

**Министерство сельского хозяйства Российской Федерации**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Саратовский государственный аграрный университет  
имени Н.И. Вавилова»**

**Основы предпринимательства в пищевой и перерабатывающей  
промышленности**  
краткий курс лекций  
для студентов 4 курса

Направление подготовки  
**35.03.07. Технология производства и  
переработки сельскохозяйственной продукции**

Профиль подготовки  
**Технологии пищевых производств в АПК**

Саратов 2018

УДК 334.7  
ББК 65.292

Рецензенты:

Доктор экономических наук профессор «Поволжского научно-исследовательского  
института экономики и организации агропромышленного комплекса»  
*Заворотин Е.Ф.*

**Основы предпринимательства в пищевой и перерабатывающей промышленности:** краткий курс лекций для студентов 4 курса направления подготовки 35.03.07 «Технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции» / Сост.: Е.А. Алешина, Е.И. Севостьянова, О.Н. Руднева // ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ. – Саратов, 2018. – 98 с.

Краткий курс лекций по дисциплине «Основы предпринимательства в пищевой и перерабатывающей промышленности» предназначено для бакалавров очной формы обучения направления подготовки 35.03.07 «Технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции» по профилю обучения «Технология пищевых производств а АПК».

УДК 334.7  
ББК 65.292

Алешина Е.А., Севостьянова Е.И., Руднева О.Н., 2018  
© ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, 2018

## **ВВЕДЕНИЕ**

Краткий курс лекций «Основы предпринимательства в пищевой и перерабатывающей промышленности» предназначен для студентов по направлению подготовки 35.03.07 технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции.. Он раскрывает сущность предпринимательской деятельности, знакомит с ее различными видами, организационно-правовыми формами предприятий, раскрывает особенности организации, порядок регистрации и формы государственной поддержки предпринимательской деятельности, предлагает исследовать различные виды и уровни рисков, технологию принятия предпринимательских решений, основные показатели эффективности предпринимательской деятельности, сущность партнерских связей и основные направления сотрудничества партнеров, классификацию, порядок подготовки и заключения предпринимательских договоров, а также касается вопросов информационного обеспечения и социальной ответственности предпринимателя.

В соответствии с учебным планом данная дисциплина относится к вариативной (профильной) части профессионального цикла. В результате освоения дисциплины студент должен знать понятие, сущность и виды предпринимательской деятельности; технологию принятия предпринимательских решений; основные бизнес-процессы в организации; методы снижения рисков и потерь; стратегии предпринимательской деятельности, направления сотрудничества предпринимателей; виды и порядок заключения договоров; организационно-экономические аспекты малого предпринимательства.

Для успешной реализации образовательного процесса по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности» и повышения его эффективности используются как традиционные педагогические технологии, так и методы активного обучения: лекция-визуализация, деловая игра.

## ЛЕКЦИЯ 1

### СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Сущность и значение предпринимательства.
2. Задачи, принципы и функции предпринимательской деятельности.
3. Функции современного российского предпринимательства.

#### 1.1. Сущность и значение предпринимательства

Предприниматели в сегодняшнем мире – это серьезная экономическая и политическая сила. В ряде развитых стран Европы и Америки на долю фирм с числом работающих менее 20 человек приходится от 40 % до 55 % всех занятых в частном секторе. Малые фирмы питают жизненными силами здоровый экономический организм любой страны.

Кроме того, желая извлечь наибольшую выгоду, предприниматель стремится максимально удовлетворить определенные общественные потребности, предъявив рынку товар (услугу), пользующийся спросом.

Велико значение предпринимательства и в морально-психологическом плане, поскольку продуктивно деятельные люди (каковыми, несомненно, являются предприниматели) призывают общество к активной жизни, выступают против настроений иждивенчества, безысходности и безволия.

Так, Адам Смит определял предпринимателя как собственника капитала, который ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли идет на экономический риск. Фактически в определении А. Смита мы видим все три основные составляющие деятельности предпринимателя: прибыль (как цель деятельности), коммерческая идея (как способ ее достижения) и риск (как неизбежное негативное условие всего процесса) (рис. 1.1).

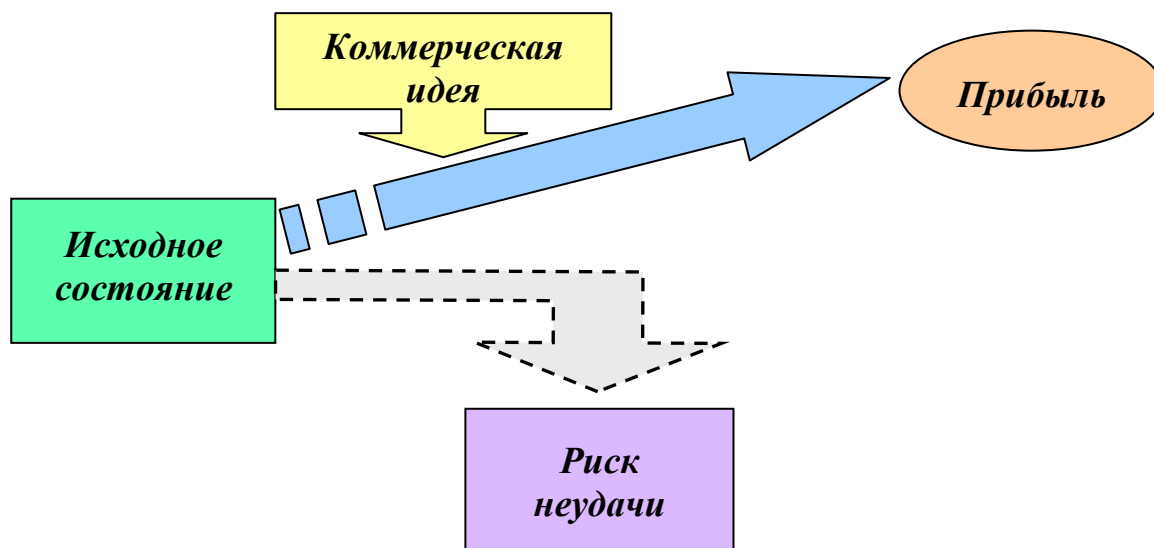


Рисунок 1.1. Сущность предпринимательства согласно воззрению А. Смита

В теории Д. Риккардо под предпринимателем подразумевается владелец фирмы, управляющий этой фирмой и получающий как положительный процент, так и прибыль без каких-либо дополнительных ограничений.

В свою очередь, по мнению Б. Гильдебранда, В. Рошера, Ж. Тюрго, предприниматель не только управляет своим капиталом, но и совмещает собственнические функции с производственным трудом.

Со временем предпринимательство реже отождествляется с капиталом. Во второй трактовке оно рассматривается как организация производства, не отягощенного правами собственности. В частности, французский экономист Жан Батист Сей в отличие от А. Смита полагал, что не предприниматели–землевладельцы, а промышленные и финансовые предприниматели являются основной движущей силой развития экономики страны.

Джон Стюарт Милль понимал предпринимателя как любого капиталиста. Он убедительно показал, что сама сущность капитала есть «предпринимательская сущность», воспроизводящая себя как некий фактор производства и приносящая чистую прибыль на основе введения новых мощностей. Величина прибыли капиталиста, по Миллю, складывается из следующих компонентов: «платы за риск», «вознаграждения за воздержание от немедленного расточения своего капитала» и «платы за труд и искусство, необходимое для осуществления контроля за производством».

Кроме того, даже не входя вглубь теоретической аргументации, следует обратить внимание на чисто практический аспект. Когда в практике социального управления разрабатываются и принимаются какие-то акты, требования (например: формы статистического учета, законы, регулирующие предпринимательскую деятельность, налоги на нее и т.п.), в них имеются в виду не какие-то отдельные «новаторы», а все, кто занимается самостоятельной хозяйственной деятельностью, используя собственные (в т.ч. являющиеся таковыми временно, т.е. заемные) средства, на собственный риск и под собственную имущественную ответственность. Следовательно, всех таких лиц и следует считать предпринимателями, а новаторство – это скорее одно из условий успешной предпринимательской деятельности, а не определяющая черта.

Специфически рассматривал сущность предпринимательства и английский экономист-рыночник, лауреат Нобелевской премии Ф. Хайек, определяя его как поиск новых экономических возможностей для достижения максимальной прибыли, как особую характеристику поведения, но не вид деятельности.

В настоящее время некоторые зарубежные экономисты и социологи понимают предпринимателя как любого собственника капитала, использующего этот капитал в бизнесе. Этой точки зрения придерживаются И. Кирцнер и А. Коул. Последний определяет предпринимательство как деятельность, направленную на «создание и сохранение, увеличение прибыли, ориентированной на ее получение организационной единицей, занимающейся производством или распределением хозяйственных благ, с целью получения денежной или иной выгоды, которая является мерой ее успеха...».

Ключевые атрибуты предпринимателя:

Эти свойства предпринимателя не являются ключевыми, так как

В свою очередь, предприниматель – это гражданин не ограниченный в правах законом, действующий на свой страх и риск в рамках законодательства с целью получения прибыли. Многие авторы рассматривают его как человека определенного личностного склада, который в своем стремлении к получению прибыли самостоятельно выбирает способ экономической деятельности, несет имущественную ответственность за ее результаты и на первом этапе своей деятельности совмещает функции собственника капитала, наемного управляющего и работника (рис. 1.3).

Специфической особенностью предпринимательской деятельности (в отличие от наемного рабочего) является неопределенность в выборе не только средств, но и целей деятельности. Отсутствие инструкций и жесткой регламентации приводит к необходимости принимать важные решения, что служит дополнительной психологической нагрузкой.

Кроме того, предприниматель одновременно выполняет несколько функций, разделенных на сложившемся предприятии. Он одновременно является владельцем предприятия, управляет бизнес-процессами и является работником своего предприятия, как правило, сам организует продажи, а иногда даже выполняет функцию бухгалтера, что создает дополнительную психологическую нагрузку.

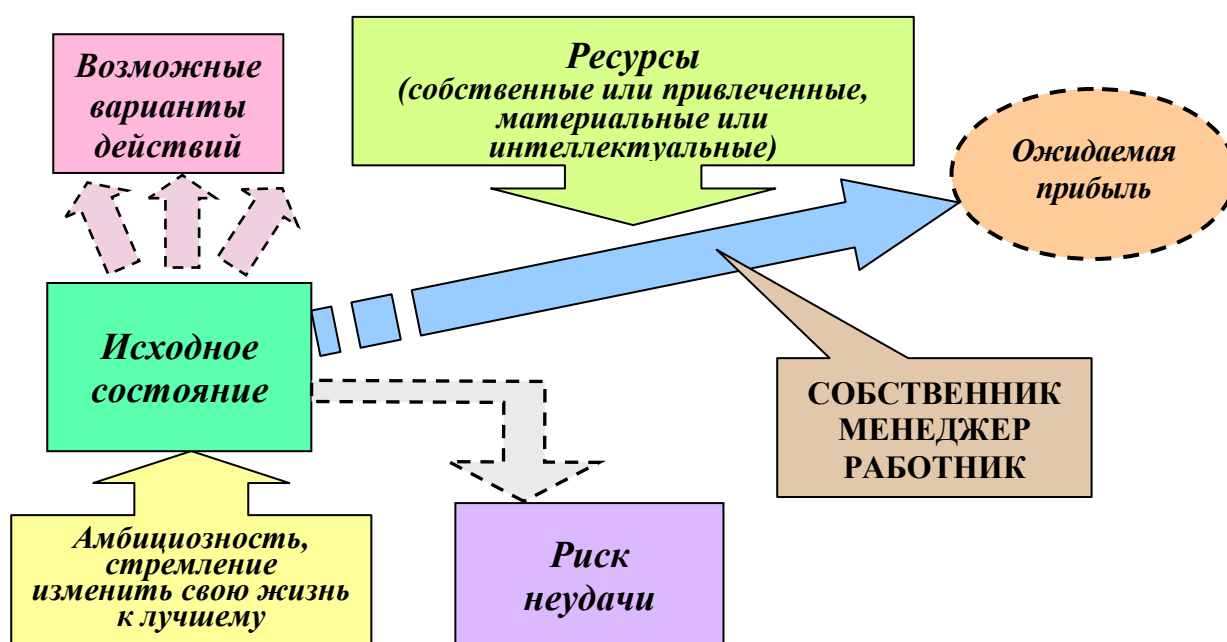


Рисунок 1.3. Важнейшие элементы предпринимательской деятельности

## 1.2. Задачи, принципы и функции предпринимательской деятельности

Предмет науки «Организация предпринимательской деятельности» - изучение принципов, логики и методов осуществления предпринимательской деятельности.

Цели и задачи предпринимательства могут в каждом конкретном случае в значительной степени различаться. Это зависит от этапа функционирования организации, баланса интересов субъектов предпринимательской деятельности (собственно предпринимателей, потребителей, наемных работников, государственных и муниципальных органов), а также условий внешней среды. В обобщающем виде главная цель предпринимательской деятельности – получение максимальной прибыли в результате максимального удовлетворения потребностей потребителей.

Цели предпринимательской деятельности реализуются путем последовательного или одновременного решения различных задач:

- поиск общественной потребности путем исследования спроса;
- оценка возможностей действующих и потенциальных конкурентов;
- обеспечение оптимального решения стратегических и тактических вопросов;
- поддержание ликвидности предприятия;
- соблюдение экологических и этико-социальных требований.

Принципы эффективного предпринимательства:

- Экономическая самостоятельность и независимость. Предприниматель в процессе принятия решений действует свободно, исходя из собственных целей и интересов. При этом он разумеется ограничен объективными условиями окружающей среды: жесткими требованиями рынка, действующим законодательством.
- Принцип плановости. Предпринимательская деятельность предполагает разработку краткосрочных и долгосрочных прогнозов и планов в целях снижения неопределенности внешней среды и вероятности наступления непредвиденных ситуаций.
- Принцип допустимого уровня риска. Предприниматель должен уметь оценивать уровень риска и удерживать его в определенных пределах.

- Творческий поиск и инновационная деятельность. Предприниматель должен осуществлять постоянный мониторинг рыночной ситуации и, как следствие, инновационную деятельность (освоение новых рынков сбыта, совершенствование выпускаемой продукции и организации производства и т.д.).
- Принцип мобильности предполагает постоянное отслеживание рыночной ситуации и оперативное реагирование на ее изменение.
- Экономическая заинтересованность и ответственность вытекают из самой сущности предпринимательской деятельности.

К важнейшим функциям предпринимательства следует отнести: новаторскую, организационную, хозяйственную, социальную и личностную.

Новаторская функция предполагает содействие процессу разработки и внедрения новых идей (технических, организационных, управленческих и др.), осуществление опытно-конструкторских разработок, создание новых товаров, освоение новых рынков сбыта и т.п.

Товар – это продукт труда, созданный товаропроизводителем для обмена, предлагаемый на рынке для удовлетворения потребностей потребителей.

Услуга – вид деятельности, в процессе выполнения которых не создается материально-вещественный продукт.

Работа – это вид деятельности, в котором само выполнение работы является основным результатом деятельности и подлежит оплате в зависимости от объема работ и продолжительности их исполнения.

Имущество является объектом предпринимательской деятельности в случае сдачи его в аренду и получения предпринимателем от этого внебюджетных доходов.

К субъектам предпринимательства относятся: предприниматели (индивидуальные предприниматели и коммерческие организации), наемные работники, потребители, органы государственной и муниципальной власти и управления (если они являются непосредственными участниками сделок, например, при предоставлении правительственных заказов предпринимателям), государственные служащие.

### 1.3. Функции современного российского предпринимательства

Развитие малого бизнеса в нашей стране – одно из непереносимых условий стабилизации экономической обстановки, ослабления и преодоления социальной напряженности и укрепления демократии.

Особенность исторического развития России состоит в том, что конец XX века оказался переломным этапом в развитии российского общества, так как сопровождался резкой сменой общественно-экономических формаций и форм собственности на средства производства. Помимо основных социальных групп, характерных для советского общества (рабочие, партийно-бюрократический аппарат, интеллигенция), в постсоветской России бурно формируется новый класс собственников – предпринимателей и бизнесменов, людей, которых классический марксизм определял как буржуазию. При этом российские национальные культурные особенности, будучи глубоко «встроены» в общественное сознание, не могут не оказывать определенного влияния на принципы ведения дел, содержание корпоративной социальной ответственности и отношение общества к предпринимателям. Высокий уровень коллективизма и дистанции власти, низкая ориентированность на отдаленные временные горизонты по-прежнему во многом определяют специфику взаимоотношений предпринимателей с другими субъектами предпринимательской деятельности. Однако дикое постсоветское развитие российского капитализма себя изживает, «играть без правил» становится невозможно, в том числе и в силу международной интеграции российского бизнеса, к которому, к сожалению, пока относятся с недоверием в силу известных проблем – коррупции и выборочной законности нашего общества.

Исходя из вышесказанного, выделим три основные социально-экономические функции, которые выполняет современное предпринимательство в России.

Экономическая функция – формирование рыночной экономики, переход рычагов управления экономикой от государства к частным лицам, инициативное развитие отдельных направлений в промышленности и сельском хозяйстве

Социальная функция – формирование новой социальной группы (предпринимателей и бизнесменов); формирование среднего класса (социального слоя обеспеченных людей); изменение отношения общества к бизнесу от отрицательного к положительному.

Психологическая функция – формирование классового самосознания новой русской буржуазии; осознание ею себя как особой активной экономической (и даже политической) силы, способной оказывать влияние на различные стороны жизни страны; ее самореализация через собственный бизнес, политику, инновационные технологии или благотворительность; демонстрация остальной части населения возможности самостоятельного творения собственной судьбы.

На рисунке 1.4 отражены основные направления взаимодействия предпринимателей как активной социальной группы с другими компонентами российского общества:

- с клиентами (потребителями их товаров или услуг);
- с наемными работниками;
- с представителями государственных структур.

Кроме того, между предпринимателями и потребителями существуют и другие связи (рекламно-информационные и имиджевые), которые могут иметь решающие последствия для развития того или иного бизнеса.

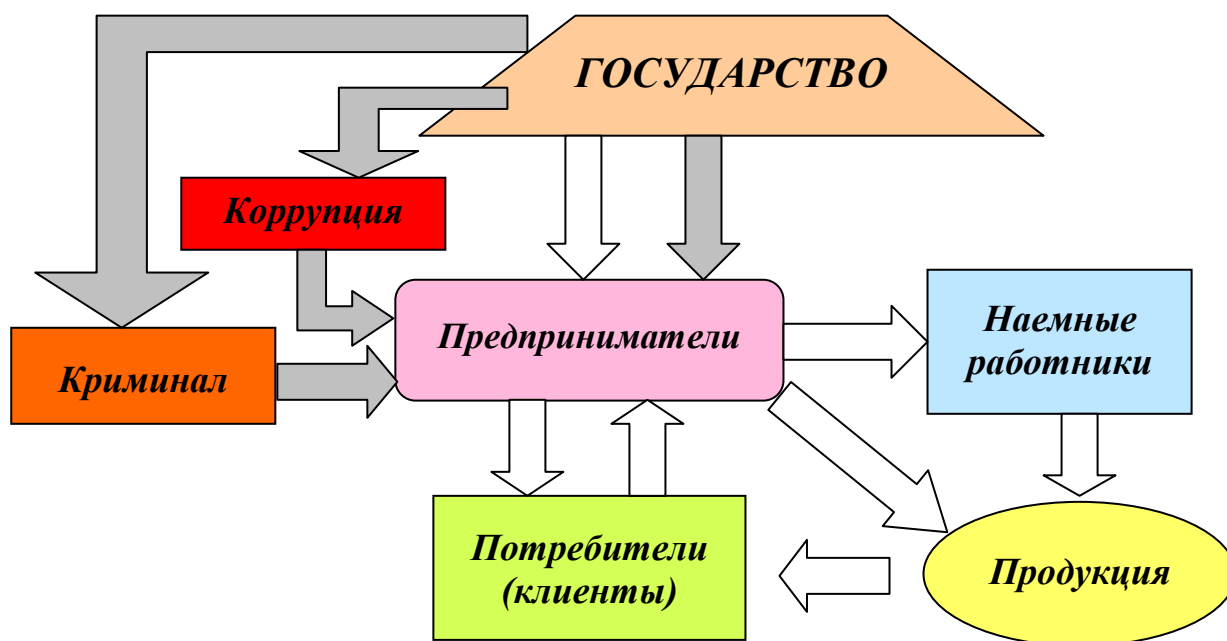


Рисунок 1.4. Взаимодействие предпринимателей с другими компонентами  
российского общества  
(светлые стрелки отражают в основном позитивное влияние, черные – негативное)

Наемные работники как реализаторы идей предпринимателя также относятся к группе субъектов предпринимательского процесса. Именно от них зависят эффективность и качество реализации предпринимательской идеи. Они, как правило, возникают на определенном этапе развития бизнеса, когда предприниматель уже не может самостоятельно выполнять все функции на своем предприятии. Сначала они играют роль исполнителей производственных функций, а затем и менеджмента. В настоящее время в России, в отличие от Запада, наемные работники пока представляют собой разобщенную группу людей, не сплоченную реальными

профсоюзами, что облегчает предпринимателям взаимодействие с ними. Однако в перспективе не исключена жесткая конфронтация между бизнесом и наемным трудом, поскольку часть планов предпринимателей и работников совпадает (например, чем выше прибыль, тем выше заработная плата), а часть носит противоположный характер (предприниматель в отличие от работника не заинтересован в выплате высокой заработной платы работникам).

В свою очередь, государство осуществляет регламентацию бизнеса и жесткий контроль, получая взамен финансовые ресурсы в виде налогов. Кроме того, не является секретом то, что в настоящее время имеет место значительный «серый» финансовый поток между предпринимателями и отдельными чиновниками в виде взяток. Третья форма взаимодействия с государством – это взаимоотношения предпринимателей с силовыми структурами. Последние могут оказывать как позитивное, так и негативное влияние на бизнес-процессы.

#### Вопросы для самоконтроля:

1. В чем заключается значение предпринимательской деятельности?
2. Как менялись взгляды на предпринимательство с XVII в. по настоящее время?
3. Каково определение предпринимателя, данное Ричардом Кантильоном?
4. Что представляет собой предпринимательская деятельность в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации?
5. Каковы обязательные атрибуты предпринимателя?
6. В чем заключается цель предпринимательской деятельности?
7. Каковы основные принципы предпринимательства?
8. Перечислите функции предпринимательской деятельности.
9. Что относится к объектам предпринимательства?
10. Кто относится к субъектам предпринимательской деятельности?
11. Каковы основные мотивы, движущие предпринимателем?
12. В чем заключаются основные социально-экономические функции, которые выполняет современное предпринимательство в России?

#### Список литературы:

##### Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

##### Дополнительная литература:

1. Гавриков, М. С. Организация предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / М. С. Гавриков, И. А. Родионова. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2005. – 240 с.
2. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование". - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
3. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
4. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.
5. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.

## **ЛЕКЦИЯ 2**

### **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА. МОТИВАЦИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ.**

1. Предпринимательская среда. Условия становления и развития предпринимательства.
2. Мотивация предпринимателя.
3. Проблема социальной ответственности предпринимателя на современном этапе.

#### **2.1. Предпринимательская среда. Условия становления и развития предпринимательства**

Предпринимательская среда – это определенная территориальная и содержательная целостность. Она может как благоприятствовать, так и препятствовать развитию предпринимательской деятельности.

Предпринимательская среда включает внутреннюю среду организации и внешнюю среду (условия).

К элементам внутренней среды относятся: миссия, цели, задачи предприятия, технология производства, состав и взаимоотношения персонала и т.д.

Внешняя среда включает в себя условия и факторы, действующие на предпринимателя на уровне экономики страны. Выделяют макро-, медиа- и микросреду.

Макросреда предпринимательства, в свою очередь, включает в себя ряд условий:

1. правовые условия (законы, регулирующие предпринимательство; соблюдение договорных обязательств; обеспечение правопорядка в стране; защита от государственной бюрократии);
2. экономические условия (условия конкуренции, покупательная способность населения, доступность кредитования, инфляция, безработица, соотношение спроса и предложения);
3. технологические условия (автоматизация; уровень научно-технического процесса в стране);
4. географические условия (климат, наличие и доступность сырья, транспортные магистрали);
5. политические условия (политический курс, легитимность власти);
6. демографические условия (численность населения по половозрастным группам);
7. социальные и культурно-психологические условия (нравственные и этические нормы общества, религиозные нормы, образовательный и профессиональный уровень населения, наличие учебных заведений).

Медiasреда предпринимательства представляет собой условия, оказывающие воздействие на предпринимательскую деятельность на региональном уровне.

Микросреда предпринимательства включает в себя поставщиков ресурсов, потребителей продукции, конкурентов, посредников предпринимателя.

#### **2.2. Мотивация предпринимателя**

Деловая активность бизнесменов определяется мотивами их деятельности. Человек зачастую становится предпринимателем, когда испытывает неудовлетворенность своим социальным и материальным положением, имеет желание добиться всего собственными силами и обрести независимость. Недовольство собой заставляет человека интенсивно думать и активно действовать, искать новые пути и решения, менять стиль жизни, пробовать себя в разных областях, в том числе в предпринимательстве.

Мощным психологическим фактором выступает также желание человека выделиться среди других, проявить себя, удовлетворить здоровое честолюбие. Решив

занияться бизнесом, он мечтает о славе, почете и, конечно, о материальном благосостоянии. Богатство, которое он хочет обрести, также должно позволить ему выделиться среди других, заявить о себе.

### 2.3. Проблема социальной ответственности предпринимателя на современном этапе

Проблему социальной ответственности можно изложить следующим образом. Любая коммерческая организация (фирма), рассчитывая на эффективность производства, нацелена на получение прибыли. Для этого она использует любые допустимые (а иногда и не допустимые) средства. Однако, организация – это нечто большее, чем экономическая целостность. Она является частью многослойной системы (потребители, акционеры, союзы и объединения, средства массовой информации и др.), от которой в определенной степени зависит ее коммерческий успех. Поэтому организация уравнивает свои чисто экономические цели с экономическими и социальными интересами этих составляющих. Согласно этой точке зрения, фирма несет ответственность за общество, в котором она функционирует. Следовательно, она должна направлять часть своих ресурсов и усилий по социальным каналам, жертвовать на благо и совершенствование общества.

#### 1) Подпольный и нечестный бизнес

Предприниматели могут получать большие прибыли либо путем игнорирования интересов потребителей, либо путем удовлетворения социально вредных или опасных потребностей. В первом случае мы имеем дело лишь с иллюзией удовлетворения потребностей, т. е. с обманом и мошенничеством (выпуск недоброкачественных товаров; фальсификация торговых марок; представление недостоверной или неполной информации о товаре на упаковке или в рекламных буклетах, роликах; установление цены, несоответствующей качеству продукции; обвешивание; обсчитывание, обман вкладчиков и т. д.) Мировой опыт показывает, что единственный способ застраховать общество от подобной «предпринимательской деятельности» – жесткие законы, предусматривающие как большие штрафные санкции, так и уголовные меры. Во втором случае создаются и реализуются товары и услуги, угрожающие жизни и здоровью людей (наркобизнес, торговля оружием, подпольное медицинское обслуживание и т. д.). Такие виды деятельности, безусловно, преследуются законом и составляют значительную часть теневой экономики. Создаются и международные организации (например, Интерпол), координирующие усилия разных стран в борьбе с подпольным бизнесом и «международными» экономическими преступлениями.

#### 2) Угроза окружающей среде

Некоторые предприниматели, достаточно рационально используя ограниченные экономические ресурсы, позволяют себе небрежно, а подчас и хищнически относиться к неэкономическим благам (рекам, воздуху, почве). Забота о будущих поколениях заставляет не только общественные организации (например, знаменитое движение «Гринпис»), но и государство взять окружающую среду под свою опеку. Сегодня во всех странах мира разработаны специальные законы по защите окружающей среды, которые предусматривают как юридические, так и экономические санкции по отношению к их нарушителям.

#### 3) Дифференциация доходов

Предпринимательская деятельность может способствовать углублению дифференциации доходов, расслоению общества на богатых и бедных. Так, недопустима ситуация, при которой предприниматели, стремясь максимизировать свою прибыль, экономят на издержках производства, в том числе на заработной плате. Причем возможность занижения заработной платы возрастает в условиях роста безработицы, поскольку последняя заставляет рабочих «держаться» за свои места. Государство решает

указанную проблему, разрабатывая трудовое законодательство и гарантируя минимальную ставку заработной платы.

#### 4) Уклонение от налогов

Не секрет, что предприниматели зачастую осуществляют манипуляции с отчетностями с целью сокрытия прибыли от налогов. Для решения этой проблемы во всех странах существует налоговая инспекция и даже налоговая полиция.

#### 5) Монополизация рынков

Мотив достижения максимальной прибыли заставляет предпринимателей захватывать все большую долю рынка, выживая с него конкурентов. В результате возможна ситуация, при которой на рынке остается всего несколько или даже одна фирма (т. е. олигополия или монополия). Это, бесспорно, наносит серьезный вред экономике: предложение товаров уменьшается по сравнению с конкурентными рынками, а цены на них завышаются, поскольку потребители лишаются выбора. При этом может снизиться и качество продукции из-за незаинтересованности монополистов в его улучшении. Поэтому государство обеспечивает необходимую конкурентную среду путем создания специального антимонопольного законодательства и поддержки малого бизнеса.

#### 6) Деятельность, противоречащая национальным интересам

Иногда предприниматели «забывают» об интересах собственной страны (например, поставляют стратегические товары потенциальному противнику; вывозят ценное сырье по заниженным ценам и т. д.). Кроме того, иностранные капиталы тоже далеко не всегда способствуют процветанию той страны, где они действуют. Так, транснациональные корпорации (ТНК), имеющие филиалы по всему миру, нередко проникают в ту или иную страну (особенно развивающуюся) с целью активной эксплуатации ценных ресурсов. При этом прибыли вывозятся за границу, а страна лишается важнейших источников экономического роста. Чтобы защитить интересы своего государства, правительства устанавливают определенные правила внешней торговли и движения капиталов, в частности накладывают ограничения на импорт и экспорт.

#### 7) Морально-этический климат

Погоня за прибылью иногда порождает корыстолюбие, превалирование материальной выгоды над общечеловеческими ценностями. В развитых странах важную роль в борьбе с подобными явлениями играет общественное мнение, которое делает выгодными (не только морально, но и материально) благотворительность, патриотизм, честность.

Проанализировав вышесказанное, можно в обобщенном виде представить основные проявления социально ответственного поведения предпринимателей по отношению к требованиям общества (табл. 1).

**Таблица 1 – Проявления социально ответственного поведения предпринимателей**

| Требования общества и потребителей                                                        | Социально ответственное поведение предпринимателей                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Насыщение рынка необходимыми потребителям товарами (видами продукции, работами, услугами) | Увеличение объемов производства товаров (продукции, работ, услуг), пользующихся устойчивым спросом                                                                  |
| Улучшение ассортимента товаров у товаропроизводителя                                      | Учет запросов потребителя по товарам<br>Анализ ассортимента производимых товаров и их эффективности<br>Выбор наиболее эффективных товаров, необходимых потребителям |
| Повышение качества товара                                                                 | Ускоренное внедрение достижений научно-технического прогресса                                                                                                       |
| Снижение цен на товары                                                                    |                                                                                                                                                                     |

|                                                                                                   |                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Рациональное использование источников сырья и энергоресурсов, охрана окружающей среды             | Разработка и использование современных ресурсосберегающих технологий                                                           |
| Улучшение дизайна товаров                                                                         | Разработка нового дизайна                                                                                                      |
| Улучшение сервисного обслуживания товаров и потребителей                                          | Использование лучших методов сервисного обслуживания товара и потребителей, применяемых другими предпринимателями              |
| Участие в реализации социальных программ, осуществляемых исполнительной властью различных уровней | Отчисление средств из своих доходов на социальное страхование и социальное обеспечение работников и их семей                   |
| Снижение уровня безработицы в стране                                                              | Открытия филиалов предприятия на территории своей страны<br>Регулярное повышение квалификации работников                       |
| Укрепление государства, пополнение государственного бюджета                                       | Регулярная уплата налогов                                                                                                      |
| Следование общепринятым этическим законам                                                         | Предоставление достоверной информации о товаре, недопущение причинения вреда потребителям, обществу и окружающей среде и т. п. |

Вопросы для самоконтроля:

1. Что понимается под предпринимательской средой?
2. Перечислите элементы внешней предпринимательской среды?
3. Что представляет собой внутренняя предпринимательская среда?
4. Каковы основные мотивы, движущие предпринимателем, по мнению Й. Шумпетера?
5. Перечислите доминирующие мотивы вхождения россиян в сферу предпринимательства.

Список литературы:

Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Семенов, А. К. Психология и этика менеджмента и бизнеса : учебное пособие / А. К. Семенов, Е. Л. Маслова ; 6-е изд., испр. и доп. - М. : Дашков и К, 2009. – 276 с.

Дополнительная литература:

1. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование" . - М. : Колос С, 2007. – 328 с.

### ЛЕКЦИЯ 3

## ВИДЫ И ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Классификация предпринимательства.
2. Сущность и организация производственного предпринимательства.
3. Сущность и организация коммерческого предпринимательства.
4. Особенности организации консультативного предпринимательства.
5. Особенности организации финансового предпринимательства.

#### 3.1. Классификация предпринимательства

Существует несколько вариантов классификации предпринимательства, в основе которых лежат различные признаки (табл. 2).

**Таблица 2**  
**Классификация видов предпринимательства**

| Признаки                               | Виды предпринимательства                                          |
|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Формы собственности                    | Государственное<br>Частное                                        |
| Количество собственников               | Индивидуальное<br>Коллективное                                    |
| Удовлетворение потребительского спроса | Производственное<br>Посредническое                                |
| Значимость вида предпринимательства    | Основное<br>Вспомогательное                                       |
| Сфера деятельности                     | Производственное<br>Коммерческое<br>Финансовое<br>Консультативное |

Государственное предпринимательство – форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного: а) государственными органами управления, которые уполномочены в соответствии с действующим законодательством управлять государственным имуществом (государственное предприятие) или б) органами местного самоуправления (муниципальное предприятие).

Частное предпринимательство – форма осуществления экономической активности от имени предприятия (если оно зарегистрировано в качестве такового) или предпринимателя (если такая деятельность осуществляется без найма рабочей силы, в форме индивидуальной трудовой деятельности).

Посредническое предпринимательство предполагает оказание услуг, связанных с продвижением товара на рынок и его передачей в надлежащем (общественно приемлемом) виде от непосредственного производителя к потребителю.

В результате осуществления основного производства создается товар, готовый к потреблению (производственному или индивидуальному). К вспомогательным относятся следующие виды предпринимательской деятельности: инновационная (разработка и передача товаропроизводителям новой техники и технологии), инжиниринговая, конструкторская, маркетинговая, лизинговая и др.

Более подробно остановимся на последней классификации, в основе которой лежит сфера деятельности индивидуального предпринимателя или предприятия.

### 3.2. Сущность и организация производственного предпринимательства

Производственное предпринимательство – осуществление функций по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг, которые затем реализуются конечным потребителям или посредникам в виде товара. При этом предприниматель может выполнять и другие функции воспроизводственного процесса, но функции производства для него главные.

В сфере производства предпринимательство может быть:

- Традиционалистское (на основе установившихся технологий);
- Инновационное (на основе новых технологий, нововведений).

Как показывает практика, производственное предпринимательство, ориентированное исключительно на традиционалистский подход, успешным быть не может.

Этапы организации производственного предпринимательства:

Первый подготовительный этап:

- Оценка условий среды;
- Выбор вида деятельности;
- Оценка своих возможностей;
- Маркетинговые исследования;
- Анализ рынка ваших товаров;
- Выбор поставщиков сырья;
- Выбор потребителей ваших товаров;
- Заключение договоров с поставщиками и потребителями.

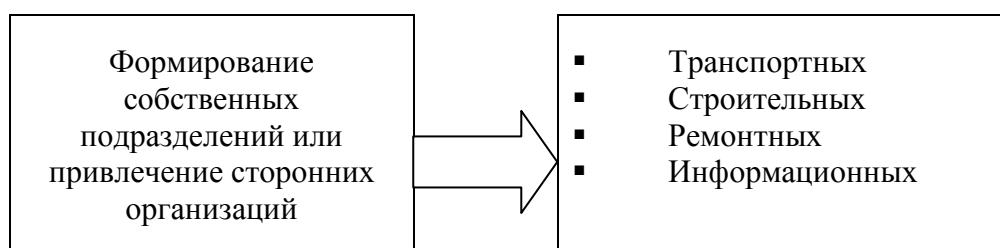
Второй этап (непосредственно организация производства):

- Наем и использование рабочей силы;
- Заключение договоров аренды, лизинга с соответствующими организациями;
- Формирование производственной, социальной и управленческой структуры

организации;

- Выбор и освоение технологии производственного процесса;
- Организация и стимулирование труда работников;
- Управление производством;
- Планирование, учет, анализ производственной деятельности.

Третий этап (формирование инфраструктуры предприятия):



Четвертый этап: реализация покупателю товарной продукции (выполненных работ, услуг) и своевременное получение денежной выручки.

Следует отметить, что производственное предпринимательство обычно связано с большими денежными затратами, а скорость оборота капитала значительно ниже, чем в коммерческом, консультационном и финансовом предпринимательстве.

### 3.3. Сущность и организация коммерческого предпринимательства

Коммерческое предпринимательство – деятельность на стадии обмена, распределения и потребления уже произведенного товара. Оно основано на договорных отношениях партнеров с целью получения части прибыли за счет посреднической деятельности между производителем и потребителем товаров.

Этот вид предпринимательства характеризуется относительно высоким уровнем риска, поскольку он непосредственно связан с потребительским рынком и должен быстро приспосабливаться к изменению его конъюнктуры. Кроме того, коммерческое предпринимательство связано с хранением и постоянным перемещением товаров, что вызывает определенные трудности с обеспечением их сохранности соблюдением договорных условий в отношении сроков доставки, своевременности расчетов.

Классификация коммерческого предпринимательства:

Рассмотрим основные формы посредническо-предпринимательской деятельности.

Агентирование. Агент за определенное вознаграждение совершает сделку по продвижению товаров по поручению и за счет производителя или потребителя (принципала), то есть не приобретая права собственности на товар. При этом он может действовать как от своего имени, так и от имени принципала.

Брокерство – один из видов агентирования. Брокер сводит покупателя с продавцом и помогает им достичь договоренности, но сам не участвует в совершении сделки ни от своего имени, ни от имени принципала.

Комиссия – вид агентирования, при котором агент-комиссионер (эмитент) принимает на комиссию товар принципала-комитента и совершает с ними сделки от своего имени, но по поручению и за счет комитента. Принятый на комиссию товар остается собственностью принципала-комитента, а права на сделку и обязанности по ней приобретает агент (комиссионер) и передает их принципалу после подписания сделки. Размер вознаграждения комиссионера устанавливается в виде определенного процента от суммы сделки либо в размере разницы между ценой, назначенной комитентом, и фактической ценой продажи товара комиссионером.

Оптовое купечество - вид деятельности, при котором независимые коммерческие организации или физические лица (оптовые купцы) приобретают право собственности на товар, с которым в дальнейшем совершают торговые операции в своих интересах, от своего имени, за собственные средства. Предпринимательский доход в данном случае формируется из разницы в оптовых ценах покупки и продажи товаров.

Дистрибьютерство - форма оптового купечества, при которой независимый посредник (индивидуальный предприниматель или организация) осуществляет оптовые закупки товаров у крупных производителей и реализует (распределяет) ее своим постоянным клиентам. Эксклюзивный дистрибьютор обладает исключительным правом на продажу определенного товара на конкретной территории.

Дилерство: вид посреднической деятельности, при котором физические или юридические лица осуществляют куплю-продажу товаров (ценных бумаг, валюты) от своего имени и за свой счет. Доход дилера формируется за счет разницы в ценах приобретения и продажи товара.

Предприниматели, занимающиеся посреднической деятельностью, могут также выступать в качестве торговых представителей одного или нескольких принципалов в иных географических регионах с целью оценки производственными и торговыми фирмами привлекательности и расширения рынка.

Коммивояжеры - участники бизнеса, которые занимаются продажей товаров с одновременной их доставкой. Это разъездные представители торговых фирм, которые предлагают покупателям товары по имеющимся образцам, обеспечивая тем самым удобство покупателя и эффективную рекламу фирмам.

Биржа: регулярно функционирующий организационно оформленный оптовый рынок однородных товаров. Различают биржи товарные, фондовые, валютные и биржи труда.

### 3.4. Особенности организации консультативного предпринимательства

Консультативное предпринимательство – вид деятельности, где товаром выступает интеллект предпринимателя или наемного работника. В зарубежной практике коммерческие консультации носят название консалтинг.

Консультация – услуга, которую на договорной основе оказывает работник соответствующей квалификации клиентам, организациям.

Порядок организации консультативного предпринимательства:

- выбор направления деятельности;
- контакты с потенциальными заказчиками;
- регистрация предприятия;
- подбор кадров и наем специалистов;
- заключение договоров;
- выполнение работ по заявкам;
- подготовка финансовых документов.

### 3.5. Особенности организации финансового предпринимательства

Финансовое предпринимательство – деятельность предпринимателей с наличными и безналичными деньгами, валютой и ценными бумагами, которые имеют свойство обесцениваться или менять курс и различаться по номинальной и реальной стоимости в зависимости от рыночного курса.

Основными финансовыми институтами являются банки, инвестиционные компании и фонды, фондовые биржи.

Банки - специализированные финансовые институты, которые сосредотачивают у себя временно свободные денежные средства (вклады), предоставляют их во временное пользование в виде кредитов (ссуд, займов), оказывают посреднические услуги во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями и отдельными лицами.

Национальная банковская система включает два уровня: верхний представлен центральным банком, а нижний – коммерческими. Центральный банк выполняет в основном функцию регулирования денежного обращения в стране, включая эмиссию (выпуск в обращение) новых денег. Он, как правило, принадлежит государству. Коммерческие банки осуществляют непосредственное обслуживание клиентов.

Инвестиционные компании и фонды – представляют собой финансовые организации, которые концентрируют свои и чужие капиталы, затем их инвестируют с максимальной эффективностью в производство.

Фондовые биржи – посредники в финансовом предпринимательстве, организационно оформленные и регулярно функционирующие рынки ценных бумаг, способствующие повышению мобильности капитала и выявлению реальной стоимости активов.

Лизинг представляет собой долгосрочную аренду основных фондов, которая предусматривает возможность их последующего выкупа арендатором. Различают различные виды лизинга. Подробнее о них речь пойдет в лекции 7.

Факторинг – это банковский вид услуг, предоставляемых коммерческими банками или специализированными факторинг-фирмами своим клиентам по выкупу требований (право на получение долгов) у их должников-клиентов и частичной оплате этих долгов (в объеме 70-90 %) еще до наступления срока их оплаты. Оставшаяся сумма, за исключением

процентов за услугу, выплачивается клиенту после того, как банки или факторинг-фирмы получат все долги с должников.

Страховая деятельность осуществляется страховыми компаниями, которые гарантируют страхователям возмещение ущерба при возникновении риска потерь имущества, здоровья, жизни и др. Страховое предпринимательство характеризуется наиболее высоким уровнем риска.

Аудиторская деятельность – вид предпринимательской деятельности по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятий.

#### Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите варианты классификации предпринимательства.
2. В чем заключается сущность производственного предпринимательства?
3. Что представляет собой венчурный бизнес?
4. Перечислите этапы организации производственного предпринимательства.
5. В чем заключается сущность коммерческого предпринимательства?
6. Перечислите виды коммерческого предпринимательства.
7. Каковы формы посредническо-предпринимательской деятельности?
8. Что понимается под консультативным предпринимательством?
9. Какие выделяют виды консультирования?
10. Перечислите виды консультативных услуг.
11. Какие существуют виды финансового предпринимательства?
12. Назовите основные финансовые институты.

#### Список литературы:

##### Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.
3. Ягудин, С. Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг : учеб. пособие по спец. "Антикризисное управление"; рек. УМО / С. Ю. Ягудин. - СПб. : Питер, 2011. – 256 с.

##### Дополнительная литература:

1. Гавриков, М. С. Организация предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / М. С. Гавриков, И. А. Родионова. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2005. – 240 с.
2. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование" . - М. : Колос С, 2007. – 328 с.

## Лекция 4

### СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

#### 4.1. Сущность себестоимости и ее экономическое значение и структура

Общественные издержки образуют стоимость продуктов, которая лежит в основе определения рыночных и плановых цен. Стоимость продукции включает в себя: 1) стоимость потребленных средств производства; 2) стоимость продукта, созданного необходимым трудом; 3) стоимость продукта, созданного прибавочным трудом. Первая часть и большая доля второй части общественных издержек составляют себестоимость сельскохозяйственной продукции, которая выражает денежную форму затрат средств производства и оплату труда. Себестоимость измеряет величину, во что конкретно обходится сельскохозяйственному предприятию производство и сбыт определенного вида продукции. Обычно различают индивидуальную себестоимость различных продуктов отдельных предприятий и себестоимость продуктов в масштабе отрасли, в разрезе зон, областей и районов.

При исчислении (калькуляции) затрат на единицу продукции определяют производственную и полную (коммерческую) себестоимость товарной продукции. Полная себестоимость больше производственной на сумму реализационных расходов. Правильное исчисление плановой и фактической себестоимости единицы товарных видов продукции крайне необходимо для совершенствования рыночных цен на них, для регулирования спроса и предложения на различных видах рынков. Коммерческая себестоимость сельскохозяйственной продукции служит исключительно важным показателем, а также для анализа экономического состояния предприятий и оценки конкурентоспособности товарного производства.

Уровень и структура себестоимости позволяет вскрыть причины сдерживания расширенного воспроизводства, принять меры по дальнейшему снижению отдельных видов затрат на единицу продукции.

#### 4.2. Классификация затрат, образующих себестоимость продукции и методы ее расчета

Себестоимость продукции включает следующие статьи затрат:

- сумма зарплат с начислениями по социальному страхованию и натуральная оплата;
- часть годовых амортизационных накоплений по основным средствам;
- затраты на текущий ремонт;
- стоимость семян, кормов, минеральных и органических удобрений, ГСМ, медикаментов и др.;
- годовые накладные затраты, состоящие из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

Изучение структуры себестоимости отдельных видов продуктов позволяет характеризовать значительные увеличения удельного веса этих статей затрат. Отсюда безошибочно определяются основные пути снижения издержек производства на все виды сельскохозяйственной продукции.

Правильное исчисление (калькуляция) себестоимости различных продуктов дает научно обоснованные комплексные показатели для экономического анализа результатов хозяйственной деятельности предприятий. Главным условием этого является точный учет всех элементов затрат на производство продуктов в разрезе сельскохозяйственных культур, видов и половозрастных групп скота.

Заслуживает особого рассмотрения распределение прямых и косвенных (накладных) затрат на отрасли и виды производства при исчислении себестоимости соответствующей продукции. Прямые затраты на производство определенной отрасли относятся непосредственно на

себестоимость продукции этой отрасли. Косвенные затраты (общехозяйственные и общепроизводственные расходы) связаны с производством всех или нескольких видов продукции. Это вызывает необходимость при их распределении допускать определенную условность. До настоящего времени по принятой методике косвенные затраты распределялись между отраслями и видами производства пропорционально сумме зарплаты, стоимости текущих ремонтов и начисленной амортизации основных средств.

Такой метод распределения косвенных затрат в настоящее время позволяет рассчитывать экономически обоснованные показатели себестоимости продукции в хозяйствах. При бурном процессе интенсификации постоянно растут вложения средств в расчете на одну и ту же площадь обрабатываемой земли, заметно повышается уровень механизации производства. В этом случае необходимо накладные расходы распределять между отраслями и видами продукции пропорционально всем прямым затратам.

При исчислении себестоимости сельскохозяйственной продукции не следует включать прямые и косвенные затраты подсобных предприятий и промыслов, которые относятся на продукцию или объем работ соответствующих предприятий и промыслов (на количество т/км, и др.). Здесь рассчитываются комплексные статьи затрат для включения в себестоимость сельскохозяйственной продукции (себестоимость 1 т/км, 1 квт/часа, 1 коне-дня и др.). Комплексные статьи затрат охватывают все виды расходов в подсобных предприятиях и промыслах (зарплата, расходы запчастей, материалов, амортизация, текущий ремонт и т.д.).

Детальное изучение фактической себестоимости сельскохозяйственной продукции позволяет найти наиболее важные пути повышения рентабельности производства в каждой отрасли. На величину себестоимости оказывают большое влияние качество земель, техническая оснащенность хозяйства, цены на основные и оборотные средства, технология и организация производства, уровень оплаты труда и другие.

#### **4.3. Техничко-экономические факторы снижения себестоимости продукции**

Все многообразные виды экономии материальных и денежных средств в конечном счете сводятся к экономии живого и овеществленного труда, к повышению его производительности. Последовательное проведение в сельскохозяйственных предприятиях режима экономии может осуществляться на основе полного хозрасчета и внутрихозяйственного расчета.

В условиях рыночной экономики роль и значение снижения себестоимости продукции резко возрастает, поскольку это позволяет: увеличить прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия; улучшить материальное стимулирование работников и финансовое состояние предприятия; снизить цены на свою продукцию, тем самым повысить ее конкурентоспособность и увеличить долю на рынке сбыта; в акционерных обществах увеличить выплаты дивидендов и повысить их ставки.

Снижение себестоимости зависит от целого ряда факторов, которые можно условно разделить на две группы: внутри- и внепроизводственные. К внутрипроизводственным относятся факторы, на которые предприятие может оказать воздействие в процессе управления путем применения передовой техники и технологии, улучшения организации производства и труда, мотивации высокопроизводительного труда и т. п. Внепроизводственными являются факторы, на которые предприятие не может оказать непосредственное влияние: цены на сырье, тарифы на топливо и электроэнергию, ставки налогов и отчислений, природные условия и т. д.

Структуру себестоимости продукции характеризуют следующие показатели: соотношение между живым и овеществленным трудом; доля отдельных элементов или статей в общей сумме затрат; соотношение между постоянными и переменными затратами, основными и накладными, прямыми и косвенными, производственными и коммерческими и т. д. Анализ структуры себестоимости позволяет выявить основные резервы ее снижения посредством экономии по основным элементам и статьям расходов, в совокупности которых можно отнести статьи

«Содержание основных средств», «Организация производства и управления». Значительные затраты связаны с организацией и управлением производством, которые необходимо снижать путем ликвидации излишних штатных единиц в административно-управленческом аппарате хозяйства, совершенствования структуры и методов управления.

Производственные издержки можно снизить за счет более экономного использования материальных ресурсов. Под этим следует понимать рациональное (соответствующее научно обоснованным нормам) расходование семян, удобрений, топлива и смазочных материалов, кормов и т. д. Например, на практике нередко превышаются нормы высева семян из-за их некондиционности. Это ведет к непроизводительным затратам семенного материала и к тому же недобирается часть урожая. Большие потери происходят при применении удобрений без учета наличия необходимых питательных веществ в почве и потребности в них возделываемых культур.

#### ***Вопросы для самоконтроля***

1. Что называется издержками производства?
2. Как классифицируются издержки?
3. Дайте определение себестоимости продукции.
4. Перечислите статьи затрат, используемые на предприятиях.

#### ***СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ***

##### ***Основная***

1. **Иванов И.Н.** Экономика промышленного предприятия: учебник / И.Н. Иванов. – Москва: Инфра–М, 2011. – 393 с.
2. **Сергеев И.В.** Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – Москва: Финансы и статистика, 2008. – 573 с.
3. **Титов В. И.** Экономика предприятия: учебник / В.И. Титов. – Москва: Эксмо, 2008. – 411 с.

##### ***Дополнительная***

1. Экономика предприятия: учебник / А.Н. Романов [и др.]. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2008. – 767 с.
2. Экономика предприятия: учебник / А.П. Аксенов [и др.]. – Москва: КноРус, 2011. – 346 с.

## Лекция 5

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### 5.1. Понятие и виды экономической эффективности производства

Понятие экономической эффективности производства. В основе экономического прогресса любого общества лежит повышение эффективности общественного производства. Содержание эффективности производства в каждой системе хозяйствования определяется:

- общественной формой производства;
  - целевой направленностью производства;
  - своеобразием присущих данной системе факторов и результатов производства.
- не следует противопоставлять друг другу. Они находятся в органическом единстве.

Эффективность производства — сложная экономическая категория. В ней отражается одна из важнейших сторон общественного производства — результативность. При характеристике конечного результата следует различать понятия эффект и экономическая эффективность.

Эффект — это результат тех или иных проводимых мероприятий. Так, эффект от применения удобрений выражается в виде прибавки урожая. Однако полученный эффект не дает представления о выгодности применения удобрений. Только по одному эффекту нельзя судить о целесообразности проведения тех или иных мер.

Более полный ответ на вопрос об эффективности дает показатель экономической эффективности, позволяющий сравнивать результаты производства с затратами материально-денежных средств.

Экономическая эффективность показывает конечный полезный эффект от применения средств производства и живого труда, другими словами, отдачу совокупных вложений. В сельском хозяйстве это получение максимального количества продукции с единицы площади при наименьших затратах живого и овеществленного труда.

В качестве оценки тех или иных мероприятий, осуществляемых в фармацевтической промышленности, выступает критерий экономической эффективности. Критерием экономической эффективности всего народного хозяйства является объем национального дохода в расчете на душу населения.

Национальный доход — это не только источник удовлетворения потребностей людей, но и источник дальнейшего расширения и совершенствования производства.

В фармацевтической промышленности критерием эффективности является увеличение объема чистой продукции (валового дохода) при минимальных затратах живого и овеществленного труда. Достигается это за счет рационального использования материальных и трудовых ресурсов.

Виды экономической эффективности. Для соизмерения результатов производства с затратами рассчитывают следующие виды экономической эффективности:

- народно-хозяйственную эффективность;
- эффективность фармацевтического производства;
- эффективность производства в хозяйствах (акционерные общества и др.);
- эффективность внутрихозяйственных подразделений (бригад, звеньев, ферм);
- эффективность производства отдельных видов лекарственной продукции;
- эффективность мероприятий (химизации, научно-технического прогресса).

Все приведенные виды эффективности неразрывно связаны между собой. Конечный экономический эффект в целом по сельскому хозяйству зависит от рационального

использования всех видов ресурсов, систематической борьбы за экономию и бережливость, снижения себестоимости продукции и повышения производительности труда.

## 5.2. Показатели экономической эффективности

При оценке эффективности фармацевтического производства следует учитывать его особенности, оказывающие влияние на конечные результаты. Только системный подход позволяет провести комплексный экономический анализ и сделать достоверные выводы об основных направлениях повышения экономической эффективности фармацевтического производства.

Экономическая эффективность лекарственного производства характеризуется системой натуральных и стоимостных показателей.

Чтобы получить соизмеримые величины затрат материально-денежных средств и результатов производства, объем производственной продукции переводят в стоимостную форму.

*Стоимостные показатели* имеют не только учетное, но и экономическое значение, так как они участвуют в развитии товарно-денежных отношений, а продукт производства выступает в качестве товара на рынке.

**Методика определения показателей экономической эффективности.** Показатели экономической эффективности определяют как отношение валовой продукции (валового дохода, чистого дохода или прибыли) к себестоимости (затратам живого и овеществленного труда).

$$\text{Эв} = \text{ВП} / \text{Пз} + \text{Фос К},$$

где ВП – стоимость валовой продукции; Пз – производственные затраты; Ф ос – основные производственные средства; К – коэффициент эффективности использования основных средств.

$$\text{Второй показатель Эд} = \text{ВД} / \text{Пз} + \text{Фос К},$$

где Вд – валовой доход; Пз – производственные затраты; Ф ос – основные производственные средства; К – коэффициент эффективности использования основных средств.

Валовой доход в фармацевтической промышленности зависит от объема произведенной продукции, цен на нее и величины материальных затрат. Размер валового дохода свидетельствует об эффективности использования труда, овеществленного в средствах производства и живого труда.

Хозяйства могут распределять только созданную стоимость, т. е. валовой доход, который состоит из двух частей.

Экономическую эффективность по чистому доходу

$$\text{Эч} = \text{ЧД} / \text{Пз} + \text{Фос К},$$

где ЧД – чистый доход; Пз – производственные затраты; Ф ос – основные производственные средства; К – коэффициент эффективности использования основных средств.

Чистый доход представляет собой денежное выражение стоимости прибавочного продукта и определяется как разница между стоимостью валового продукта и издержками производства на него. Чистый доход можно также определить вычитанием из валового дохода расходов, связанных с воспроизводством рабочей силы или затрат на оплату труда.

Чистый доход является основным источником дальнейшего расширения производства и роста общественных фондов потребления. Чистый доход может быть созданный и реализованный.

Реализованный чистый доход соответствует прибыли. Различают следующие виды прибыли: балансовая, бухгалтерская, операционная, прибыль от реализации продукции, экономическая, чистая.

Балансовая прибыль представляет собой сумму прибыли от реализации продукции, от прочей реализации, сальдо доходов и расходов от внереализационных операций.

Бухгалтерская прибыль — это положительная разница между доходами предприятия и его расходами.

Важнейшая экономическая категория — **рентабельность**. Она означает доходность, прибыльность предприятия. В рентабельности отражаются результаты затрат не только живого, но и прошлого труда, качество реализуемой продукции, уровень организации производства и его управления.

Для характеристики сравнительной экономической эффективности производства отдельных видов продукции, отраслей и хозяйств в целом недостаточно абсолютной величины прибыли. Необходимо полученную прибыль сопоставить с произведенными затратами. Для этих целей используют относительный показатель — **уровень рентабельности**, который представляет собой процентное отношение прибыли к сумме материальных и трудовых затрат, связанных с производством и реализацией продукции.

$R_{\text{ч}} = \text{ЧД} / \text{Сп} \cdot 100$ , или  $R_{\text{п}} = \text{П} / \text{Ск} \cdot 100$ ,

где  $R_{\text{ч}}$  и  $R_{\text{п}}$  – уровень рентабельности соответственно по чистому доходу и прибыли, ЧД и П – чистый доход и прибыль от реализации продукции, Сп и Ск – себестоимость производственная и коммерческая.

### 5.3. Пути повышения экономической эффективности

Факторы повышения эффективности производства. Факторы, оказывающие влияние на эффективность фармацевтической промышленности, многочисленны и разнообразны. Одни из них зависят от деятельности конкретных коллективов предприятий, другие связаны с технологией и организацией производства, использованием производственных ресурсов, внедрением достижений научно-технического прогресса.

Основным показателем экономической эффективности фармацевтического производства выступает сумма прибыли от реализации продукции. На прибыль предприятия непосредственное влияние оказывают затраты на производство, цены реализации продукции, а также объем товарной продукции. В свою очередь, цены продажи конкретного вида лекарственной продукции формируются под воздействием спроса и предложения и во многом зависят от путей и каналов реализации продукции.

Особую роль в повышении экономической эффективности фармацевтической промышленности играют каналы реализации продукции. В условиях рынка расширились возможности предприятий по продаже лекарственной продукции по наиболее эффективным направлениям, что способствует увеличению дохода от хозяйственной деятельности.

#### Вопросы для самоконтроля

- 1) Что понимают под эффектом и экономической эффективностью?
- 2) Назовите основные виды экономической эффективности.
- 3) Что представляют собой натуральные показатели эффективности?
- 4) Как определяют рентабельность и норму прибыли?
- 5) Перечислите основные пути повышения экономической эффективности.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

##### Основная

1. **Минаков И.А.** Экономика отраслей АПК / И.А. Минаков. – М. : КолосС, 2004. – 464 с.
2. **Шакиров Ф.К.** Организация сельскохозяйственного производства / Ф.К. Шакиров – М. : КолосС, 2004. – 504 с.
3. **Козлов В.И.** Аквакультура / В.И. Козлов. – М. : КолосС, 2006. – 445 с.

##### Дополнительная

1. Справочник экономиста – М. : Колос, 1970. – 792 с.

## ЛЕКЦИЯ 6

### РИСК И СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Понятие и классификация рисков предпринимателя.
2. Виды рисков и потерь.
3. Методы оценки и снижения рисков.
4. Стратегии предпринимательской деятельности.

#### 6.1. Понятие и классификация рисков предпринимателя

Предпринимательский риск – опасность потенциально возможной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности.

Рисковые потери – случайные, потенциально возможные потери, возникающие вследствие отклонения реального хода предпринимательства от запланированного сценария. Риски можно классифицировать по различным признакам (табл. 3).

**Таблица 3.**  
**Классификация рисков**

| Признак                                        | Виды риска                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Сфера возникновения рисков                     | Внутренние – связанные с предпринимательской деятельностью<br>Внешние – не связанные с деятельностью предпринимателя. Он не может оказывать на них влияние                            |
| Степень правомерности действий предпринимателя | Оправданный<br>Неоправданный                                                                                                                                                          |
| Источник возникновения рисков                  | Хозяйственные<br>Связанные с личностью человека (ошибки руководителя, непредсказуемость поведения партнеров)<br>Природные факторы (засуха, морозы и т.д.)                             |
| Время возникновения рисков                     | Начальный (проектный) - можно предусмотреть и оценить до осуществления проекта<br>Текущий - возникает в ходе предпринимательской деятельности                                         |
| Длительность действий                          | Кратковременные – угрожают предпринимателю в течение известного отрезка времени<br>Постоянные – присущие предпринимательской деятельности в определенной сфере или в конкретном месте |
| Возможность снижения рисков                    | Систематический (неснижаемый)<br>Несистематический (снижаемый)                                                                                                                        |
| Возможность страхования                        | Страхуемые<br>Нестрахуемые                                                                                                                                                            |

#### 6.2. Виды рисков и потерь

Рассмотрим основные виды предпринимательского риска.

Производственный риск связан с производством и реализацией продукции. Факторы риска: сокращение намеченных объемов производства и реализации товаров, снижение реализационных цен, рост материальных затрат, перерасход фонда оплаты труда, штрафы, брак, дефектность изделий, естественные потери и т.д.

Коммерческий риск возникает в процессе реализации закупленных предпринимателем товаров. Факторы риска: рост цены закупаемого товара, снижение реализационной цены, объема реализации, качества товара.

Имущественный риск связан с вероятностью потерь имущества предпринимателя.

Факторы риска: авария, халатность, кражи.

Финансовый риск характерен для финансового предпринимательства и финансовых сделок. Факторы риска: неплатежеспособность одной из сторон сделки, изменение курса ценных бумаг, денег, валюты и др.

Потери от риска в предпринимательской деятельности:

1.материальные потери (дополнительные затраты или прямые потери материальных объектов: зданий сооружений, материалов);

2.трудовые (потери рабочего времени);

3.финансовые потери (платежи, штрафы, дополнительные налоги);

4.потери времени (процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем запланировано);

5.специальные виды потерь (нанесение вреда здоровью, окружающей среде, моральный ущерб и др.).

Кроме того, выделяют несколько зон риска:

- безрисковая зона – это область, в которой потери не ожидаются;

- зона допустимого риска предполагает, что вероятные потери (Р) изменяется от 0 до значения расчетной прибыли (Пр);

- зона критического риска – это область, в которой вероятные потери (Р) изменяются от расчетной прибыли (Пр) до выручки (Врасч.);

- зона катастрофического риска представляет собой область возможных потерь (Р), превышающих ожидаемую выручку и даже поглощающих материальные денежные запасы.

### 6.3. Методы оценки и снижения рисков

Оценка предпринимательского риска осуществляется на основе следующих методов: статистического, экспертного, расчетно-аналитического.

При статистическом методе определяется частота проявления потерь. Данный метод может использоваться лишь при наличии значительного массива исходных данных.

Расчетно-аналитический метод предполагает построение кривой распределения вероятности потерь и оценку показателей предпринимательского риска (основан на теории игр).

Экспертный метод представляет собой анализ мнений опытных предпринимателей или специалистов.

Реакция организации на риск и возможные способы снижения рисков обычно объединяют в следующие группы.

1. Избежание риска предполагает полное уклонение от любой деятельности, сопряженной с риском. Такой способ воздействия на риск наиболее простой. Он предполагает полное снижение потерь, но в то же время не позволяет получать прибыль в полном объеме. А потому, принимая решения об отказе от риска, необходимо обратить внимание на следующие вопросы:

– возможно ли полностью избежать риск (для малых фирм такое маловероятно);

- как соотносится предполагаемая прибыль (прибыль может оказаться значительно выше возможных потерь. В этом случае данный метод не используется);

- приводит ли отказ от одного риска к возникновению других (так, отказ от риска, связанного с авиаперевозками, может повлечь риск, вызванный железнодорожными или автомобильными перевозками)?

Из вышесказанного можно сделать вывод, что отказ от рискованных операций применим только по отношению к крупным рискам. Например, банки, стремясь снизить свои риски, выдают крупные кредиты только под залог недвижимости. Для финансового предпринимательства отказ от риска равносителен отказу от прибыли.

2. Удержание риска (принятие риска на себя) означает, что организация использует собственные ресурсы, чтобы покрыть свои убытки. Источником денежных средств для покрытия убытков могут быть денежный поток, текущие активы, заемные средства или вклады держателей акций в обмен на право участия в организации. Объем средств, необходимый для покрытия убытков, оставленных на собственном удержании, является неопределенным, поэтому эти убытки могут существенно снизить чистую прибыль компании. Некоторые виды риска принимаются предприятием на себя, так как одни содержат возможность получения дополнительной прибыли; другие принимаются в силу неизбежности.

3. Снижение риска. Наибольший интерес представляет использование двух методов: сегрегация (разделение) активов и комбинация (объединение) активов. Сегрегация может происходить путем физического разделения активов и разделения активов по собственности. Например, хранение свободных денежных средств организации в различных финансовых организациях, диверсификация бизнеса. Объединение происходит на базе концентрации бизнеса или слияния фирм. Достаточно эффективны также обычные меры превентивного характера (соблюдение техники безопасности, охрана предприятия, вакцинация животных). Целесообразно и использование мер компенсационного характера, например, самострахование (создание страхового семенного фонда на сельскохозяйственном предприятии на случай засухи).

4. Трансферт (передача) риска другому хозяйствующему субъекту происходит в форме банковского кредита, страхование риска. Однако последнее компенсирует возможный ущерб только в денежной форме, не возмещая утраченные товарно-материальные ценности, а значит, не может полностью предотвратить нарушение процесса воспроизводства.

#### 6.4. Стратегии предпринимательской деятельности

Успех предпринимательской деятельности в значительной степени зависит от ее целей и стратегии.

Стратегия предпринимательской деятельности – это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей.

Факторы, формирующие стратегию, могут быть классифицированы на две группы.

Внешние:

- состояние экономики (уровень занятости, инфляции, налогообложения и уровень деловой активности, экономический рост);
- социальные и политические процессы, государственное регулирование и гражданские права (интересы здравоохранения, равной оплаты за равный труд, влияние закрытия предприятий на местное сообщество и др.), природная среда и ресурсы, инфраструктура;
- привлекательность отрасли и условия конкуренции (рост рынков, технологические изменения, появление новых продуктов, силы конкуренции, экономика доходов, затрат и прибыли для отрасли, основные требования для конкурентного успеха);
- рыночная стратегия конкурентов;
- особые возможности и угрозы для компании.

Внутренние:

- сильные и слабые стороны организации, ее способность к конкуренции;
- финансовые возможности организации;
- характер выпускаемой продукции;
- этап жизненного цикла товара;
- персональные амбиции, философия бизнеса и этические убеждения управляющих (субъективные факторы, которые могут влиять на организационную стратегию);
- влияние разделяемых ценностей и культуры компании на стратегию (политика, ценности, традиции, способы поведения).

Отметим также, что важнейшее значение в выборе стратегии имеет анализ соотношения перспективного расширения рынка и рыночных позиций фирм.

#### Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое предпринимательский риск?
2. Что понимается под рисковыми потерями?
3. Перечислите возможные варианты классификации рисков.
4. Назовите виды рисков.
5. Какие выделяют зоны риска?
6. Какие существуют виды потерь от риска?
7. Каковы методы оценки и снижения рисков?
8. Какие существуют стратегии предпринимательской деятельности?

#### Список литературы:

##### Основная литература:

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : учебник / С.Н. Воробьев, К. В. Балдин ; 3-е изд. - М. : Дашков и К, 2009. – 772 с.
2. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
3. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

##### Дополнительная литература:

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : монография / С. Н. Воробьев, К. В. Балдин. - М. : Дашков и К, 2006. – 772 с.

## ЛЕКЦИЯ 7

### ОБОСНОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИЯ ПРИНЯТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РЕШЕНИЯ

1. Предпринимательская идея и ее выбор.
2. Предпринимательские решения: понятие, типы, процесс и методы принятия.
3. Оценка эффективности предпринимательской деятельности.

#### 7.1. Предпринимательская идея и ее выбор

Предпринимательская идея – это конкретное целостное знание о целесообразности и возможности заниматься определенным видом предпринимательской деятельности.



Рисунок 5.9. Основные субъективные факторы возникновения предпринимательских идей

С позиций рынка ценность идеи определяется ее способностью удовлетворить нужды и потребности покупателя. Как следствие, предпринимательская идея – это понимание присущего потребителю желания иметь какой-либо товар и четкое представление о путях удовлетворения потребностей потенциального покупателя.

Выдвижение предпринимательских идей обусловлено желанием предпринимателя производить новый товар, расширять производство, повышать прибыль.

В заключение подчеркнем, что без больших и, на первый взгляд, нереализуемых идей, не бывает и большого успеха. В числе крупных и известных предпринимателей трудно найти такого, который бы хоть раз не столкнулся с серьезной и дорогостоящей неудачей на своем пути. Однако, это не мешает таким людям вновь и вновь «влезать» в области, в которых, по общему мнению, они не разбираются: нефтяные бароны занимаются телевидением, владельцы сети розничных магазинов — автомобилестроением или железными дорогами. И в итоге — выигрывают!

## 7.2. Предпринимательские решения: понятие, типы, процесс и методы принятия

Предпринимательская деятельность невозможна без постоянного принятия предпринимательских решений. Под предпринимательским решением понимается выбор предпринимателем одного из нескольких вариантов действий, направленный на достижение целей организации.

Предпринимательские решения можно классифицировать по ряду признаков (табл. 4).

**Таблица 4.**  
**Классификация предпринимательских решений**

| Признак                            | Типы предпринимательских решений                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Степень повторяемости проблемы     | - традиционные (предпринимателю необходимо выбрать одну из имеющихся альтернатив);<br>- нетипичные (поиск решения связан с поиском новых альтернатив)                                                                               |
| Значимость цели                    | - стратегические;<br>- тактические                                                                                                                                                                                                  |
| Сфера воздействия                  | - локальные (результат решения отразится на деятельности одного или нескольких подразделений организации);<br>- глобальные (влияют на работу всей организации)                                                                      |
| Срок реализации                    | - краткосрочные (реализация решения пройдет в короткие сроки);<br>- долгосрочные (перспективные решения)                                                                                                                            |
| Прогнозируемые последствия         | - корректируемые;<br>- необратимые                                                                                                                                                                                                  |
| Характер использованной информации | - детерминированные (принятые в условиях определенности, когда руководитель обладает практически полной и достоверной информацией в отношении решаемой проблемы);<br>- вероятностные (принятые в условиях риска и неопределенности) |
| Число критериев отбора             | - однокритериальные (выбор лучшего варианта осуществлялся на основе одного критерия);<br>- многокритериальные (выбранная альтернатива должна отвечать многим критериям)                                                             |
| Форма принятия решений             | - единоличные (выбор альтернативы осуществляется одним человеком);<br>- коллегиальные (коллективные решения)                                                                                                                        |
| Способ фиксации                    | - фиксированные (оформленные в виде документа);<br>- недokumentированные (устные)                                                                                                                                                   |

Рассмотрим основные этапы принятия решений.

4. Анализ ситуации. На этом этапе происходит сбор и обработка информации о состоянии внешней и внутренней среды организации, сравнение полученных данных с запланированными или прогнозными и выявление проблем, требующих решения.

Информация бывает:

- достоверная (достоверно отражает события (отчетность));
- недостоверная (прогнозная, отражающая ожидаемые события);
- фальсифицированная (может быть и отчетной и прогнозной, проверяется по данным множественных источников путем перекрестной проверки данных);
- достаточная (позволяет оценить предпринимательскую идею);
- недостаточная (требует дополнительных сведений для принятия решений);
- избыточная (эта информация требует тщательного анализа и выбора наиболее существенных сведений).

2.Идентификация проблемы. Выявление и формулирование ключевой проблемы. Зачастую организационные проблемы могут быть вызваны различными причинами (например, низкое качество товара может быть результатом как изношенности оборудования, так и использования некачественного сырья в производстве или недостаточной квалификации рабочих). Кроме того, решение одной проблемы может вызвать появление других, поскольку в организации все элементы и процессы взаимосвязаны. А потому данному этапу следует уделить большое внимание.

3.Определение критериев выбора. На этом этапе происходит выбор критерия, по которому будет производиться выбор одного варианта решения проблемы из всех выявленных альтернатив.

4.Разработка альтернативных решений проблемы (может производиться индивидуально и коллективно в зависимости от сложности и степени типичности проблемы).

5.Выбор альтернативы. Этот этап представляет собой определение достоинств и недостатков предложенных решений и выбор лучшей альтернативы, максимально удовлетворяющей одному или нескольким критериям, определенным на 3 этапе.

6.Согласование решения. Привлечение руководителя, специалистов и работников организации к участию в процессе принятия решения.

7.Управление организацией. Это этап реализации принятого решения на основе распределения работ и ресурсов по исполнителям и срокам.

8.Контроль и оценка результатов. Этот этап предполагает сравнение полученных результатов реализации решения с ожидаемыми.

С этой же целью используется метод денежных потоков, который предполагает прогноз ожидаемых поступлений денежных средств и направлений их использования.

Аналитические методы позволяют обосновывать решения с наилучших позиций.

Метод оптимизации решений основан на разработке нескольких вариантов решений и выборе из всей совокупности оптимального в зависимости от положенного в основу критерия.

Экономико-математические методы или методы моделирования заключаются в построении математических моделей на основе взаимосвязи показателей.

Нормативный метод предполагает использование установленных норм и нормативов, с которыми должны быть сопоставимы определенные показатели для принятия предпринимательского решения.

Метод аналогии применяется при отсутствии достаточной динамики показателей деятельности предприятия и предполагает расчет плановых значений на основе показателей деятельности аналогичных предприятий.

Метод экспертных оценок основан на выявлении мнения экспертов в данной области по решаемой проблеме.

### 7.3. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Оценку деятельности предприятия и его экономической эффективности невозможно произвести с помощью одного какого-либо показателя. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия.

Эффективность деятельности предпринимателя можно оценить по 4 группам показателей.

1 группа – показатели эффективности управления:

- Прибыль (убыток) на 1 руб. выручки;
- Прибыль отчетного года до налогообложения;
- Прибыль от обычной деятельности (в распоряжении организации);
- Нераспределенная прибыль отчетного года за минусом НДС;
- Предпринимательский доход.

2 группа – показатели рентабельности:

- Общая рентабельность;
- Чистая рентабельность;
- Рентабельность собственного капитала;
- Общая рентабельность производственных доходов;
- Рентабельность продажи.

3 группа – показатели деловой активности предприятия:

- Коэффициент оборачиваемости;
- Фондоотдача;
- Продолжительность оборота капитала;
- Продолжительность цикла оборота капитала, финансов и т.п.

4 группа – показатели рыночной (финансовой) устойчивости:

- Коэффициент автономии;
- Коэффициент концентрации собственного капитала.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что понимается под предпринимательской идеей? Приведите пример.
2. Перечислите основные субъективные факторы возникновения предпринимательских идей.
3. В чем заключается генерирование идей?
4. Каковы критерии оценки и отбора предпринимательских идей?
5. Назовите способы продвижения идей.
6. Классифицируйте предпринимательские решения.
7. Каковы основные этапы принятия решений?
8. Какие бывают виды информации?

Список литературы:

Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Семенов, А. К. Психология и этика менеджмента и бизнеса : учебное пособие / А. К. Семенов, Е. Л. Маслова ; 6-е изд., испр. и доп. - М. : Дашков и К, 2009. – 276 с.
3. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

1. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование". - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
2. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.

## **ЛЕКЦИЯ 8**

### **КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

1. Сущность, виды, методы проведения и порядок заключения коммерческих сделок.
2. Предпринимательский договор. Классификация договоров.
3. Формулирование предпринимателем условий договора.
4. Последствия и виды ущерба при нарушении договорных обязательств.

#### **8.1. Сущность, виды, методы проведения и порядок заключения коммерческих сделок**

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

Коммерческие сделки бывают следующих видов:

- внутренние (в них участвуют представители одной страны) и международные (участвуют представители разных стран);
- основные (сделки, связанные с куплей-продажей конкретной продукции, научно-технических знаний в виде патентов и ноу-хау, технических услуг; арендой средств производства, товаров и услуг; организацией туризма) и вспомогательные (по перевозке грузов, их страхованию, складированию, переработке и хранению);
- бартерные (осуществляются на основе прямого товарообмена).

#### **8.2. Предпринимательский договор. Классификация договоров**

Договор – соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (ст. 420 ГК РФ).

Предпринимательский договор – это волеизъявление сторон по поводу осуществления предпринимательского процесса, не предполагающее объединение договаривающихся сторон в какую-либо организационно-правовую структуру.

Договор представляет собой разновидность сделки. Для совершения односторонней сделки необходимо и достаточно выражение воли одной стороны, а для заключения договора необходимо выражение согласованной воли двух и более сторон.

Форма заключения договора носит произвольный (необязательный) характер, хотя существуют и применяются типовые формы договоров.

Рассмотрим основные виды договоров:

1. договоры, участниками которых могут быть только предприниматели (договоры купли-продажи, аренды предприятий, коммерческой концессии и т.д.);
2. договоры, в которых предприниматели выступают одной из сторон сделки:
  - договоры по отчуждению имущества (купля-продажа, дарение, рента);
  - договоры, предполагающие передачу имущества в пользование (аренда);
  - производство работ, материальный результат которых передается исполнителем заказчику (подряд);
  - оказание услуг нематериального характера, в том числе денежных (кредит, банковский вклад, расчеты), фактических (хранение, страхование) и юридических (агентирование, доверительное управление имуществом);
3. многосторонние договоры (простого товарищества) и односторонние (конкурс).

Стороны вправе заключать договоры, не предусмотренные законом, и смешанные договоры, в которых содержатся элементы разных договоров.

#### **8.3. Формулирование предпринимателем условий договора**

Любой договор состоит из:

- преамбулы;
- основной части;
- заключительной части.

Преамбула - это своеобразное введение в договор, которое включает:

- название договора (купли-продажи, поставки, бартерный и т. д.);
- указание места и времени заключения договора (хотя эти сведения могут быть отнесены и в заключительную часть);
- наименование сторон (продавец, или передающая сторона, называется первой, а покупатель, или принимающая сторона, — второй).

Название договора или соглашения не является нормативным, его отсутствие не противоречит законности соглашения.

Договаривающимися сторонами могут являться физические и юридические лица. Их дееспособность - предпосылка законности соглашения. Под дееспособностью понимается способность лица (гражданина, организации) своими действиями приобретать права и нести юридические обязанности, а также ответственность за совершение правонарушений.

#### 1. Предмет договора.

Формулировка предмета договора должна быть ясной и однозначной. Например, при осуществлении сделки купли-продажи предметом договора является обязанность продавца поставить определенное количество товара на условиях, содержащихся в тексте договора, а обязанность покупателя - принять и оплатить указанное количество товара на условиях, содержащихся в договоре. Одностороннее отклонение от указанного пункта будет считаться нарушением конкретного условия о количестве товара.

В данном пункте следует обратить внимание на единицу измерения товара и на то, по какой массе (отгружаемой или выгружаемой) будет определяться его количество.

Проверка количества происходит с учетом естественной убыли перевозимого товара. Ответственность за естественную убыль распределяется обычно поровну между продавцом и покупателем. С этой целью в контракты на куплю-продажу товаров вписывают франшизу — оговорку о том, что продавец несет ответственность только за недостачу товара, произошедшую во время транспортирования и не превышающую установленный в контракте размер (обычно от 1,5 до 3%), а недостача в пределах естественной убыли ложится на покупателя.

К этому условию тесно примыкает и условие «Отгрузочные инструкции и извещение об отгрузке», которое может как выноситься в отдельный пункт договора, так и быть составной частью условий «Количество товара» или «Срок поставки». В извещении должны быть указаны дата отгрузки, наименование и количество товара, номер вагона или название судна, номер железнодорожной или автотранспортной накладной и т. п.

#### 2. Качество товара.

В договоре важно прописать качественные характеристики товара. Для этого чаще всего используются такие формулировки:

- товар должен иметь определенную торговую марку;
- качественные характеристики товара должны быть стандартными (соответствовать стандартам, существующим в стране продавца, или международным стандартам);
- качественные характеристики товара должны соответствовать образцу;
- качество товара должно соответствовать требованиям покупателя (в этом случае такие требования вписываются в условие «Предмет договора») и др.

Договаривающиеся стороны обычно вносят в текст договора условие о соответствии качества фактически поставляемого товара тем качественным характеристикам, которые закреплены в договоре, а также указывают наименование документа, подтверждающего качество фактически поставляемого товара и наименование организации, имеющей право на

выдачу такого документа. Таким документом обычно является сертификат качества, или гарантийное обязательство.

### 3.Цена товара.

Цену следует либо четко оговорить, либо однозначно вывести из условий договора. Цена должна быть зафиксирована в договоре цифрами (в виде количества соответствующих денежных единиц).

Стороны также оговаривают и метод коррекции базисной цены в соответствии с качеством фактически поставляемого товара. Обычно такой метод коррекции сводится к применению надбавок к цене и скидок с нее соответственно за улучшенное или ухудшенное качество фактически поставляемого товара по сравнению с характеристиками, зафиксированными в договоре. В первом случае это будет называться бонификация, а во втором – рефакция.

При указании цены стороны обычно также оговаривают, включаются ли в нее стоимость упаковки, тары, маркировки, погрузки, укладки, крепления товара на транспортном средстве и материалов, необходимых для него, а также различного рода сборы (портовые, таможенные).

### 4.Форма платежа.

Это условие в договоре имеет большое значение как для продавца, так и для покупателя, поскольку первый заинтересован в получении платежей, а второй – в своевременном получении товара. На практике используются платежи с предоплатой (если продавец не уверен в платежеспособности покупателя) и по факту (если покупатель сомневается в получении товаров в срок).

Различают две формы платежа: кредитную (через какое-то время после поставки товара) и наличную (до или сразу после поставки товара). В первом случае к рыночной цене товара будет прибавляться процент за пользование кредитом.

### 5.Срок поставки.

Предприниматель при подготовке договора может применять следующие формулировки этого условия.

- товар поставляется немедленно (по международным стандартам под этим понимается поставка товара в период с 3-го до 14-го дня с момента подписания договора).
- срок поставки — не позднее... (например, 20 августа 2013 г.) и др.

При импортных поставках обязательства по сроку поставки обычно считаются выполненными с даты принятия товара российской железной дорогой от иностранной, поступления товара во входной российский аэропорт и т. д.

При этом право собственности на проданную движимую вещь, как правило, переходит на покупателя одновременно с передачей вещи, если нет об этом особой оговорки.

### 6.Упаковка и маркировка.

Цель упаковки - реклама, защита товара, удобство транспортировки и погрузочно-разгрузочных работ, а потому при формулировании этого условия предприниматель должен обратить внимание на то, что:

- товар должен упаковываться с учетом габаритов транспортного средства, которое будет перевозить товар;
- упаковка должна защищать товар от повреждений и коррозий;
- упаковка должна быть приспособлена к перегрузке погрузчиками;
- перед упаковкой (если это требуется) товар должен пройти консервацию, обеспечивающую ему защиту от порчи в период транспортировки и хранения;
- продавец несет ответственность перед покупателем за порчу оборудования вследствие некачественной упаковки.

Маркировка наносится на упаковку и включает в себя следующие сведения:

- наименование производителя;
- наименование покупателя;

- номер заказа (или договора);
- место назначения;
- точные габаритные размеры;
- условные обозначения правил обращения с данным товарным местом («Не кантовать», «Верх») и т.п.

#### 7. Сдача-приемка товара.

Окончательная приемка товаров производится после их прибытия на склад покупателя. Товар сдается и принимается по количеству и качеству, однако необходимо предусмотреть форму сдачи-приемки. Самой простой считается подписание сторонами акта сдачи-приемки. Обычно осуществляется проверка с составлением акта экспертизы для возможного предъявления претензий продавцу.

#### 8. Штрафные санкции.

Стороны в этом разделе договариваются о санкциях, которые накладываются на сторону, не исполнившую или исполнившую в ненадлежащем виде свои обязательства по договору. Штрафы устанавливаются обычно в процентах к контрактной стоимости (по международным стандартам от 5 до 8 %).

#### 9. Форс-мажор.

Под форс-мажором понимаются обстоятельства непреодолимой силы, т. е. такие, которые не зависят от желания сторон, но делают невозможным исполнение взятых на себя обязательств обеими сторонами или одной из них (пожар, стихийные бедствия, войны, запрет экспорта или импорта). Стороны указывают в договоре, что при наступлении таких обстоятельств срок исполнения обязательств по договору смещается на время действия этих обстоятельств.

#### 10. Арбитраж - это порядок разрешения спорных вопросов.

#### 11. Прочие условия.

В этом разделе могут содержаться договоренности сторон о запрещении перепродажи товаров, особенно в отношении экспортных поставок, а также порядок внесения изменений в договор.

### 8.4. Последствия и виды ущерба при нарушении договорных обязательств

Основной вид обеспечения реального и надлежащего исполнения обязательств должниками – возмещение убытков. Но есть и ряд дополнительных видов. Рассмотрим их.

Неустойка (штраф, пеня) – определённая законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности в случае просрочки исполнения. Неустойку также вправе требовать покупатель, расторгающий договор купли-продажи и/или оказания услуг.

Кредитор вправе требовать уплаты неустойки, определённой законом (законной неустойки), независимо от того, предусмотрена ли обязанность её уплаты соглашением сторон. Размер законной неустойки может быть увеличен соглашением сторон, если закон этого не запрещает. Если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе уменьшить неустойку.

Однако, при возникновении у должника финансовых затруднений (например, при его банкротстве) кредитор может не получить причитающуюся ему сумму неустойки.

В зависимости от возможности сочетания неустойки с возмещением убытков закон различает четыре вида неустойки: зачётную, штрафную, исключительную и альтернативную (ст. 394 ГК РФ).

Зачётная неустойка позволяет кредитору помимо неустойки требовать возмещения убытков в части не покрытой неустойкой, то есть с зачётом неустойки. Неустойка данного вида является наиболее часто используемой и считается зачётной во всех случаях, если законом или договором не предусмотрено иное.

Штрафная неустойка позволяет кредитору требовать возмещения в полном объёме причинённых убытков и, сверх того, уплаты неустойки. Этот вид неустойки используется при наиболее грубых и значительных нарушениях обязательств, например, при некачественной поставке продукции и товаров массового потребления.

Исключительная неустойка, в отличие от штрафной, устраняет право на взыскание убытков.

Альтернативная неустойка предусматривает право потерпевшей стороны взыскать либо неустойку, либо убытки.

Залог. При неисполнении должником обеспеченного залогом обязательства кредитор имеет право получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества раньше других кредиторов. Предметом залога могут быть: ценные бумаги, вещи, иное имущество, имущественные права (требования).

Существует 2 вида залога: с оставлением заложенного имущества у залогодателя (например, ипотека – залог земельных участков, предприятий, зданий, сооружений и другого недвижимого имущества) и с передачей его залогодержателю (выдача ломбардом гражданам ссуды под залог принадлежащего им имущества). Второй вариант на практике называется заклад.

Удержание имущества должника. Кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику или лицу, указанному должником, вправе при неисполнении должником в срок обязательства по оплате этой вещи или возмещению кредитору связанных с ней издержек удерживать ее до момента исполнения обязательства.

Поручительство. Поручитель обязуется перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательств полностью или в части (ст. 361 ГК РФ).

Отношения поручительства возникают в результате заключения особого договора - договора поручительства. Поскольку сам по себе этот договор создаёт обязательства для поручителя, обязательной стороной этого вида договора является именно поручитель, а другой стороной может быть как кредитор по основному обязательству, так и любое иное лицо, включая должника. Если договор поручительства заключён поручителем не с кредитором, он носит характер договора в пользу третьего лица - кредитора.

Важной особенностью поручительства, существенно отличающей его от гарантии, является то, что обязательство по нему носит характер дополнительного (акцессорного) по отношению к основному обязательству. Это, в частности, означает, что прекращение основного обязательства по любому из оснований, прекращает и обязательство поручительства. Кроме того, особенностью поручительства является и то, что вне зависимости от договорённости сторон, к поручителю, исполнившему обязательство перед кредитором, непременно переходят права кредиторского требования в том объёме, в котором поручитель исполнил свои обязательства.

Банковская гарантия - один из способов обеспечения исполнения обязательств, при котором банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) выдает по просьбе должника (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму при предоставлении им письменного требования об её уплате (ст. 368 ГК РФ).

В соответствии с данным определением банковской гарантии в качестве гарантов могут выступать не только кредитные, но и страховые организации. В то же время, Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» относит выдачу банковских гарантий к числу банковских операций, то есть сделок, которые могут осуществлять лишь кредитные организации на основании лицензии, полученной от Центрального банка РФ. Как следствие, банковские гарантии от страховых компаний не могут приниматься в качестве обеспечения ответственности по государственным контрактам. Таким образом, банковские гарантии

страховых компании теряют свое основное предназначение, и скорее всего исчезнут как явление в самое ближайшее время.

Задаток – некоторая денежная сумма, которую одна сторона договора передает другой стороне этого же договора как доказательство заключения договора, в счёт исполнения обязательств по нему и в обеспечение исполнения обязательств по этому договору.

Задаток следует отличать от аванса. В отличие от задатка аванс не является средством обеспечения обязательства, то есть при уклонении должника от его исполнения он не теряет прав на переданную в счет платежа сумму.

Ответственность сторон за неисполнение договора о задатке оговорена действующим законодательством (ст. 380, 381 ГК РФ). Если ответственна сторона, давшая задаток, он остается у другой стороны. Если же виновна сторона, получившая задаток, она обязана уплатить другой стороне двойную сумму задатка.

В заключение отметим, что нарушения хозяйственных договоров влекут за собой разнообразные последствия для сторон сделки, каждому из которых соответствуют определенные виды ущерба: прямые потери (перерасход ресурсов, дополнительные затраты на оплату труда и т.д.) и упущенная выгода (недополученная прибыль).

Так, например, поставка сырья не в полном объеме или не в срок приводит к недополучению прибыли (продукции будет произведено и продано меньше, а потому сократится масса прибыли), перерасходу условно постоянных затрат, расходам на уплату санкций со стороны торговой организации за недопоставленную продукцию.

Если нарушение договорного обязательства приводит к возникновению разных последствий, ущерб по каждому из них рассчитывается отдельно, а результаты суммируются.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое сделка?
2. Какие существуют виды коммерческих сделок?
3. Назовите два метода проведения коммерческих сделок, их преимущества и недостатки.
4. Каковы основные этапы осуществления сделки?
5. Что представляет собой предпринимательский договор?
6. Какие существуют виды договоров?
7. Из каких частей состоит любой договор?

Список литературы:

Основная литература:

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : учебник / С.Н. Воробьев, К. В. Балдин ; 3-е изд. - М. : Дашков и К, 2009. – 772 с.

2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

Дополнительная литература:

1. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование" . - М. : Колос С, 2007. – 328 с.

2. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.

## ЛЕКЦИЯ 9

### ПАРТНЕРСКИЕ СВЯЗИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Сущность партнерских связей.
2. Основные направления сотрудничества партнеров.
  - 2.1. Сотрудничество в сфере производства.
  - 2.2. Сотрудничество в сфере товарообмена, торговли и финансовых отношений.

#### 9.1. Сущность партнерских связей

Схема предпринимательских действий по реализации проекта – это детализированный план действий предпринимателя, его взаимоотношений как с рынком, так и с коллективом работающих на предприятии, а также партнерами (рис. 7.11).

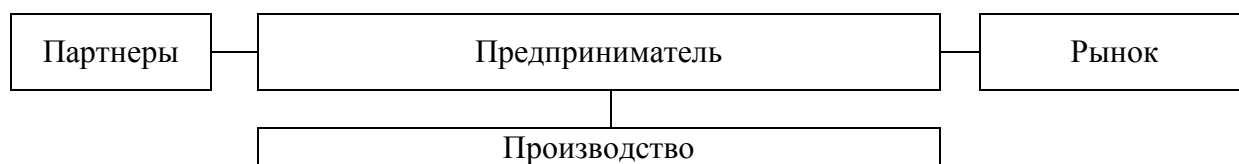


Рисунок 7.11. Общая схема предпринимательских действий

Главная составляющая схемы предпринимательских действий – экономико-правовая форма достижения цели предпринимателя, под которой понимается конкретный вид сделки, удовлетворяющей интересам самого предпринимателя и его партнера.

Партнеры – поставщики всего того, что необходимо предпринимателю для организации нормального процесса, а также потребители продукции, производимой на предприятии.

Партнерские связи – договорные отношения, которые устанавливаются между несколькими предпринимателями и дают возможность каждому из них получить искомый уровень прибыли путем обмена результатами деятельности (покупка, поставка) в товарной или денежной форме.

Таким образом, формы сделок соответствуют формам партнерских связей, поскольку являются средством их оформления.

#### 9.2. Основные направления сотрудничества партнеров

Партнерские связи могут быть:

- в производственной сфере;
- в сфере товарообмена (товарообменные связи);
- в сфере торговли;
- в финансовой сфере.

Варианты сотрудничества в сфере производства:

- совместное предпринимательство;
- производственная кооперация;
- лизинг;
- франчайзинг;
- проектное финансирование;
- лицензирование;

- концессия;
- подрядное производство;
- толлинг.

Совместное предприятие – предприятие, уставный фонд которого образован путем внесения паевых взносов двумя или более учредителями, один из которых – иностранное физическое или чаще всего юридическое лицо. Если уставный фонд предприятия сформирован двумя или более юридическими лицами одной страны, оно называется смешанным.

Производственная кооперация – форма сотрудничества, при которой каждый из партнеров выполняет свою долю работ в рамках единого производственного процесса. В соответствии с выполненной долей работ между партнерами распределяется доход, получаемый после реализации произведенной продукции. Данная форма партнерских связей весьма эффективна, поскольку обеспечивает совпадение экономических интересов партнеров.

Вторая форма сотрудничества в сфере производства – лизинг. Это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату на определенный срок и на условиях, оговоренных договором с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Участники сделок по лизингу: лизингодатель (приобретает имущество у продавца в собственность при условии передачи его лизингополучателю по лизингу) и лизингополучатель (приобретает имущество у лизингодателя, но сам выбирает продавца).

В основе лизинговых отношений лежит договор лизинга - гражданско-правовой акт, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность определенное лизингополучателем имущество у указанного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.

В обоих случаях вторая сторона должна возратить предоставленный ей кредит (финансирование), как правило, в товарной форме.

Еще одна форма сотрудничества в сфере производства – концессия, под которой понимается договорная форма отношений предпринимателя с государственным или муниципальным органом власти об аренде хозяйственных объектов, находящихся в монопольной собственности государства или муниципалитета (месторождений полезных ископаемых, лесных массивов, озер, заводов, фабрик) с целью их интенсивного освоения и использования. Передача в концессию осуществляется на возмездной основе на определенный срок или без указания срока.

Подрядное производство - совместное предприятие, в котором компания заключает контракт на выпуск продукции с предприятиями на зарубежном рынке.

Толлинг - переработка иностранного сырья с последующим вывозом готовой продукции. Применение специального таможенного режима позволяет ввозить сырьё и вывозить готовую продукцию беспошлинно.

#### 9.2.2. Сотрудничество в сфере товарообмена, торговли и финансовых отношений

Товарообменные операции предполагают движение товаров от одного партнера к другому, исключая денежную форму расчетов. Такие операции называют еще

встречной торговлей. К ее основным видам следует отнести бартер и встречные поставки (рис. 7.12).

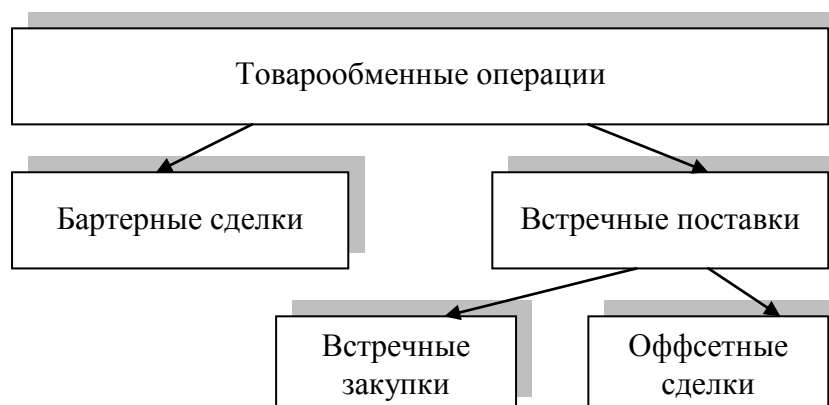


Рисунок 7.12. Виды товарообменных операций

Бартерная сделка – операция по обмену определенного количества одного или нескольких товаров на эквивалентное по стоимости количество другого товара (без использования денежной формы расчетов).

В договоре при этом оговариваются какие именно товары будут обмениваться, в каких соотношениях и в какие сроки (разрыв между взаимными поставками обычно не превышает 6 месяцев).

Однако возможна ситуация, при которой стороны сделки определили, какой товар и в какие сроки будет поставлен одной стороне, но какой товар получит в обмен вторая сторона пока не решено. В таком случае стороны позже оформляют приложение к заключенному договору или еще один договор. Эти сделки называются встречными поставками.

В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) - покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). Основной деятельностью факторинговой компании является кредитование поставщиков путём выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, как правило, не превышающей 180 дней. Между факторинговой компанией и поставщиком товара заключается договор о том, что ей по мере возникновения требований по оплате поставок продукции предъявляются счета-фактуры или другие платёжные документы. Факторинговая компания осуществляет выплату клиенту 60–90 % стоимости требований. После оплаты продукции покупателем факторинговая компания доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент с него за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги.

Коммерческий трансферт – взаимное приобретение партнерами друг у друга капиталов в национальных валютах в установленных договором размерах по договорной цене. При этом капитал не перемещается через границу, оставаясь в национальном банке страны продавца, но на счету покупателя.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что понимается под партнерскими связями?

2. Какие существуют варианты сотрудничества в сфере производства?
3. Что представляет собой лизинг? Назовите его преимущества и недостатки.
4. Что понимается под производственной кооперацией?
5. Что представляет собой франчайзинг? Назовите его преимущества и недостатки.
6. Что такое проектное финансирование?
7. Что представляют собой концессия, подрядное производство, толлинг?
8. Что такое лицензия?
9. Какие существуют варианты сотрудничества партнеров в сфере товарообмена?
10. Какие существуют варианты сотрудничества партнеров в сфере торговли?
11. Какие существуют варианты сотрудничества партнеров в сфере финансовых отношений?

#### Список литературы:

##### Основная литература:

1. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

##### Дополнительная литература:

1. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование". - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
- 2.. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
3. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.
4. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.
5. 1001 договор на все случаи бизнеса [Электронный ресурс] : справочное издание. - М. : Равновесие, 2008. - 1 эл. опт. диск (CD-ROM). - (Электронный справочник). - Систем. требования: процессор Pentium-II, память 256 МБ ОЗУ, дисковод 24-х CD-ROM, система Windows 98 NT/2000/XP (стандарт "Saledook", функция "Комфортное чтение", система "Интеллектуального поиска", с возможностью создания личной "Электронной библиотеки" и файлов для закидыванию на мобильные устройства).

## ЛЕКЦИЯ 10

### ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Сущность, задачи, функции и критерии определения субъектов малого предпринимательства.
2. Преимущества, недостатки и виды деятельности малых предприятий.
3. Экономическая деятельность малого бизнеса.
4. Проблемы малого предпринимательства в России и пути их преодоления.
5. Направления и формы государственной поддержки малого предпринимательства.

#### 10.1. Сущность, задачи, функции и критерии определения субъектов малого предпринимательства

В настоящее время в экономике России одновременно функционируют крупные, средние и малые предприятия, а также осуществляется деятельность, базирующаяся на личном и семейном труде.

Малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики на основе определенных, установленных законами критериев (показателей).

В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (статья 4) к малым предприятиям (юридическим лицам) относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), соответствующие следующим условиям:

1) суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не превышает 100 человек (она определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству с учетом реально отработанного времени, работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений малого предприятия) (рис. 8.13).

Предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относят к малым по критерию того вида деятельности, доля которого преобладает в годовом объеме оборота или в годовом объеме прибыли.

К субъектам малого предпринимательства относятся также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

При этом Законом №209-ФЗ специально оговорено, что государственные и муниципальные унитарные предприятия не могут относиться к субъектам малого предпринимательства.

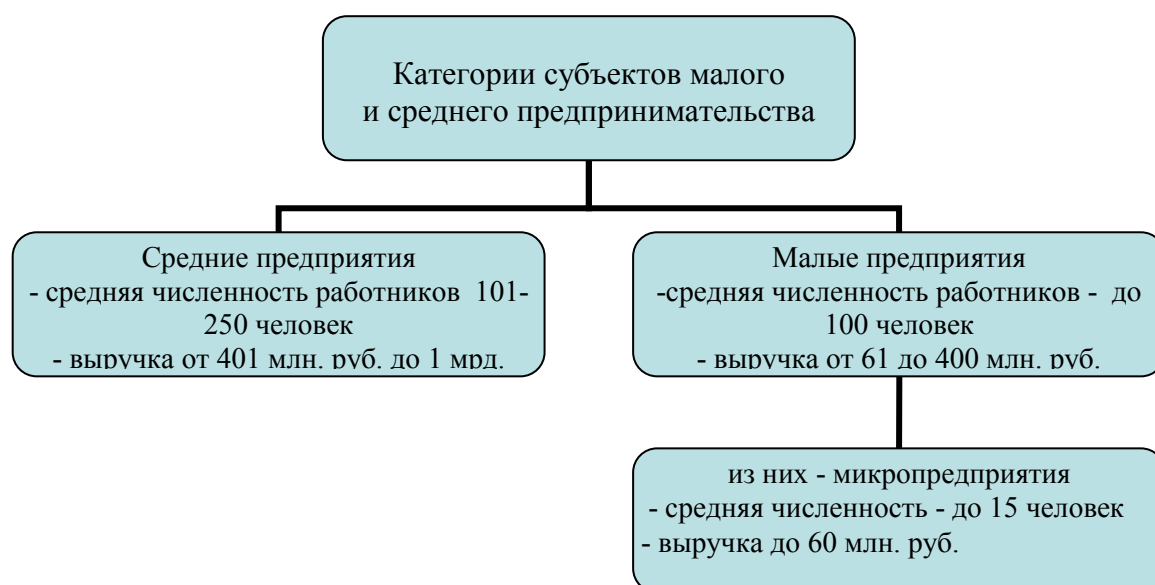


Рисунок 10.13. Критерии определения субъектов малого и среднего предпринимательства

Основные задачи малого бизнеса:

- участие в формировании товарного рынка;
- ускорение освоения научно-технических достижений;
- более полное и эффективное использование местных сырьевых и трудовых ресурсов, отходов производства;
- расширение номенклатуры и качества оказываемых населению услуг, улучшение торговли потребительскими товарами, изучение перспективного спроса.

Малый бизнес выполняет следующие функции:

- обеспечивает необходимую мобильность, создает глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, что позволяет достичь высокой эффективности производства;
- быстро заполняет ниши в потребительской сфере;
- быстро окупается за счет применения современного оборудования и новейших технологий;
- создает необходимую рынку атмосферу конкуренции, обладает способностью и готовностью быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры;
- способствует развитию малых населенных пунктов, снижает социальную напряженность, возникающую из-за роста безработицы, обусловленной сокращением объемов производства и научно-техническим прогрессом;
- воспитывает чувство хозяина средств производства и продукции.

Согласно результатам исследований Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИП) в последние годы количество малых предприятий в нашей стране возрастает. Так, к началу 2013 года в России было зарегистрировано 1 997,0 тыс. малых предприятий (в том числе 1759,0 тыс. микропредприятий), что на 8,7 % больше, чем годом ранее. В 69 регионах увеличилось количество зарегистрированных малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей по сравнению с 2012 годом (наиболее значительный рост показателя отмечен в г. Санкт-Петербурге, Красноярском крае, Калининградской и Тверской областях); увеличение среднесписочной численности занятых на малых предприятиях отмечено в 49 регионах, объемов оборота малых предприятий – в 59 регионах; инвестиций в основной капитал на малых предприятиях – в 56 регионах.

При этом министерство экономического развития РФ в прогнозе долгосрочного социально-экономического развития РФ отмечает, что к 2030 году количество субъектов малого и среднего предпринимательства вырастет в 1,3 раза (до 7,7 млн). Причем в это число войдут и 5,4 млн индивидуальных предпринимателей.

## 10.2. Преимущества, недостатки и виды деятельности малых предприятий

К преимуществам малых форм предпринимательства следует отнести:

- адаптация к местным условиям, традициям, обычаям;
- мелкосерийность производства товаров, услуг, что определяет способность реагировать на изменение рыночного спроса, перестраивать производство;
- близость к местным рынкам;
- экономное использование ресурсов, в том числе вторичных;
- быстрая окупаемость вложенного капитала;
- относительно невысокая капиталоемкость офисного и производственного оборудования;
- минимальные накладные расходы;
- приспособление к запросам клиентуры;
- исключение лишних звеньев управления, простая производственная и организационная структура;
- наличие возможности создания и поддержания благоприятного психологического климата на предприятии;
- снижение расходов, связанных с содержанием управленческого аппарата;
- использование новых технологий и развитие научных исследований без концентрации значительных сумм капитала, эффективное использование производственных мощностей;
- позволяет снизить расходы, связанные с содержанием управленческого аппарата;
- относительно невысокий общий фонд заработной платы и достаточно высокая оплата квалифицированного труда;

Необходимо также отметить, что развитие мелкого и среднего производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики:

- создаются дополнительные рабочие места;
- активизируется структурная перестройка;
- расширяется потребительский сектор;
- рынок насыщается товарами и услугами;
- повышается экспортный потенциал.

В то же время малому предпринимательству свойственны и определенные недостатки:

- более высокий уровень риска (поэтому высока степень неустойчивости положения на рынке);
- зависимость от крупных компаний;
- низкая компетентность руководителей;
- повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- неуверенность и осторожность деловых партнеров при заключении договоров.

Кроме перечисленных недостатков следует отметить и то, что финансовые ресурсы индивидуального предпринимателя недостаточны для того, чтобы фирма могла вырасти в крупномасштабное предприятие. Финансовые средства обычно ограничены той суммой, которую предприниматель имеет на своих банковских счетах, и суммой, которую он может занять. Поскольку процент банкротств среди индивидуальных предпринимателей достаточно высок, коммерческие банки неохотно предоставляют им крупные кредиты.

Кроме того, полностью контролируя деятельность малого предприятия, его владелец сам выполняет все управленческие функции и не может воспользоваться выгодами от специализации в управлении производством.

В настоящее время в структуре малого предпринимательства преобладают организации торговли и общественного питания с тенденцией к увеличению их числа и доли в общей численности малых предприятий. В этих сферах занята треть среднесписочной численности работников малых предприятий и производится треть продукции, работ и услуг.

В то же время в производственных отраслях (промышленность, строительство, сельское хозяйство, транспорт, связь) действует треть малых предприятий, занята 47 % работников и производится 55 % продукции, работ, услуг. В сфере материального производства малый бизнес преимущественно развивается в пищевой промышленности (производство полуфабрикатов, фасовка, выпечка, другие технологически несложные производства), производстве отдельных видов бытовых и специальных приборов, узлов (домофоны, радиоустройства), комплектующих для жилого фонда (окна, двери, решетки, заборы и т. д.), деревообработке (изготовление доски обрешетки) и др.

Сложились две основные группы малых предприятий в промышленности. Одна ориентирована на дорогостоящие импортные технологии и хотя бы частичные импортные поставки сырья и комплектующих. Такие предприятия не связаны с отечественными производителями оборудования и технологий, не участвуют в субподрядных и иных организационно-правовых отношениях со средним и крупным предпринимательством. Они отличаются высокой капиталоемкостью и низкой рентабельностью производства. Другая группа предприятий сориентирована на промышленное использование перспективных отечественных разработок и отечественного оборудования. Эти предприятия имеют более высокие технико-экономические показатели функционирования.

Деятельность малого бизнеса в сфере услуг (бытовое обслуживание населения, страхование) значительно более активны и разнообразны. Здесь малое предпринимательство за некоторыми исключениями (автозаправочные станции) базируется не на дорогостоящих машинных технологиях, как в материальном производстве, потому что приоритеты развития в этой сфере иные: доступ к дешевым арендным помещениям, кредитам.

### 10.3. Экономическая деятельность малого бизнеса

Малые предприятия обладают самостоятельностью в хозяйственной деятельности, распоряжении выпускаемой продукцией и прибылью, оставшейся после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Малые предприятия самостоятельно планируют свою деятельность и определяют перспективы развития исходя из спроса на производимую продукцию (услуги) и необходимости производственного и социального развития предприятия, повышения доходов его работников. Основу планов составляют договоры, заключенные с потребителями (покупателями) продукции и поставщиками сырья и материалов, необходимых для производства этой продукции. Предприятия реализуют продукцию (работы, услуги) по ценам, устанавливаемым на договорной основе.

Источниками формирования финансовых ресурсов малых предприятий в зависимости от его организационно-правовой формы являются: прибыль, амортизационные отчисления, средства, полученные от продажи ценных бумаг, паевые и иные взносы членов трудового коллектива, а также кредиты и другие поступления, не противоречащие закону (рис. 8.14).

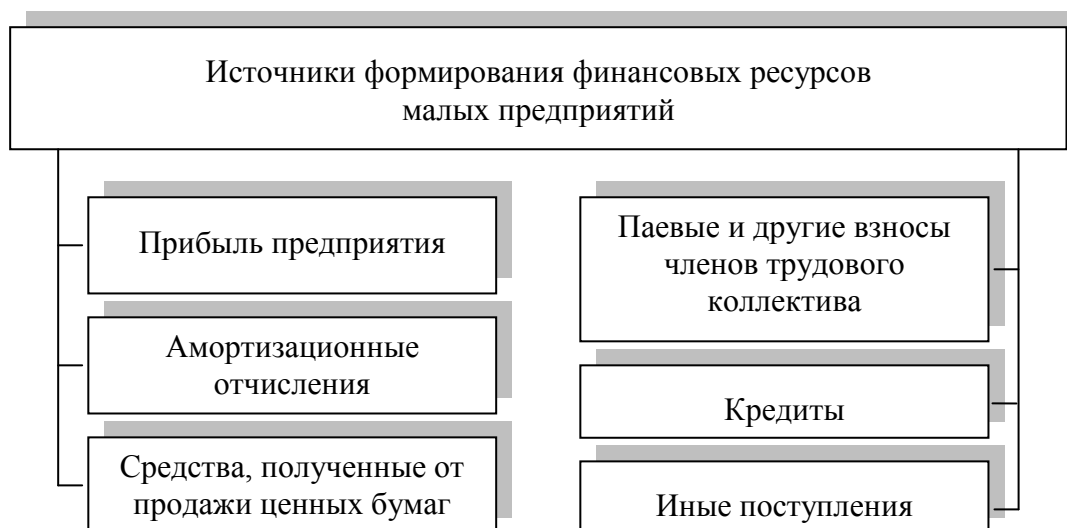


Рисунок 10.14. Источники формирования финансовых ресурсов малых предприятий

Для хранения денежных средств и осуществления расчетных, кредитных и кассовых операций малые предприятия открывают расчетные и другие счета в любом коммерческом банке.

Предприятия несут полную ответственность за соблюдение кредитных договоров и расчетной дисциплины. Предприятие, не выполняющее свои обязательства по расчетам, может быть в судебном порядке объявлено неплатежеспособным (банкротом) в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» (2002, с последующими изменениями и дополнениями).

Формы, системы и размер оплаты труда работников и другие виды доходов предприятия устанавливают самостоятельно. Независимо от формы собственности и организационно-правовой формы они обязаны обеспечить гарантированные законом минимальный размер оплаты труда, условия труда и меры социальной защиты работников. При этом предприятия могут устанавливать для работников дополнительные отпуска, сокращенный рабочий день и иные льготы, а также поощрять работников организаций, обслуживающих трудовой коллектив и не входящих в состав малого предприятия.

Работники малых предприятий подлежат социальному и медицинскому обеспечению в порядке и на условиях, установленных для рабочих и служащих государственных предприятий. Малое предприятие вносит взносы по социальному и медицинскому страхованию и социальному обеспечению в порядке и размерах, установленных законодательством.

Малые предприятия функционируют сегодня во всех сферах и отраслях национального хозяйства, выполняя один или несколько видов деятельности. Однако следует иметь в виду, что отдельные виды деятельности разрешаются исключительно государственным предприятиям, а производство ряда товаров может быть осуществлено только на основании специального разрешения (лицензии).

Лицензия – разрешение на право либо право на выполнение некоторых действий в течение установленного лицензионного срока при соблюдении определенных условий их осуществления, которое может удостоверяться (подтверждаться) одноименным документом. На практике лицензиями также сокращенно именуются лицензионные договоры (соглашения), предусматривающие выдачу частноправовых лицензий.

Необходимые для получения лицензии документы:

- Заявление о выдаче необходимой лицензии с указанием:- фамилия, имя, отчество; паспортные данные; вид деятельности; срок действия лицензии.

- Свидетельство (патент) о праве заниматься определенной деятельностью.
- Свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве предпринимателя со штампом налогового органа.

#### 10.4. Проблемы малого предпринимательства в России и пути их преодоления

Выделим основные причины, тормозящие развитие малого предпринимательства в России:

- негативные тенденции в экономике (инфляция, спад производства, ухудшение платежной дисциплины, недоступность кредитов, низкий платежеспособный спрос населения, низкий уровень развития инфраструктуры малого предпринимательства);
- неотработанность организационных и правовых основ регулирования развития предпринимательства на региональном уровне;
- отсутствие необходимой государственной поддержки малого предпринимательства;
- низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей, отсутствие необходимой деловой этики.

Малые предприятия в России сталкиваются с большими трудностями. Основная проблема – недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая. Материально-техническое обеспечение малых предприятий осуществляется в недостаточном объеме и несвоевременно. Машины, оборудование, приборы, предназначенные для малых предприятий и учитывающие их специфику, практически отсутствуют. Ограничен доступ к высоким технологиям, покупка которых требует значительных финансовых затрат. Предпринимателю сложно найти финансовые средства в необходимом объеме. А напряженный государственный бюджет не может стать их источником. Как следствие, остается надеяться на кредитные ресурсы. Однако, тут возникает вторая проблема: специфические особенности предприятий малого бизнеса, а именно высокая степень риска и неустойчивость на рынке, делают его непривлекательным для кредиторов. Кредиты предоставляются только под залог или поручительство.

В особо трудном положении оказываются частные малые предприятия. Невозможность получения кредита исключает способность конкурировать с иными предприятиями. Кредитная необеспеченность вынуждает малые предприятия уходить в тень или оформлять низкую рентабельность для прикрытия подпольного бизнеса. Этот процесс обостряется в периоды учреждения малого предприятия, выхода на рынок и при макроэкономических кризисах. В сложившейся ситуации назрела объективная необходимость разработки и реализации мер льготного кредитования и налогообложения по отношению к субъектам малого предпринимательства. Дадим определения этим понятиям

Кредиты, ссуды – финансовая помощь на возвратной основе за определенный процент индивидуальным предпринимателям для приобретения сырья, материалов, инструментов, другого имущества, используемого для осуществления своей предпринимательской деятельности.

Залог – ситуация, при которой кредитор по обеспеченному залогом обязательству имеет право в случае не исполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества в первую очередь.

Поручительство – договор, который возникает между кредитором должника и его поручителем. Поручитель согласно договора поручительства обязуется перед кредитором другого лица отвечать за исполнение обязательств заемщиком полностью или частично. Поручителем может быть любое платежеспособное лицо независимо от места его нахождения.

Еще одна проблема – дефицит производственных помещений и оборудования. Целесообразно будет при данных обстоятельствах активно использовать простаивающие мощности как предприятий-банкротов, так и функционирующих предприятий, не имеющих возможности полностью использовать мощности и производственные площади. Государство должно при этом не выставлять на аукционах на продажу государственную собственность, а сдавать малым предприятиям на конкурсной основе в долгосрочную аренду.

Требуется решения и проблема дефицита кадров. Знания, получаемые в ходе обучения в высших учебных заведениях, пока оказываются явно недостаточными для начинающих предпринимателей.

Следующая проблема – законодательная база, на которую может опираться малое предпринимательство. Во-первых, нет сводной единой законодательной основы сегодняшней деятельности российских малых предприятий; во-вторых, многие из имеющихся разрозненных законов и указов не действуют.

В целях решения указанных проблем и развития малого предпринимательства в настоящее время принят ряд специальных постановлений, осуществляется его государственная поддержка (пока, к сожалению, в недостаточном объеме), о чем пойдет речь в следующем вопросе лекции.

#### 10.5. Направления и формы государственной поддержки малого предпринимательства

В настоящее время государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по разным направлениям. Благодаря действующим программам господдержки многие бизнес-идеи смогли найти свою реализацию в реальных проектах, а начинающие предприниматели получили возможность обрести работу и создать новые рабочие места на рынке труда своего региона.

Приоритетное направление государственной поддержки предприятий малого бизнеса – льготное налогообложение. С 2013 года у организаций малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей есть выбор между тремя льготными системами: упрощенная, патентная или единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

ЕНВД. По сути, уплачивается лишь 15 % от вмененного дохода, величина которого рассчитывается в зависимости от вида и особенностей деятельности. Также уплачиваются взносы в ПФР, медстрах и фонд социального страхования (при отсутствии работников уплачиваются минимальные фиксированные взносы). Организации, выплачивающие заработную плату, выступают агентом по НДФЛ и уплачивают 13% (или иные ставки) в бюджет.

Упрощенная система налогообложения (УСН). Для данной системы налогообложения малого бизнеса уплачивается налог размером 6% от доходов, либо 15% от доходов за вычетом величины произведенных расходов. Чаще применяется первая ставка. Это более целесообразно, проще для учёта, к тому же отпадают вероятные споры с налоговой по поводу существенности того или иного расхода для включения его в вычитаемую из налоговой базы сумму.

Патентная система налогообложения (ПСН). Применяется только для ИП. И то лишь для тех, кто осуществляет деятельность в рамках списка, обозначенного НК (ст. 346.43). Патент выдается налоговым органом на срок, выбранный предпринимателем и ограниченный рамками календарного года. Налоговая база рассчитывается как предполагаемый к получению доход за год. Данное значение определяется субъектом РФ и зависит от вида деятельности. Налог рассчитывается по ставке 6%, годовая база делится на 12 и умножается на количество месяцев, на которые получен патент. Также уплачиваются страховые взносы в фонды.

Таким образом, существенной разницы по освобождению от налогов, применяемых для общей системы, не наблюдается. Налогообложение малого бизнеса по льготным режимам отличается лишь особенностями расчета облагаемой базы и некоторыми ограничениями для применения режима.

Еще одна мера поддержки – субсидирование отдельных видов затрат.

Помимо этого предприниматели в сфере малого бизнеса получают возможность воспользоваться одной из существующих на сегодня форм государственной поддержки.

Ещё одним популярным направлением в сфере поддержки малого предпринимательства является возможность получения льгот в рамках лизингового кредитования, либо субсидирование для погашения кредита, полученного на развитие бизнеса. Также поддержка малого бизнеса в сфере наукоемкого производства в 2013 году предполагает выдачу государственных грантов, позволяющих покрыть расходы на исследования или запуск в производство того или иного изобретения.

Однако, сложные экономические условия хозяйствования и существующие проблемы развития малого предпринимательства выявили неэффективность многих из осуществляемых мер государственной поддержки. В этой связи дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится необходимым для успешного развития малого бизнеса в нашей стране.

#### Вопросы для самоконтроля:

1. Что понимается под малым предпринимательством? Назовите критерии определения субъектов малого и среднего предпринимательства.
2. Каковы основные задачи малого бизнеса?
3. В чем заключаются основные функции малого предпринимательства?
4. Каковы преимущества и недостатки малых форм предпринимательства?
5. Перечислите основные виды деятельности субъектов малого предпринимательства.
6. Охарактеризуйте экономическую деятельность малого бизнеса.
7. Каковы основные проблемы малого предпринимательства в России на современном этапе?
8. Каковы основные направления и формы государственной поддержки малого предпринимательства?

#### Список литературы:

##### Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

##### Дополнительная литература:

1. Блинов, А. О. Малое предпринимательство: Теория и практика : учебник / А.О. Блинов. - М. : Дашков и К, 2003. – 355 с.
2. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
3. Лапуста, М. Г. Малое предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста. - М. : Инфра-М, 2004. – 453 с.

## ЛЕКЦИЯ 11

### ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Сущность, цель и задачи государственного регулирования предпринимательской деятельности.
2. Регулирование формирования и функционирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.
3. Антимонопольное регулирование.
4. Регулирование цен на товары, работы и услуги.
5. Регулирование качества продукции, работ и услуг.
6. Налоговое регулирование.
7. Регулирование внешнеэкономической деятельности.

#### 11.1. Сущность, цель и задачи государственного регулирования предпринимательской деятельности

Место и роль государства в экономике каждой страны определяются эффективностью применяемых мер и средств государственного регулирования, с помощью которых решаются социально-экономические и иные задачи.

Государственное регулирование экономики представляет собой совокупность мер экономического, правового и организационного воздействия на экономику, в том числе путем государственной поддержки и защиты субъектов предпринимательской деятельности, а также государственного контроля за соблюдением требований законодательства субъектами такой деятельности.

Целью государственного регулирования предпринимательской деятельности является создание определенных условий, обеспечивающих нормальное функционирование экономики в целом и стабильное участие предпринимателей страны в международном разделении труда.

В обобщенном виде в задачи государственного регулирования входят:

- разработка, принятие и контроль за законодательством, обеспечивающим правовую основу и защиту интересов предпринимателей;
- повышение эффективности государственного регулирования и снижение соответствующих издержек;
- ослабление прямых форм вмешательства и бюрократического контроля за деятельностью предприятий;
- создание условий для свободной и добросовестной конкуренции на рынке, свободного перемещения товаров на внутреннем и внешнем рынках, контроль за соблюдением правил конкуренции;
- обеспечение товарно-денежного и бюджетного равновесия посредством финансовой, налоговой, процентной политики и управления денежной эмиссией;
- сочетание текущих и перспективных направлений развития экономики: структурно-инвестиционной политики и научно-технической политики;
- содействие долговременному росту накопления капиталов и стабильному развитию, сдерживание инфляции экономическим путем, снятие ограничений административного регулирования хозяйственной сферы деятельности;
- обеспечение свободного передвижения рабочей силы и соблюдения норм трудового законодательства, регулирование частного найма и порядка оплаты труда;
- поддержание социального равновесия и приемлемого для большинства населения уровня дифференциации и распределения доходов.

В современных условиях наблюдается усиление государственного воздействия на экономические процессы, меняются организационные формы взаимодействия государственных органов с хозяйствующими субъектами, происходят существенные сдвиги в целях, механизме, аппарате управления, в сочетании государственного и рыночного механизмов регулирования. Это общая тенденция, характерная для большинства стран с развитой экономикой.

#### 11.2. Регулирование формирования и функционирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия

В соответствии с Федеральным законом РФ «О государственном регулировании агропромышленного производства» товаропроизводителям, занятым в этой сфере, гарантируется возможность свободной реализации произведенной ими продукции. При этом органы государственной власти обязаны осуществлять и стимулировать формирование рыночной системы сбыта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Если нарушается баланс производства и потребления отдельных видов сельскохозяйственной продукции или выявляется невозможность их реализации на рынке, государство выступает гарантом их сбыта. Для стабилизации рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия проводятся закупочные и товарные интервенции. Закупочные интервенции осуществляются в форме организации закупок и проведения залоговых операций с сельскохозяйственной продукцией, товарные — в форме организации ее распродажи из федерального и региональных продовольственных фондов.

Закупочные интервенции проводят, если рыночные цены на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие опускаются ниже минимального уровня или товаропроизводители, занятые в сфере агропромышленного производства, не могут реализовать произведенную продукцию из-за снижения спроса. Товарные интервенции проводятся в случае дефицита на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, а также роста рыночных цен выше максимального уровня их колебаний на рынке.

Государственные закупочные и товарные интервенции осуществляются в отношении ряда видов продукции: зерна, семян масличных культур, шерсти, мяса крупного рогатого скота, свиней и птицы, масла растительного, сахара, масла сливочного и молока сухого и др.

Проведение закупочных интервенций основано на ценах, являющихся расчетным нижним пределом колебаний рыночных цен, товарных — расчетным верхним пределом.

#### 11.3. Антимонопольное регулирование

Цель антимонопольного регулирования — предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, создание условий для формирования и функционирования товарных рынков.

Под монополистической деятельностью понимаются действия хозяйствующих субъектов, а также федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, направленные на недопущение, ограничение или устранение конкуренции.

Поэтому в целях предупреждения монополизма должностным лицам властных органов запрещено заниматься самостоятельной предпринимательской деятельностью, иметь в собственности предприятия, самостоятельно или через представителя голосовать посредством принадлежащих им акций, паев, долей участия, занимать должности в органах управления хозяйствующего субъекта.

Запрет монополистической деятельности относится к предпринимателям и организациям, занимающим доминирующее положение на товарном рынке. В соответствии с действующим законодательством доминирующим признается исключительное положение одного или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке товара, не имеющего заменителя, либо взаимозаменяемых товаров, дающее ему (им) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем рынке или затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам.

Положение хозяйствующего субъекта признается доминирующим, если его доля на рынке определенного товара составляет 65 % и более. Доминирующим может быть признано положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара менее 65 %, если это установлено антимонопольным органом исходя из стабильности размера долей конкурентов, возможности доступа на этот рынок новых конкурентов или иных критериев, характеризующих товарный рынок.

В Законе «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» перечислены признаки недобросовестной конкуренции, среди которых:

- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки хозяйствующему субъекту или нанести вред его репутации;
- некорректное сравнение хозяйствующим субъектом в процессе его рекламной деятельности производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;
- самовольное использование товарного знака, фирменного наименования или маркировки товаров, копирование формы, упаковки, внешнего оформления товара другого хозяйствующего субъекта;
- намеренное введение потребителя в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;
- получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца.

Для осуществления антимонопольной политики созданы Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП России) и его территориальные органы.

Антимонопольные органы используют такие средства воздействия как дача хозяйствующим субъектам обязательных для исполнения предписаний о прекращении нарушений антимонопольного законодательства и устранении их последствий, расторжении или изменении договоров, противоречащих антимонопольному законодательству, перечислении в федеральный бюджет той части прибыли, которая была получена в результате нарушения антимонопольного законодательства.

На Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства возложена ответственность за ведение Государственного реестра организаций-монополистов. Эти организации обязаны осуществлять декларирование повышения цен на ту продукцию, по которой они признаны монополистами. Вместе с декларацией они предоставляют в орган ценообразования данные о достигнутом и предполагаемом объеме производства, размерах прибыли, расчет себестоимости продукции и т.п..

Неисполнение предписаний антимонопольного органа руководителями коммерческих и некоммерческих организаций и индивидуальными предпринимателями, воспрепятствование выполнению сотрудниками антимонопольного органа возложенных на них обязанностей влекут за собой предупреждение или наложение штрафа в установленном размере.

#### 11.4. Регулирование цен на товары, работы и услуги

Цены являются важнейшим инструментом формирования рынка, а потому государство разными методами оказывает влияние на их образование и применение.

В зависимости от порядка установления и степени вмешательства государства в формирование цен в предпринимательской деятельности используют рыночные (договорные), регулируемые и фиксированные цены.

Рыночная (договорная) цена товара – это цена, которая складывается на рынке под влиянием спроса и предложения без прямого государственного воздействия. Другими словами, это свободная цена, которую предприниматели устанавливают по согласованию с потребителями при заключении договоров.

Регулируемая цена определяется при прямом государственном воздействии на нее путем установления верхнего предела цены, предельного уровня рентабельности либо нормативов определения цен предпринимателями.

Фиксированная цена - твердо установленная цена, которая не может быть изменена в договорах (например, тарифы на электрическую и тепловую энергию).

Целевые цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливаются Правительством РФ для обеспечения паритетного соотношения цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, получения работниками сельского хозяйства доходов на уровне среднего дохода работников по отраслям экономики и получения прибыли, достаточной для ведения расширенного воспроизводства.

Гарантированные цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливает орган государственной власти на основе целевой цены. Они должны обеспечивать сельскохозяйственным товаропроизводителям (с учетом других форм государственной поддержки) получение доходов, достаточных для осуществления расширенного воспроизводства,

Наряду с правами в законодательстве предусмотрен ряд обязанностей предпринимателей в сфере образования и применения цен. Так, не допускается изъятие из обращения товаров с целью повышения цен, заключение соглашений об уровне цен и др.

#### 11.5. Регулирование качества продукции, работ и услуг

Базой государственного регулирования качества продукции служит законодательство о стандартизации и сертификации продукции, работ и услуг. Требования, предъявляемые к качеству продукции, устанавливаются в соответствии с Федеральным законом РФ «О стандартизации» (1993 г.) и другими нормативными документами: ГОСТами, ОСТами, СТП.

ГОСТы разрабатываются на продукцию, имеющую межотраслевое значение. В них закрепляются требования обязательные (например, направленные на обеспечение безопасности жизни и здоровья людей, имущества, охраны окружающей среды, технической и информационной совместимости, взаимозаменяемости продукции) и рекомендательные (все остальные требования).

ОСТы разрабатывают и применяют соответствующие ведомства в пределах своей компетенции на продукцию, имеющую однородное потребительское или функциональное назначение.

СТП разрабатываются и утверждаются организациями-изготовителями самостоятельно. Их требования подлежат обязательному соблюдению другими субъектами хозяйственной деятельности, если в договоре на разработку, производство и поставку продукции сделана на них ссылка.

В государственном регулировании качества продукции большое значение имеет сертификация, под которой понимают подтверждение соответствия качества продукции требованиям нормативных документов по ее стандартизации. Сертификация осуществляется с целью предотвращения поступления на рынок товаров, представляющих опасность для жизни и здоровья людей и окружающей среды; обеспечения экономии ресурсов, повышения конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках. При этом различают обязательную и добровольную сертификацию. Перечни видов продукции, подлежащей обязательной сертификации, утверждают государственные властные органы в пределах их компетенции. В настоящее время туда входят: все пищевые продукты и сырье, используемое при их изготовлении, товары для детей, парфюмерно-косметические средства, товары бытовой химии, средства химизации сельского хозяйства и др.

Контроль и надзор за соблюдением субъектами хозяйственной деятельности обязательных требований к продукции, установленных ГОСТами, осуществляется Госстандартом России и иными органами исполнительной власти, осуществляющими контроль за качеством и безопасностью товаров (работ, услуг), в пределах их компетенции.

В целях повышения ответственности за качество технически сложной продукции, предназначенной для длительного пользования или хранения, изготовитель устанавливает гарантийный срок и срок службы.

Гарантийный срок - срок, в течение которого покупатель может, установив скрытые недостатки продукции (товара), предъявить соответствующие претензии поставщику (продавцу). Гарантийный срок на продукцию исчисляется со дня ввода ее в эксплуатацию, на товары народного потребления — со дня продажи через розничную торговую сеть. Гарантийный срок продлевается на время, в течение которого в изделии устранялись обнаруженные недостатки.

Срок службы — это период, по окончании которого товары экономически нецелесообразно использовать либо их использование может представлять опасность для жизни и здоровья человека. В последнем случае требование об установлении срока службы - обязательное требование.

Под сроком хранения понимается время хранения продуктов питания и др., в течение которого они остаются качественными или дата, когда этот срок истекает.

Согласно ГОСТу Р 51074-2003 срок хранения: «период, в течение которого пищевой продукт при соблюдении установленных условий хранения сохраняет свойства, указанные в нормативном или техническом документе. Истечение срока хранения не означает, что продукт не пригоден для использования по назначению». Другими словами, на протяжении этого срока продукт полностью сохраняет вкус, консистенцию, аромат и полезные качества (например, содержание живых культур в йогурте) в таком же виде, как и при выпуске.

Срок хранения или гарантийный срок хранения может назначаться промышленным товарам, строительным материалам, документам и др.

В свою очередь, срок годности — это время хранения продуктов питания и др., в течение которого они остаются безопасными для употребления или дата, когда этот срок истекает. Согласно закону о защите прав потребителей, срок годности - период, по истечении которого товар (работа) считается непригодным для использования по назначению. Например, по истечении срока хранения мёд, например, может потемнеть или засахариться (иными словами, спустя восемь месяцев он может стать уже не таким, как при изготовлении), однако он всё ещё безопасен и даже полезен. А вот если истёк срок годности мёда (примерно два года со дня выработки), то лучше от такого лакомства

вообще воздержаться. Срок годности устанавливается на продукты питания, парфюмерно-косметические средства, медикаменты и другие товары, потребительские свойства которых со временем могут ухудшиться до такой степени, что они станут непригодными для использования или могут представлять опасность для жизни и здоровья.

#### 11.6. Налоговое регулирование

Налоговый кодекс РФ определяет перечень налогов, сборов, пошлин и других платежей, плательщиков налогов, их права и обязанности, права и обязанности налоговых органов, порядок уплаты налогов, льготы плательщикам, а также величину налоговых ставок. При этом уплату таможенных пошлин контролируют таможенные органы, внесение платежей в Пенсионный фонд и Фонд обязательного медицинского страхования — соответственно органы Пенсионного фонда и Федерального фонда обязательного медицинского страхования.

В Налоговом кодексе предусмотрены 15 видов налоговых правонарушений и ответственность за их совершение. В частности, к правонарушениям относятся: нарушение срока постановки на учет и уклонение от постановки на учет в налоговом органе; непредставление налоговой декларации; грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения; неуплата или неполная уплата сумм налога и т.д.

Налоговые санкции являются мерой ответственности за совершение налогового правонарушения и применяются в виде денежных взысканий (штрафов). Кроме ответственности предприятий за совершение налоговых правонарушений их должностные лица несут административную ответственность за нарушение налогового законодательства, а также уголовную ответственность в соответствии с Уголовным кодексом (например, при уклонении от уплаты налогов путем включения в бухгалтерские документы заведомо искаженных данных о доходах или расходах либо путем сокрытия объектов налогообложения, совершенного в крупных размерах).

#### 11.7. Регулирование внешнеэкономической деятельности

Согласно действующему законодательству все зарегистрированные в России организации вправе осуществлять внешнеэкономическую деятельность без специальной регистрации, если такая деятельность предусмотрена их уставом.

При этом любое государство осуществляет регулирование внешнеэкономической деятельности предпринимателей, обеспечивая систему протекционистских мер, направленных на создание национальным товаропроизводителям наиболее благоприятных условий на внутреннем и внешнем рынках. К таковым относятся:

1. таможенное обложение (тарифные барьеры), предполагающее использование покровительственных пошлин для затруднения ввоза в страну (реже — вывоза из нее) определенных видов товаров;
2. различные нетарифные барьеры, наибольшее распространение среди которых получили меры прямого ограничения - нтингентирование и лицензирование внешнеэкономических операций,

На практике контингенты обычно устанавливаются в форме списков товаров, свободный ввоз или вывоз которых ограничен определенным процентом от объема (стоимости) их национального производства. При исчерпании количества (суммы) контингента экспорт (импорт) соответствующего товара прекращается. В свою очередь, лицензирование предполагает необходимость получения предпринимателем лицензии на осуществление соответствующей внешнеэкономической операции.

К мерам прямых ограничений относят также использование государственной монополии как исключительного права государственных органов или уполномоченных ими фирм на осуществление определенных видов внешнеэкономической деятельности. Подобная практика также обеспечивает отечественному товаропроизводителю серьезные конкурентные преимущества в борьбе с иностранными конкурентами.

Косвенные ограничения внешнеэкономической деятельности предпринимателей непосредственно не связаны с запретом на ее осуществление или уменьшением ее объема. Важное место в системе этих ограничений отводится национальной налоговой системе и национальным стандартам. Налоговая система создает преимущества для покупателей и пользователей национальной продукции (система регистрационных сборов, акцизов и т. д.).

Среди других косвенных ограничений могут использоваться правительственные предписания об использовании при производстве продукции определенной доли национального сырья, запрет приобретения государственными организациями импортных товаров при наличии национальных аналогов и др.

3. Средства государственного стимулирования экспорта, в том числе прямые дотации экспортерам в виде экспортных премий, выдача на льготных условиях экспортных кредитов, государственное страхование при осуществлении внешнеэкономических операций со странами с нестабильным политическим режимом, налоговые льготы и т. д. Государство может взять на себя значительную долю расходов по исследованию конъюнктуры мирового рынка, защите интересов национальных экспортеров и импортеров и др.

#### Вопросы для самоконтроля:

1. В чем заключается государственное регулирование предпринимательской деятельности? Каковы основные задачи его осуществления?
2. В чем заключается регулирование формирования и функционирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия?
3. Что представляет собой антимонопольное регулирование?
4. Охарактеризуйте регулирование цен на товары, работы и услуги.
5. В чем заключается и с какой целью осуществляется регулирование качества продукции, работ и услуг?
6. Что понимается под налоговым регулированием?
7. Что представляет собой регулирование внешнеэкономической деятельности?

#### Список литературы:

##### Основная литература:

1. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

##### Дополнительная литература:

1. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование" . - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
2. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
3. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.

## **ЛЕКЦИЯ 12.**

### **ПРЕКРАЩЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

1. Реорганизация организации.
2. Ликвидация организации.
3. Несостоятельность (банкротство).
4. Процедуры банкротства организации.

#### **12.1. Реорганизация организации**

Реорганизация юридического лица – прекращение или иное изменение правового положения юридического лица, влекущее отношения правопреемства юридических лиц, в результате которого происходит одновременное создание одного, либо нескольких новых, и/или прекращение одного, либо нескольких прежних (реорганизуемых) юридических лиц.

Различают добровольную и принудительную реорганизацию. Первая осуществляется по решению учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами. Принудительная реорганизация юридических лиц осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или суда, либо с согласия уполномоченных государственных органов.

Важно отметить, что при реорганизации учредители (участники) юридического лица или орган, принявшие решение о реорганизации юридического лица, обязаны письменно уведомить об этом кредиторов реорганизуемого юридического лица, а те, в свою очередь, вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательства, должником по которому является это юридическое лицо, и возмещения убытков.

Реорганизация осуществляется в форме слияния, присоединения, разделения, выделения или преобразования.

Под слиянием понимается возникновение новой организации путем передачи ей прав и обязанностей нескольких организаций с одновременным прекращением их деятельности. При слиянии права и обязанности каждой организации переходят к вновь возникшей в соответствии с передаточным актом. Образовавшаяся в результате слияния организация должна пройти государственную регистрацию и встать на учет в налоговом органе.

Присоединение организации предполагает прекращение деятельности одного или нескольких юридических лиц с передачей всех их прав и обязанностей другому (существующему) юридическому лицу. Присоединение следует отличать от поглощения.

Разделение означает прекращение деятельности организации с передачей ее прав и обязанностей вновь создаваемым организациям в соответствии с разделительным балансом. Вновь созданные организации обязаны пройти государственную регистрацию и встать на учет в налоговом органе по месту их нахождения.

Еще один вид реорганизации, предусмотренный законодательством РФ, - выделение, в результате которого на базе части имущества реорганизуемого юридического лица создаётся новое юридическое лицо (или несколько новых юридических лиц) с правами и обязанностями в соответствии с разделительным балансом; при этом прекращения реорганизуемого юридического лица не происходит.

Последний вид реорганизации юридического лица - преобразование его в организацию иной организационно-правовой формы. Например, акционерное общество может быть преобразовано в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив; производственный кооператив по решению его членов может быть преобразован в хозяйственное товарищество или общество и т. д. При преобразовании к вновь возникшему юридическому лицу переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с передаточным актом.

**Таблица 5.**  
**Классификация видов реорганизации**

| Виды реорганизации         | создание новых или прекращение прежних юридических лиц |                     |                    |                        |
|----------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------|--------------------|------------------------|
|                            | создание одного                                        | создание нескольких | прекращение одного | прекращение нескольких |
| слияние организаций        | +                                                      | -                   | -                  | +                      |
| присоединение организации  | -                                                      | -                   | +                  | +                      |
| разделение организации     | -                                                      | +                   | +                  | -                      |
| выделение организации      | +                                                      | +                   | -                  | -                      |
| преобразование организации | +                                                      | -                   | +                  | -                      |

Реорганизация в формах слияния, присоединения и преобразования обычно проводится по решению самого юридического лица. Например, товарищество на вере может быть преобразовано в полное товарищество (в случае, если в нем не останется ни одного вкладчика), в хозяйственное общество (если число полных товарищей окажется меньше 2), в производственный кооператив (если в деятельности организации участвуют граждане, не являющиеся предпринимателями). Однако, в отдельных случаях указанные варианты возможны только с согласия уполномоченного государственного органа, а именно: Федеральной антимонопольной службы РФ, контролирующей реорганизацию с целью предотвращения появления хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на рынке.

Реорганизация в формах разделения и выделения также в некоторых случаях происходит по решению уполномоченного государственного органа или суда (в частности, если хозяйствующий субъект занимает доминирующее положение на рынке, осуществляет монополистическую деятельность или его деятельность ограничивает конкуренцию).

При слиянии, присоединении и преобразовании юридического лица составляется передаточный акт, при разделении и выделении - разделительный баланс. В эти документы должны быть включены все обязательства реорганизуемого юридического лица в отношении его кредиторов, в том числе и тех, по которым не наступил срок исполнения.

## 12.2. Ликвидация организации

Ликвидация юридического лица – это прекращение существования юридического лица путем внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр юридических лиц без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам за исключением случаев, предусмотренных законом.

Под ликвидацией юридического лица также понимают юридическую процедуру, порядок осуществления которой определен законом.

Условно все основания ликвидации юридического лица можно разделить на две большие группы: добровольные и принудительные. В первом случае ликвидация происходит по решению учредителей компании, принятому и оформленному в соответствии с действующим законодательством РФ (например, ликвидация акционерного общества может быть осуществлена лишь при условии её одобрения не менее  $\frac{3}{4}$  голосов общего собрания акционеров). Затем об этом решении в течение трех дней необходимо

уведомить регистрирующий (налоговый) орган. К указанному уведомлению прилагается также решение о ликвидации. Получив данные документы регистрирующий орган вносит соответствующие сведения в ЕГРЮЛ и выдает свидетельство. С этого момента запрещено вносить любые изменения в учредительные документы. Кроме того, теперь ликвидируемая компания не может выступать в качестве учредителя прочих юридических лиц.

Принудительная ликвидация происходит по решению суда. Судебное производство в таком случае возбуждается по заявлению уполномоченного государственного органа или органа местного самоуправления. В зависимости от конкретного основания ликвидации (например, осуществление юридическим лицом деятельности без соответствующей лицензии или запрещенной законом) будет различаться и перечень субъектов, обладающих правом на подачу соответствующего иска.

Гражданский кодекс Российской Федерации содержит лишь примерный перечень оснований для принудительной ликвидации юридического лица:

1. нарушение закона при создании юридического лица в случае, если такие нарушения носят неустранимый характер;
2. осуществление деятельности без соответствующей лицензии;
3. грубые или неоднократные нарушения действующего российского законодательства;
4. нарушение некоммерческой организацией цели её создания.

Данный перечень не является исчерпывающим. Отдельные законодательные акты содержат иные основания для принудительной ликвидации юридического лица.

Теперь рассмотрим подробнее процедуру ликвидации организации. На первом этапе учредители или орган, который принял решение о ликвидации юридического лица, должны назначить ликвидационную комиссию. Кандидаты на эту роль должны получить одобрение со стороны регистрирующего (налогового) органа, поскольку на ликвидационную комиссию возлагаются широкие полномочия по управлению всеми делами ликвидируемого лица. В том числе к ней переходит и право распоряжения денежными средствами компании. Поэтому следующим шагом станет уведомление банка о составе ликвидационной комиссии. В состав ликвидационной комиссии, как правило, входит руководитель компании, некоторые её работники (юрист, экономист, бухгалтер), её учредители.

Закон возлагает на юридическое лицо обязанность официально объявить о предстоящей ликвидации, чтобы все кредиторы имели возможность предъявить свои требования к ликвидируемой компании. Для этого нужно дать объявление в журнал "Вестник государственной регистрации". Кроме того, необходимо уведомить каждого кредитора персонально, направив письменное сообщение о предстоящей ликвидации с указанием срока для заявления своих требований (не менее двух месяцев). По истечении этого времени комиссия составляет промежуточный ликвидационный баланс, в котором отражаются данные обо всем имуществе организации, а также о заявленных требованиях кредиторов и результатах их рассмотрения.

Чтобы у компании были деньги на удовлетворение требований кредиторов, ей необходимо взыскать задолженность со своих должников. При этом она не имеет право требовать выплаты по обязательствам, срок исполнения по которым ещё не наступил.

Работников компании также письменно уведомляют о предстоящей ликвидации не менее чем за два месяца до предстоящего увольнения. В те же сроки уведомление о массовом увольнении отправляется в службу занятости. Кроме того, туда предоставляются персональные сведения о каждом из сотрудников (профессия, специальность, квалификация, размере их оплаты труда). В соответствии с действующим трудовым законодательством ликвидируемая компания обязана оплатить заработную плату каждому из сотрудников до момента увольнения, а также выплатить им выходное пособие.

Отметим также, что согласно действующему законодательству, вне зависимости от того, когда фирма проверялась последний раз, во время её ликвидации она непременно должна быть подвергнута выездной налоговой проверке. В случае выявления фискальным органом недоимок по налогам, он вынесет решение о привлечении налогоплательщика к налоговой ответственности. Кроме того, ликвидируемое юридическое лицо должно также урегулировать все вопросы с внебюджетными фондами - ТФОМС (Фондом обязательного медицинского страхования), Фондом занятости, ФСС (Фондом социального страхования), Пенсионным фондом. Каждая из указанных организаций имеет право назначить свою проверку деятельности юридического лица, находящегося в стадии ликвидации.

После выездной налоговой проверки ликвидационная комиссия должна приступить к выплатам кредиторам. Гражданский кодекс РФ устанавливает очередность, в которой это следует делать.

К кредиторам первой очереди относятся те, перед которыми у ликвидируемой компании есть обязательства, возникшие из причинения вреда жизни и здоровью, а также морального вреда.

Ко второй очереди относятся кредиторы, которым ликвидируемая компания должна выплатить выходные пособия и задолженности по зарплате, а также вознаграждения по авторскому праву.

К кредиторам третьей очереди относятся бюджеты всех уровней, а также внебюджетные фонды.

К кредиторам четвёртой очереди относятся все остальные лица, перед которыми у ликвидируемой организации имеются денежные или имущественные обязательства.

Очередность погашения требований соблюдается вне зависимости от того, хватит ли денег на всех кредиторов. Если денежных средств на счетах ликвидируемой компании не хватает для удовлетворения всех требований кредиторов, ликвидационная комиссия принимает меры по их получению (например, путем продажи имущества ликвидируемой компании).

Удовлетворив все требования кредиторов, ликвидационная комиссия приступает к составлению ликвидационного баланса.

Моментом завершения ликвидации юридического лица считается момент внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр юридических лиц. Именно с этой даты юридическое лицо прекращает свое существование (пункт 8 статьи 63 ГК РФ).

### 12.3. Несостоятельность (банкротство)

Несостоятельность (банкротство) - признанная арбитражным судом или объявленная самим должником (гражданином, организацией, или государством) неспособность удовлетворить в полном объёме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в бюджет, государственные социальные внебюджетные фонды (налоги, сборы и т.д.).

Предпринимательская организация или индивидуальный предприниматель считаются неспособными удовлетворить указанные требования и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены ими в течение 3 месяцев с момента наступления даты исполнения. Для признания банкротом индивидуального предпринимателя необходимо также, чтобы сумма его обязательств превышала стоимость принадлежащего ему имущества.

Под термином «банкротство» также понимается процедура, применяемая по отношению к должнику, направленная на оценку его финансового состояния, выработку мер по улучшению финансового состояния должника, а в случае, если применение таких

мер будет признано нецелесообразным или невозможным, - на наиболее равное и справедливое удовлетворение интересов кредиторов несостоятельного должника.

Правом обращения в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладают должник, конкурсный кредитор, уполномоченные органы.

Уполномоченные органы — это федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, уполномоченные представлять в деле о банкротстве и в процедурах банкротства требования об уплате обязательных платежей и требования по денежным обязательствам.

Конкурсные кредиторы — это кредиторы по денежным обязательствам, за исключением уполномоченных органов, граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, морального вреда, имеет обязательства по выплате вознаграждения по авторским договорам, а также учредителей (участников) должника по обязательствам, вытекающим из такого участия.

Заявление должника должно быть направлено в арбитражный суд не позднее чем через 1 месяц с даты возникновения соответствующих обстоятельств.

К заявлению должника прилагаются документы:

- подтверждающие наличие задолженности, а также неспособность должника удовлетворить требования кредиторов в полном объеме;
- учредительные документы должника;
- список кредиторов и должников заявителя;
- бухгалтерский баланс на последнюю отчетную дату либо документы о составе и стоимости имущества должника-гражданина;
- отчет о стоимости имущества должника, подготовленный независимым оценщиком (при наличии) и др.

Обязательное условие добровольного объявления о банкротстве организации-должника - письменное согласие всех кредиторов. Если кредиторы дали письменное согласие, руководитель организации-должника должен опубликовать в официальном издании объявление о добровольном ее банкротстве и ликвидации. В объявлении должен быть указан срок для заявления требований и возражений кредиторов против ликвидации организации-должника. Этот срок не может быть менее 2 месяцев с момента публикации объявления.

Арбитражный управляющий - это лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения процедур банкротства. Арбитражный управляющий обязан:

- принимать меры по защите имущества должника;
- анализировать его финансовое состояние;
- анализировать финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность должника, его положение на товарных и иных рынках;
- вести реестр требований кредиторов;
- выявлять признаки преднамеренного и фиктивного банкротства и т.п.

По результатам рассмотрения дела о банкротстве арбитражный суд принимает один из следующих судебных актов:

- решение о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства;
- решение об отказе в признании должника банкротом;
- определение о введении финансового оздоровления;
- определение о введении внешнего управления;
- определение о прекращении производства по делу о банкротстве;
- определение об оставлении заявления о признании должника банкротом без рассмотрения;
- определение об утверждении мирового соглашения.

## 12.4. Процедуры банкротства организации

При рассмотрении дела о банкротстве должника - юридического лица применяют следующие процедуры: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение. При рассмотрении дела о банкротстве должника-гражданина применяют конкурсное производство, мировое соглашение, иные процедуры.

Наблюдение - процедура, применяемая к должнику в целях обеспечения сохранности его имущества, анализа финансового состояния, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов.

Введение наблюдения не является основанием для отстранения руководителя должника и иных органов управления должника: они продолжают осуществлять свои полномочия с некоторыми ограничениями. При этом для осуществления наблюдения арбитражный суд утверждает временного управляющего, который должен:

- принимать меры по обеспечению сохранности имущества должника;
- проводить анализ его финансового состояния;
- выявлять кредиторов должника и вести реестр их требований и т.д.

Органы управления должника на стадии наблюдения не вправе принимать решения:

- о реорганизации и ликвидации должника;
- создании юридических лиц или участии должника в иных юридических лицах;
- создании филиалов и представительств;
- выплате дивидендов или распределении своей прибыли между учредителями (участниками);
- размещении должником облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг, за исключением акций и т. д.

Должник вправе увеличивать свой уставный (складочный, паевой) капитал за счет дополнительных вкладов учредителей (участников) и третьих лиц.

По окончании наблюдения временный управляющий обязан представить в арбитражный суд отчет о своей деятельности, сведения о финансовом состоянии должника и предложения о возможности или невозможности восстановления его платежеспособности, протокол первого собрания кредиторов с приложением необходимых документов. Арбитражный суд на основании решения первого собрания кредиторов выносит определение о введении финансового оздоровления или внешнего управления либо принимает решение о признании должника банкротом и открытии конкурсного производства, либо утверждает мировое соглашение и прекращает производство по делу о банкротстве.

Финансовое оздоровление - процедура банкротства, применяемая в целях восстановления платежеспособности должника и погашения задолженности в соответствии с графиком. В ходе финансового оздоровления полномочия органов управления должника ограничены. Арбитражный суд утверждает административного управляющего, который обязан:

- вести реестр требований кредиторов;
- контролировать ход выполнения плана финансового оздоровления и график погашения задолженности;
- контролировать своевременное исполнение должником текущих требований кредиторов и т. д.

План финансового оздоровления должен включать способы получения должником средств, необходимых для удовлетворения требований кредиторов в соответствии с графиком погашения задолженности. График погашения задолженности должен предусматривать погашение всех требований кредиторов, включенных в реестр, не позднее

чем за 1 месяц до даты окончания срока финансового оздоровления и погашение требований кредиторов первой и второй очередей не позднее чем через 6 месяцев с даты введения финансового оздоровления. График погашения задолженности по обязательным платежам составляют в соответствии с требованиями законодательства о налогах и сборах.

Финансовое оздоровление вводится на срок не более 2 лет. Однако совокупный срок финансового оздоровления и внешнего управления не может превышать 2 года. Если с даты введения финансового оздоровления до даты рассмотрения арбитражным судом вопроса о введении внешнего управления прошло более 18 мес, арбитражный суд не может вынести определение о введении внешнего управления.

Внешнее управление - это процедура в деле о банкротстве, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему.

Для обеспечения внешнему управляющему возможности приступить к реальному исполнению возложенных на него обязанностей по управлению делами должника на органы управления должника возлагается обязанность в течение трех дней передать управляющему бухгалтерскую и иную документацию юридического лица, печати и штампы, материальные и иные ценности. Внешний управляющий назначается арбитражным судом одновременно с введением внешнего управления.

Срок, на который вводится внешнее управление - 18 месяцев, который может быть продлен не более чем на шесть месяцев.

Права внешнего управляющего:

1. распоряжаться имуществом должника в соответствии с планом внешнего управления;

2. предъявлять в суд требования о признании сделок должника недействительными, в случае если они были заключены в нарушении законодательства банкротства и т. п.

Обязанности внешнего управляющего:

1. управление имуществом должника, его инвентаризация;

2. разработка плана внешнего управления и предоставление его собранию кредиторов;

3. ведение бухгалтерского, финансового и статистического учета и предоставление отчетности;

4. принятие мер к взысканию дебиторской задолженности;

5. ведение реестра требований кредиторов и пр.

План внешнего управления может предусматривать следующие меры по восстановлению платежеспособности должника:

- репрофилирование производства;
- закрытие нерентабельных производств;
- взыскание дебиторской задолженности;
- продажу части имущества должника;
- продажу предприятия должника и т.д.

Конкурсное производство представляет собой завершающую процедуру банкротства коммерческой организации-должника в российском правовом поле, применяемую к ней в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. Срок конкурсного производства - шесть месяцев (может продлеваться по ходатайству лица, участвующего в деле, еще не более чем на шесть месяцев).

Цели введения конкурсного производства:

- поиск и аккумулирование имущества должника
- ликвидация организации
- соразмерное удовлетворение требований кредиторов

Конкурсное производство открывается судом, если отсутствует реальная возможность восстановить платежеспособность должника, и/или если иные процедуры банкротства

оказались безрезультатными. С момента открытия конкурсного производства должник называется банкротом.

В ходе конкурсного производства конкурсный управляющий осуществляет инвентаризацию и оценку имущества должника по рыночной стоимости, формирует конкурсную массу, в которую входят основные и оборотные средства, нематериальные активы, дебиторская задолженность, прочие и активы, находящиеся на балансе должника.

Конкурсный управляющий действует до даты завершения конкурсного производства. Деятельность конкурсного управляющего завершается представлением в арбитражный суд отчета, к которому прилагаются:

- документы, подтверждающие продажу имущества должника;
- реестр требований кредиторов с указанием размера погашенных требований;
- документы, подтверждающие погашение требований кредиторов.

После рассмотрения отчета конкурсного управляющего, арбитражный суд выносит определение о завершении конкурсного производства. Данное определение представляется конкурсным управляющим в орган, осуществляющий государственную регистрацию. На основании определения суда в единый государственный реестр юридических лиц вносится запись о ликвидации организации-должника.

Мировое соглашение - это соглашение между имеющими друг к другу притязания субъектами сделки, договаривающимися урегулировать спор между собой без судебного разбирательства. На любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве должник, его конкурсные кредиторы и уполномоченные органы вправе заключить мировое соглашение.

Решение о заключении мирового соглашения со стороны конкурсных кредиторов и уполномоченных органов принимает собрание кредиторов.

Мировое соглашение может содержать положения о порядке и сроках исполнения обязательств должника в денежной форме, прекращении обязательств путем предоставления отступного, прощения долга или иными предусмотренными законом способами. Соглашением могут быть установлены меньший размер процентной ставки, меньший срок начисления процентной ставки или освобождение от уплаты процентов. Оно может содержать положения об изменении сроков и порядка уплаты обязательных платежей, включенных в реестр требований кредиторов.

Мировое соглашение может быть утверждено судом только после погашения задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очередей. При неисполнении должником этой обязанности арбитражный суд отказывает в утверждении мирового соглашения.

При вынесении арбитражным судом определения об отказе в утверждении мирового соглашения оно считается незаключенным. Однако это не препятствует заключению нового мирового соглашения на других условиях.

## 12.5. Особенности банкротства индивидуальных предпринимателей

Ранее нами уже отмечалось, что основанием для признания индивидуального предпринимателя и крестьянского (фермерского) хозяйства банкротом является неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) уплатить обязательные платежи. Общая сумма обязательств должна при этом превышать стоимость имеющегося у них имущества.

Должник должен подать заявление о признании индивидуального предпринимателя банкротом, приложив к нему план погашения долгов, включающий:

- срок выполнения;

- суммы, ежемесячно оставляемые должнику и членам его семьи для обеспечения их жизнедеятельности;
- суммы, которые предполагается ежемесячно направлять на погашение требований кредиторов.

При отсутствии возражений кредиторов арбитражный суд утверждает план погашения долгов, что становится основанием для приостановления производства по делу о банкротстве на срок не более 3 мес. Если в результате выполнения должником плана погашения долгов требования кредиторов погашены в полном объеме, производство по делу о банкротстве прекращается.

Решение о признании гражданина банкротом и открытии конкурсного производства арбитражный суд направляет всем известным кредиторам с указанием срока предъявления ими требований, превышающего 2 мес. Требования кредиторов удовлетворяются за счет продажи имущества должника.

С момента принятия арбитражным судом решения о признании индивидуального предпринимателя банкротом и открытии конкурсного производства утрачивает силу государственная регистрация гражданина в качестве индивидуального предпринимателя и аннулируются выданные ему лицензии на осуществление отдельных видов предпринимательской деятельности.

Индивидуальный предприниматель, признанный банкротом, не может быть вновь зарегистрирован в этом качестве в течение 1 года.

#### Вопросы для самоконтроля:

1. Что представляет собой реорганизация юридического лица?
2. В чем отличие добровольной и принудительной реорганизации?
3. Назовите формы реорганизации юридического лица и кратко охарактеризуйте их.
4. Что понимается под ликвидацией юридического лица?
5. Каков порядок ликвидации организации?
6. Что представляет собой банкротство юридического лица?
7. Какие существуют процедуры банкротства организации?

#### Список литературы:

##### Основная литература:

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : учебник / С.Н. Воробьев, К. В. Балдин ; 3-е изд. - М. : Дашков и К, 2009. – 772 с.
2. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.

##### Дополнительная литература:

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : монография / С. Н. Воробьев, К. В. Балдин. - М. : Дашков и К, 2006. – 772 с.
2. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование" . - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
3. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

### а) основная литература (библиотека СГАУ)

1. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : учебник / С.Н. Воробьев, К. В. Балдин ; 3-е изд. - М. : Дашков и К, 2009. – 772 с.
2. Нечаев, В. И. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / В. И. Нечаев, П. Ф. Парамонов. - М. : Колос С, 2008. – 312 с.
3. Практикум по организации предпринимательской деятельности в АПК : учебное пособие / В. И. Нечаев, А. З. Рысьмятов, А. П. Соколова ; ред. В. И. Нечаев. - М. : Колос С, 2008. – 255 с.
4. Семенов, А. К. Психология и этика менеджмента и бизнеса : учебное пособие / А. К. Семенов, Е. Л. Маслова ; 6-е изд., испр. и доп. - М. : Дашков и К, 2009. – 276 с.
5. Терновых, К. С. Бизнес-планирование на предприятии АПК : практикум / К. С. Терновых. - М. : Колос С, 2008. – 205 с.
6. Черутова, М. И. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / М. И. Черутова. - СПб. : ГИОРД, 2008. – 160 с.
7. Ягудин, С. Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг : учеб. пособие по спец. "Антикризисное управление"; рек. УМО / С. Ю. Ягудин. - СПб. : Питер, 2011. – 256 с.

### б) дополнительная литература

1. Блинов, А. О. Малое предпринимательство: Теория и практика : учебник / А.О. Блинов. - М. : Дашков и К, 2003. – 355 с.
2. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве : монография / С. Н. Воробьев, К. В. Балдин. - М. : Дашков и К, 2006. – 772 с.
3. Гавриков, М. С. Организация предпринимательской деятельности в АПК : учеб. пособие / М. С. Гавриков, И. А. Родионова. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2005. – 240 с.
4. Грядов, С. И. Теория предпринимательства : учебное пособие / С. И. Грядов ; Международная ассоциация "Агрообразование". - М. : Колос С, 2007. – 328 с.
5. Организация предпринимательской деятельности : учебник / С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. ; Под ред. С. И. Грядова. - М. : Колос С, 2003. – 416 с.
6. Лапуста, М. Г. Малое предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста. - М. : Инфра-М, 2004. – 453 с.
7. Основы предпринимательства / ред. А. С. Пелих. - Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.
8. Попов, Н. А. Организация предпринимательской деятельности в аграрном производстве : учебник / Н.А. Попов. - М. : Изд-во РУДН, 2003. – 329 с.
9. Тактаров, Г. А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учеб. пособие / Г. А. Тактаров, Е. М. Григорьева. - М. : Финансы и статистика, 2006. – 256 с.
10. Цоберг, О. А. Малое предпринимательство в пищевой промышленности : методические указания для проведения семинарских занятий и выполнения практических работ очной и заочной формы обучения. / О. А. Цоберг, И. Л. Воротников. - Саратов : ФГОУ ВПО "Саратовский ГАУ", 2005. – 32 с.
11. Широков, Б. М. Малый бизнес. Финансовая среда предпринимательства : учебное пособие / Б. М. Широков. - М. : Финансы и статистика, 2006. – 495 с.
12. Яковлев, Б. И. Организация производства и предпринимательство в АПК : учебник / Б. И. Яковлев. - М. : Колос С, 2004. – 424 с.

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                      |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Введение.....                                                                                        |  |
| Лекция 1. Сущность и значение предпринимательской деятельности .....                                 |  |
| Лекция 2. Предпринимательская среда. Мотивация и социальная<br>ответственность предпринимателя ..... |  |
| Лекция 3. Виды и формы предпринимательской деятельности .....                                        |  |
| Лекция 4. Себестоимость продукции предприятий .....                                                  |  |
| Лекция 5. Экономическая эффективность предпринимательской деятельности .....                         |  |
| Лекция 6. Риск и стратегия предпринимательства .....                                                 |  |
| Лекция 7. Обоснование и технология принятия предпринимательского решения .....                       |  |
| Лекция 8. Коммерческая деятельность предпринимателя .....                                            |  |
| Лекция 9. Партнерские связи в предпринимательской деятельности .....                                 |  |
| Лекция 10. Организация малых форм предпринимательства .....                                          |  |
| Лекция 11. Государственное регулирование предпринимательской деятельности .....                      |  |
| Лекция 12. Прекращение предпринимательской деятельности .....                                        |  |
| Библиографический список .....                                                                       |  |