Особо важным моментом является защита незапатентованных проектов. В этом случае лицензиар должен использовать следующие методы:
  1. При заключении договора раскрывается только часть проекта, которая могла бы заинтересовать партнера.
  2. Можно потребовать от лицензиата заключения предварительного договора о неразглашении коммерческой тайны и определить меру ответственности.
  3. Если лицензиат согласен на заключение лицензионного договора, но требует предварительно ознакомиться с документами, то в этом случае необходимо брать плату. Размер платы должен быть таким, чтобы у лицензиата не было интереса отказаться от договора; при соглашении плата включается в сумму договора.

Концессия – эта форма сотрудничества, как правило, выражается во взаимоотношениях иностранного предпринимателя и государственного или муниципального органа об аренде хозяйственных объектов, находящихся в муниципальной собственности этого органа. Объектами концессии, как правило, являются прииски, леса, реки, озера, заводы и т.п. Обычно концессия – это долгосрочная аренда с целью интенсивного или эффективного использования ресурсов при помощи иностранного партнера. Выгода иностранного предпринимателя от такого сотрудничества ясна: коммерческая прибыль. Государственные и муниципальные же органы, как правило, преследуют две цели:

1. Освоение, организация соответствующих форм производства при отсутствии аналогичных отечественных технологий.
  2. Сокращение издержек за счет использования иностранных технологий и получение прибыли.
- Отношения между сторонами в концессии устанавливаются договором концессии.

И, наконец, последние рассматриваемые формы предпринимательского сотрудничества в производственной сфере – управление по контракту и под-

## This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

рядное производство. В первом случае один предприниматель передает другому патент в области управления и организации производства. Во втором случае один предприниматель заключает договор с другим на предмет производства товара, деталей, работ или же заключает договор с поставщиками первой стороны (при этом с поставщиками расплачивается первая сторона).

Формы сотрудничества в коммерческой деятельности и торговле.

Одной из наиболее ранних форм сотрудничества в этой сфере является бартер (кстати, почему не самой ранней – сам не знаю, фраза дословно цитируется по Мухаровскому). Бартер – это сделка между предпринимателями, при которой предполагается обмен товарами между сторонами без опосредования его деньгами. При составлении бартерного контракта прежде всего следует обратить внимание на три момента:

1. Необходимо указать, какие именно конкретные товары с конкретными характеристиками будут поставляться.
2. Следует указать точное количество товара при разовой сделке, либо пропорции при долгосрочном договоре.
3. Указываются сроки выполнения поставок и санкции за их нарушение.

В случае обычной бартерной сделки подписывается только один контракт.

Разновидностью бартера является встречная поставка. Она заключается не одним, а двумя договорами. Если предприниматель не может реализовать свой товар по обычной (вернее, выгодной для него – прим. редактора) цене, но знает о другом предпринимателе, которому нужен этот товар, но он, в свою очередь, не может заплатить деньгами, однако налаживает производство товара, необходимого первому предпринимателю, то сначала заключается соглашение о поставках одного товара, а по истечении 6 месяцев, когда начинается производство второго товара, заключается встречная сделка.

Подобная сделка заключается не только из-за проблем с реализацией своего товара, но и с целью забронировать на рынке нужный для предпринимателя товар, а также получить гарантию сбыта по своему товару.

Оффсетная сделка является разновидностью уже встречной поставки – это обмен товарами и услугами, а также получение возможности вложить свой капитал в выгодное дело взамен за определенные услуги.

Одной из форм коммерческого сотрудничества является коммерческая трангуляция, широко используемая в коммерческой деятельности многих компаний. Суть этой сделки заключается в том, что первый предприниматель поставяет товар второму предпринимателю, который не производит нужный для первого предпринимателя товар, но в товаре второго предпринимателя заинтересован третий предприниматель, производящий искомый, нужный для первого товар. Таким образом, заключается тройная сделка.

Формы финансового сотрудничества.

В данной теме будут рассмотрены лишь некоторые из форм финансового сотрудничества. В целом выделяют следующие формы:

1. Сотрудничество в финансово-кредитной сфере (изучается в курсе "Финансы и кредит").
2. Сотрудничество на фондовом рынке (изучается в курсе "Рынок ценных бумаг").
3. Факторинг.
4. Коммерческий трансферт.

Сущность факторинга заключается в том, что если фирма производит товары, то у нее обязательно имеются долговые обязательства получателей товара – дебиторская задолженность. Чтобы не ждать возврата денег по задолженности и в целях освобождения от затрат по ведению счетов дебиторов данные обязательства могут быть проданы факторинг-фирме. Факторинг – это купля-продажа долговых обязательств покупателей, которая осуществляется между поставщиком товара и факторинг-фирмой.

В факторинговой сделке принимают участие три стороны:

1. Факторинг-фирма – специализированное предприятие, приобретающее счета-фактуры, долговые обязательства.
2. Клиент – поставщик товара, кредитор должника.
3. Должник.

Получив заказ от клиента, факторинг-фирма подготавливает предложение. Прежде всего, она изучает клиента, в особенности его баланс за последние два-три года, технические и бухгалтерские отчеты, продукцию, ее конкурентоспособность, спрос, перспективы. Затем изучается должник. Особенно внимательно следует изучить активы и пассивы, возможности ликвидности. После этого заключается факторинговый договор. Факторинговые услуги оказываются в двух формах:

1. Без финансирования. В этом случае клиент, передавший счета факторинг-фирме, получает сумму этих счетов при наступлении срока платежа. При этом факторинг-фирма получает комиссионные от клиента за ведение счетов должника и за риск, который фирма берет на себя (если договор факторинга заключен без права регресса). Размер комиссионных составляет в промышленно развитых странах порядка 1,5-3% от суммы счетов.

2. С финансированием – факторинг-фирма сразу выплачивает клиенту 70-80% суммы предоставленных счетов-фактур, то есть, предоставляет кредит. Остальные 20-30% выплачиваются клиенту по окончательной оплате должником своих счетов-фактур. Эти 20-30% являются для факторинг-фирмы гарантом в случае недопоставок товара клиентом или возврата потребителем некачественных продуктов. При этом факторинг-фирма получает:

1. Комиссионные.
2. Процент за авансированный капитал (за кредит) – в промышленно-развитых странах обычно на 1-2% ставки коммерческого кредита.

Процент начисляется с момента выдачи аванса до дня его погашения. При этом факторинг-фирма подсчитывает доходы ежемесячно; она постоянно ведет учет погашенных и непогашенных счетов-фактур. На непогашенные фактуры необходимо выписывать счет и направлять его клиенту, чтобы он знал, сколько осталось непогашенного кредита.

Какие выгоды и возможности дает факторинг предпринимателю?

1. Возможность превратить дебиторскую задолженность в ликвидные ресурсы.
2. Предприниматель освобождается от риска возможных неплатежей.
3. Экономия средств на ведении счетов должников и контроле.
4. Факторинг-фирма всегда имеет наиболее свежую информацию, которую она предоставляет клиенту (on-line).

Основу факторинга составляет договор о факторинге, заключаемый на два года. В договоре сразу же указывается, что должник будет иметь дело с факторинг-фирмой, а не с ее клиентом.

Наконец, коммерческий трансферт получил распространение у фирм, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. Партнеры различных стран приобретают друг у друга капиталы в национальных валютах в определенных

## This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

количествах по договорной цене. Так, российский предприниматель открывает счет в банке США, а американский - в банке России. Эта форма сотрудничества используется сегодня в межбанковских связях при открытии корреспондентских счетов.

Таким образом, мы рассмотрели основные формы предпринимательского сотрудничества в производственной, коммерческой и финансовой сферах.

Лекция N 10 Мухаровского Н.В.

Предпринимательский риск: сущность, виды, контроль.

Одной из черт предпринимательской деятельности является предпринимательский риск. В самом общем плане риск – угроза, опасность возможного ущерба в ходе предпринимательской деятельности. Риск заложен в самой сути предпринимательской деятельности.

Во-первых, он обусловлен свободой предпринимателя, то есть, предприниматель самостоятельно распоряжается средствами производства, выбирает сферу деятельности, но не всегда поступает правильно.

Во-вторых, в рыночных условиях предприниматель постоянно конкурирует с другими предпринимателями, и нет гарантии, что он выйдет победителем,

В третьих, риск усугубляется рядом иных факторов. Так, кризисное состояние экономики повышает риск выбора сферы производства, поскольку нет ориентира в прибыльности сфер.

В четвертых, риск обусловлен также законодательством, то есть, в условиях противоречия законодательству риск повышается.

В этой связи возникает вопрос об определении предпринимательского риска. Предпринимательский риск – риск, возникающий в любых видах деятельности предпринимателя. В абсолютном выражении риск может быть выражен в материально-вещественных показателях (потерях) или же в стоимостном выражении. В относительном выражении риск может быть определен как отношение суммы возможных потерь к стоимости основных и оборотных фондов. Основными видами потерь являются:

1. Материальные потери – незапланированные материальные расходы, прямая потеря в стоимостном и физическом выражениях.
2. Трудовые потери, которые выражаются в потерях рабочего времени в результате непредвиденных обстоятельств (выражаются в человеко-часах, человеко-днях и т.д., а также в стоимостном выражении – путем перемножения потерянному трудовому времени на его стоимость).
3. Финансовые потери – имеют место при прямых денежных потерях в результате перерасходов денег, незапланированных выплат, обесценивания ценных бумаг, хищения. Кроме того, финансовые потери имеют место при недополучении денежных средств из тех источников, которые были запланированы. Особые виды потерь появляются при инфляции, изменении валютных курсов, дополнительных изъятиях в бюджет вследствие изменения налоговой системы.
4. Потери времени функционирования реального капитала – замедление оборота капитала в силу различных причин.
5. Специальные потери – проявляются в нанесении ущерба здоровью сотрудников, нанесении ущерба окружающей среде, имиджу фирмы. Стоимость таких потерь трудно или невозможно определить.

Факторами потерь являются:

- общеэкономические;
- конкретно предпринимательские.

К общеэкономическим факторам относятся:

- политические, которые в целом ухудшают условия предпринимательства;
- стихийные бедствия;
- нестабильность экономических партнерских связей;
- затруднения в выборе сферы предпринимательской деятельности;

- рост ограниченности ресурсов.

Предпринимательские факторы связаны с конкретной предпринимательской деятельностью. Такими факторами могут быть:

- снижение объема производства и реализации продукции;
- снижение цен реализации;
- повышение закупочных цен ресурсов;
- перерасход сырья и материалов;
- перерасход фонда заработной платы (в результате незапланированного увеличения объема привлечения труда или в результате появления необходимости привлечения более квалифицированных, а значит и более высокооплачиваемых работников).

В финансовой сфере потери связаны с неплатежами по кредитам, резким падением курсов ценных бумаг, просчетами на фондовых рынках и т.д.

Важнейшим условием снижения и предупреждения предпринимательского риска является разработка эффективной системы управления риском. Прежде всего, необходимо знать величину возможного риска. В этой связи выделяют уровни предпринимательского риска и зоны действия (или зоны риска). Зоны делятся на:

1. Зону допустимого риска. В зоне допустимого риска предприниматель возмещает издержки и получает среднюю прибыль. Это обычный предпринимательский риск.
2. Зона критического риска. В этой зоне предприниматель возмещает только издержки производства.
3. Зона катастрофического риска. Здесь предприниматель не только не возмещает издержки, но и находится в состоянии банкротства.

Центральный момент предпринимательской деятельности - это расчет возможного риска. Здравомыслящий предприниматель не допустит фирму во вторую и, тем более, в третью зоны. При расчете риска используются различные методы с целью получения средневзвешенных данных:

1. Статистический метод - комплексный анализ системы показателей фирмы за определенный отрезок времени, сопоставление их и расчет риска.
2. Экспертный метод - использование внешних экспертов для анализа состояния дел фирмы и расчета риска.
3. Расчетно-аналитический - предполагает анализ показателей фирмы на основе научно разработанных концепций.

На фирмах имеются менеджеры, занимающиеся вопросами управления риском. Процесс управления риском включает в себя шесть шагов:

1. Определение цели - от чего оберегать фирму, какую цель ставить (сохранение рынка, прибыли, самой фирмы).
2. Выяснение риска - какие процессы, явления: факторы угрожают ей или ее направленности деятельности.
3. Оценка риска - при приближении риска необходимо точно оценить, какой уровень риска наступит за наступлением факторов, определяющих риск.
4. Выбор методов управления риском, как то:
  - игнорирование риска;
  - предупреждение риска - разработка системы мер, сводящих риск к минимуму;
  - страхование риска - покупка страхового полиса, хеджирование риска;
  - поглощение риска - за счет части оборотных средств создается фонд риска (но только тогда, когда страхуется небольшая часть имущества по отношению к основному и оборотному капиталу).

5. Определение одного из методов управления, чаще всего сочетание ряда методов.

6. Оценка результатов. Большие фирмы ведут систематический учет и прогноз рисков.

Особое место в снижении предпринимательского риска занимает система мер по защите служебной или коммерческой тайны. Небрежное отношение к служебной тайне зачастую дает более ощутимые потери, нежели аналитический уровень риска.

Коммерческая тайна представляет собой недоступную третьим лицам информацию, благодаря которой фирма получает определенные преимущества перед конкурентами. Та или иная информация является служебной или коммерческой тайной только тогда, когда она имеет действительную или потенциальную силу в результате неизвестности третьим лицам. Только в этом случае она снижает предпринимательский риск. В этой связи каждый предприниматель разрабатывает меры по:

- а) предотвращению кражи информации;
- б) предотвращению разглашения коммерческой тайны.

Защита коммерческой тайны состоит из следующих этапов:

1. Комплексный анализ сведений, составляющих коммерческую тайну.
2. Составления перечня информации, составляющей коммерческую тайну.
3. Определение места дислокации коммерческой тайны.
4. Выделение места хранения и путей защиты тайны.

Разработка защиты коммерческой тайны осуществляется в зависимости от возможности утечки коммерческой тайны. Существуют два комплекса видов утечки:

1. Психологические:
  - шантаж и вымогательство работников;
  - беседы с работниками с целью возможного найма без намерения нанять;
  - беседы с рабочими и специалистами на симпозиумах, презентациях и т.п.
  - подкуп работников.
2. Система мер промышленного шпионажа:
  - сбор опубликованной информации (успешно применяется японцами);
  - изучение продукции фирмы;
  - прослушивание телефонных и прочих переговоров, перехват информации;
  - получение информации через компьютеры (хэкерство);
  - скрытое наблюдение за объектами фирмы посредством оптических приборов, приборов ночного видения.

В Гражданском кодексе РФ указывается, что лица, получившие информацию о коммерческой тайне незаконными путями, обязаны возместить убытки потерпевшей стороне, причем это распространяется и на работников. Но это обстоятельство труднодоказуемо, поэтому, как правило, фирма сама разрабатывает систему мер по защите коммерческой тайны. К системе относятся организационно-правовые меры, инженерно-технические и организационно-технологические меры.

К организационно-правовым мерам относятся разработка соответствующих документов, определенный порядок выделения коммерческой тайны и механизм ее защиты:

- а) перечень сведений, составляющих коммерческую тайну;
- б) дополнение к Уставу;
- в) дополнение к договору;
- г) памятка работника по сохранению коммерческой тайны;

д) подпись при увольнении о неразглашении коммерческой тайны.

Инженерно-технические меры:

- а) использование аппаратных средств защиты;
- б) использование программных средств;
- в) математические средства - применение кодов различных уровней сложности и других мер.

Организационно-технологические:

- а) меры по лицензированию, патентованию и защите прав на технологию; особым средством защиты является использование коммерческих договоров, то есть, в договор включаются определенные требования, которые обеспечивают защиту:
  - статья, раскрывающая понятие коммерческой тайны;
  - недопущение формулировок, которые предоставляют преимущество одной стороне;
  - правильное определение сроков действия договора;
  - включение положения из Гражданского кодекса "данное соглашение не может передаваться одной стороной третьему лицу без письменного подтверждения согласия другой стороны";
- б) перед заключением основного договора следует заключить предварительный договор о намерениях, содержащий статью о коммерческой тайне и ее использовании;
- в) использование при заключении коммерческих договоров специальных служебных помещений без доступа посторонних лиц;
- г) если речь идет о международных договорах, то необходимо определить право страны, которое бы регистрировало процесс определения и меры защиты коммерческой тайны на уровне законодательства данной страны.

## ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

### Лекция N 11 Мухаровского Н.В.

#### Анализ эффективности предпринимательской деятельности.

Каждому предпринимателю приходится постоянно заниматься анализом и оценкой своей деятельности. Основными задачами анализа предпринимательской деятельности являются:

1. Получение реальной картины положения дел на предприятии, фирме.
2. Получение сравнительных оценок по подразделениям, отделам, цехам и т.п. отделениям фирмы, а также по сравнению с конкурентами.
3. Получение данных для текущей работы по определению производственной функции фирмы.
4. Получение реальных данных для стратегического планирования и прогнозирования предпринимательской деятельности.

Следует иметь в виду, что одного универсального показателя эффективности предпринимательской деятельности фирмы не существует. Как правило, используется целая система показателей. Самый простой метод оценки предпринимательской деятельности - сравнение фактических и плановых нормативных показателей, причем в нескольких аспектах:

1. Показатели текущего и предшествующего годов.
2. Показатели на входе предпринимательской деятельности в текущем и предшествующем годах.
3. Показатели на выходе предпринимательской деятельности в текущем и предшествующем годах.

## This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

Анализ итогов деятельности предпринимателя в самом общем плане вы-  
глядит как сравнение затрат и результатов деятельности. Затраты предпри-  
нимателя принимают форму издержек. Издержки делятся на:

1. Постоянные (Fixed Cost) - затраты, связанные с использованием зданий, сооружений, машин, оборудования, арендой, капитальным ре-  
монтом, выплатой налогов и пошлин, административными расходами -  
все те затраты, которые не зависят от объема выпускаемой продук-  
ции (затраты на административные расходы и ремонт в определенных  
случаях также могут относиться и к переменным издержкам, посколь-  
ку могут зависеть от объема выпускаемой продукции). В составе  
постоянных издержек различают:
  - а) стартовые постоянные издержки - издержки, возникающие с нача-  
лом организации предпринимательской деятельности;
  - б) остаточные постоянные издержки - та часть издержек, которую  
продолжает нести предприниматель несмотря на то, что фирма  
прекратила свою деятельность (по всей видимости, сюда относят-  
ся проценты по кредиту, различного рода выплаты и т.д. - прим.  
ред.)
2. Переменные (Variable Cost) - затраты на сырье, материалы, элект-  
роэнергию, оплату труда. В составе переменных выделяют следующие  
их виды:
  - а) пропорциональные переменные издержки - издержки, которые прямо  
пропорционально растут с ростом объема производства и реализа-  
ции продукции;
  - б) прогрессивные переменные издержки - издержки, которые растут в  
большей степени по сравнению с ростом объема продукции;
  - в) регрессивные переменные издержки - издержки, растущие в значи-  
тельно меньшей степени по сравнению с ростом объема продукции.

Кроме постоянных и переменных издержек различают общие, средние,  
предельные издержки:

- средние издержки (Average Cost) - издержки в расчете на единицу  
продукции из всего объема;
- предельные издержки (Marginal Cost) - издержки, связанные с вовле-  
чением в производство дополнительной единицы факторов (проще гово-  
ря, издержки производства одной дополнительной единицы продукции);
- общие издержки (Total Cost) - издержки по производству всего объ-  
ема продукции.

Ни одна фирма не может обойтись без анализа издержек. При анализе  
издержек производства необходим комплексный подход, то есть, анализом  
должны быть охвачены:

- а) все виды издержек;
- б) все элементы структуры издержек.

Проанализировав издержки, предприниматель сравнивает их с норматив-  
ными. Параллельно этому процессу составляются схемы, чертятся графики,  
сопоставляются собственные издержки с издержками основных конкурентов  
(прим. ред. - откуда они берут издержки конкурентов, ведь это обычно  
коммерческая тайна? согласно предыдущей лекции воровать ее нельзя), что  
позволяет решить практические задачи, такие как принятие решений о:

- продолжении производства данного продукта;
- смене технологий;
- смене формы организации управления, маркетинговой службы;
- изменении выбора конкурентной стратегии и т.д.

В целом анализ издержек, с одной стороны, позволяет выявить пробелы,  
а с другой - вскрыть резервы. Все фирмы стремятся к снижению и минимиза-

ции издержек производства. Однако необходимо иметь в виду, что существуют общие правила рынка, а именно: лучших результатов фирмы добиваются при снижении издержек до 80-90% максимально возможного снижения. Снижение же остальных 10-20%, как правило, обуславливает рост иных расходов.

Свои затраты по производству и реализации продукции предприниматель сравнивает с результатами. Результаты выступают как как разность между выручкой и затратами - это прибыль предпринимательской деятельности. Как правило, при переходе к рынку, то есть, в условиях неразвитого рынка прибыль оставляет непосредственную цель предпринимательской деятельности. В условиях зрелого рынка эта цель изменяется. Экономическая роль прибыли была определена еще Адамом Смитом и встроена в механизм закона "невидимой руки". В современных условиях экономисты выделяют следующие функции прибыли:

1. Сигналы и стимулы для:
  - а) ориентации в выборе сферы предпринимательской деятельности;
  - б) рационализации производства с точки зрения минимизации затрат и максимизации прибыли;
2. Высвечивание ошибок в хозяйствовании. Каждый предприниматель получает не только прибыли, но и несет убытки. В случае убытков предприниматель анализирует причину и определяет ошибки.

В экономической науке термин "прибыль" имеет отличное значение от бухгалтерского. Если прибыль в общем виде - разность между совокупной выручкой и затратами, то в конкретном случае ее сопоставляют с внешними и внутренними издержками.

К внешним издержкам относятся платежи внешним поставщикам. К внутренним издержкам - издержки на ресурсы, принадлежащие самому предпринимателю и нормальная прибыль на такие ресурсы, как предпринимательская способность.

Вычтя из совокупной прибыли внешние издержки, мы получаем бухгалтерскую прибыль. Вычтя из бухгалтерской прибыли внутренние издержки, мы получим экономическую прибыль. В совокупности внешние и внутренние издержки образуют экономические или альтернативные издержки. Это означает, что при определении прибыли необходимо исходить из такой стоимости ресурса, которую получил бы его владелец при наилучшем использовании. В этой связи выделяют понятие "вмененные издержки" - затраты на использование факторов производства с учетом упущенной выгоды из-за неиспользования их наилучшим образом. Отсюда, экономическая прибыль в ее реальном объеме - это разность между доходом, полученным от продажи, и вмененными издержками. Реальный размер вмененных издержек будет равен разности между реальными затратами предпринимателя, которые он фактически затратил на ресурсы и затратами, которые могли бы быть, если бы он использовал ресурсы лучшим способом.

Таким образом, бухгалтера прежде всего интересуют результаты, полученные фирмой за определенный (отчетный) период. Он сопоставляет конкретные результаты прошлого и настоящего. Экономиста интересуют прежде всего перспективы развития фирмы. Поэтому он, во-первых, пристально рассматривает, анализирует возможности наилучшего использования ресурсов. Во-вторых, он внимательно следит за их ценами на рынке, издержками на них у конкурентов. В третьих, просчитывает, рассматривает различные варианты сочетания факторов, ресурсов с целью их оптимального выбора. Вместе с тем каждый предприниматель должен знать реальные размер и структуру прибыли. Это предполагает знание элементарного хода анализа от валовой прибыли к чистой прибыли.

В предприятии из оборота продаж вычитаются материальные затраты.

Значит, в валовой прибыли присутствуют: накладные расходы, зарплат работников, амортизация. Если из валовой прибыли вычесть накладные расход, зарплату, амортизацию, то получим условно чистую прибыль. Значит, в условно чистой прибыли присутствуют проценты за кредит и налоговые платежи. Если из условно чистой прибыли вычесть проценты за кредит, то получим прибыль до налогообложения. Если из прибыли до налогообложения вычесть налоги, получается чистая прибыль. Если учитывать зарплату в условно чистой прибыли - получается условно чистая продукция.

Соотношение результатов и затрат показывает общую эффективность предпринимательской деятельности. Однако, как уже было сказано, не существует универсального показателя эффективности, а используется система показателей. Прежде всего учитываются показатели эффективности использования факторов производства:

1. Рабочая сила - производительность труда. Она определяется отношением объема производства продукции к затратам живого труда. Обратным показателем является трудоемкость производства, в которой измеряется отношение затрат живого труда на единицу продукции.
2. Средства производства - показателем является фондоотдача. Он определяется как отношение объема производства к стоимости основных и оборотных фондов. Более точным показателем является отношение объема производства только к основным фондам. Обратным к фондоотдаче показателем является фондоемкость - отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднегодовому объему продукции.
3. Предметы труда - здесь показатель - материалоемкость: отношение объема произведенной продукции к материальным затратам. Соответственно, имеется и обратный показатель - материалоотдача.

Наиболее общей методикой расчета производственной эффективности производства является следующая формула:

$$\text{Эф.} = \frac{\text{Пч} * \text{Ках} * \text{Кнтп} * \text{Киф} * \text{Пэ}}{\text{Кз} * \text{Пв} * \text{Он}}$$

Здесь:

- Пч - чистая прибыль;
- Ках - коэффициент ассортимента;
- Кнтп - коэффициент технического перевооружения производства;
- Киф - коэффициент использования основных производственных фондов;
- Пэ - коэффициент продукции, поставляемой на экспорт;
- Кз - количество занятых;
- Пв - количество возвращенной (некачественной) продукции;
- Он - стоимость неиспользованного оборудования.

Одним из важнейших показателей эффективности предпринимательской деятельности является рентабельность производства.

$$R = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Ст.ос.ф.} + \text{Ст.об.ф.}} * 100\%$$

- Ст.ос.ф. - стоимость основных фондов;
- Ст.об.ф. - стоимость оборотных фондов.

Наряду с общей рентабельностью существуют и частные показатели. Рентабельность - отношение прибыли к объему реализации продукции, отношение производства к совокупным издержкам производства и др. Эффективность каждой в отдельности фирмы определяется методикой рейтинговой оценки фирмы.

Лекция N 12 Мухаровского Н.В.

Контроль предпринимательской деятельности.

В процессе предпринимательской деятельности возникает блок социально-экономических отношений между государством и предпринимателями по поводу присвоения, использования и сохранения средств производства и материальных ценностей, соблюдения прав и обязанностей. В ходе функционирования этих отношений возникают, обостряются и разрешаются различного рода противоречия. Регулирование этих процессов осуществляется системой хозяйственного контроля. В зависимости от того, кто осуществляет контроль, то есть, субъекта контроля, и от того, что контролируется, то есть, объекта контроля, а также целей контроля различают следующие основные его виды:

1. Государственный контроль, обеспечивающий интересы государства и общества в целом. Он предназначен для проверки выполнения обязательств физических и юридических лиц перед государством и соблюдения законности. Этот контроль осуществляется налоговой инспекцией, ревизионными службами, Министерством финансов РФ.
2. Внутрихозяйственный контроль - защищает интересы предприятия, его коллектива от злоупотреблений, хищений, бесхозяйственности.
3. Правовой контроль. Он также осуществляется в интересах всего общества; проводится правоохранительными органами в форме ревизии, судебной-бухгалтерской экспертизы и в других формах.
4. Независимый аудиторский контроль - проводится в интересах поставщиков, покупателей, банков и прочих заинтересованных лиц посредством проверки финансовой устойчивости предприятия, ликвидности, достоверности отчетных данных.
5. Контроль специализированных инспекций (экологической, санитарной, торговой) - осуществляется в интересах общества в ущерб хозяйствующему субъекту при нарушении соответствующих правил хозяйствования.
6. Ведомственный контроль - осуществляется внутри государственного сектора, в холдинговых компаниях, больших акционерных обществах, когда оргструктура имеет вертикальное построение. Объектом подобного контроля являются взаимосвязи между вышестоящими и нижестоящими структурами, а также органами управления. Как показывает практика, эффективность данного вида контроля более всего низка.

Таким образом, в предпринимательской деятельности следует иметь в виду законодательно определенные виды и формы контроля.

Для наиболее полной проверки хозяйственной предпринимательской деятельности необходимо использовать систему способов ее проведения. По характеру объекта контроля выделяют внутренний и внешний контроль. Внутренний контроль осуществляется внутренними службами предприятия - ревизионной комиссией, бухгалтерией, общественными организациями. Внешний контроль осуществляется специальными финансовыми органами, правоохранительными органами, ведомственными инстанциями, аудиторскими службами, банками.

По объему деятельности, охватываемой хозяйственным контролем, различают полный и частичный контроль. Довольно эффективным является сквозной контроль, когда по единой тематике (программе) проверяется ряд предприя-

тий по признакам однотипности, взаимосвязи.

По методу проверки документов выделяют сплошные и выборочные проверки. Выборочные проверки осуществляются в двух формах:

1. Охватывают все документы в различные месяцы в течение года.
2. Охватывают часть документов в пределах одного месяца.

Сплошной проверке подлежат наиболее важные документы – финансовые, кассовые, банковские. По времени проведения контрольных мероприятий выделяют: предварительный, текущий и последующий контроль. Основными тенденциями здесь являются:

- ограничение предварительного контроля и замена его прогнозируемым контролем;
- освобождение второй подписи от ее контролирующей функции;
- осуществление текущего контроля в форме без его документального наблюдения со стороны заинтересованных лиц.

При осуществлении хозяйственного контроля используются различные системы методов, а именно:

- обследование;
- документальная проверка;
- инвентаризация;
- обобщение и реализация результатов проверки.

Обследование заключается в личном ознакомлении ревизора с хозяйственным аппаратом, результатами деятельности, фактами, в наблюдении объектов контроля и фиксации результатов, опросе должностных лиц, осмотре мест хранения ценностей, личной проверке на местах. Обследование предполагает контрольные замеры, взвешивание, проверку и выявление скрытых работ и ценностей, документальную проверку.

Документальная проверка она предполагает изучение всех способов и результатов отражения хозяйственной деятельности, представленных в виде документов, бухгалтерских отчетов, договоров и других источников информации. Ей предшествует анализ хозяйственных показателей предприятия: объема производства и реализации, прибыльности, кредиторской и дебиторской задолженности, ликвидности, платежеспособности. Анализ этих и других показателей определяет конкретные пути документальной проверки, указывает те проблемы, на которых необходимо сосредоточиться и осуществить определенную направленность контроля.

Если выясняется перерасход материальных ценностей, то при контроле прежде всего отбираются, сортируются и ранжируются именно эти документы. Затем определяется круг лиц, которые имеют отношение прямо или косвенно к данным ценностям или к составленным документам. Полученные данные должны быть документально расшифрованы и обоснованы. Жалобы и заявления должны учитываться в ходе проверки, но если они не подтверждены, то они не принимаются во внимание при определении выводов контроля.

Важнейшим методом контроля является инвентаризация. В ходе инвентаризации устанавливается фактическое наличие основных фондов товарно-материальных ценностей, денежных средств в кассе и банке, состояние расчетных операций, объем незавершенного производства. Посредством инвентаризации устанавливается сохранность ценностей, потеря первоначальных качеств, остаточные ценности в стоимостном и натуральном выражении, выявляются недостачи и излишки. Кроме того, устанавливаются умышленная порча, условия хранения ценностей, содержания и эксплуатации техники и оборудования, зданий, сооружений, вплоть до инвентаря и спецодежды.

В работе контрольных органов хозяйственной деятельности очень важная роль принадлежит специальной проверке отдельных фактов, процессов. При этом необходимо привлекать специалистов в соответствующей отрасли, про-

## This document was created by Unregistered Version of Word to PDF Converter

изводстве, а именно: работников плановых органов, технологов, инженеров, нормировщиков, работников специальных служб. При этом представителям контрольных органов следует избегать двух крайностей:

1. Нельзя обходить стороной те вопросы, в которых они некомпетентны, что оставляет без внимания определенные сферы деятельности предпринимателя; то есть, по этим вопросам необходимо включать в состав контролирующей комиссии соответствующих специалистов для комплексного охвата хозяйственной деятельности.
2. Представителям ревизионных служб не следует заниматься теми вопросами, которые выходят за пределы их компетенции. Это приводит к загромождению выводов, итогов, загромождению их дополнительной несущественной информацией, ведет к грубым ошибкам и неверным выводам.

Наконец, необходимо осуществлять обобщение результатов проверки как ее заключительный этап. Он состоит из анализа полученных данных, подробной аргументации выводов и обосновании предложенных мер, принимаемых по этим вопросам. Выполнение решений должно находиться под контролем с участием представителей контроля.

### Отдельные методы проверки:

Документальная проверка. Является одним из основных методов контроля. Существуют два пути проверки документов - проверка в несистематизированном хронологическом порядке и систематизированная проверка документов, сгруппированных по типу операций. Несистематизированная проверка включает рассмотрение всех документов по мере совершения операций. Она предполагает:

Во-первых, ознакомление с предприятием и составом документов по операциям, что позволяет иметь представление об общем состоянии дел. Кроме того, ее цель - выявление неблагоприятных фактов с тем, чтобы затем на них остановиться.

Во-вторых, сплошная проверка позволяет ознакомиться с качеством самих документов, то есть, проверить подлинность, выявить недоброкачественность. Недоброкачественные документы подразделяют на две группы:

1. Неправильно или неполно оформленные документы - отсутствуют необходимые реквизиты, подписи, имеет место несоблюдение форм, стандартов, нарушение требований, установленных специальными положениями РФ о документах и бухгалтерских записях.
2. Подложные документы, являющиеся орудием злоупотреблений, поскольку они умышленно искажают факты. По подложным документам различают материальный подлог и интеллектуальный подлог.

Материальный подлог - это либо подделка данных документов в целях изменения содержания, либо изготовление документов лицами, не имеющими права на их составление.

Интеллектуальный подлог - случай, когда лица, имеющие право составлять данный документ, составляют его по форме и требованиям правильного оформления, но в личных целях заведомо вносят в этот документ неверные данные.

Каковы внешние признаки злоупотребления?

1. Документы без реквизитов или с неполными реквизитами.
2. Документы оформлены не на бланках, со смазанной печатью.
3. Подчистки, изменение цифр или иные следы того факта, что документ уже однажды был использован или подшит.
4. Взаимные несоответствия отдельных реквизитов, то есть, углового

штампа и круглой печати, номера и даты.

5. Повтор одних и тех же данных во многих документах за определенные периоды.
6. Наличие излишеств в документах, то есть, лишние визы, резолюции, подписи должностных лиц - прикрытие документа за счет придания ему внешней внушительности.
7. Отсутствие приложений, актов и специальных расчетов, требуемых для данного документа, или же приложения приведены не полностью.
8. Использование ранее использованных документов. Именно поэтому при проверке таких документов необходимо погашать их специальной печатью.
9. Противоречия, то есть, расхождения в накладных поставщика, потребителя и в договорах между ними.

Документальная проверка особенно важна при проверке документов инвентаризации. При рассмотрении документов инвентаризации прежде всего используется систематическая проверка документов. Подобная проверка позволяет:

Во-первых, составить реальный баланс предприятия по различным материальным ценностям.

Во-вторых, представить материальную картину о хранении, использовании и приписках при хранении и использовании материальных ценностей.

Специальная проверка требует рассмотрения записей в документах как по принципу однородности операций, так и по принципу комплектности. Основными приемами здесь являются:

1. Постоянный контакт ревизора с реальной действительностью. Это предполагает, что проверяющий не ограничен анализом документов, а осуществляет их проверку в условиях реальной действительности (если факты требуют выезда на место и привлечения свидетелей).
2. Встречная проверка документов. Это предполагает сверку счетов, накладных поставщиков с накладными документами складов, сверку расчетов дебиторов с кредиторами, сверку бухгалтерского и складского учета материальных ценностей. Очень важна сверка бухгалтерских, кассовых данных с операциями банка и поступлениями денег из банка в кассу.
3. Рассмотрение хозяйственных операций по цепочке - начало операции, движение по пунктам изменений, оприходование, списание.
4. Сверка - регистр. К ним относятся журналы регистрации кассовых ордеров, регистрация ведомостей на зарплату и журнал регистрации документов на получение и отправку грузов. Сверка регистров с документами, которые нашли в них отражение, позволяет проверить правильность их оформления, последовательность учета этих документов в регистрах по времени.
5. Сопоставление однородных фактов.
6. Проверка списания ресурсов в сравнении с нормативами их расходов, а также с нормативами затрат. В этом случае необходимо привлекать нормировщиков.
7. Опрос участников хозяйственных операций, имевших непосредственное отношение к операциям (подписи, которые имеются на документах) и косвенных участников операций, о которых упоминается при составлении.
8. Метод перекрестной проверки, когда выясняются различные факты, мнения по одному перечню вопросов.
9. Метод рабочих гипотез. В зависимости от составленной гипотезы все факты, вся документация проверяется и обрабатывается в соответст-

вии с основными идеями гипотезы. Этот метод приемлем тогда, когда гипотеза достоверна. Поэтому здесь соблюдаются определенные требования:

Во-первых, гипотезы должны исходить из позитивного, а не нормативного подхода, то есть, быть основанными на фактах, документах, свидетельствах, показаниях, которые были проверены.

Во-вторых, в гипотезе не должно быть субъективных мнений контролирующих органов.

В третьих, одним из требований к гипотезе является учет аналогов в прошлом в деятельности данного предприятия.

Предприниматель должен знать методы контроля в целях:

1. Недопущения незаконных путей обогащения предприятия или администрации, ставящих под угрозу работников предприятия.
2. Умения наладить контролируемую службу непосредственно на предприятии.