

**Дамбаулова Г.К.  
Кутикова Е.Е**

**Предпринимательство  
Учебное пособие**

**Костанай, 2013**

**Костанайский Инженерно-Экономический Университет имени  
М.Дулатова**

**Кафедра экономики**

**Дамбаулова Г.К.  
Кутикова Е.Е.**

**Предпринимательство**

**Учебное пособие**

**Костанай, 2013**

УДК378(075.8):65.01  
ББК 74.58  
Д16

Рецензенты:

Есембергиева С.Е., д.э.н., профессор Евразийского национального университета им.Л.Н. Гумилева

Байжолова Р.А., д.э.н., профессор Евразийского национального университета им.Л.Н. Гумилева

О. Мишулина, д.э.н., профессор Костанайский Государственный Университет им. А.Байтурсынова

Авторы:

Дамбаулова Г. К., к.э.н., доцент

Кутикова Е.Е., преподаватель

Д16 Учебное пособие. Предпринимательство – Костанай: Костанайский Инженерно-Экономический Университет им. М.Дулатова, 2013. – 131 С.

ISBN 978-601-7396-05-3

Учебное пособие предназначено для самостоятельной работы студентов и магистрантов, обучающихся по экономическим специальностям, преподавателей колледжей и вузов, а также для всех, кто желает повысить свой образовательный и профессиональный уровень. Имеющиеся по каждой теме основные понятия, методические указания к решению задач, контрольные вопросы и тестовые задания позволяют закрепить теоретические знания, овладеть методикой экономических расчетов для принятия оптимальных управленческих решений.

УДК378(075.8):65.01  
ББК 74.58

Утверждено и рекомендовано Ученым Советом Костанайского Инженерно-Экономического Университета им. М.Дулатова, протокол № \_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 2013г. 2013г.

Костанайский Инженерно-Экономический  
Университет им. М.Дулатова, 2013

## Тема 1 Предпринимательство: сущность, содержание и условия формирования

### План

1. Сущность и содержание предпринимательства
2. Функции предпринимательства
3. Субъекты предпринимательской деятельности
4. Принципы организации предпринимательства
5. Закон РК «О частном предпринимательстве»

*Сущность и содержание предпринимательства.* На сегодняшний день в мире не существует общепринятого определения предпринимательства. Американский ученый, профессор Роберт Хизрич определяет "предпринимательство как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя — как человека, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым. В американской учебной и научной литературе дается множество и других определений, характеризующих предпринимательство и предпринимателя с экономической, политэкономической, психологической, управленческой и других точек зрения.

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

Ни за рубежом, ни у нас пока еще не создана общепринятая экономическая теория предпринимательства, хотя потребность в такой теории давно уже стала весьма насущной. "Три волны" развития теории предпринимательской функции — так условно можно охарактеризовать развитие процесса научного осмысления практики предпринимательства.

"Первая волна", которая возникла еще в XVIII в., была связана с концентрацией внимания на несении предпринимателем риска. "Вторая волна" в научном осмыслении предпринимательства связана с выделением инновационности как его основной отличительной черты. "Третья волна" отличается сосредоточением внимания на особых личностных качествах предпринимателя (способность реагировать на изменения экономической и общественной ситуации, самостоятельность в выборе и принятии решений, наличие управленческих способностей) и на роли предпринимательства как регулирующего начала в уравнивающей экономической системе.

Современный этап развития теории предпринимательской функции можно отнести к "четвертой волне", появление которой связывается с переносом акцента на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя, а следовательно — с переходом на междисциплинарный уровень анализа проблем предпринимательства.

В настоящее время в теоретических исследованиях уделяется внимание не только предпринимательству как способу ведения дел на самостоятельной, независимой основе, но и внутрифирменному предпринимательству, или интрапренерству.

Термин "интрапренер" был введен в оборот американским исследователем Г. Пиншо. Он же впервые использовал и другой термин, производный от первого, — "интракапитал". Появление интрапренерства связано с тем фактором, что многие крупные производственные структуры переходят на предпринимательскую форму организации производства. Поскольку предпринимательство предполагает обязательное наличие свободы творчества, то подразделения целостных производственных структур получают

право на свободу действий, что подразумевает и наличие и н т р а к а п и т а л а — капитала, необходимого для реализации идей, лежащих в основе внутрифирменного предпринимательства.

Предпринимательство — это особый вид экономической активности (под которой мы понимаем целесообразную деятельность, направленную на извлечение прибыли), которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее.

Экономическая активность представляет собой форму участия индивида в общественном производстве и способ получения финансовых средств для обеспечения жизнедеятельности его самого и членов его семьи. Такой формой участия индивида в общественном производстве является одна общественная функциональная обязанность или их комбинация, когда он выступает в качестве:

- собственника каких-либо объектов, недвижимости и т. д., приносящих ему постоянный и гарантированный доход (собственник предприятия или дома, сдаваемого в аренду, и т. д.);
- наемного работника, продающего свою рабочую силу (токарь на заводе, учитель в школе и т. д.);
- индивидуального производителя ("свободный" художник, живущий на доходы от реализации своих произведений, или водитель, использующий автомобиль в качестве такси и живущий на доходы от такой деятельности, и т. д.);
- государственного или муниципального служащего;
- менеджера (управляющий чужим предприятием);
- пенсионера (пассивная форма участия в общественном производстве как следствие прошлой активности);
- учащегося или студента (как подготовительный этап к участию в будущем общественном производстве в какой-либо конкретной форме);
- безработного (как вынужденная форма неучастия или приостановки участия в общественном производстве);
- занятого оборонно-охранной деятельностью (армия, милиция, госбезопасность);
- вовлеченного в экономически преступную деятельность (рэкет, воровство и др.).

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

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

**Предпринимательство** - одна из форм деятельности человека. Деятельность человека - форма проявления его активности, определенное поведение. В более широком плане - трата жизненных сил, человеческой энергии. Предпринять - значит начать делать что-нибудь, приступить к чему-нибудь. Когда мы говорим "предприимчивый человек", то имеем в виду умеющего сделать что-либо в нужный момент, находчивого, изобретательного, практичного человека. Люди, которые осуществляют эту деятельность, называются предпринимателями. Без них нет предпринимательства. Но не любая деятельность человека является предпринимательской в том значении, которое придается ей в современном праве.

В числе конституционных прав и свобод человека и гражданина закреплено право каждого "на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности".

**Предпринимательская деятельность** - составная часть более широкого понятия - экономической деятельности. Вне экономической деятельности нет деятельности

предпринимательской. Иными словами, любая предпринимательская деятельность есть деятельность экономическая.

**Предпринимательство** - такая система хозяйствования, при которой главным ее субъектом является предприниматель как движущая сила и посредник. Он рационально соединяет материальные и людские ресурсы, организует процесс воспроизводства и управляет им на основе предпринимательского риска, экономической ответственности за конечный предпринимательский результат - получение прибыли.

Многообразие форм собственности, легализация частной собственности относятся к числу главных, неперенных условий развития предпринимательства. Частная собственность в наибольшей степени адекватна предпринимательству и рынку.

Конституция РК 1995 г. признает и защищает равным образом частную и государственную формы собственности. В Республике Казахстан природные ресурсы могут находиться только в государственной форме собственности.

Граждане Республики Казахстан, имеющие право владеть имуществом как частной собственностью и право на свободное его использование для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности, свободны в выборе распоряжения своими способностями к труду.

Для этого существуют: 1) многообразие форм собственности и, прежде всего, частная собственность; 2) право на занятие предпринимательской деятельностью; 3) свобода трудовой функции. В совокупности это - фундаментальные экономико-правовые основы (условия) возникновения и развития предпринимательства в любом обществе.

**Согласно ст. 10 ГК РК предпринимательство** - это инициативная деятельность граждан и юридических лиц, независимо от формы собственности, направленная на получение чистого дохода путем удовлетворения спроса на товары (работы, услуги), основанная на частной собственности (частное предпринимательство) либо на праве хозяйственного ведения государственного предприятия (государственное предпринимательство). Предпринимательская деятельность осуществляется от имени, за риск и под имущественную ответственность предпринимателя.

Как уже отмечено, предпринимательство – деятельность, прежде всего, в экономической сфере жизни общества, ее результатом являются материальные и духовные блага. Они возникают как следствие производственного пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Деятельность в указанной сфере может быть признана предпринимательской, если она соответствует признакам, закрепленным в законодательстве (т.е. в легальном определении предпринимательства).

Таковыми признаками являются: 1) систематичность; 2) самостоятельность осуществления предпринимательской деятельности; 3) рисковый характер; 4) направленность на систематическое получение прибыли.

Систематичность и постоянство предпринимательской деятельности включены в качестве квалифицирующих признаков ее легального определения. При этом признак систематичности установлен применительно к двум компонентам данного понятия. Во-первых, систематичности самой деятельности. Для того чтобы быть признанной предпринимательской, она должна осуществляться постоянно и систематически. Во-вторых, систематическим должно быть получение прибыли.

Признак постоянства и систематичности свидетельствует о том, что данная деятельность осуществляется в течение определенного, скорее всего длительного или даже не определенного временными рамками периода с известной повторяемостью выполняемых действий. При этом конкретные фактические действия (операции), составляющие содержание предпринимательской деятельности, характеризуются целенаправленностью в достижении конкретного конечного предпринимательского результата. В материальном плане это выражается в пользовании имуществом, продаже товаров, выполнении работ или оказании услуг. Важно также, чтобы эти конкретные

фактические действия (операции) были направлены именно на получение прибыли, а не использовались просто в целях личного потребления материальных благ.

В предпринимательском праве не всегда действуют количественные критерии, применимые при характеристике систематичности в других отраслях права, в частности в уголовном и трудовом. Одно нарушение трудовой дисциплины, однократное совершение действий, характеризующих объективную сторону конкретного преступления, - не система, а два, двукратное и более - это система. Поэтому в учебной литературе по предпринимательскому праву совершенно правильно утверждается, что "системность операций нужно толковать как их единство, неразрывность, охваченность одной целью", т.е. системности дается качественная, а не количественная характеристика.

Самостоятельность предпринимательской деятельности означает свободу в выборе направлений и методов работы, независимое принятие решений, недопустимость произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, беспрепятственное осуществление прав, обеспечение их соблюдения, их судебную защиту. Предприниматель действует по своей воле и в своем интересе. Он свободен и автономен в определении любых не противоречащих законодательству условий договора, в установлении на его основе своих прав и обязанностей. Самостоятельность предпринимателей выражается также в личном риске и личной имущественной ответственности. Ответственность предпринимателя является повышенной. На него возлагаются неблагоприятные последствия, возникшие не только по его вине, но и в иных случаях; только непреодолимая сила служит основанием освобождения его от ответственности. В этом выражаются основные начала частноправового (гражданско-правового) регулирования предпринимательской деятельности.

В то же время деятельность предпринимателя может быть ограничена определенными рамками, однако ограничения могут вводиться только на основании закона и лишь в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

По причине вероятностного характера рыночной экономики предпринимательство неизбежно связано с риском. Осуществление предпринимательской деятельности на свой риск - следующий квалифицирующий признак предпринимательской деятельности.

Риск можно охарактеризовать как правомерное (на грани фола) создание опасности как потенциальной, так и реальной в целях получения прибыли, достижения любого другого предпринимательского результата, недостижимого при использовании обычных, нерискованных средств. Для риска характерна ситуация, отличающаяся большей или меньшей степенью неопределенности результатов. Рискующий предприниматель при решении каких-либо задач не в состоянии однозначно предвидеть, добьется он успеха или нет, получит ли он прибыль или понесет убыток. И, как правило, чем выше степень риска, тем больше шанс на получение высоких прибылей. Большой успех без риска в предпринимательской деятельности - явление чрезвычайно редкое. При этом следует подчеркнуть, что категорию предпринимательского риска не следует путать с добросовестной некомпетентностью. В последнем случае неблагоприятные последствия являются не результатом рискованной деятельности, а следствием недостаточности знаний в той или иной сфере предпринимательства.

Систематическое получение прибыли, согласно легальному определению предпринимательской деятельности, - основная ее цель. Прибыль - основной стимул, генератор предпринимательства. Это категория исключительно рыночных отношений, ибо вне рынка прибыли быть не может.

Прибыль - понятие в большей степени экономическое, нежели правовое. Однако в силу того, что систематическое получение прибыли указано в качестве одного из признаков легального определения предпринимательской деятельности, необходимо,

насколько это возможно, дать и правовую характеристику данного квалифицирующего признака предпринимательства.

В общем плане прибыль представляет собой разницу между полученным доходом и произведенными расходами. Понятие прибыли в действующем законодательстве РК определено в НК РК, согласно которому объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком.

Следует отметить, речь идет не только о фактическом получении прибыли, что презюмируется, а о направленности деятельности на систематическое получение прибыли. Следовательно, прибыли в результате такой деятельности может и не быть, но она будет признаваться предпринимательской со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Представляется, что признак систематического получения прибыли в определение предпринимательства был введен с целью отличить получение доходов гражданином-непредпринимателем в результате использования своего имущества от получения прибыли гражданином-предпринимателем. В законодательстве не дано четкого критерия разграничения получения прибыли гражданином-непредпринимателем и гражданином-предпринимателем. Во всяком случае, легальное определение такого критерия затруднительно. В каждом конкретном случае нужно оценивать систематичность получения прибыли в совокупности с другими признаками предпринимательства.

*Функции предпринимательства.* В развитой рыночной экономике предпринимательство как интегрированная совокупность предпринимательских организаций (компаний, фирм), индивидуальных предпринимателей, а также сложных объединений предпринимательских организаций выполняет следующие функции: общеэкономическую, творческо-поисковую (инновационную), ресурсную, социальную, организаторскую. Некоторые ученые считают, что предпринимательству свойственна и политическая функция, которую осуществляют, как правило, ассоциации (союзы) предпринимателей.

Итак, определяющей в развитой рыночной экономике является общеэкономическая функция, которая объективно обусловлена ролью предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей как субъектов рынков.

Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведение до конкретных потребителей: домохозяйств, других предпринимателей, государства, что, в первую очередь, и предопределяет общеэкономическую функцию. Причем предпринимательская деятельность осуществляется ее субъектами под воздействием всей системы экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции, стоимости и др.), что является объективной основой проявления общеэкономической функции. Поступательное развитие предпринимательства является одним из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта и национального дохода, а этот фактор также выступает как проявление в системе хозяйственных отношений общеэкономической функции.

Современное предпринимательство в Казахстане выполняет три социально-экономические функции, которые оказывают все большее влияние на различные области общественной жизни: экономическую, социальную и психологическую.

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 отношение общества к бизнесу от отрицательного к положительному.

Психологическая функция – формирование классового самосознания новой русской буржуазии, осознание себя как особой активной экономической (и даже политической) силы, способной оказывать влияние на различные стороны жизни страны. Самореализация себя через собственный бизнес, политику, инновационные технологии или благотворительность.

Отметим, что предприниматели, как активная социальная группа, тесно взаимодействует с тремя слоями общества: с клиентами (потребителями их товаров или услуг), с наемными работниками и представителями госструктур. Клиенты выполняют важнейшую функцию в



бизнесе, являясь потребителями продукции предпринимателей и обеспечивая возврат потраченных финансовых средств в виде оплаты за товары или услуги. 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.

Наемные работники возникают на определенном этапе развития бизнеса. Когда предприниматель уже не может сам выполнять все функции на своем предприятии. Сначала они выполняют роль исполнителей производственных функций, а затем и менеджмента. В настоящее время в Казахстане, в отличие от Запада, наемные работники пока представляют собой разобщенную массу людей, не сплоченную реальными профсоюзами, что облегчает взаимодействие с ними предпринимателями, однако, в перспективе не исключена жесткая конфронтация между бизнесом и наемным трудом.

Государство, с одной стороны, 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 и "откатов". Третья составляющая государства – это силовые структуры, которые могут оказывать как позитивное, так и негативное влияние на бизнес-процессы.

*Субъекты предпринимательской деятельности.* Субъектами (участниками) отношений, регулируемых нормами предпринимательского права, являются граждане и юридические лица, осуществляющие хозяйственную деятельность, а также Республика Казахстан и административно-территориальные единицы.

*Права и обязанности сторон* в хозяйственных отношениях, регулируемых гражданским правом (гражданские права и обязанности), *возникают:*

- из договоров и иных сделок, предусмотренных законом или не противоречащих ему;
- из актов государственных органов власти и органов местного управления, предусмотренных законом в качестве основания для возникновения таких прав;
- из судебного решения, установившего гражданские права и обязанности;
- в результате приобретения имущества на законных основаниях;
- в результате создания научной и (или) научно-технической продукции;
- вследствие причинения вреда другому лицу;
- вследствие неосновательного обогащения.

*Защита гражданских прав субъектов* (прав участников) хозяйственных отношений осуществляется путем:

- признания права;
- восстановления положения, существовавшего до нарушения права, и пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения;
- признания оспоримой сделки недействительной и применения последствий ее недействительности, применения последствий недействительности ничтожной сделки;
- признания недействительным акта государственного органа или органа местного управления;
- самозащиты прав;
- присуждения к исполнению обязанности в натуре;
- возмещения убытков;
- взыскания неустойки;
- компенсации морального вреда;
- прекращения или изменения правоотношений;
- неприменения судом акта государственного органа или органа местного управления, противоречащего закону;
- иными способами, предусмотренными законом.

Защиту нарушенных прав осуществляет в соответствии с подведомственностью дел суд, экономический суд, а в некоторых случаях, предусмотренных законом, — орган исполнительной власти и управления в административном порядке.

Юридическое лицо, являющееся субъектом предпринимательства, может быть создано в организационно-правовой форме, предусмотренной гражданским законодательством Республики Казахстан.

Субъекты предпринимательства могут быть наделены публичными функциями в случаях, установленных законами Республики Казахстан. Наделение субъектов предпринимательства публичными функциями опускается в социальных и производственных областях в целях достижения эффективности и экономичности осуществления данной функции. Правом наделения публичными функциями обладает Правительство Республики Казахстан и оформляет это соответствующим постановлением.

С инициативой наделения субъектов предпринимательства публичными функциями выступают соответствующие уполномоченные органы Республики Казахстан, Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан, а также саморегулируемые организации предпринимателей.

Субъект предпринимательства наделяется публичными функциями на определенный срок, по достижении которого, а также получении ожидаемого эффекта данное правонаделение отзывается. Субъектами, наделенными публичными функциями, могут быть любые физические и юридические лица, обладающие квалификацией, необходимой для осуществления публичной функции, а также безукоризненной репутацией, или выигравшие соответствующий тендер.

Наделение субъектов предпринимательства публичными функциями не допускается в сферах охраны государственных тайн, обороны, национальной безопасности, а также в иных стратегически значимых областях, определяемых Правительством Республики Казахстан.

Контроль за деятельностью субъектов, наделенных публичными функциями, осуществляется соответствующими уполномоченными органами по требованиям, предъявляемым ко всем остальным субъектам данной деятельности.

В случае ненадлежащего выполнения субъектом публичной функции постановление Правительства Республики Казахстан отменяется по ходатайству заинтересованных лиц.

В зависимости от среднегодовой численности работников и среднегодового дохода субъекты частного предпринимательства относятся к следующим категориям:

- ✓ субъекты малого предпринимательства;
- ✓ субъекты среднего предпринимательства;
- ✓ субъекты крупного предпринимательства.

Отнесение субъектов частного предпринимательства к категориям, указанным в пункте 1 настоящей статьи, используется для целей:

- ✓ государственной статистики;
- ✓ оказания государственной поддержки;
- ✓ применения иных норм законодательства Республики Казахстан.

Для целей государственной статистики используется только критерий среднегодовой численности работников.

Для целей оказания государственной поддержки и применения иных норм законодательства Республики Казахстан используются два критерия: среднегодовая численность работников и среднегодовой доход. При этом программами государственной поддержки субъектов частного предпринимательства могут предусматриваться иные критерии для ее оказания.

Субъектами малого предпринимательства являются индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более ста человек и среднегодовым доходом не свыше шестисоттысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года.

Субъектами микропредпринимательства (как подкатегории малого предпринимательства) являются индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более десяти человек или среднегодовым доходом не выше тридцатитысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года.

Для целей государственной поддержки и применения иных норм законодательства Республики Казахстан субъектами малого предпринимательства не могут быть признаны индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие:

- ✓ деятельность, связанную с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров;
- ✓ производство и (или) оптовую реализацию подакцизной продукции;
- ✓ деятельность по хранению зерна на хлебоприемных пунктах;
- ✓ проведение лотереи;
- ✓ деятельность в сфере игорного бизнеса;
- ✓ деятельность по добыче, переработке и реализации нефти, нефтепродуктов, газа, электрической и тепловой энергии;
- ✓ деятельность, связанную с оборотом радиоактивных материалов;
- ✓ банковскую деятельность (либо отдельные виды банковских операций) и
- ✓ деятельность на страховом рынке (кроме деятельности страхового агента);
- ✓ аудиторскую деятельность;
- ✓ профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг;
- ✓ деятельность кредитных бюро;
- ✓ охранную деятельность;
- ✓ деятельность, связанную с оборотом гражданского и служебного оружия и патронов к нему.

Индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие деятельность, указанную в настоящем пункте, относятся к субъектам среднего предпринимательства, а в случае соответствия критериям, установленным пунктом 9 настоящей статьи, - к субъектам крупного предпринимательства.

Для субъектов частного предпринимательства, в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан являющихся плательщиками налога на игорный бизнес, фиксированного налога и единого земельного налога, используется критерий по численности работников.

Среднегодовая численность работников субъектов предпринимательства определяется с учетом всех работников, включая работников филиалов, представительств и других обособленных подразделений данного субъекта, а также самого индивидуального предпринимателя.

Субъектами среднего предпринимательства являются индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, не относящиеся к субъектам малого и крупного предпринимательства в соответствии с пунктами 5 и 9 настоящей статьи.

Субъектами крупного предпринимательства являются юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство и отвечающие одному или двум из следующих критериев: среднегодовая численность работников более двухсот пятидесяти человек и (или) среднегодовой доход свыше трехмиллионкратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на 1 января соответствующего финансового года.

*Принципы предпринимательства.* При наличии приведенных условий предпринимательство организуют по определенным принципам деятельности, т.е. общепризнанными и распространенными правилами хозяйственных действий.

Основными такими принципами, являются:

- 1) свободный выбор деятельности;

2) привлечение на добровольных началах к осуществлению предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан;

3) самостоятельное формирование программы деятельности и выбор поставщиков и потребителей вырабатываемой продукции, установление цен соответственно законодательству;

4) свободный наем работников;

5) привлечение и использование материально-технических, финансовых, трудовых, природных и других видов ресурсов, которое не запрещено или не ограничено законодательством;

6) свободное распоряжение прибылью, которая остается после внесения платежей, установленных законодательством;

7) самостоятельное осуществление предпринимателем - юридическим лицом внешне-экономической деятельности, использование любым предпринимателем принадлежащей ему доли валютной выручки на свое усмотрение.

Кроме указанных принципов, которые в значительной мере отображают правовые основы предпринимательства, каждое предприятие в условиях социально ориентированной рыночной экономики должно действовать на принципах хозяйственного (или коммерческого) расчета.

Основными деловыми принципами предпринимательства являются:

а) самокупаемость;

б) самофинансирование;

в) самообеспечение;

г) материальная заинтересованность;

г) экономическая ответственность;

д) хозяйственная самостоятельность в пределах действующего законодательства в сочетании с контролем государственных органов за его соблюдением.

Кроме указанных принципов, которые в значительной мере отображают правовые основы предпринимательства, каждое предприятие в условиях социально ориентированной рыночной экономики должно действовать на принципах хозяйственного (или коммерческого) расчета.

Основными деловыми принципами предпринимательства являются:

а) самокупаемость;

б) самофинансирование;

в) самообеспечение;

г) материальная заинтересованность;

г) экономическая ответственность;

д) хозяйственная самостоятельность в пределах действующего законодательства в сочетании с контролем государственных органов за его соблюдением.

*Закон Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» от 31 января 2006 года N 124.* Настоящий Закон регулирует общественные отношения, возникающие в связи с осуществлением физическими и негосударственными юридическими лицами частного предпринимательства, определяет основные правовые, экономические и социальные условия и гарантии, обеспечивающие свободу частного предпринимательства в Республике Казахстан.

Юридическое лицо, являющееся субъектом частного предпринимательства, может быть создано только в организационно-правовой форме, предусмотренной гражданским законодательством Республики Казахстан.

Субъекты частного предпринимательства могут быть отнесены к:

✓ субъектам малого предпринимательства;

✓ субъектам среднего предпринимательства;

✓ субъектам крупного предпринимательства.

Субъектами малого предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников не более пятидесяти человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более пятидесяти человек и среднегодовой стоимостью активов за

год не свыше шестидесятитысячекратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год.

Субъектами малого предпринимательства не могут быть признаны индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие:

1. деятельность, связанную с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров;
2. производство и (или) оптовую реализацию подакцизной продукции;
3. деятельность по хранению зерна на хлебоприемных пунктах;
4. проведение лотереи;
5. деятельность в сфере игорного и шоу-бизнеса;
6. деятельность по добыче, переработке и реализации нефти, нефтепродуктов, газа, электрической и тепловой энергии;
7. деятельность, связанную с оборотом радиоактивных материалов;
8. банковскую деятельность (либо отдельные виды банковских операций) и деятельность на страховом рынке (кроме деятельности страхового агента);
9. аудиторскую деятельность;
10. профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг;
11. деятельность кредитных бюро;
12. охранную деятельность.

Среднегодовая численность работников субъектов малого предпринимательства определяется с учетом всех работников, включая работников филиалов, представительств и других обособленных подразделений данного субъекта.

В случае превышения одного из условий, установленных пунктом 3 настоящей статьи, на субъекты малого предпринимательства не распространяются льготы, предусмотренные для субъектов малого предпринимательства законодательством Республики Казахстан.

Субъектами среднего предпринимательства являются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, не относящиеся к субъектам малого и крупного предпринимательства в соответствии с пунктами 3 и 8 настоящей статьи.

Субъектами крупного предпринимательства являются юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство и отвечающие одному или двум из следующих критериев: среднегодовая численность работников более двухсот пятидесяти человек или общая стоимость активов за год свыше трехсотдвадцатипятидесятикратного месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете.

### **Контрольные вопросы:**

1. Дайте определение понятию «Предпринимательство»
2. Перечислите основные функции предпринимательства
3. Кто является субъектами предпринимательской деятельности
4. Назовите принципы предпринимательской деятельности
5. Когда был принят Закон РК «О частном предпринимательстве»
6. Какие отношения регулирует Закон РК «О частном предпринимательстве»
7. Кто может быть субъектом крупного, среднего и малого предпринимательства?

## **Тема 2 Организационно-правовые формы предпринимательства**

### **План**

1. Организационно-правовые формы предпринимательства и их особенности.
2. Виды предпринимательства и их классификация.
3. Индивидуальное предпринимательство.
4. Предпринимательство с участием иностранного капитала.
5. Франчайзинг и предпринимательство.

*Организационно-правовые формы предпринимательства и их особенности.*  
Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности,

хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

В зависимости от цели создания и деятельности юридического лица Гражданский кодекс РК разграничивает юридических лиц на *коммерческие* и *некоммерческие организации*. Основная цель коммерческой организации — извлечение прибыли и ее распределение между участниками. Целью некоммерческой организации, как правило, является решение социальных задач. И если некоммерческая организация ведет предпринимательскую деятельность, то прибыль от нее не распределяется между участниками (членами), а используется также для выполнения социальных и иных общественно полезных целей.

*Учредительными документами* юридического лица являются его устав (для акционерных обществ), учредительный договор (для полных товариществ и командитных товариществ) или устав и учредительный договор (для товариществ с ограниченной и дополнительной ответственностью). Учредительный договор заключается, а устав утверждается его учредителями.

Юридическое лицо согласно Закону РК «О государственной регистрации юридических лиц и учетной регистрации филиалов и представительств» от 17 апреля 1995 года N 2198 подлежит *государственной регистрации* в органах Министерства юстиции РК.

Юридическое лицо приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законом, иными правовыми актами и учредительными документами.

Порядок назначения или избрания органов юридического лица определяется законом и учредительными документами.

Юридическое лицо может быть реорганизовано. *Реорганизация* включает в себя следующие формы изменения статуса юридического лица.

1. В случае *слияния* юридического лица с другим юридическим лицом все имущественные права и обязанности каждого из них переходят к юридическому лицу, возникшему в результате слияния.

2. При *присоединении* одного юридического лица к другому к последнему переходят все имущественные права и обязанности присоединенного юридического лица.

3. При *разделении* создаются два или более новых предприятий, а прежнее прекращает свое существование. К возникшим новым юридическим лицам переходят по разделительному акту (балансу) в соответствующих частях гражданские права и обязанности реорганизованного юридического лица.

4. *Выделение* характеризуется тем, что юридическое лицо продолжает функционировать в прежнем качестве, но отдельные его структуры, подразделения или производства обособляются, и на их базе создается одно или несколько юридических лиц. При выделении из юридического лица одного или нескольких новых юридических лиц к каждому из них переходят по разделительному балансу (акту) в соответствующих частях права и обязанности реорганизованного юридического лица.

5. *Преобразование* юридического лица отличается от других видов реорганизации тем, что у прекращающего свое действие юридического лица возникает только один правопреемник. Преобразование юридического лица сопровождается существенным изменением его правового статуса. Это может быть связано и с изменением формы собственности.

При реорганизации юридического лица важное значение имеет его государственная регистрация, так как только с момента такой регистрации либо с момента исключения из государственного реестра юридическое лицо считается созданным либо

ликвидированным. Юридическое лицо может быть *ликвидировано* как его учредителями, так и по решению суда. В ст. 49 ГК РК подробно перечислены условия, при которых юридическое лицо может быть ликвидировано.

Ликвидация юридических лиц осуществляется в случае признания факта несостоятельности (банкротства) экономическим судом или после официального объявления о ней должником при его добровольной ликвидации.

*Хозяйственные товарищества и общества. Их краткая характеристика.* Хозяйственными товариществами признаются коммерческие организации с разделением на доли (вклады) учредителей (участников) уставным капиталом.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества, коммандитного товарищества, товарищества с ограниченной или дополнительной ответственностью.

Хозяйственные товарищества являются юридическими лицами, которые создаются по воле субъектов, объединяющихся для ведения хозяйственной деятельности. Учредителями (участниками) товариществ и обществ могут быть граждане и юридические лица. Участники хозяйственных товариществ имеют обязательственные права в отношении созданных ими юридических лиц. Это значит, что право собственности на имущество товарищества принадлежит юридическому лицу (товариществу), а его участники не являются субъектами долевой собственности на имущество товарищества.

Юридические лица могут быть участниками товариществ с ограниченной ответственностью. Участниками ПТ и полными товарищами в коммандитных товариществах могут быть только физические лица.

Вкладом в имущество товарищества или общества может быть любое имущество, включая имущественные права и иные права, имеющие денежную оценку. Главный признак вклада — возможность его оценки в деньгах. В качестве вклада могут быть внесены авторские имущественные права, права на изобретение и т. д. Возможен вклад в виде обязательного права требования, не связанного тесно с личностью кредитора, хотя бы это право и не было выражено в ценных бумагах. Денежная оценка имущественного вклада, определяемая по соглашению между учредителями (участниками), в случае спора подлежит независимой экспертизе, которая может быть назначена судом.

*Участники хозяйственного товарищества вправе:*

- участвовать в управлении делами товарищества;
- получать информацию о деятельности товарищества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном учредительными документами порядке;
- принимать участие в распределении прибыли;
- получать в случае ликвидации товарищества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

*Участники хозяйственного товарищества обязаны:*

- вносить вклады в порядке, размерах, способами и в сроки, которые предусмотрены учредительными документами;
- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности товарищества.

Организационно-правовые формы хозяйственных товариществ. *Полным* признается товарищество, участники которого при недостаточности имущества полного товарищества несут солидарную ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

Гражданин может быть участником только одного полного товарищества.

Размер уставного капитала полного товарищества определяется его учредителями, но не может быть менее минимального размера, установленного законодательными актами.

Участник полного товарищества может в любое время выйти из товарищества, предупредив об этом остальных участников не менее чем за срок, предусмотренный законодательными актами или учредительным договором. Если при выходе участника

полное товарищество сохраняется, выбывающему участнику выплачивается стоимость его доли в имуществе товарищества, пропорциональной внесенному вкладу, в соответствии с балансом, составленным на день выхода. По требованию участника и с согласия товарищества вклад может быть возвращен полностью или частично в натуральной форме. Выбывшему участнику выплачивается также причитающаяся ему часть чистого дохода, полученная товариществом в данном году за период его нахождения в товариществе в этом году. Имущество, переданное участником товарищества только в пользование, возвращается в натуральной форме без вознаграждения.

Если при ликвидации полного товарищества окажется, что наличного имущества не хватает для покрытия всех его долгов, за товарищество в недостающей части несут солидарную ответственность его участники всем своим имуществом, на которое в соответствии с законодательными актами может быть обращено взыскание.

Участник полного товарищества отвечает по долгам товарищества независимо от того, возникли они после или до его вступления в товарищество, если иное не предусмотрено законодательными актами. Участник, погасивший долги полного товарищества в части, превышающей его долю в имуществе товарищества, вправе обратиться с регрессным требованием в соответствующей части к остальным участникам, которые несут перед ним долевую ответственность пропорционально размеру своих долей в имуществе товарищества.

После прекращения полного товарищества участники несут ответственность по обязательствам товарищества, возникшим до момента его прекращения, в течение двух лет с даты прекращения товарищества. Соглашения участников, изменяющие порядок их ответственности по обязательствам полного товарищества, предусмотренный настоящей статьей, являются недействительными.

*Коммандитным* признается товарищество, которое включает наряду с одним или более участниками, несущими дополнительную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), также одного или более участников, ответственность которых ограничивается суммой внесенного ими вклада в имущество товарищества (вкладчиков) и которые не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Правовое положение полных товарищей, участвующих в коммандитном товариществе, и их ответственность по обязательствам товарищества определяются правилами об участниках полного товарищества. Гражданин может быть полным товарищем только в одном коммандитном товариществе. Полный товарищ в коммандитном товариществе не может быть участником полного товарищества.

К коммандитному товариществу применяются правила Гражданского Кодекса РК о полном товариществе, поскольку это не противоречит положениям ГК РК о коммандитных товариществах. Вкладчик коммандитного товарищества обязан вносить первоначальный вклад и дополнительные взносы (вклады) в размере, способом и порядке, предусмотренными учредительными документами.

Вкладчик коммандитного товарищества имеет право:

- 1) получать часть чистого дохода товарищества, причитающуюся на его долю в уставном капитале, в порядке, предусмотренном учредительными документами;
- 2) знакомиться с финансовой отчетностью товарищества, а также требовать обеспечения возможности проверки правильности ее составления;
- 3) передать свою долю в уставном капитале или ее часть другому вкладчику или третьему лицу в порядке, предусмотренном законодательными актами и учредительными документами товарищества. Передача вкладчиком всей своей доли иному лицу прекращает его участие в товариществе;
- 4) в порядке, предусмотренном законодательными актами и учредительными документами, выйти из товарищества.



Учредительными документами командитного товарищества могут предусматриваться и иные права вкладчика. Отказ от прав, предусмотренных настоящим Кодексом и другими законодательными актами для вкладчиков командитного товарищества, или их ограничения, в том числе по соглашению вкладчиков и полных товарищей, недействителен.

Управление делами командитного товарищества осуществляется полными товарищами. Порядок управления и ведения дел командитного товарищества его полными товарищами устанавливается ими по правилам о полном товариществе. Вкладчики не вправе участвовать в управлении делами командитного товарищества, а также выступать от его имени, иначе как по доверенности. Вкладчики командитного товарищества не вправе оспаривать действия полных товарищей по управлению делами товарищества.

Командитное товарищество прекращается при выбытии всех участвовавших в нем вкладчиков. Полные товарищи вправе вместо ликвидации преобразовать командитное товарищество в полное товарищество. Командитное товарищество ликвидируется также по основаниям, предусмотренным для ликвидации полного товарищества. При ликвидации командитного товарищества вкладчики имеют преимущественное перед полными товарищами право на получение вкладов из имущества товарищества, оставшегося после удовлетворения требований его кредиторов. Оставшееся после этого имущество командитного товарищества распределяется между полными товарищами и вкладчиками пропорционально их вкладам в имуществе товарищества, если иной порядок не установлен учредительными документами.

*Товариществом с ограниченной ответственностью* признается учрежденное одним или несколькими лицами товарищество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники товарищества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Исключения из этого правила могут быть предусмотрены Гражданским Кодексом РК и законодательными актами.

Участники товарищества с ограниченной ответственностью, не полностью внесшие вклады, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости невнесенной части вклада каждого из участников. Число участников товарищества с ограниченной ответственностью не ограничивается. Товарищество с ограниченной ответственностью не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное товарищество, состоящее из одного лица.

Размер уставного капитала определяется учредителями (участниками) товарищества с ограниченной ответственностью и не может быть менее минимального размера, установленного законодательными актами.

При недостаточности имущества участника товарищества с ограниченной ответственностью для покрытия личных долгов кредиторы могут потребовать в установленном порядке выделения доли участника-должника.

*Товариществом с дополнительной ответственностью* признается товарищество, участники которого отвечают по его обязательствам своими вкладами в уставный капитал, а при недостаточности этих сумм - дополнительно принадлежащим им имуществом в размере, кратном внесенным ими вкладам. Предельный размер ответственности участников предусматривается в уставе.

При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам товарищества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами. К товариществу с дополнительной ответственностью применяются правила Гражданского Кодекса РК о товариществе с ограниченной ответственностью, поскольку иное не предусмотрено ГК РК.

### **Правовое положение акционерного общества**

Согласно Закону РК «Об акционерных обществах» от 13 мая 2003 г. *акционерным обществом* признается юридическое лицо, выпускающее акции с целью привлечения средств для осуществления своей деятельности.

Акционеры акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами.

Акционерное общество обладает имуществом, обособленным от имущества своих участников, несет ответственность по своим обязательствам в пределах своего имущества и не отвечает по обязательствам своих участников. Акционеры корпоративных накопительных пенсионных фондов несут солидарную ответственность по обязательствам названных фондов в порядке и на условиях, установленных законодательством о пенсионном обеспечении. Акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества, если иное не предусмотрено законодательными актами.

Правовое положение акционерного общества, права и обязанности акционеров определяются в соответствии с ГК РК, законодательными актами. Особенности правового положения акционерных обществ, созданных путем приватизации государственных предприятий или контрольный пакет акций которых принадлежит государству, определяются законодательными актами Республики Казахстан.

В случаях, предусмотренных законодательством, в организационно-правовой форме акционерного общества могут создаваться некоммерческие организации.

Минимальный размер и порядок формирования уставного капитала акционерного общества, а также порядок его увеличения определяются законодательными актами Республики Казахстан.

Виды ценных бумаг, выпускаемых акционерным обществом, определяются законодательными актами.

Порядок государственной регистрации выпуска объявленных акций и их размещения определяется в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан. Акционерное общество вправе выпускать обеспеченные облигации и облигации без обеспечения. Акционерное общество вправе выпускать купонные и дисконтные облигации. Условия и порядок выпуска облигаций определяются законодательством о рынке ценных бумаг.

### **Производственный кооператив**

*Производственным кооперативом* признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной предпринимательской деятельности, основанной на их личном трудовом участии и объединении его членами имущественных взносов. Членов кооператива должно быть не менее двух. Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива дополнительную (субсидиарную) ответственность в размерах и порядке, предусмотренных Законом о производственном кооперативе.

Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован или ликвидирован по решению общего собрания его членов. Иные основания и порядок реорганизации и ликвидации производственного кооператива определяются ГК РК и другими законодательными актами.

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

### **Государственное предприятие**

*К государственным относятся предприятия:*

- 1) основанные на праве хозяйственного ведения;
- 2) основанные на праве оперативного управления (казенное предприятие).

Имущество государственного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Фирменное наименование государственных предприятий должно содержать указание на собственника его имущества.

Государственное предприятие создается, ликвидируется и реорганизуется по решению уполномоченного государственного органа. Органом государственного предприятия является руководитель, который назначается уполномоченным государственным органом и ему подотчетен.

Правовое положение государственного предприятия определяется ГК РК, Законом РК «О государственном предприятии» и иными законодательными актами.

Учредительным документом *предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения*, является его устав, утверждаемый учредителем. Предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, не несет ответственности по обязательствам государства.

Государство не отвечает по обязательствам предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, за исключением случаев, предусмотренных ГК РК и иными законодательными актами.

*Казенным* является предприятие, обладающее государственным имуществом на праве оперативного управления. Казенное предприятие создается по решению Правительства Республики Казахстан или местного исполнительного органа.

Учредительным документом казенного предприятия является его устав, утверждаемый учредителем. Фирменное наименование предприятия, основанного на праве оперативного управления, должно содержать указание на то, что предприятие является казенным. Хозяйственная деятельность казенного предприятия определяется его целями и задачами, зафиксированными в уставе.

Республика Казахстан или административно-территориальная единица несут субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия. По договорным обязательствам ответственность наступает в порядке, установленном законодательными актами о государственном предприятии.

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

В зависимости от содержания и направленности предпринимательской деятельности, объекта приложения капитала и получения конкретных результатов, связи предпринимательской деятельности с основными стадиями воспроизводственного процесса, различают следующие виды предпринимательства:

- производственное;
- коммерческо-торговое;
- финансово-кредитное;
- посредническое;
- страховое.

**Производственное предпринимательство.** Предпринимательство называется производственным, если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей реализации (продажи) потребителям, покупателям, торговым организациям. Производственное предпринимательство включает выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров, строительных работ, перевозки грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги, производство информации, знаний, выпуск книг, журналов, газет. В широком смысле слова производственное предпринимательство есть создание любого

полезного продукта, необходимого потребителям, обладающего способностью быть проданным или обмененным на другие товары.

Между тем, именно производственное предпринимательство необходимо всем нам: в конечном счете, оно сможет обеспечить стабильный успех начинающему бизнесмену. Так что тяготеющий к перспективному, устойчивому делу должен обратить свой взор на производственное предпринимательство.

**Коммерческое (торговое) предпринимательство.** Производственный бизнес тесно связан с бизнесом в сфере обращения. Ведь произведённые товары надо продавать или обменивать на другие товары. Высокими темпами развивается коммерческо-торговое предпринимательство, как основной второй вид российского предпринимательства. Принцип организации торгового предпринимательства несколько отличается от производственного, так как предприниматель выступает непосредственно в роли коммерсанта, торговца, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, потребителю (покупателю). Особенностью торгового предпринимательства является непосредственные экономические связи с оптовыми и розничными потребителями товаров, работ, услуг. Коммерческое предпринимательство охватывает все виды деятельности, которые непосредственным образом относятся к обмену товара на деньги, денег на товар или товар на товар. Хотя основу коммерческого предпринимательства составляют товарно-денежные операции купли-продажи, в нем оказываются задействованными практически те же факторы и ресурсы, что и в производственном предпринимательстве, но в меньших масштабах.

Коммерческое предпринимательство привлекает видимой возможностью продать товар по цене намного более высокой, чем он был куплен, и положить тем самым в карман весомую прибыль. Такая возможность действительно существует, однако на практике ее реализовать значительно сложнее, чем кажется. В условиях разницы внутренних и мировых цен, а также цен в разных регионах России при неразворотливости умирающей государственной торговли удачливым коммерсантам, "челнокам" удастся "купить подешевле - продать подороже". За этой видимой легкостью скрывается не всеми видимый труд коммерсантов-предпринимателей, затраченный для достижения успеха. Сфера официального коммерческого предпринимательства - магазины, рынки, биржи, выставки-продажи, аукционы, торговые дома, торговые базы, др. учреждения торговли. В связи с приватизацией государственных торговых предприятий значительно возросла материальная база личного и коммерческого предпринимательства. Возникли обширные возможности начать свое коммерческое дело, выкупив или построив магазин, организовав свою торговую точку. Для успешного занятия торговым предпринимательством необходимо досконально знать неудовлетворенный спрос потребителей, быстро реагировать, предлагая соответствующие товары или их аналоги. Торговое предпринимательство более мобильно, изменчиво, так как непосредственно связано с конкретными потребителями.

Считается, что для развития торгового предпринимательства должны быть как минимум два основных условия: относительно устойчивый спрос на продаваемые товары (поэтому необходимо хорошее знание рынка) и более низкая закупочная цена товаров у производителей, что позволяет торговцам возместить торговые издержки и получить необходимую прибыль. Торговое предпринимательство связано с относительно высоким уровнем риска, особенно при организации торговли промышленными товарами длительного пользования.

**Финансово-кредитное предпринимательство.** Финансовое предпринимательство - это особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валютные ценности, национальные деньги (российский рубль) и ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит. При этом имеется в виду не только и не столько продажа и покупка иностранной валюты за рубли, хотя и это тоже финансовая сделка, а

непредвиденный круг операций, охватывающий все многообразие продажи и обмена денег, других видов денежных средств, ценных бумаг на другие деньги, иностранную валюту, ценные бумаги. Суть финансовой предпринимательской операции состоит в том, что предприниматель приобретает основной фактор предпринимательства в виде различных денежных средств (денег, иностранной валюты, ценных бумаг) за определенную денежную сумму у обладателя денежных средств. Приобретенные денежные средства продаются затем покупателям за плату, превышающую денежную сумму, затраченную первоначально на покупку этих денежных средств, в результате чего образуется предпринимательская прибыль. В случае кредитного предпринимательства предприниматель привлекает денежные вклады, выплачивая обладателям вкладов вознаграждение в виде депозитного процента вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под кредитный процент вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под очередной процент, превышающий депозитный. Разница между депозитным и кредитным процентом служит источником прибыли предпринимателей-кредиторов.

Финансово-кредитное предпринимательство относится к числу самых сложных, оно имеет глубокие исторические корни в ростовщичестве, известном со времен Древней Греции.

Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуется специализированная система организаций: коммерческие банки, финансово-кредитные компании фирмы, валютные биржи и другие специализированные организации. В соответствии с законодательными актами предпринимательская деятельность на рынке ценных бумаг должна осуществляться профессиональными участниками.

**Посредническое предпринимательство.** Посредничеством называют предпринимательство, в котором предприниматель сам не производит и не продает товар, а выступает в роли посредника, связующего гнезда в процессе товарного обмена, в товарно-денежных операциях.

Посредник - это лицо (юридическое или физическое), представляющее интересы производителя или потребителя, но сами таковыми не являющиеся. Посредники могут вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или выступать на рынке от имени (по поручению) производителей или потребителей. В качестве посреднических предпринимательских организаций на рынке выступают оптовые снабженческо-сбытовые организации, брокеры, дилеры, дистрибьютеры, биржи, в какой-то мере коммерческие банки и другие кредитные организации. Посредническая предпринимательская деятельность является в значительной мере рискованной, поэтому предприниматель - посредник устанавливает в договоре уровень цен, учитывая степень риска при осуществлении посреднических операций.

Главная задача и предмет предпринимательской деятельности посредника - соединить две заинтересованные во взаимной сделке стороны. Так что есть основания утверждать, что посредничество состоит в оказании услуг каждой из этих сторон. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход, прибыль.

**Страховое предпринимательство.** Страховое предпринимательство заключается в том, что предприниматель в соответствии с законодательством и договором гарантирует страхователю возмещение ущерба в результате непредвиденного бедствия потери имущества, ценностей, здоровья, жизни и других видов потерь за определенную плату при заключении договора страхования. Страхование заключается в том, что предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах. Так как вероятность возникновения таких обстоятельств невелика, то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Страховое предпринимательство является одной из наиболее рискованных видов деятельности. В то же время организация страховой предпринимательской деятельности

дает определенную гарантию страхователям (организациям, предприятиям, физическим лицам) получить определенную компенсацию при наступлении риска в их деятельности, что являются одним из условий развития в стране цивилизованного предпринимательства.

*Индивидуальное предпринимательство.* Индивидуальное предпринимательство как вид частного предпринимательства - это инициативная деятельность граждан, направленная на получение дохода, основанная на собственности самих граждан и осуществляемая от имени граждан за их риск и под их имущественную ответственность.

Субъектами индивидуального предпринимательства являются физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и при отсутствии признаков юридического лица.

Законодательство об индивидуальном предпринимательстве основывается на Конституции Республики Казахстан и состоит из настоящего Закона и иных нормативных правовых актов, не противоречащих ему.

Закон Республики Казахстан «О защите и поддержке частного предпринимательства» применяется к индивидуальному предпринимательству с учетом особенностей, установленных настоящим Законом.

Видами индивидуального предпринимательства является личное предпринимательство и совместное предпринимательство.

Личное предпринимательство осуществляется одним гражданином самостоятельно на базе имущества, принадлежащего ему на праве собственности, а также в силу иного права, допускающего пользование и распоряжение имуществом.

Формами совместного предпринимательства являются:

1) предпринимательство супругов, осуществляемое на базе общей совместной собственности супругов;

2) семейное предпринимательство, осуществляемое на базе общей совместной собственности крестьянского (фермерского) хозяйства или общей совместной собственности на приватизированное жилище;

3) простое товарищество, при котором предпринимательская деятельность осуществляется на базе общей долевой собственности.

Выступление в деловом обороте при осуществлении различных видов индивидуального предпринимательства

При осуществлении личного предпринимательства гражданином, состоящим в браке, без упоминания другого супруга в качестве предпринимателя, согласия этого супруга на осуществление предпринимательской деятельности не требуется.

В случаях, когда для осуществления личного предпринимательства гражданин использует общее имущество супругов, согласие другого супруга на такое использование предполагается, если иное не предусмотрено законодательными актами или брачным контрактом, либо иным соглашением между супругами.

При осуществлении предпринимательства супругов в деловом обороте от имени супругов выступает один из супругов с согласия другого супруга, которое может быть подтверждено при регистрации индивидуального предпринимательства или выражено письменно и нотариально заверено, в случаях, когда деятельность индивидуального предпринимателя осуществляется без государственной регистрации.

При отсутствии таким образом выраженного согласия одного из супругов на выступление другого супруга в деловом обороте от их имени предполагается, что супруг, выступающий в деловом обороте, осуществляет предпринимательскую деятельность в виде личного предпринимательства.

При осуществлении семейного предпринимательства, связанного с использованием в качестве объекта предпринимательской деятельности

приватизированного жилища, выступление в деловом обороте одного из собственников жилища производится только с согласия других собственников, нотариально удостоверенного.

При осуществлении индивидуального предпринимательства с использованием формы простого товарищества ведение общих дел участников простого товарищества производится по их общему согласию.

По соглашению между собой участники могут поручить выступление в деловом обороте одному из участников, действующему в этом случае на основании доверенности, выданной остальными участниками товарищества.

*Индивидуальный предприниматель* - дееспособный гражданин, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, самостоятельно, на свой риск и под свою имущественную ответственность осуществляющий деятельность, направленную на получение прибыли.

Право гражданина на занятие предпринимательской деятельностью гарантировано Конституцией РК, согласно которой каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. В Казахстане, осуществившем рыночные преобразования, индивидуальное предпринимательство стало распространенной формой социально полезной активности граждан. Наличие у индивидуального предпринимательства в сравнении с другими организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности определенных экономических преимуществ (налоговых, учетных, трудовых и пр.) обеспечивает реальный коммерческий смысл осуществления малого бизнеса в этой форме. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица имеет статус субъекта малого предпринимательства, на который распространяются меры государственной поддержки и установленные законодательством особенности налогообложения.

Индивидуальным предпринимателем признается дееспособный гражданин, самостоятельно, на свой риск и под свою личную имущественную ответственность осуществляющий предпринимательскую деятельность и зарегистрированный для этих целей в установленном порядке.

Таким образом, необходимыми условиями занятия гражданином предпринимательской деятельностью являются: его дееспособность и государственная регистрация в качестве индивидуального предпринимателя.

Поскольку полная дееспособность гражданина наступает по достижении им 18 лет, именно с этого возраста он приобретает право заниматься самостоятельной предпринимательской деятельностью, при условии, что он не ограничен в соответствии с законом в дееспособности. Граждане, ограниченные в дееспособности по состоянию здоровья или вследствие злоупотребления спиртными напитками или наркотическими средствами, вправе заниматься предпринимательством с согласия попечителя. Лица, которые по основаниям, предусмотренным законом, признаны полностью дееспособными до достижения 18 лет, вправе заниматься самостоятельной предпринимательской деятельностью с момента обретения полной дееспособности, за исключением отдельных ее видов, для которых установлен возрастной ценз (например, деятельность, связанная с оружием). Вступление несовершеннолетнего гражданина в брак (в случаях, когда это допускается законом), так же как и занятие предпринимательской и трудовой деятельностью, свидетельствует о его достаточной самостоятельности, соответствует полноценному гражданско-правовому статусу.

По своим обязательствам индивидуальные предприниматели отвечают всем своим имуществом, на которое может быть обращено взыскание, в отличие от граждан, создавших коммерческую организацию, поскольку суть конструкции юридического лица заключается в обособлении его имущества от имущества участников и ограничении риска их ответственности размером внесенного ими вклада. Это означает, что взыскание по

долгам индивидуального предпринимателя может быть наложено и на его личное имущество, и на долю в общем имуществе, не принимающем участия в хозяйственном обороте.

Деятельность индивидуального предпринимателя может осуществляться с применением наемного труда. Особенности регулирования труда граждан, работающих у работодателей - физических лиц, установлены отдельной главой Трудового Кодекса РК. Законодатель исходит в этом случае как из необходимости защиты интересов наемного работника, так и гражданина - индивидуального предпринимателя, поскольку последний, взваливший на себя груз ответственности за обеспечение рабочих мест другим гражданам и не обладающий теми материальными и организационными возможностями, которые имеют работодатели-организации, также нуждается в определенной защите. Индивидуальным предпринимателем является глава крестьянского (фермерского) хозяйства, осуществляющего деятельность без образования юридического лица. Статус индивидуального предпринимателя приобретается в этом случае с момента государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства. Правовое регулирование крестьянского (фермерского) хозяйства осуществляется Законом РК "О крестьянском (фермерском) хозяйстве».

*Предпринимательство с участием иностранного капитала.* За последнее время в Казахстане сложилась довольно непростая политическая и экономическая ситуация. Чтобы решить множество появившихся при этом проблем, необходимо пересмотреть и переоценить достоинства и недостатки нашего народного хозяйства, а также найти и изучить новые перспективные направления и формы деятельности. И именно сейчас, когда становится реальным оживление нашей экономики, особенно актуальными становятся привлечение прямых иностранных инвестиций и создание совместных предприятий (СП) в стране.

Сам термин «совместное предприятие» возник по аналогии с английским «Joint venture», которым обозначался этот тип предприятий на Западе. По данным ученых, это обозначение возникло в Великобритании для определения объединений «Мерчант Венчерс», «Джентелмен Адвенчерс», занимавшихся торговлей в XVI и XVII вв. Первые совместные предприятия были созданы в эпоху так называемой свободной конкуренции в XIX веке. В XX веке совместные предприятия получили широкое распространение в сфере обращения.

Термином «совместное предпринимательство» в современной западной экономической литературе обозначаются различные формы межфирменного сотрудничества или кооперации. В более узком смысле СП определяется как созданная двумя или более партнерами экономическая единица – предприятие, где обе стороны имеют, помимо вклада в качестве денежного капитала, право на принятие решений, влияющих на управление данным предприятием.

Совместное предприятие - это объединение инвестиций (как правило, в форме юридического лица), принадлежащих двум и более лицам (физическим или юридическим), одно из которых является неместным или иностранным, а также иностранному государству, произведенное на территории принимающего государства для осуществления предпринимательской деятельности.

От экспорта, выступающего в качестве одной из форм внешнеэкономической деятельности, совместное предпринимательство отличается тем, что оно формирует партнерство иностранной и местной фирмы, в результате которого создаются производственные мощности. Если внешняя торговля есть экспорт товара, то совместное предпринимательство представляет собой экспорт за рубеж национального капитала.

Необходимость создания СП в Казахстане обусловлена тем, что совместное предпринимательство способствует вхождению страны в систему мирового экономического хозяйства, а также играет значительную роль в формировании рыночной инфраструктуры.

Создаваемые в Казахстане совместные предприятия могут сыграть позитивную роль в привлечении в страну новой техники и технологии, современных методов международного маркетинга и передового управленческого опыта. Приток иностранных инвестиций в СП может стать одним из возможных для нашей страны способов сосредоточения материальных и финансовых средств в направлениях, обеспечивающих ускорение научно-технического прогресса. Также совместное создание производственных единиц с передовой технологией и техникой повышает их конкурентоспособность.



Для СП характерны более передовая технология, высокая производительность труда, высокая фондоотдача и высокий уровень заработной платы, что оказывает положительное влияние на казахстанскую экономику.

Совместное предприятие – относительно новая организационно-социальная форма международного предпринимательства. Совместным предприятием принято называть такую форму хозяйственного и правового сотрудничества с иностранным партнером, при которой создается общая собственность на материальные и финансовые ресурсы, используемые для выполнения производственных, научно-технических, внешнеторговых и других функций. Характерной особенностью совместного предприятия (СП) является и то, что производимые товары и услуги находятся в общей собственности отечественного и иностранного партнеров. Реализация всех видов продукции производится как в стране базирования СП, так и за рубежом.

В современной практике мирового хозяйствования понятие «совместное предприятие» трактуется довольно широко, объединяя в себе как соглашения между фирмами, включающие требования об участии в акционерном капитале совместного предприятия, так и соглашения, не включающие таких требований.

Поэтому в мировую практику были введены понятия:

- акционерное совместное предприятие;
- контрактное (договорное) совместное предприятие.

Акционерное СП создается двумя и более участниками в форме акционерного общества, в котором каждый партнер владеет определенной долей акционерного капитала.

Контрактное СП не предполагает создания новой фирмы для осуществления совместной деятельности. В его рамках все отношения между сторонами-участниками регулируются путем договоров.

Рассматривая совместные предприятия, важно учитывать положение потенциальных партнеров. Например, фирма, которая стремится получить источник финансирования, является, в основном, малым предприятием. Она вступает в партнерские отношения с крупной фирмой, которая имеет большие финансовые и операционные возможности. Операционные возможности для малого партнера, стремящегося расширить объем своей деятельности, иногда более важны, чем деньги.

Учредительные документы предприятий с иностранными инвестициями должны определять предмет и цели деятельности предприятия, состав участников, размер и порядок формирования уставного капитала, размер долей участников, структуру, состав и компетенцию органов управления, порядок принятия решений, перечень вопросов, требующих единогласия, порядок ликвидации предприятия.

*Стратегии и мотивы создания совместного предприятия.* Повышение эффективности производства:

- сокращение объема затрат капитала при создании новых мощностей и производств;
- повышение эффективности действующего производства, маркетинга и сбыта продукции; доступ к более дешевым факторам производства (сырье, рабочая сила);
- повышение рентабельности за счет экономного расходования ресурсов в результате использования новой технологии и организации труда.

Расширение операций:

- проникновение на новый потребительский рынок;
- вступление в новую сферу деятельности;
- приобретение новой производственной базы или новых каналов сбыта; расширение и диверсификация существующего производства путем выпуска новых товаров, выхода в другие сектора экономики;
- упрощение обмена патентами, лицензиями.

Уменьшение риска:

- получение необходимой информации и дополнительных инвестиций;
- расширение возможностей реализации товаров, услуг за счет выхода на новый рынок;
- применение уже ранее испытанных методов производства, управления реализацией.

Развитие за счет привлечения инвестиций, технологий и квалификации:

- получение дополнительных денежных средств, капитала;
- получение новой технологии;
- приобретение управленческого опыта;
- расширение экспорта;
- замещение импорта;

- обучение и подготовка квалифицированных кадров;
- привлечение квалифицированных работников;

Хотя Казахстану свойственны изобилие природных ресурсов и стратегическое месторасположение, по мнению многих иностранных инвесторов, инвестиционный климат Республики Казахстан перспективен, но все же нестабилен. Нестабильность сопровождается преобладанием ряда негативных факторов, которые препятствуют притоку иностранных инвестиций в Республику. Присутствие этих факторов обусловлено негативной, по отношению к иностранным инвестициям, внутренней политикой Правительства Республики Казахстан. В результате опроса заинтересованных иностранных инвесторов были выявлены пять основных преград на пути притока иностранных инвестиций в Казахстан:

- 1) бюрократия;
- 2) финансовый риск;
- 3) налоговый и финансовый режим Казахстана;
- 4) правовая инфраструктура /темпы перемен в сфере права;
- 5) валютный контроль.

Два из пяти факторов, не являясь чисто экономическими, оказывают существенное влияние на приток инвестиций в Республику. И хотя такие факторы, как налоговый и финансовый режим и валютный контроль, в Казахстане признаются одними из либеральных в странах СНГ, они также не способствуют притоку иностранных инвестиций. Финансовый риск сопряжен с инфляцией и колебаниями валютных курсов.

Важно отметить, что иностранному инвестору важны не льготные условия налогообложения, а их стабильное, предсказуемое и экономически эффективное и для государства, и для инвестора состояние. Несомненно то, что все эти факторы связаны с общеэкономической стратегией правительства, поэтому решение этих проблем нуждается в комплексном подходе. Необходим четкий ориентир, программа действий по привлечению иностранных инвестиций, и на основе этой программы необходимо создавать рычаги управления, привлечения и стимулирования внешних капиталовложений. Такое мнение разделяют многие экономисты.

Не последнюю роль в привлечении иностранных инвестиций, думается, сыграет последовательно проводимый курс на приватизацию собственности и разгосударствление. Создается рыночный механизм регулирования внешнеэкономической деятельности, адекватный современным международным требованиям. Сложный, бюрократизированный, с превалированием административных методов, он постепенно заменяется на простой и понятный для иностранных партнеров, с четким распределением функций.

Но, несмотря на все преобразования, проводимые правительством Республики, основой для широкого и всестороннего инвестиционного сотрудничества остаются богатейшие природные ресурсы Казахстана. По выводам специалистов ЮНЕСКО, земля Казахстана при разумном использовании может прокормить более 1 млрд. человек. Всеобщая грамотность населения и одновременно относительная дешевизна рабочей силы, политическая стабильность, отсутствие межнациональных конфликтов – реальные социально-экономические преимущества Казахстана, стремящегося к широкому инвестиционному сотрудничеству с иностранными партнерами.

В Казахстане мало внимания уделяется вопросам государственной безопасности в зоне интересов совместных предприятий "с целью недопущения усиления влияния иностранного капитала на стратегически значимые направления и области национального развития". Экспертиза инвестиционных проектов в Казахстане в настоящее время решает главным образом экологические и экономические проблемы, с которыми в ряде случаев сопряжено инвестиционное сотрудничество с участием иностранного элемента.

В то же время следует ограничить вмешательство государства в деятельность совместных предприятий. Если же коммерческая организация не сможет проводить такую аудиторскую проверку, то в отношении нее возможны санкции. Такая ограничительная практика не только осложняет жизнь совместному предприятию, противоречит декларациям до минимума сократить вмешательство в деятельность иностранных инвесторов и либерализовать инвестиционный климат в Казахстане, но представляется незаконной.

Их вышесказанного можно сделать выводы о несовершенстве законодательства, связанного с деятельностью на казахстанской территории юридических лиц с иностранным участием. Государство не смогло создать благоприятного климата для привлечения иностранных инвестиций, предоставить существенные гарантии их сохранности, не создан благоприятный

налоговый климат. Постоянные изменения «правил игры» со стороны государства идут вразрез с принципами стабильности инвестиционного климата.

Проанализировав указанные выше цифры, можно прийти к выводу, что за последние годы число предприятий с иностранными инвестициями значительно возросло. Однако темп роста предприятий с иностранными инвестициями, масштабы привлечения иностранного капитала, отраслевая структура и география размещения далеки от потенциальных возможностей такой страны, как Казахстан, которая со своим емким рынком сбыта, большим научно-техническим потенциалом, природными ресурсами, квалифицированной и дешевой рабочей силой может быть одним из основных объектов приложения иностранного капитала в мире.

Привлечению иностранного капитала в казахстанскую экономику мешает несколько причин:

- экономический кризис;
- рост безработицы;
- высокий уровень инфляции;
- неконвертируемость рубля и т.п.

Помимо этих общих причин, притоку иностранного капитала в Казахстан препятствуют:

- слабое информационное обеспечение иностранных инвесторов о потенциальных возможностях для инвестирования;
- несовершенство процедуры оформления иностранных инвестиций;
- затрудненность доступа к местным кредитам и фондовой деятельности;
- сравнительно высокие налоги и незначительные инвестиционные льготы;
- недостаточное страхование от политического и экономического риска.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что существующий в Казахстане механизм привлечения иностранных инвестиций и создания СП разработан недостаточно. И хотя основными предпосылками для увеличения притока иностранных инвестиций являются усиление политической, экономической и социальной стабильности в стране и выход из экономического кризиса, совершенствование и развитие форм привлечения иностранного капитала (в том числе, создание СП) могут существенно стимулировать приток этого капитала.

*Франчайзинг в предпринимательстве.* Имея успешный бизнес, следует задуматься о его дальнейшем развитии, включая изменение сферы деятельности или выход в другие регионы Республики Казахстан, или в другие страны. Одним из вариантов расширения Вашего бизнеса может быть создание собственной франшизы, что означает предоставление Вами прав другим предпринимателям открыть бизнес, идентичный Вашему, и работающий по установленным Вами правилам. В мире более 30 000 компаний (франчай-зеров) с успехом расширяют свой бизнес, заключая с другими компаниями (франчайзи) договоры франчайзинга. Более 3 000 000 франчайзи работают на основе франчайзинга, а на одного франчайзера приходится в среднем 50 торговых точек, управляемых франчайзи. По договору франчайзинга одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) комплекс прав (франшизу), включающий, в частности, право использования товарного знака, способы и секреты ведения бизнеса. Договор предусматривает предоставление франчайзером услуг по организации бизнеса и его управлению, что в целом обеспечивает осуществление предпринимательской деятельности франчайзи в соответствии с установленными франчайзером стандартами. Франчайзинговые отношения предполагают: Выплату франчайзеру первоначального взноса, идущего на возмещение его затрат на помощь, оказываемую им в организации его бизнеса франчайзи. Как правило, эта сумма составляет 10% от общих инвестиций франчайзи. Выплату франчайзеру периодических платежей (роялти) за его поддержку франчайзи на протяжении действия договора франчайзинга. Роялти, как правило, составляют 3-6% от дохода франчайзи.

Цели внедрения франчайзинговой системы:• ускорение развития сети сбыта, в т.ч. выход на новые территории с помощью независимых предпринимателей и их ресурсов;• получение дохода от предоставления франшиз, включая продажи сопутствующих товаров/услуг/работ;• усиление позиции товарного знака (бренда). В отличие от открытия собственных филиалов компания, предоставляя франшизу, имеет следующие преимущества:• быстрые темпы расширения бизнеса; франчайзер расширяет свой бизнес,

используя инвестиции других предпринимателей; лучшее качество менеджмента, т.к. франчайзи управляют собственным делом и за свои средства, поэтому, наверняка, они сильнее мотивированы и упорнее работают, чем наемные менеджеры; франчайзи знакомы с местной спецификой рынка и часто могут рассчитывать на поддержку местной администрации. Однако есть и недостатки для франчайзера и трудности, с которыми он сталкивается: • франчайзер лишен полной доли прибыли, которую могли бы дать его собственные филиалы; • контроль над деятельностью франчайзи довольно сложен и, в связи с этим, франчайзи может допустить несоответствие качества товаров/услуг, предоставляемых потребителю, качеству товаров/услуг, предоставляемых непосредственно франчайзером; франчайзер может утратить ноу-хау своего бизнеса недобросовестными действиями своих франчайзи. Вопрос о снижении рисков франчайзера решается путем тщательной разработки франчайзинговой системы, включая условия договора франчайзинга и определение критериев выбора франчайзи. Основные аспекты, характеризующие возможности внедрения франчайзинговой системы. Каждый бизнес по-своему уникален, но, чтобы иметь успех в секторе франчайзинга, нужно иметь собственное ноу-хау. Кроме того, нужно постоянно совершенствовать модель своего бизнеса. Зарегистрированный товарный знак и/или другие объекты Вашей интеллектуальной собственности. Это один из самых надежных способов защиты Вашей интеллектуальной собственности, а значит и бизнеса, особенно в ситуации внедрения франчайзинга. Апробированная успешная технология ведения бизнеса. Невозможно продать идею в качестве франшизы. Эту идею нужно продемонстрировать. Достаточный период развития компании и бренда. Чем длительней история развития компании, тем выше вероятность того, что франшиза этой компании будет востребованной и успешной. Сформированный и узнаваемый бренд создает хорошую основу для создания франшизы.

Возможность описания бизнеса. Только описанные бизнес-процессы могут быть переданы франчайзером и воспроизведены франчайзи, что дает возможность контролировать выполнение франчайзи стандартов, установленных франчайзером. Достаточная маржа бизнеса франчайзи. Конечно, франшиза будет привлекательна только в случае, если потенциальный франчайзи видит в ней потенциал своего финансового благополучия.

Готовый франчайзинговый пакет. Этот пакет включает все необходимые документы, способствующие запуску франчайзинговой системы и успешной работы франчайзи. К числу основных документов франчайзингового пакета относятся: Договор франчайзинга, Бренд-бук, Руководство для франчайзи, система поддержки франчайзи и система контроля над деятельностью франчайзи. Готовность организационной структуры франчайзера и его персонала к запуску франчайзинговой системы. В компании франчайзера должно быть создано подразделение (отдел франчайзинга) и, соответственно, должны быть подготовлены ответственные сотрудники по разработке, внедрению и управлению франчайзинговой системой. Итак, Вы обоснованно подошли к решению вопроса о создании собственной франшизы, и у Вас соблюдены основные аспекты, требуемые для внедрения франчайзинговой системы. Теперь Вам предстоит усердно работать и достичь запланированных в бизнес-плане результатов, как для своего бизнеса, так и для бизнеса Ваших франчайзи.

### **Контрольные вопросы:**

1. Охарактеризуйте хозяйственные товарищества
2. Опишите особенности командитного товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью и товарищество с дополнительной ответственностью
3. Каким законом РК регулируются акционерные общества, и когда он был принят?
4. Каково основное отличие ОАО от ЗАО?
5. Назовите особенности государственных предприятий
6. Назовите основные виды предпринимательской деятельности и их особенности
7. Что представляет собой франчайзинг в предпринимательстве?

### Тема 3 Риски в предпринимательской деятельности

#### План

1. Понятие и виды рисков и их классификация.
2. Методы оценки предпринимательских рисков.
3. Способы снижения и методы управления рисками.

*Понятие и виды рисков и их классификация.* В процессе своей деятельности предприниматели сталкиваются с совокупностью различных видов риска, которые отличаются между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень и, следовательно, по способу их анализа и методам описания.

Как правило, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияния на деятельность предпринимателя. При этом изменение одного вида риска может вызывать изменение большинства остальных.

**Классификация рисков** означает систематизацию множества рисков на основании каких-то признаков и критериев, позволяющих объединить подмножества рисков в более общие понятия.

Наиболее важными элементами, положенными в основу классификации рисков, являются:

- время возникновения;
- основные факторы возникновения;
- характер учета;
- характер последствий;
- сфера возникновения и другие.

По времени возникновения риски распределяются на ретроспективные, текущие и перспективные риски. Анализ ретроспективных рисков, их характера и способов снижения дает возможности более точно прогнозировать текущие и перспективные риски.

По факторам возникновения риски подразделяются на:

- **Политические риски** - это риски, обусловленные изменением политической обстановки, влияющей на предпринимательскую деятельность (заккрытие границ, запрет на вывоз товаров, военные действия на территории страны и др.).
- **Экономические (коммерческие) риски** - это риски, обусловленные неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны. Наиболее распространенным видом экономического риска, в котором сконцентрированы частные риски, являются изменения конъюнктуры рынка, несбалансированная ликвидность (невозможность своевременно выполнять платежные обязательства), изменения уровня управления и др.

По характеру учета риски делятся на:

- К внешним рискам относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предприятия или его контактной аудитории (социальные группы, юридические и (или) физические лица, которые проявляют потенциальный и (или) реальный интерес к деятельности конкретного предприятия). На уровень внешних рисков влияет очень большое количество факторов - политические, экономические, демографические, социальные, географические и др.
- К внутренним рискам относятся риски, обусловленные деятельностью самого предприятия и его контактной аудитории. На их уровень влияет деловая активность руководства предприятия, выбор оптимальной маркетинговой стратегии, политики и тактики и др. факторы: производственный потенциал, техническое оснащение, уровень специализации, уровень производительности труда, техники безопасности.

По характеру последствий риски подразделяются на:

- **Чистые риски** (иногда их еще называют простые или статические) характеризуются тем, что они практически всегда несут в себе потери для предпринимательской деятельности. Причинами чистых рисков могут быть стихийные бедствия, войны, несчастные случаи, преступные действия, недееспособности организации и др.
- **Спекулятивные риски** (иногда их еще называют динамическими или коммерческими) характеризуются тем, что могут нести в себе как потери, так и дополнительную прибыль для предпринимателя по отношению к ожидаемому результату. Причинами спекулятивных рисков могут быть изменение конъюнктуры рынка, изменение курсов валют, изменение налогового законодательства и т.д.

**Классификация рисков** по сфере возникновения, в основу которой положены сферы деятельности, является самой многочисленной группой. В соответствии со сферами предпринимательской деятельности обычно выделяют: производственный, коммерческий, финансовый и страховой риск.

**Производственный риск** связан с невыполнением предприятием своих планов и обязательств по производству продукции, товаров, услуг, других видов производственной деятельности в результате неблагоприятного воздействия внешней среды, а также неадекватного использования новой техники и технологий, основных и оборотных средств, сырья, рабочего времени. Среди наиболее важных причин возникновения производственного риска можно отметить: снижение предполагаемых объемов производства, рост материальных и/или других затрат, уплата повышенных отчислений и налогов, низкая дисциплина поставок, гибель или повреждение оборудования и др.

**Коммерческий риск** - это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем. Причинами коммерческого риска являются: снижение объема реализации вследствие изменения конъюнктуры или других обстоятельств, повышение закупочной цены товаров, потери товаров в процессе обращения, повышения издержек обращения и др.

**Финансовый риск** связан с возможностью невыполнения фирмой своих финансовых обязательств. Основными причинами финансового риска являются: обесценивание инвестиционно-финансового портфеля вследствие изменения валютных курсов, неосуществления платежей.

**Страховой риск** - это риск наступления предусмотренного условиями страховых событий, в результате чего страховщик обязан выплатить страховое возмещение (страховую сумму). Результатом риска являются убытки, вызванные неэффективной страховой деятельностью как на этапе, предшествующем заключению договора страхования, так и на последующих этапах - перестрахование, формирование страховых резервов и т.п. Основными причинами страхового риска являются: неправильно определенные страховые тарифы, азартная методология страхователя.

Формируя классификацию, связанную с производственной деятельностью, можно выделить следующие риски:

- **Организационные риски** - это риски, связанные с ошибками менеджмента компании, ее сотрудников; проблемами системы внутреннего контроля, плохо разработанными правилами работ, то есть риски, связанные с внутренней организацией работы компании.
- **Рыночные риски** - это риски, связанные с нестабильностью экономической конъюнктуры: риск финансовых потерь из-за изменения цены товара, риск снижения спроса на продукцию, трансляционный валютный риск, риск потери ликвидности и пр.
- **Кредитные риски** - риск того, что контрагент не выполнит свои обязательства в полной мере в срок. Эти риски существуют как у банков (риск не возврата кредита), так и у предприятий, имеющих дебиторскую задолженность, и у организаций, работающих на рынке ценных бумаг

- **Юридические риски** - это риски потерь, связанных с тем, что законодательство или не было учтено вообще, или изменилось в период сделки; риск несоответствия законодательств разных стран; риск некорректно составленной документации, в результате чего контрагент в состоянии не выполнять условия договора и пр.
- **Технико-производственные риски** - риск нанесения ущерба окружающей среде (экологический риск); риск возникновения аварий, пожаров, поломок; риск нарушения функционирования объекта вследствие ошибок при проектировании и монтаже, ряд строительных рисков и пр.

Помимо вышеприведенных классификаций, риски можно классифицировать по последствиям:

- **Допустимый риск** - это риск решения, в результате неосуществления которого, предприятию грозит потеря прибыли. В пределах этой зоны предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери имеют место, но они не превышают размер ожидаемой прибыли.
- **Критический риск** - это риск, при котором предприятию грозит потеря выручки; т.е. зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и, в крайнем случае, могут привести к потере всех средств, вложенных предприятием в проект.
- **Катастрофический риск** - риск, при котором возникает неплатежеспособность предприятия. Потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия. Также к этой группе относят любой риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Существует большое количество видов и классификаций рисков в зависимости от специфики деятельности компании. Отдельно классифицируются инвестиционные риски, риски на рынке недвижимости, риски на рынке ценных бумаг и пр.

*Методы оценки предпринимательских рисков.* Центральное место в оценке хозяйственного риска занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности предприятия. При этом имеется в виду не расход ресурсов, объективно обусловленный характером и масштабом хозяйственной деятельности, а случайные, непредвиденные, но потенциально возможные потери, возникающие вследствие отклонения реального хода хозяйственной деятельности от плана.

Чтобы оценить вероятность тех или иных потерь, обусловленных развитием событий по непредвиденному варианту, следует, прежде всего, определить все виды потерь, связанных с реализацией проекта, и уметь заранее исчислить их или измерить как вероятные прогнозные величины. При этом естественно желание оценить каждый из видов потерь в количественном измерении и уметь свести их воедино, что, к сожалению, далеко не всегда удается сделать.

Говоря об исчислении вероятных потерь в процессе их прогнозирования, необходимо иметь в виду, что случайное развитие событий, оказывающее влияние на ход и результаты хозяйственной деятельности, способно приводить не только к потерям в виде повышенных затрат ресурсов и снижения конечного результата, но и снижение затрат другого ресурса. Поэтому если случайное событие оказывает двойное воздействие на конечные результаты проекта, операции или сделки, имеет неблагоприятные и благоприятные последствия, то при оценке риска необходимо в равной степени учитывать и те и другие.

Потери, которые могут быть в хозяйственной деятельности, целесообразно разделять на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь.

Материальные потери проявляются в не предусмотренных предпринимательским проектом дополнительных затратах или прямых потерях оборудования, имущества, продукции, сырья, энергии т.д.

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами. В непосредственном измерении трудовые потери выражаются в человеко-часах, человеко-днях или просто часах рабочего времени. Перевод трудовых потерь в стоимостное, денежное выражение осуществляется путем умножения количества трудочасов на стоимость (цену) одного часа.

Финансовые потери - это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг. Кроме того, финансовые потери могут возникнуть при недополучении или неполучении денег из предусмотренных источников, при невозврате долгов, неоплате покупателем поставленной ему продукции, уменьшении выручки вследствие снижения цен на реализуемые продукцию и услуги. Особые виды денежного ущерба связаны с инфляцией, изменением валютного курса, дополнительным к узаконенному изъятием средств предприятий в государственный бюджет. Наряду с окончательными безвозвратными могут быть и временные финансовые потери, обусловленные замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов.

Потери времени существуют тогда, когда процесс хозяйственной деятельности идет медленнее, чем было намечено. Прямая оценка таких потерь осуществляется в часах, днях, неделях, месяцах запаздывания намеченного результата. Чтобы перевести оценку потерь времени в стоимостное измерение, необходимо установить, к каким потерям дохода, прибыли способны приводить случайные потери времени.

Специальные виды потерь проявляются в виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предприятия. Чаще всего специальные виды потерь крайне трудно определить в количественном, еще труднее в стоимостном выражении. Естественно, что для каждого вида потерь исходную оценку возможности их возникновения и величины следует производить за определенное время, охватывающее месяц, год, срок осуществления проекта. При проведении комплексного анализа вероятностных потерь для оценки риска важно не только установить все источники риска, но и выявить, какие источники преобладают. Анализируя перечисленные выше виды потерь, необходимо разделить вероятные потери на определяющие и побочные исходя из самой общей оценки их величины.

При определении хозяйственного риска побочные потери могут быть исключены в количественной оценке уровня риска. Если в числе рассматриваемых потерь выделяется один вид, который либо по величине, либо по вероятности возникновения заведомо подавляет остальные, то при количественной оценке уровня риска можно принимать только этот вид потерь. Кроме того, необходимо учитывать только случайные потери, не поддающиеся прямому расчету, непосредственному прогнозированию и потому не учтенные в предпринимательском проекте. Если потери можно заранее предвидеть, то они должны рассматриваться не как потери, а как неизбежные расходы и включаться в расчетную калькуляцию проекта.

Так, предвидимое движение цен, налогов, их изменение в ходе осуществления хозяйственной деятельности разработчик обязан учесть в бизнес-плане. Только в силу несовершенства используемых методов расчета параметров хозяйственной деятельности или недостаточно глубокого бизнес-плана систематические ошибки могут рассматриваться как потери в том смысле, что они способны изменить ожидаемый результат в худшую сторону. Следовательно, прежде чем оценивать риск, обусловленный действием сугубо случайных факторов, необходимо отделить систематические потери от случайных. Это необходимо с позиций математической корректности, так как процедуры действий со случайными величинами существенно отличаются от процедур действий с детерминированными величинами.

Рассмотрим статистический, экспертный, расчетно-аналитический способы, которые могут быть применены для построения кривых вероятностей возникновения потерь.



Статистический способ состоит в том, что изучается статистика потерь, имевших место в аналогичных видах хозяйственной деятельности, устанавливается частота появления определенных уровней потерь. Если статистический массив достаточно представительен, то частоту возникновения данного уровня потерь можно в первом приближении приравнять к вероятности их возникновения и на этой основе построить кривую вероятностей потерь. Определяя частоту возникновения некоторого уровня потерь путем деления числа соответствующих случаев на их общее число, следует включать в общее число случаев и те предпринимательские проекты, в которых потерь не было, а был выигрыш, то есть превышение расчетной прибыли. Иначе показатели вероятностей потерь и угрозы риска окажутся завышенными.

Экспертный способ, известный под названием "метод экспертных оценок", применительно к хозяйственному риску может быть реализован путем обработки мнений опытных специалистов. Необходимо, чтобы эксперты дали свои оценки вероятностей возникновения определенных уровней потерь, по которым затем можно было бы найти средние значения экспертных оценок и с их помощью построить кривую распределения вероятностей.

Расчетно-аналитический способ базируется на теоретических представлениях. К сожалению, прикладная теория риска хорошо разработана только применительно к страховому и игровому риску. Элементы теории игр в принципе применимы ко всем видам хозяйственного риска, но прикладные математические методы оценочных расчетов производственного, коммерческого, финансового риска на основе теории игр пока не созданы. Поэтому наиболее надежными способами являются экспертный и статистический. С точки зрения содержания каждый из рассмотренных методов решает две задачи: качественной и количественной оценки риска. Соответственно, можно выделить качественные и количественные подходы (приемы) оценки риска.

В процессе качественной оценки риска необходимо выявить угрозы, которым может быть подвержен проект, установить вес виды рисков и определить возможные потери ресурсов. С этой целью факторы риска должны быть ранжированы или дана их балльная оценка по степени влияния того или иного фактора риска на конечные результаты проекта. Такая оценка позволяет выделить наиболее вероятные по возникновению и весомые по величине потерь риски, которые будут являться объектом дальнейшего анализа для принятия решения о целесообразности реализации проекта.

Количественная оценка предполагает численное определение отдельных рисков и риска проекта в целом. На этом этапе определяются численные значения вероятности наступления рисков событий и их последствий (потерь), осуществляется количественная оценка степени (уровня) риска, определяется также допустимый в данной конкретной обстановке уровень риска, устанавливается мера влияния риска на безопасность предприятия (отнесение риска к допустимому, критическому или катастрофическому).

*Способы снижения и методы управления рисками.* Высокая степень риска проекта приводит к необходимости поиска путей ее искусственного снижения. В практике управления проектами применяют следующие способы снижения риска:

- диверсификацию;
- распределение риска между участниками проекта (передача части риска соисполнителям);
- страхование;
- хеджирование;
- резервирование средств;
- покрытие непредвиденных расходов.

Рассмотрим каждый из перечисленных способов снижения риска.

*Диверсификация:* Под диверсификацией понимается инвестирование финансовых средств в более чем один вид активов, т.е. это процесс распределения инвестируемых

средств между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Фирма в своей хозяйственной деятельности, предвидя падение спроса или заказов на основной вид работ, готовит запасные фронты работ или переориентирует производство на выпуск другой продукции.

Применение фирмой диверсифицированного портфельного подхода на рынке ценных бумаг (комбинация разнообразных ценных бумаг) позволяет максимально снизить вероятность недополучения дохода. Диверсификация предусматривает два основных способа управления рисками - активный и пассивный.

Активное управление представляет собой составление прогноза размера возможных доходов по основной хозяйственной деятельности от реализации нескольких инвестиционных проектов.

Активная тактика фирмы по продвижению продукции предполагает, с одной стороны, пристальное отслеживание, изучение и реализацию наиболее эффективных инвестиционных проектов, захват значительной доли рынка со специализацией по однородному выпуску продукции, а с другой стороны, - максимально быструю переориентацию одного вида работ на другой, включая возможную передислокацию на другую территорию, рынок.

Пассивное управление предусматривает создание неизменного рынка товаров с определенным уровнем риска и стабильное удерживание своих позиций в отрасли. Пассивное управление характеризуется низким оборотом, минимальным уровнем концентрации объемов работ.

*Распределение риска между участниками проекта.* Обычная практика распределения риска заключается в том, чтобы сделать ответственным за риск того участника проекта, который в состоянии лучше всех рассчитывать и контролировать риски. Однако часто бывает так, что именно этот партнер недостаточно крепок в финансовом отношении, чтобы преодолеть последствия действия рисков.

Фирмы-консультанты, поставщики оборудования и даже большинство подрядчиков имеют ограниченные средства для компенсации риска, которые они могут использовать, не подвергая опасности свое существование.

Распределение риска реализуется при разработке финансового плана и контрактных документов.

Как и анализ риска, его распределение между участниками проекта может быть качественным и количественным.

Качественное распределение риска подразумевает, что участники проекта принимают ряд решений, которые либо расширяют, либо сужают диапазон потенциальных инвесторов. Чем большую степень риска участники намереваются возложить на инвесторов, тем труднее участникам проекта привлечь к финансированию проекта опытных инвесторов.

Поэтому участникам проекта рекомендуется при ведении переговоров проявлять максимальную гибкость в вопросе о том, какую долю риска они согласны на себя принять. Желание обсудить вопрос о принятии на себя участниками проекта большей доли риска может убедить опытных инвесторов снизить свои требования.

*Страхование.* Страхование риска есть по существу передача определенных рисков страховой компании.

Могут быть применены два основных способа страхования: имущественное страхование и страхование от несчастных случаев. Имущественное страхование может иметь следующие формы:

- страхование риска подрядного строительства;
- страхование морских грузов;
- страхование оборудования, принадлежащего подрядчику.

Страхование от несчастных случаев включает:

- страхование общей гражданской ответственности;
- страхование профессиональной ответственности.

Страхование морских грузов предусматривает защиту от материальных потерь или повреждений любых перевозимых по морю или воздушным транспортом строительных грузов. Страхование охватывает все риски, включая форс-мажорные обстоятельства, и распространяется на перемещение товаров со склада грузоотправителя до склада грузополучателя. Иными словами, каждая отправка груза страхуется применительно ко всему процессу ее перемещения, включая наземную транспортировку в порт отгрузки и из порта выгрузки.

Страхование оборудования, принадлежащего подрядчику, широко используется подрядчиками и субподрядчиками, когда в своей деятельности они применяют большое количество принадлежащего им оборудования с высокой восстановительной стоимостью. Эта форма страхования обычно распространяется также на арендуемое оборудование. Кроме того, она часто применяется для защиты от последствий физического повреждения транспортных средств.

Страхование общей гражданской ответственности является формой страхования от несчастных случаев и имеет целью защитить генерального подрядчика в случае, если в результате его деятельности третья сторона потерпит телесные повреждения, личный ущерб или повреждение имущества. Страхование профессиональной ответственности осуществляется только в том случае, когда генеральный подрядчик несет ответственность за подготовку архитектурной или технической части проекта, управление проектом, оказание других профессиональных услуг по проекту.

*Хеджирование.* Для осуществления разных методов страхования валютного и процентного рисков в банковской, биржевой и коммерческой практике используется хеджирование (от англ. hedge - оградить).

Хеджирование - это процесс страхования риска от возможных потерь путем переноса риска изменения цены с одного лица на другое.

Сделки, предметом которых является поставка актива, в будущем называются срочными. Сделки, имеющие своей целью немедленную поставку актива, называются слоговыми (кассовыми).

Первое лицо называют хеджером, второе - спекулянт. На срочном рынке присутствует и третий участник - арбитражер. Арбитражер - это лицо, извлекающее прибыль за счет одновременной купли-продажи одного и того же актива на разных рынках, если на них наблюдаются разные цены. Контракт, который служит для страховки от рисков изменения курсов (цен), называется "хедж". Хеджирование способно оградить хеджера от потерь, но в то же время лишает его возможности воспользоваться благоприятным развитием конъюнктуры. Хеджирование осуществляется с помощью заключения срочных контрактов: форвардных, фьючерсных и опционных.

Форвардный контракт - это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается вне биржи и обязательно для исполнения.

Фьючерсный контракт - это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается на бирже, а его исполнение гарантируется расчетной палатой биржи.

Опционный контракт - это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается как на бирже, так и вне биржи и предоставляет право одной из сторон исполнить контракт или отказаться от его исполнения.

Предметом соглашения могут выступать различные активы - валюта, товары, акции, облигации, индексы и другое.

Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов. Создание резерва средств на покрытие непредвиденных расходов представляет собой один из способов управления рисками, предусматривающий установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта, и размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в выполнении проекта.

Основной проблемой при создании резерва на покрытие непредвиденных расходов является оценка потенциальных последствий рисков.

При определении суммы резерва на покрытие непредвиденных расходов необходимо учитывать точность первоначальной оценки стоимости проекта и его элементов в зависимости от этапа проекта, на котором проводилась эта оценка

#### **Контрольные вопросы:**

1. Раскройте сущность риска
2. Перечислите основные виды рисков
3. Назовите основные методы оценки предпринимательских рисков
4. Какие существуют способы снижения рисков?
5. В чем суть диверсификации как способа снижения рисков?
6. Раскройте суть хеджирования и его особенности.

### **Тема 4 Бизнес-планирование в системе предпринимательства**

#### **План**

1. Классификация планов на предприятии.
2. Бизнес-план предпринимательских проектов.
3. Структура и содержание бизнес-плана

*Классификация планов на предприятии.* Содержание внутреннего планирования и всей рыночной экономики в целом включает в себя следующие вопросы:

1. Какую продукцию, товары или услуги следует производить на предприятии?
2. Сколько продукции или товаров выгодно предприятию производить и, какие экономические ресурсы следует использовать?
3. Как эту продукцию (услугу) надо производить, какую технологию применять и как организовать производство?
4. Кто будет потреблять производимую продукцию (услугу), по каким ценам ее можно продавать?
5. Как предприятие может приспособиться к рынку и, как оно будет адаптироваться к внутренним и внешним изменениям рынка?

Все виды внутрифирменного и корпоративного планирования могут быть систематизированы по таким основным классификационным признакам, как содержание планов, уровень управления, методы обоснования, время действия, сфера применения, стадии разработки, степень точности и др.

1. По *содержанию* планов следует выделять такие виды внутреннего планирования, как: технико-экономическое, оперативно-производственное, организационно-технологическое, социально-трудовое, снабженческо-сбытовое, финансово-инвестиционное, бизнес-планирование и др. Каждый из них предусматривает выбор своей системы плановых показателей, характеризующих виды конкретной деятельности, сроки выполнения работ, конечные или промежуточные результаты и т. д.

2. По *уровню управления* в зависимости от числа линейных звеньев на предприятиях принято различать такие виды внутреннего планирования, как фирменное, корпоративное или иные системы планов, относящиеся к высшему управленческому звену или в целом ко всей хозяйственной организации. На среднем уровне управления это цеховая система планирования, на нижнем — производственная или оперативно-производственная, которая, как правило, охватывает отдельные объекты планирования (участок, бригада, рабочее место и т. д.).

3. По *методам обоснования* на практике находят применение следующие системы внутрифирменного планирования: рыночное, индикативное и административное, или

централизованное. На предприятиях с государственной, федеральной, муниципальной и другими формами общественной собственности преобладает централизованная, или административная, система планирования. В хозяйственных товариществах и акционерных обществах, а также на иных предприятиях с частной формой собственности применяются виды рыночного или индикативного планирования. Важнейшими экономическими регуляторами или ориентирами в этом случае служат соответственно механизмы свободных рыночных отношений, система взаимосвязанных индикаторов или показателей, централизованные или директивные решения вышестоящих органов управления.

4. По *времени действия* внутрифирменное планирование бывает краткосрочным, или текущим; среднесрочным, или годовым; долгосрочным, или перспективным. Долгосрочное планирование обычно осуществляется на период от 3 до 10 лет, среднесрочное — в пределах от 1 до 3 лет, а краткосрочное — в течение одного планового года, квартала, месяца, декады или недели.

5. По *сфере применения* внутреннее планирование подразделяется на межцеховое, внутрицеховое, бригадное и индивидуальное. Их объектом служит соответствующая производственная система или подразделение предприятия.

6. По *стадиям разработки* планирование бывает предварительное и окончательное. На первом этапе обычно разрабатываются проекты планов, которые после их утверждения на втором этапе получают затем силу законов (внутренних или внешних нормативных актов).

7. По *степени точности* планирование может быть укрупненным и уточненным. Точность планов в основном зависит от применяемых методов, нормативных материалов и сроков планирования, а также, главным образом, от уровня профессиональной подготовки и производственного опыта экономистов-менеджеров или плановиков-исполнителей.

8. По *типам целей*, учитываемым в планировании, оно может быть определено как оперативное, тактическое, стратегическое или нормативное. В процессе планирования преследуются три основных типа целей: задачи, которые необходимо решить в пределах планируемого периода; цели, или вехи, к которым предполагается приблизиться в рамках планируемого периода или которые могут быть достигнуты позднее; идеалы, которые не считаются достижимыми, но приближение к которым предусматривается в планируемом периоде или за его пределами.

*Общая характеристика бизнес-плана.* Бизнес-план выступает как объективная оценка собственной предпринимательской деятельности фирмы и в тоже время необходимый инструмент проектно – инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка. В нем характеризуются основные аспекты коммерческого предприятия, анализируются проблемы, с которыми оно столкнется, и определяются способы их решения. Следовательно, бизнес-план – одновременно поисковая, научно – исследовательская и проектная работа.

Не будет преувеличением назвать бизнес-план основой управления не только коммерческим проектом, но и самим предприятием. Благодаря бизнес-плану у руководства появляется возможность взглянуть на собственное предприятие как бы со стороны. Сам процесс разработки бизнес – плана, включающего детальный анализ экономических и организационных вопросов, заставляет мобилизоваться. Целью бизнес – плана может быть получение кредита, или привлечение инвестиций, определение стратегических и тактических ориентиров фирмы и др.

Бизнес-план предусматривает решение стратегических и тактических задач, стоящих перед предприятием, независимо от его функциональной ориентации:

- организационно – управленческая и финансово – экономическая оценка состояния предприятия;
- выявление потенциальных возможностей предпринимательской деятельности, анализ сильных и слабых его сторон;

- формирование инвестиционных целей на планируемый период.

В бизнес-плане обосновываются:

- общие и специфические детали функционирования предприятия в условиях рынка;
- выбор стратегии и тактики конкуренции;
- оценка финансовых, материальных, трудовых ресурсов, необходимых для достижения целей предприятия.

Бизнес-план дает объективное представление о возможностях развития производства, способах продвижения товара на рынок, ценах, возможные прибыли, основных финансово-экономических результатах деятельности предприятия, определяет зоны риска, предлагает пути их снижения. Бизнес-план используется независимо от сферы деятельности, масштабов, собственности и организационно-правовой формы компании. В нем решаются как внутренние задачи, связанные с управлением предприятием, так и внешние, обусловленные установлением контактов и взаимоотношений с другими фирмами и организациями.

Заказчиком бизнес-плана являются юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую и инвестиционную деятельность, условия и результаты которой анализируются и прогнозируются в бизнес-плане. Разработчиками бизнес-плана выступают фирмы, специализирующиеся в области маркетинговой деятельности, проектирования, авторские коллективы, отдельные авторы. При необходимости привлекаются консалтинговые фирмы и эксперты.

При разработке бизнес-плана подлежат взаимному учету интересы всех участвующих сторон:

- заказчика (клиента) бизнес-плана, являющегося самостоятельным инвестором и использующего привлеченный капитал посредством акционирования, займа, выпуска облигаций и т.п.;
- муниципальных органов, определяющих потребности и приоритеты в строительстве объектов в соответствии с общей концепцией развития, формирующих проектное задание, рассматривающих заявки и оформляющих соответствующие документы (например, землеотводные), планирующих налоговые поступления в бюджет, участвующих в надзоре за реализацией;
- подрядных фирм, детализирующих концепцию бизнес-плана, осуществляющих технические изыскания, проектирование, составление сметной документации, авторский надзор за строительством, монтажом оборудования, запуском технологического процесса и т.п., сдачу объекта заказчику;
- потребителя, использующего продукцию или услуги.

План бизнеса используют и как инструмент проведения деловых переговоров. При подготовке плана предприниматель должен конкретно указать, что он хочет получить от заказчика или инвестора, но и ясно показать, что он готов отдать.

Сущность планирования. Планирование - это деятельность, заключающаяся в разработке и практическом осуществлении планов, определяющих будущее состояние экономической системы, путей способов и средств его достижения. С точки зрения предприятия, на микроэкономическом уровне, планирование - это способ осуществления действия, основанный на сознательных, волевых решениях субъектов микроэкономики, механизм, который заменяет цены и рынок.

Существует две формы планирования деятельности фирмы:

- планирование деятельности фирмы на рынке;
- внутрифирменное планирование.

Как правило, эти аспекты планирования взаимосвязаны.

Необходимо отметить, что по-настоящему планирование может быть рациональным только тогда, когда отношения фирмы с контрагентами на рынке носят не случайный и разовый характер, а приобретают устойчивый и долговременный характер.

Планирование деятельности предприятия позволяет:

- осуществить четкую координацию предпринимаемых усилий по достижению поставленных целей;
- побудить руководителей конкретнее определить свои цели и пути их достижения;
- определить показатели деятельности фирмы, необходимые для последующего контроля;
- подготовить предприятие к внезапным изменениям рыночной конъюнктуры;
- четко формализовать обязанности и ответственность всех менеджеров фирмы.

Основным инструментом планирования фирмы является бизнес – план финансово-хозяйственной деятельности.

Понятие и задачи бизнес-плана. Бизнес-план – это план осуществления бизнес операции, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

Цель разработки бизнес-плана – спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Задачами бизнес-плана является:

- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения;
- определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- выбрать ассортимент и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям;
- оценить производственные и непроизводственные издержки;
- определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, стимулированию продаж, ценообразованию и т.п.;
- оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей и т.д.

Бизнес-план выполняет следующие основные функции, а именно:

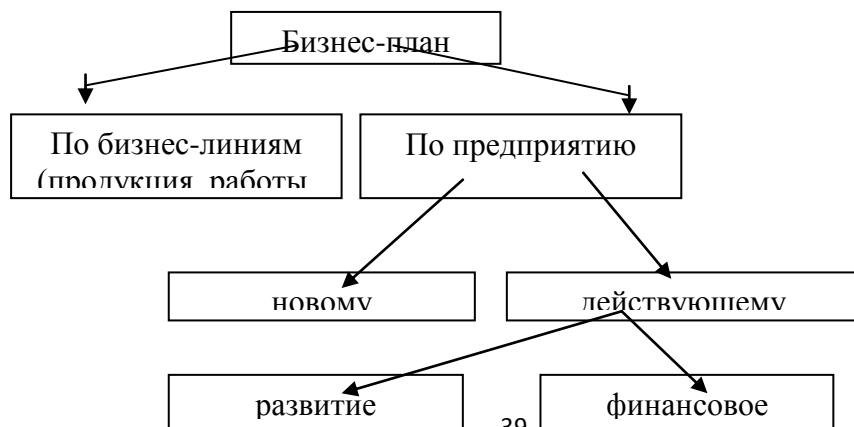
является инструментом, с помощью которого предприниматель может оценить фактические результаты деятельности за определенный период;

- может быть использован для разработки концепции ведения бизнеса в перспективе;
- является инструментом добывания финансовых ресурсов;
- представляет собой инструмент реализации стратегии предприятия.

Таким образом, бизнес-план позволяет проанализировать возможности деятельности предприятия и обосновать выбор приоритетных целей, т.е. определить стратегию функционирования фирмы.

Виды бизнес-планов. В зависимости от рыночной ситуации и цели составления бизнес-планы могут быть различны.

Вследствие этого бизнес-планы по объектам бизнеса можно классифицировать в соответствии со схемой, указанной ниже (Рисунок 1).



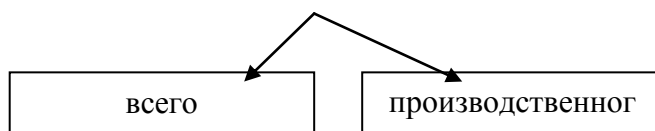


Рисунок 1 Виды бизнес-планов

Бизнес-планы разрабатываются в различных модификациях в зависимости от назначения: по бизнес – линиям (продукция, работы, услуги, технические решения), по предприятию в целом (новому или уже действующему). Бизнес-план может быть нацелен как на развитие предприятия, так и на его финансовое оздоровление. Также может планироваться деятельность всего предприятия или его отдельного подразделения.

*Структура и содержание бизнес-плана.* Необходимо отметить, что различные экономисты выделяют несколько разные структуры бизнес-планов, однако все они имеют приблизительно одинаковое строение. Такая структура представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура бизнес – планов в соответствии с типологией по объектам бизнеса

Раздел бизнес – плана	По бизнес – линиям	По предприятию		
		Новому	Действующему	
			Развитие	Финансовое оздоровление
1	2	3	4	5
Концепция бизнеса (резюме)	+	+	+	Общая характеристика предприятия
Ситуация в настоящее время и краткая информация о предприятии	+	+	+	Краткие сведения по плану финансового оздоровления
Характеристика объекта бизнеса	+	+	+	Анализ финансового состояния предприятия
Исследование и анализ рынка (рынки и конкуренция)	+	+	+	Мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержанию хозяйственной деятельности
Организационный план, в т.ч. правовое обеспечение	-	+	-	Рынок и конкуренция
Персонал и управление	+	+	+	Деятельность в сфере маркетинга предприятия
План производства	+	+	+	План производства
План маркетинговых действий (комплекс маркетинга)	+	+	+	Финансовый план
Потенциальные риски	+	+	+	
Финансовый план и финансовая стратегия	+	+	+	



Концепция бизнеса (резюме) – это сжатый, быстро читаемый обзор информации о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие, начиная свое дело или развивая имеющееся.

По сути, концепция является сокращенной версией самого бизнес – плана.

В резюме должны быть отражены следующие основные моменты:

- возможности для бизнеса;
- привлекательность бизнеса;
- важность для предприятия и региона;
- необходимые финансовые ресурсы (собственные или заемные);
- срок окупаемости проекта;
- возможный срок возврата заемных средств;
- условия инвестирования;
- ожидаемая прибыль и ее распределение

Порядок изложения концепции является достаточно свободным, однако ее необходимо начинать с главной цели предлагаемого бизнеса (как правило, получение прибыли) и назначения разрабатываемого бизнес-плана.

Концепция бизнеса (резюме) составляется в конце написания бизнес-плана, однако находится в начале.

В разделе, описывающем ситуацию в настоящее время и дающем краткую информацию о предприятии, отражаются следующие моменты:

- главные события, повлиявшие на появление идей по бизнес-плану;
- главные обстоятельства и проблемы стоящие перед менеджерами;
- состояние на рынке и положение, которого необходимо добиться
- и пр.

Далее в сжатой форме приводится основная информация о предприятии – дата основания, организационно – правовая форма, учредители, юридический адрес и т.п.

В разделе, характеризующем объект бизнеса, необходимо отметить направленность бизнес-плана (продукция, работы, услуги, создание нового предприятия, развитие действующего, финансовое оздоровление).

Также здесь необходимо отметить, важность товара для потребителей, его уникальность. Также желательно охарактеризовать функциональные возможности и особенности продукции.

Завершает раздел, описание ключевых факторов, которые должны определить успех предлагаемого бизнеса.

Исследования и анализ рынка направлены на выявление сегодняшних потребителей продукции, услуг и определение потенциальных. В этом разделе желательно определить приоритеты, которыми руководствуется потребитель при покупке: качество, цена, время и точность поставки, сервисное обслуживание и т.п.

Необходимо произвести сегментацию рынка, определить размеры и емкость рынков по продукции предприятия.

Следует проанализировать, как быстро продукция, услуги утвердятся на рынке и обосновать возможности его дальнейшего расширения, а также основные факторы, влияющие на это.

Также весьма важным является отслеживание и оценка конкурентов. Необходимо выявить и проанализировать их сильные и слабые стороны.

Необходимо определить возможный объем продаж в натуральном и денежном выражении.

Организационный план разрабатывается только при создании нового предприятия.

Здесь необходимо привести организационную структуру предприятия, в которой четко определены должностные инструкции ведущих менеджеров, их роль в управленческом процессе, а также определяется, как будет осуществляться взаимодействие служб и подразделений.

Кроме этого желательно указать такие факторы как потребность в рабочей силе, условиях труда, организации оплаты труда и т.п.

Подразделом организационного плана является правовое обеспечение деятельности предприятия, в котором приводится вся информация о правовых аспектах деятельности (сведения о регистрации, учредительные документы, форма собственности, законодательные ограничения, патентная защита и т.п.).

В разделе Персонал и управление следует привести информацию о менеджерах и охарактеризовать их управленческие возможности.

Желательным здесь является разработка штатного расписания.

План производства отражает производственный процесс. Если отдельные операции поручаются субподрядчику, то это должно быть указано.

Целесообразно представить производственный процесс с указанием его структуры по трудоемкости.

Необходимо отразить потребность в производственных помещениях и их площадь, а также производственную площадь предприятия, необходимо указать потребность в дополнительном оборудовании и материальных ресурсах.

По возможности здесь описывается система охраны окружающей среды, утилизации отходов, обеспечения безопасности жизнедеятельности.

Раздел заканчивается расчетом издержек производства и себестоимости производимой продукции.

Особым разделом может быть выделен инвестиционный план, где отражается потребность в инвестициях, а также указывается, за счет каких средств будет осуществлено финансирование проекта (собственные и/или заемные средства) и т.п.

План маркетинга – это план мероприятий по достижению намечаемого объема продаж и получению максимальной прибыли путем удовлетворения рыночных потребностей.

Необходимо отразить маркетинговую стратегию развития предприятия.

Разрабатывая эту стратегию, целесообразно учесть влияние внешнего окружения (тенденции изменения технологий, запросов и мотивации потребителей и т.д.) в целях адаптации предприятия к меняющимся рыночным условиям путем разработки комплекса маркетинга, включающего товарную, ценовую, сбытовую политику и сервисное обслуживание.

Особое место уделяется стратегии ценообразования, которая базируется на следующих методах:

- полных затрат;
- усредненных затрат;
- предельных затрат;
- стандартных издержек производства;
- прямых затрат (целевой нормы прибыли).

Раздел, описывающий потенциальные риски особенно важен, так как фактор риска оказывает большое влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

Следует учитывать, как минимум, следующие виды рисков:

- производственные, связанные с различными нарушениями в производственном процессе или процессе поставок сырья, материалов и комплектующих;
- коммерческие, связанные с реализацией продукции на рынке не в полном объеме;
- финансовые риски, которые вызываются инфляционными процессами, неплатежами, колебаниями валютных курсов и т.п.;
- риски, связанные с форс-мажорными обстоятельствами, которые могут быть вызваны непредвиденными обстоятельствами (от смены политического курса до стихийных бедствий);

Методы снижения влияния рисков различны, однако наиболее действенным является коммерческое страхования, создание резервного фонда и функционирование предприятия с большим запасом финансовой прочности.

Важной частью практически любого бизнес-плана является финансовый план.

Цель финансового плана определить эффективность предлагаемого бизнеса.

В данном разделе необходимо отразить:

- общую потребность в инвестициях;
- источники финансирования;
- план доходов и расходов;
- баланс денежных расходов и поступлений;
- потребность в оборотном капитале;
- срок окупаемости проекта;
- отчет по прибыли
- необходимые финансовые показатели.

Особое место в финансовом плане следует уделить расчету безубыточности и запаса финансовой прочности.

Запас финансовой прочности представляет собой разницу объема продаж анализируемого года и объема точки безубыточности. Если разрабатывается план финансового оздоровления, то в этом разделе необходимо рассчитать показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

#### **Контрольные вопросы:**

1. Раскройте содержание внутрифирменного планирования.
2. По каким основным классификационным признакам могут быть систематизированы все виды внутрифирменного и корпоративного планирования?
3. Что представляет собой бизнес-план. Для чего он нужен?
4. Сущность планирования на предприятии
5. Назовите цели и задачи бизнес-плана
6. Охарактеризуйте каждый раздел бизнес-плана.

### **Тема 5 Финансирование предпринимательской деятельности**

#### **План**

1. Финансовая среда предприятия.
2. Источники формирования и финансирования предпринимательской деятельности.
3. Кредитование предпринимательской деятельности.
4. Лизинговые операции в предпринимательстве.
5. Факторинг в предпринимательстве.

*Финансовая среда предприятия.* Финансирование предпринимательской деятельности — это совокупность форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства. Под финансированием понимается процесс образования капитала фирмы во всех его формах. Понятие «*финансирование*» тесно связано с понятием «*инвестирование*»: если финансирование — это формирование денежных средств, то инвестирование — это их использование.

Оба понятия взаимосвязаны, но первое предшествует второму. Фирме невозможно планировать какие-либо инвестиции, не имея источников финансирования. Вместе с тем образование финансовых средств фирмы происходит, как правило, с учетом плана их использования.

При выборе источников финансирования необходимо решить следующие задачи:

1. определить потребность в капитале
2. определить оптимальную структуру капитала
3. обеспечить постоянную платежеспособность предприятия, а, следовательно, его финансовую устойчивость
4. снизить расходы на финансирование хозяйственной деятельности
5. максимизировать прибыльность использования собственных и заемных финансовых средств

Финансирование может быть внутренним и внешним. Внутренние финансовые ресурсы образуются в процессе хозяйственной деятельности организаций. Уровень самофинансирования предприятия зависит не только от его внутренних возможностей, но и от внешней среды (налоговой, бюджетной, таможенной, денежно-кредитной политики государства).

Основные формы внутреннего финансирования — это:

1. В составе внутренних источников основное место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении фирмы, которая распределяется на цели накопления и потребления. Прибыль используется на развитие производства, прибыль, направляемая на потребление, используется для решения социальных задач.
2. Источником финансирования являются доходы, получаемые от внереализационных операций за вычетом расходов на их осуществление.
3. Важную роль в составе внутренних источников играют также амортизационные отчисления, которые представляют собой денежное выражение стоимости износа основных средств и нематериальных активов.
4. Источником финансирования являются льготы по налогу на прибыль, которые могут получать организации в соответствии с действующим законодательством.

Внешнее финансирование означает, что капитал был предоставлен предпринимательской фирме из внешних источников. Основные формы внешнего финансирования — это:

1. эмиссия ценных бумаг
2. привлечение кредитов
3. бюджетные ассигнования
4. получение безвозмездной финансовой помощи и др.

Привлечение заемных средств позволяет фирме ускорять оборачиваемость оборотных средств, увеличивать объемы совершаемых кредитных операций. Но финансирование на основе заемного капитала не столь выгодно, т.к. кредиторы предоставляют денежные средства на условиях платности и возвратности.

Финансовая среда складывается из микросреды и макросреды. Микросреда представляется силами, имеющими непосредственное отношение к самой фирме и ее возможностям по обслуживанию клиентуры. Макросреда представляется силами более широкого социального плана, которые оказывают влияние на микросреду.

Основными составляющими микросреды являются:

1. Поставщики - деловые фирмы и отдельные лица, обеспечивающие компанию и ее конкурентов материальными ресурсами, необходимыми для производства конкретных товаров и услуг.
2. Посредники - фирмы, помогающие компании в продвижении, сбыте и распределении ее товаров среди клиентуры.
3. Клиентура - фирма может выступать на 5-ти типах клиентурских рынков:
  - Потребительский рынок - это отдельные лица или домохозяйства, приобретающие товары или услуги для личного потребления.
  - Рынок производителей - это организации, приобретающие товары и услуги для использования их в процессе производства.
  - Рынок промежуточных продавцов - это организации, приобретающие товары или услуги для последующей продажи и с прибылью для себя.
  - Рынок государственных учреждений - это государственные учреждения, приобретающие товары и услуги либо для последующего их использования в собственной государственной сфере, либо для передачи этих товаров тем, кто в них нуждается.
  - Международный рынок - покупатели находятся за рубежом.
4. Конкуренты - лучшим способом изучения конкурентов является проведение исследования, каким образом люди принимают решение о покупке конкретного товара, выпускаемого фирмой.
5. Контактная аудитория-это любая группа, которая проявляет реальный или потенциальный интерес к организации или оказывает влияние на ее способность достигать поставленных целей.

Контактная аудитория может либо способствовать, либо противодействовать усилиям фирмы по обслуживанию рынков.

Различают следующие виды аудитории:

- благотворительная аудитория-это группа, интерес которой к фирме носит благотворительный характер (например, страховательный);
- искомая аудитория-это группа, чьей заинтересованности фирма ищет, но не всегда находит (например, СМИ);
- нежелательная аудитория-группа, интерес которой фирма старается не привлекать, но вынуждена считаться с ним, если он проявляется.

Любая фирма действует в окружении контактных аудиторий 7 типов:

1. Финансовые круги оказывают влияние на способность фирмы обеспечивать себя капиталом (банки, инвестиционные компании, фондовые биржи и другие). Фирма добивается благорасположения этих аудиторий, публикует годовые отчеты, дает ответы на вопросы и предоставляет прочие доказательства своей финансовой устойчивости.
2. Контактная аудитория средств информации. Фирма заинтересована, чтобы СМИ больше и лучше освещали ее деятельность посредством статей о качестве продукции, ее потребительских свойствах, совершенствах технологий, благотворительной деятельности и прочее.
3. Контактная аудитория государственных учреждений.
4. Гражданские группы. Маркетинговые решения, принятые фирмой могут вызвать вопросы со стороны организаций-потребителей, групп защитников окружающей среды и других.
5. Местная контактная аудитория - окрестные зрители.
6. Широкая публика. Задача фирмы состоит в том, чтобы создать благоприятное мнение о фирме у широкой публики.
7. Внутренняя контактная аудитория (работники, служащие, добровольные помощники, управляющие, члены совета директоров).

К факторам, составляющим макросреду, относят:

- Основные составляющие демографической среды (смертность, рождаемость и прочее).
- Экономическая среда (покупательная способность, уровень доходов, цен и сбережений, стоимость кредитов, уровень безработицы).
- Природная среда.
- Научно-техническая среда (ускорение НТП, рост финансирования НИОКР, государственный контроль за безопасностью товаров и прочее).
- Политическая среда (правовой уклад, изменчивость законодательной базы, регулирование предпринимательской деятельности).
- Культурная среда.

*Источники формирования и финансирования предпринимательской деятельности.* Для правильной организации финансирования предпринимательской деятельности следует классифицировать источники финансирования. В Казахстане все источники финансирования предпринимательской деятельности делятся на четыре группы:

- 1) собственные средства предприятий и организаций;
- 2) заемные средства;
- 3) привлеченные средства;
- 4) средства государственного бюджета.

В зарубежной практике отдельно классифицируют средства предприятия и источники финансирования его деятельности. Поскольку эти вопросы тесно взаимосвязаны, рассмотрим их более подробно. Структура собственного капитала предприятия представлена на рисунке 2.

Собственный капитал предприятия

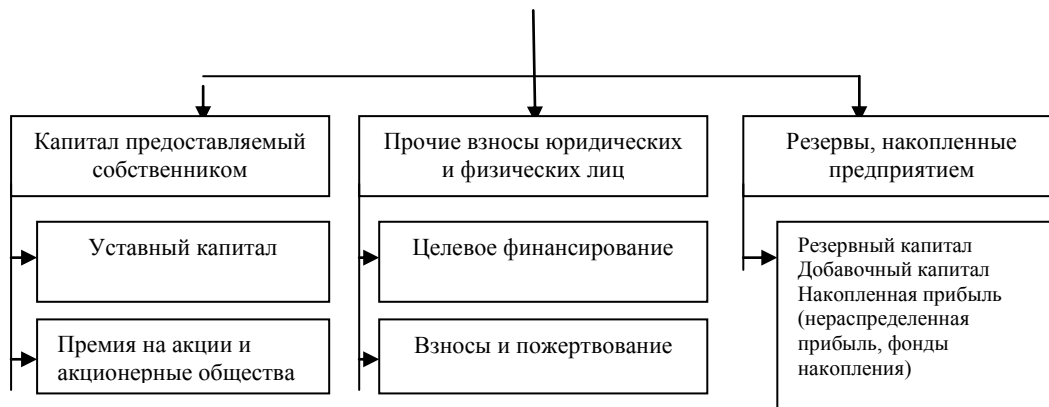


Рисунок 2 Структура собственного капитала предприятия представлена

Существует еще один вариант классификации средств предприятия, где все средства делятся на собственные и привлеченные.

К собственным средствам предприятия в этом случае относятся:

- ✓ уставный капитал (средства от продажи акций и паевые взносы участников или учредителей);
- ✓ выручка от реализации;
- ✓ амортизационные отчисления;
- ✓ чистая прибыль предприятия;
- ✓ резервы, накопленные предприятием;
- ✓ прочие взносы юридических и физических лиц (целевое финансирование, пожертвования, благотворительные взносы).

К привлеченным средствам относятся:

- ✓ ссуды банков;
- ✓ заемные средства, полученные от выпуска облигаций;
- ✓ средства, полученные от выпуска акций и других ценных бумаг;
- ✓ кредиторская задолженность.

В зарубежной практике существуют различные подходы к классификации источников финансирования деятельности предприятия.

Согласно одному варианту все источники финансирования делятся на внутренние и внешние.

К внутренним источникам финансирования относятся собственные средства предприятия.

К внешним источникам относятся:

- ✓ ссуды банков;
- ✓ заемные средства;
- ✓ средства от продажи облигаций и других ценных бумаг;
- ✓ кредиторская задолженность и др.

Существует вариант деления источников финансирования на:

1) внутренние источники — это расходы, которые предприятие финансирует за счет чистой прибыли;

2) краткосрочные финансовые средства — это средства, используемые для выплаты заработной платы, оплаты сырья и материалов, различных текущих расходов. Формы реализации источников финансирования в этом случае могут быть следующими:

✓ банковский овердрафт — сумма, получаемая в банке сверх остатка на текущем счете. Овердрафт подлежит оплате по требованию банка. Обычно это наиболее дешевая форма займа, величина процентов по нему не превышает 1—2% базисной учетной ставки банка;

✓ переводный вексель (тратта) — денежный документ, согласно которому покупатель обязуется уплатить продавцу определенную сумму в установленный сторонами срок. Банк учитывает векселя, предоставляя их владельцам заем на период до их погашения. В качестве платы за выданный заем по векселю банк взимает дисконт

(процент), величина которого ежедневно меняется. Переводные векселя наиболее часто применяются во внешнеторговых платежах;

✓ акцептный кредит применяется, когда банк принимает к оплате вексель, выписанный на имя его клиентов (перепродажа права на взыскание долгов — факторинг). В этом случае банк выплачивает кредитору стоимость векселя за вычетом дисконта, а по истечении; срока его погашения взыскивает эту сумму с должника;

✓ коммерческий кредит — приобретение товаров или услуг с отсрочкой платежа на один — два месяца, а иногда и больше. Использование коммерческого кредита определяется конкретным видом хозяйственной деятельности. Обращение к нему зависит от скорости реализации товара и возможностей отсрочки платежей самого предприятия;

3) среднесрочные финансовые средства (от 2 до 5 лет) используются для оплаты машин, оборудования и научно-исследовательских работ.

Покупка предприятием в кредит машин, оборудования и транспортных средств происходит на фиксированных условиях под залог приобретаемых товаров с регулярным погашением кредита частями; К группе среднесрочных финансовых средств относится аренда машин и оборудования. Плата за пользование арендованными средствами ведется регулярными взносами, при этом право собственности никогда не переходит к должнику;

4) долгосрочные финансовые средства (сроком свыше 5 лет) используются для приобретения земли, недвижимости и долгосрочных инвестиций. Выделение средств этим путем осуществляется, как:

✓ долгосрочные (ипотечные) ссуды — предоставление страховыми компаниями или пенсионными фондами денежных средств под залог земельных участков, зданий сроком на 25 лет;

✓ облигации — долговые обязательства с установленным процентом и сроком погашения. Значительная часть облигаций имеет нарицательную стоимость;

✓ выпуск акций — получение денежных средств путем продажи различных видов акций в форме закрытой или открытой подписки.

Появление такой классификации источников связано с особенностями внутрифирменного планирования за рубежом, которое включает долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование.

При определении потребности в денежных ресурсах обязательно учитываются следующие моменты:

✓ для какой цели и на какой период (краткосрочный или долгосрочный) требуются денежные средства;

✓ с какой срочностью требуются средства;

✓ есть ли необходимые средства в рамках предприятия или придется обращаться к другим источникам;

✓ каковы затраты при уплате долгов. Только после детальной проработки всех пунктов делается выбор наиболее приемлемого источника денежных средств.

*Кредитование предпринимательской деятельности.* Одним из основных инструментов, обеспечивающих развитие предпринимательства, является кредитная поддержка предпринимательства. В современных условиях возрастает роль банковского кредита как главного инструмента привлечения финансовых ресурсов в этот сектор экономики. - Именно от банковской кредитной политики во многом будет зависеть успешное развитие предпринимательства.

В настоящее время казахстанские банки все больше обращают свое внимание на мелких и средних заемщиков. За последние годы практически все кредитные организации смогли существенно продвинуться в этом направлении, накопили значительный опыт работы с малыми и средними предпринимателями, при этом ряд кредитных организаций приступил к реализации специальных программ кредитования предпринимательства. В течение ближайших лет ожидается приход в сегмент кредитования предпринимательских фирм значительного числа банков.

В целях наиболее полного удовлетворения платежеспособного спроса на кредиты со стороны субъектов предпринимательства необходимо, по нашему мнению, разработать и

внедрить стандарты кредитования субъектов малого предпринимательства. Основой для разработки стандартов кредитования предпринимательства могут служить уже действующие и хорошо зарекомендовавшие себя на рынке программы, реализуемые кредитными организациями.

Во-первых, это опыт отдельных кредитных организаций - лидеров кредитования предпринимательства в Казахстане.

Во-вторых, опыт кредитных организаций, использующих при кредитовании предпринимательства механизм двухуровневого кредитования (работа не напрямую с малыми предприятиями, а через региональные банки).

В-третьих, практика кредитных организаций, осуществляющих кредитование предпринимательских фирм по стандартам ЕБРР.

Кредиты, предоставляемые предпринимательству, могут быть классифицированы по ряду признаков:

1. По способу предоставления кредиты, выданные фирмам, делятся на:

- стандартные;
- кредитные линии с лимитом выдачи;
- кредитные линии с лимитом задолженности;
- овердрафт;
- лизинг.

2. По направлениям использования (объектам кредитования) кредиты подразделяются следующим образом:

- на пополнение оборотных средств;
- на мелкие инвестиции;
- на финансирование оборотного капитала и инвестиционные цели;
- на оплату расчетных документов с расчетного счета клиента;
- на технологическое перевооружение;
- на покупку оборудования;
- на участие предпринимательства в национальных проектах.
- на приоритетные отраслевые направления, экономически наиболее значимые для региона.

3. По срокам кредитования можно выделить такие виды кредитов, как:

- краткосрочные (сроком от одного дня до года);
- среднесрочные (сроком от одного года до трех лет);
- долгосрочные (сроком свыше трех лет).

Данная классификация берется за основу при разработке проектов стандартов по основным видам кредитных продуктов, предлагаемых субъектам предпринимательства. При этом целесообразно, чтобы разработка указанных стандартов осуществлялась банками - лидерами рынка кредитования предпринимательства, практика работы которых могла бы служить образцом для других банков.

Внедрение разработанных стандартов, направленных на унификацию требований к кредитным продуктам для субъектов предпринимательства, будет способствовать повышению эффективности процессов кредитования и доступности кредитов. Это, в свою очередь, повысит конкурентоспособность предпринимательства, увеличит общее количество действующих субъектов предпринимательства, что, в конечном счете, будет способствовать развитию самозанятости населения, увеличению доли производимых малыми предприятиями товаров, работ и услуг в валовом внутреннем продукте, налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов РК и местных бюджетов.

Перед тем как обратиться в банк фирма, выходящая на рынок с новым товаром или услугой, обычно сама оценивает свои инвестиционные проекты и выбирает из них самые эффективные. Банк смотрит расчеты, подготовленные специалистами фирмы, и делает выводы на основе построения собственных моделей. В случае принятия решения о кредитовании банк заключает с фирмой кредитный договор, где фиксируются суммы выдаваемых ссуд, сроки и порядок их использования и погашения, процентные ставки и другие выплаты за кредит, формы обеспечения



обязательств и т.д. Условно, все проекты по видам финансирования делятся на инвестиционное кредитование (кредитная линия по нецелевому кредиту) и проектное финансирование (кредитная линия по целевому кредиту). При инвестиционном кредитовании источником возврата средств является вся хозяйственная деятельность заемщика, включая доход, который приносят проект. При проектном финансировании источником погашения средств кредита является сам проект. Проектное финансирование более рискованно по сравнению с обычным инвестиционным кредитованием. Предпочтения отдаются так называемым конечным проектам, когда основной объем инвестиций уже осуществлен за счет собственных средств, и требуется кредит на завершение производства и выпуска продукта или услуги на рынок. Считается, что фирме рационально брать кредит по частям и на меньший срок каждая и заключать с кредитором соглашение о выделении "кредитной линии" (иными словами, лимита суммы кредитов, кредитного "потолка"), поскольку уменьшает стоимость и облегчает обслуживание кредита и попросту делает более реальным вообще получение кредита. Тем не менее, данный метод является рискованным и практически недоступным малым инновационным фирмам, поскольку для них единственной формой обеспечения обязательств является их собственность (недвижимость, товары, оборудование), т.е. в случае неудачи они могут разориться.

Принципы банковского кредитования:

1. Принцип срочности. У кредита есть срок до которого он д.б. погашен. 2 группы: а) кредиты, имеющие конкретный срок погашения и б) кредиты, предоставляемые до востребования их банком (онкольные кредиты). в соотв. с росс. закон-м. Если срок погашения кредита в договоре не указан, то заемщик должен погасить кредит в течение 30 дней после требования кредитора, но условиями кред. договоров м.б. оговорен иной срок возврата средств.

2. Принцип возвратности. Кредит должен быть возвращен по наступлению срока или по требованию банка. Существуют следующие схемы возврата кредита и уплаты процентов:

- Вся сумма долга вместе с процентами возвращается одновременно без промежуточных выплат (используется при коротких сроках кредитования).

- Сумма долга выплачивается по окончании срока кредита, а проценты – согласно графику в течение кредитного периода. Выплата процентов может быть равномерной и неравномерной в зависимости от темпов поступления выручки от заемщика.

- Выплата суммы кредита и процентов осуществляется в течение кредитного периода равномерно или неравномерно. В этом случае процентные выплаты по объему будут с каждым разом уменьшаться, для выплат по процентам и погашения долга заемщик может использовать платежное поручение, чек, аккредитив, инкассовое поручение, платежное требование.

3. Принцип платности. Процентная ставка может быть двух видов: (а) фиксированная (на весь срок кредита) и (б) плавающая (используется при длительных сроках кредитования, значительной неустойчивости экономики и высоких темпах инфляции). Весь кредитный период делится на ряд процентных периодов, причем процентная ставка устанавливается для 1-го периода времени. После истечения 1-го периода времени стороны должны договориться о размере процентной ставки на следующий период. Если стороны не договорятся – заемщик досрочно погашает кредит и банк выставляет сумму упущенной выгоды (иск). Можно в самом начале при подписании кредитного договора оговорить принцип определения ставки на следующие периоды времени. В качестве ориентиров могут выступать проценты по государственным ценным бумагам и процентные ставки межбанковского кредитного рынка.

4. Принцип обеспеченности. Кредит может быть и без обеспечения (бланковый или доверительный, от английского "blank" - чистый) преимущественно в том случае, когда банк хорошо знает заемщика или заемщик – один из учредителей банка.

5. Принцип дифференцированности. Банк по разному подходит к разным заемщикам. *Лизинговые операции в предпринимательстве.* Современный лизинг характеризуется значительным разнообразием видов, которые представлены в его формах и используются при моделировании соглашений о лизинговом обслуживании.

Лизинговые сделки классифицируются по различным признакам.

1. Состав участников:

– прямой лизинг (англ. direct leasing), при котором собственник имущества самостоятельно сдает объект в лизинг (двусторонняя сделка). Данный вид лизинга имеет небольшой удельный вес в общем количестве заключаемых соглашений (не более 5—7 %). Разновидностью прямого лизинга является возвратный лизинг, при котором лизинговая компания покупает у владельца оборудование (объект лизинга) и затем предоставляет его ему же на условиях лизинга;

– косвенный лизинг (англ. indirect leasing), при котором передача имущества происходит через посредника. В такой сделке четко разделены функции поставщика, лизингодателя и лизингополучателя, поэтому ее называют классической. Разновидностями косвенного лизинга являются многосторонние сделки с участием множества сторон: акционерный лизинг (с участием нескольких лизингодателей), раздельный лизинг (с привлечением значительного числа финансирующих банков).

#### 2. Тип имущества:

– лизинг движимого имущества (оборудование, техника, автомобили, суда, самолеты и т.п.);

– лизинг недвижимого имущества (здания, сооружения).

В названных видах лизинга выделяют лизинг нового и бывшего в употреблении имущества.

#### 3. Степень окупаемости и условия амортизации:

– финансовый лизинг, при котором в течение времени действия договора лизингодателю выплачивается вся стоимость имущества (происходит его полная амортизация или большая часть). Финансовый лизинг требует больших финансовых ресурсов и осуществляется в сотрудничестве с банками;

– оперативный лизинг, при котором за срок действия договора лизингодателю выплачивается часть стоимости объекта лизинга и происходит его частичная амортизация. Передача имущества осуществляется на срок, меньший, чем период его амортизации. Объектом такого лизинга обычно является оборудование с высокими темпами морального износа.

#### 4. Объем обслуживания:

– чистый лизинг (от англ. net leasing), когда все обслуживание объекта лизинга берет на себя лизингополучатель. Лизингополучатель переводит лизингодателю чистые (нетто) платежи;

– лизинг с полным набором услуг, или мокрый лизинг (от англ. wet leasing), когда полное обслуживание объекта лизинга возлагается на лизингодателя. Мокрый лизинг используют, как правило, лизингодатели — изготовители оборудования, поскольку имеют для этого необходимые условия: квалифицированный персонал, знание конструктивной модели и ее особенностей, наличие комплектующих и запасных частей и т.д.;

– лизинг с частичным набором услуг, при котором на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию объекта лизинга.

#### 5. Тип финансирования:

– срочный лизинг, когда имеет место разовая сделка на объект лизинга;

– возобновляемый лизинг, при котором после истечения срока договора на объект лизинга договор продлевается на следующий очередной срок. При этом объект лизинга меняется по желанию лизингополучателя на новый или более совершенный образец. Количество объектов и сроки их использования заранее не устанавливаются. Все расходы по замене осуществляются за счет лизингополучателя. В рамках возобновляемого лизинга возможна также последовательная замена технологически связанного оборудования в рамках одного технологического процесса в соответствии с производственными потребностями лизингополучателя. Разновидностью возобновляемого лизинга является генеральный лизинг, который позволяет открыть так называемую лизинговую линию (lease line), т.е. по мере необходимости дополнить список оборудования без заключения новых контрактов.

#### 6. Сектор рынка:

– внутренний лизинг, где все участники сделки являются резидентами одной страны;

– международный лизинг, при котором хотя бы одна из сторон является резидентом другой страны.

#### 7. Отношение к налоговым и амортизационным льготам:

– действительный лизинг — сделки, опосредующие лизинговые отношения и позволяющие лизингодателю получить льготы в форме инвестиционной скидки и ускоренной амортизации, а лизингополучателю — уменьшить налогооблагаемый доход на сумму лизинговых платежей;

– фиктивный лизинг — сделки притворного характера, заключаемые с целью получения необоснованных амортизационных и налоговых льгот.

#### 8. Характер лизинговых платежей:

– лизинг с денежным платежом, когда все платежи осуществляются в денежной форме;

– лизинг с компенсационным платежом, или компенсационный лизинг, предусматривающий платежи в форме товаров, произведенных на полученном в лизинг оборудовании, или путем оказания встречных услуг;

лизинг со смешанным платежом, характеризующийся комбинацией денежных и компенсационных платежей

*Факторинг в предпринимательстве.* С середины XX века в мировой практике получил широкое распространение такой финансовый продукт как факторинг. Еще в 1968 году была организована Factors Chain International (FCI), которая стала крупнейшей в мире факторинговой ассоциацией с 190 членами из более чем 50 стран мира. Кроме этого на международном уровне была принята Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге» (UNIDROIT Convention on International Factoring). 31 января 2002 года Генеральная Ассамблея ООН приняла резолюцию № 56/81 о регулировании переуступки дебиторской задолженности в международной торговле. В Казахстане же факторинг как финансовый инструмент для бизнеса только начинает развиваться и завоевывать свою долю на рынке финансовых услуг.

Факторинг — это комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Комплекс финансовых услуг включает в себя финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и работу с дебиторами по своевременной оплате. Факторинг дает возможность покупателю отсрочить платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар сразу после его поставки.

В конвенции УНИДРУА «О международном факторинге» (UNIDROIT Convention on International Factoring) «под факторинговым контрактом понимается контракт, заключенный между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (финансовым агентом), в соответствии с которым:

1) Поставщик должен или может уступать финансовому агенту денежные требования, вытекающие из контрактов купли-продажи товаров, заключаемых между поставщиком и его покупателями (должниками), за исключением контрактов, которые относятся к товарам, приобретаемым преимущественно для личного, семейного и домашнего использования.

2) Финансовый агент выполняет, по меньшей мере, две из следующих функций:

- финансирование поставщика, включая заем и предварительный платеж; ведение учета (бухгалтерских книг) по причитающимся суммам;
- предъявление к оплате денежных требований;
- защита от неплатежеспособности должников.

3) Должники должны быть уведомлены о состоявшейся уступке требования».

Конвенция подписана 14 государствами, ратифицирована Италией, Нигерией и Францией и вступила в силу в 1995 году. Положения, закрепленные в ней, используются законодателями многих стран в качестве основы при разработке специального правового регулирования этого вида договоров. Материалы конвенции использовались и российскими законодателями при принятии соответствующих норм Гражданского кодекса.

Схема факторинга выглядит достаточно просто (Схема 2). Поставщик отгружает продукцию покупателю на условиях отсрочки платежа. Накладные передаются в

факторинговую компанию. Она в свою очередь платит компании по накладным за отгруженный товар от 50% до 95% долга покупателя (размер этой суммы зависит от величины сделки, продолжительности отсрочки оплаты, рисков, связанных с работой клиента, и количества отгружаемого товара). Позже покупатель переводит на счет факторинговой компании деньги в размере стоимости товаров, поставленных компанией на условиях отсрочки платежа. После этого факторинговая компания переводит остаток суммы поставщику. При покупке счетов факторинговая компания (Фактор) проводит анализ платежеспособности и добросовестности Покупателя, ибо риски Фактора связанные с неоплатой счетов относятся именно к Покупателю, а не к Поставщику. Конечно, Фактор производит проверку и Поставщика, так как существует риск предоставления им поддельных документов по поставкам, что может повлечь за собой финансовые потери Фактора. Во избежание появления “плохих долгов” от покупки некоторых счетов или долгов отдельных Покупателей Фактор может отказаться, либо предложить соглашение о покупке дебиторской задолженности с правом регресса, то есть обратного требования к Поставщику (Рисунок 3).



Рисунок 3 Схема факторинга.

Комиссия, которую взимает факторинговая компания, обычно включает в себя:

- процент от оборота поставщика;
- фиксированный сбор за обработку документов по каждой поставке;
- процент за пользование денежными ресурсами (полностью относится на себестоимость продукции);
- помимо этого факторинговая компания может взимать и другие платежи, например, за каждый день просрочки платежа покупателями.

Основные виды факторинговых сделок:

#### 1. Внутренний (*domestic factoring*) и внешний факторинг (*international factoring*)

Факторинг называется *внутренним*, если стороны по договору купли-продажи, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране. В операциях внутреннего факторинга обычно участвуют три стороны: Поставщик, Покупатель и Фактор. Если же Поставщик и Покупатель являются резидентами разных государств, то речь идет о международном факторинге (*international factoring*).

Факторинг называется *внешним* (чаще используется название международный), если поставщик и его клиент являются резидентами разных государств. При обслуживании таких поставок в большинстве случаев используется схема косвенного факторинга, при котором происходит распределение обязанностей между двумя факторинговыми компаниями: факторинговая компания в стране продавца берет на себя финансирование экспортера, а факторинговая компания в стране покупателя принимает на себя кредитные

риски и берется за инкассацию дебиторской задолженности. (рисунок 4)

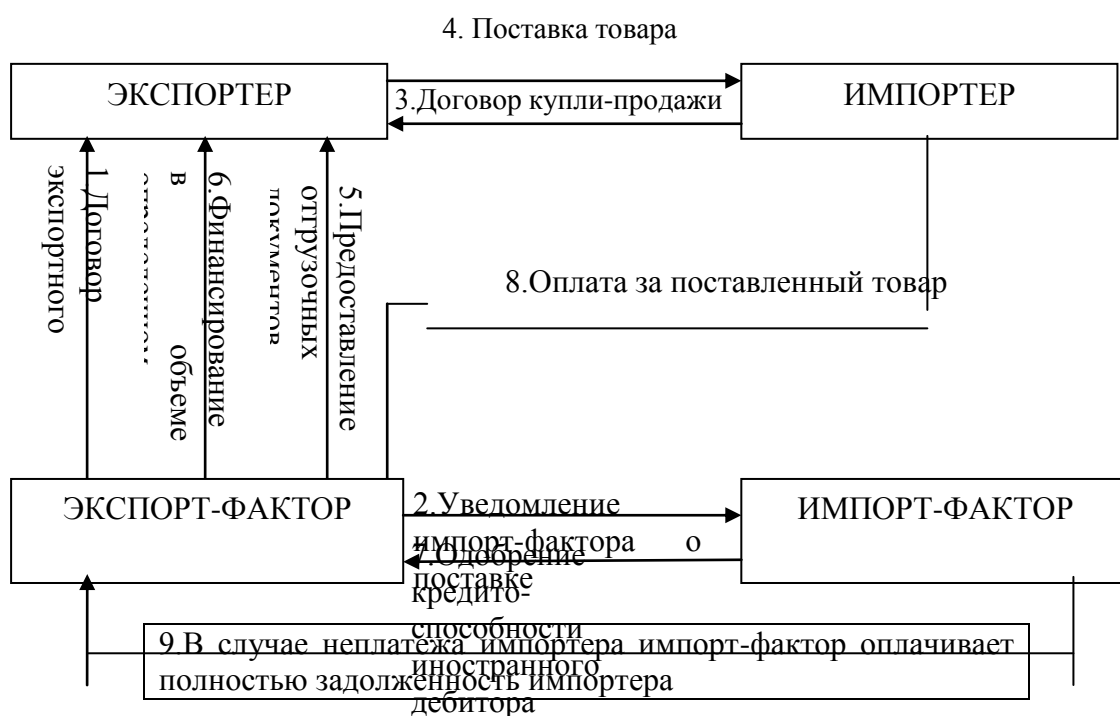


Рисунок 4 Схема международного факторинга

Использование факторинга в международной торговле может быть очень выгодно в случаях, когда торговля осуществляется между странами с существенными различиями в их экономических и правовых системах. Поскольку факторинговая компания страны импортера обладает более полной информацией о платежеспособности компаний своей страны, это позволяет ей объективно оценивать надежность покупателей. Если импортфактор соглашается работать по схеме международного факторинга, то он автоматически принимает на себя риск неплатежеспособности импортера, тем самым гарантирует полную возвратность средств.

Кроме того, экспортер вынужден подстраховываться на случай резкого скачка курса валют. Используя факторинг, экспортер получает значительную часть от стоимости проданного товара сразу после отгрузки, таким образом снимая с себя валютный риск. Международный факторинг может осуществляться и без посредничества импорт-фактора, в этом случае схема взаимодействия контрагентов аналогична классическому факторинговому взаимодействию.

## 2. Факторинг с регрессом (*recourse factoring*) и без регресса (*non recourse factoring*)

В случае факторинга с регрессом факторинговая компания, не получив денег с покупателей, имеет право через определенный срок потребовать их с поставщика. В этом случае факторинговая компания берет на себя ликвидный риск (риск неуплаты в срок), но кредитный риск остается на поставщике. Денежные требования в случае факторинга с регрессом выступают, по сути, обеспечением краткосрочного финансирования. В случае безрегрессного факторинга риск неуплаты со стороны дебиторов полностью переходит к факторинговой компании. В развитых странах преимущественное развитие получила безрегрессная схема финансирования: в Италии, например, доля безрегрессного факторинга — 69%, в США — 73%.

Обычно факторинговые компании принимают на факторинговое обслуживание без регресса более надежных дебиторов. При этом факторинг с регрессом обычно не предполагает уведомления дебиторов о переуступке прав денежного требования. В мире

внутренний факторинг чаще бывает с регрессом, чем внешний. В странах Восточной Европы 66% внутреннего и 35% внешнего факторинга заключено с регрессом.

### 3. Факторинг открытый (*disclosed factoring*) и закрытый (*undisclosed factoring*)

При открытом факторинге покупатель уведомлен о том, что в сделке участвует лицо-фактор, и осуществляет платежи на его счет, выполняя тем самым свои обязательства по договору поставки. В случае же закрытого факторинга покупателя не ставят в известность о наличии договора факторингового обслуживания, и он продолжает осуществлять платежи поставщику, который, в свою очередь, направляет их в пользу фактора. В мировой практике факторинг без регресса обычно бывает открытым, факторинг с регрессом как открытым, так и закрытым.

### Контрольные вопросы:

1. В чем сущность финансирования предпринимательской деятельности?
2. Охарактеризуйте внешнее и внутреннее финансирования предпринимательской деятельности
3. Назовите основные формы внутреннего финансирования
4. Назовите основные формы внешнего финансирования
5. На какие группы делятся все источники финансирования предпринимательской деятельности?
6. Опишите основные принципы кредитования предпринимательской деятельности
7. В чем суть факторинга и лизинга в предпринимательской деятельности?

## Тема 6: Кадровое обеспечение в предпринимательской деятельности

### План

1. Формирование трудовых ресурсов в предпринимательской деятельности.
2. Персонал предприятия и его структура.
3. Методика оценки и управления персоналом.
4. Кадровая политика.

*Формирование трудовых ресурсов в предпринимательской деятельности.* Важным участком деятельности, определяющим достижение стратегического успеха компании, является создание и функционирование гибких самонастраивающихся структур, которые обычно именуются командой.

Команда — это тщательно сформированный, хорошо управляемый, самоорганизующийся коллектив, быстро и эффективно реагирующий на любые изменения рыночной ситуации, решающий все задачи как единое целое.

Формирование требований к потенциальному трудовому коллективу. При ее формировании должно быть учтено следующее:

- каждый участник команды обязан осознавать цель, поставленную перед коллективом;
- команда функционирует как единый организм, и ответственность за результаты ее деятельности носит коллективный, а не индивидуальный характер;
- любой участник команды должен постоянно совершенствовать свою квалификацию, чтобы обладать универсальными, энциклопедическими в своей сфере знаниями и трудовыми навыками.
- Он должен быть способен в любое время подставить плечо нуждающемуся в этом члену коллектива, постоянно взаимодействовать с другими его представителями;
- управление командой осуществляется коллективно. За руководителем закрепляются функции координации и представления ее интересов во внешней сфере.

Создание эффективно действующей команды является необходимым условием успешной деятельности любого предприятия.

Поэтому подбор сотрудников — задача ответственная и одновременно творческая. Ее решение начинается с разработки комплекса требований к кандидатам, которые формируются исходя из должностных обязанностей.

Одной из важных задач, стоящих перед предпринимателем, является создание дееспособного коллектива сотрудников, т.е. обеспечение организации надежными и компетентными кадрами. Предпринимательская деятельность постоянно сопряжена с нестандартными ситуациями, которые очень часто требуют от работников неформального подхода для их разрешения. Поэтому для предпринимателя важно не только найти таких работников, но и сформировать квалифицированную команду. Чем больше людей работает на предпринимательской фирме, тем больший риск от принятого каждым из них решения. Поэтому руководителю важно уделять особое внимание кадровым вопросам.

Формирование квалифицированного персонала, совершенствование управления им являются одними из важнейших факторов предпринимательского успеха. Как указывает известный американский менеджер-предприниматель Ли Якокка, «все хозяйственные операции можно, в конечном счете свести к обозначению тремя словами: люди, продукт, прибыль. На первом месте стоят люди. Если у вас нет надежной команды, то посредством остальных факторов мало что удастся сделать».

Независимо от того, каким видом предпринимательской деятельности занимается фирма, при осуществлении любого дела необходимо подобрать квалифицированный персонал, т.е. грамотных, способных работников, иначе предпринимательская организация будет ненадежной, а ее деятельность неэффективной. Подбор команды — это искусство, необходимое предпринимателю для того, чтобы его фирма работала успешно. Практика предпринимательской деятельности свидетельствует, что значительного успеха добиваются только те предприниматели-руководители, которые смогли сформировать в своих организациях эффективно и слаженно действующую команду.

*Персонал предприятия и его структура.* Персонал предприятия — это совокупность физических лиц, состоящих с фирмой как юридическим лицом в отношениях, регулируемых договором найма. Он представляет собой коллектив работников с определенной структурой, соответствующей научно-техническому уровню производства, условиям обеспечения производства рабочей силой и установленным нормативно-правовым требованиям. Категория «персонал предприятия» характеризует кадровый потенциал, трудовые и человеческие ресурсы производства. Она отражает совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. В списочный состав включаются все работники, принятые на работу, связанную как с основной, так и с неосновной деятельностью предприятия.

Персонал фирмы и его изменения имеют определенные количественные, качественные и структурные характеристики.

Количественные характеристики персонала фирмы в первую очередь измеряются такими показателями, как списочная, явочная и среднесписочная численность работников. Списочная численность работников фирмы — это показатель численности работников списочного состава за определенную дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников. Явочная численность — это расчетное количество работников списочного состава, которые должны явиться на работу для выполнения производственного задания. Разница между явочным и списочным составом характеризует количество целодневных простоев (отпуска, болезни и т.д.).

Для определения численности работников за определенный период используется показатель среднесписочной численности. Он применяется для исчисления производительности труда, средней заработной платы, коэффициентов оборота, текучести кадров и ряда других показателей.

Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день

месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на число календарных дней месяца.

Кроме численности работников количественная характеристика трудового потенциала фирмы и ее внутренних подразделений может быть представлена и фондом ресурсов труда в человеко-днях или человеко-часах, который можно определить путем умножения среднесписочной численности работников на среднюю продолжительность рабочего периода в днях или часах.

Качественная характеристика персонала фирмы определяется степенью профессиональной и квалификационной пригодности ее работников для достижения целей фирмы и производства работ. Качественные характеристики персонала фирмы и качество труда оценить гораздо сложнее. В настоящее время нет единого понимания качества труда и качественной составляющей трудового потенциала рабочей силы. Основной круг параметров или характеристик, определяющих качество труда: экономические, личностные, организационно-технические и социально-культурные.

Структурная характеристика персонала фирмы определяется составом и количественным соотношением отдельных категорий и групп работников предприятия. В зависимости от выполняемых функций работники производственного предприятия разделяются на несколько категорий и групп. Работники торговли и общественного питания, жилищного хозяйства, медицинских и оздоровительных учреждений, учебных заведений и курсов, а также учреждений дошкольного воспитания и культуры, состоящих на балансе предприятия, относятся к непромышленному персоналу предприятия.

Персонал предприятия и его изменения имеют определенные количественные, качественные и структурные характеристики, которые могут быть с меньшей или большей степенью достоверности измерены и отражены следующими абсолютными и относительными показателями:

1. списочная и явочная численность работников предприятия и (или) его внутренних подразделений, отдельных категорий и групп на определенную дату;
2. среднесписочная численность работников предприятия и (или) его внутренних подразделений за определенный период;
3. удельный вес работников отдельных подразделений (групп, категорий) в общей численности работников предприятия;
4. темпы роста (прироста) численности работников предприятия за определенный период;
5. средний разряд рабочих предприятия;
6. удельный вес служащих, имеющих высшее или среднее специальное образование в общей численности служащих и (или) работников предприятия;
7. средний стаж работы по специальности руководителей и специалистов предприятия;
8. текучесть кадров;
9. фондовооруженность труда работников и (или) рабочих на предприятии и др.

Совокупность перечисленных и ряда других показателей может дать представление о количественном, качественном и структурном состоянии персонала предприятия и тенденциях его изменения для целей управления персоналом, в том числе планирования, анализа и разработки мероприятий по повышению эффективности использования трудовых ресурсов предприятия. Количественная характеристика трудовых ресурсов (персонала) предприятия в первую очередь измеряется такими показателями, как списочная явочная, и среднесписочная численность работников.

Списочная численность работников предприятия - это численность работников списочного состава на определенное число или дату с учетом принятых и выбывших за этот день работников. Явочная численность - это количество работников списочного состава, явившихся на работу.

Для определения численности работников за определенный период используется показатель среднесписочной численности. Он применяется для исчисления



производительности труда, средней заработной платы, коэффициентов оборота, текучести кадров и ряда других показателей.

Среднесписочная численность работников за месяц определяется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца, включая праздничные и выходные дни, и деления полученной суммы на количество календарных дней месяца. Для правильного определения среднесписочной численности работников необходимо вести ежедневный учет работников списочного состава с учетом приказов о приеме, переводе работников на другую работу и прекращение трудового договора.

Кроме численности работников количественная характеристика трудового потенциала предприятия и его внутренних подразделений может быть представлена и фондом ресурсов труда (Фрт) в человеко-днях или в человеко-часах, который можно определить путем умножения среднесписочной численности работников (Чсп) на среднюю продолжительность рабочего периода в днях или часах (Трв):

$$\text{Фрт} = \text{Чсп} * \text{Трв} \quad (1)$$

Формула расчета списочной численности рабочих

$$N_{\text{раб.списоч}} = \frac{T_{\text{год}}}{\text{ФРВ}_n \eta}, \text{ где}$$

где:

$T_{\text{год}}$  – планируемая годовая трудоемкость работ, выполненных рабочими чел/час.

$\text{ФРВ}_n$  – полный годовой фонд рабочего времени одного рабочего, час.

$\eta$  - коэффициент, учитывающий плановое увеличение норм выработки на одного рабочего.

$\text{ФРВ}_n = [\text{Дкг} - (\text{Дв} + \text{Дп} + \text{До})] \cdot \text{Тдн} - (\text{Дпв} + \text{Дпп} + \text{Допв}) \cdot t$  сокр.

$\text{Дкг}$  – количество календарных дней в году;

$\text{Дв}$  – выходные дни;

$\text{Дп}$  – праздничные дни;

$\text{До}$  – дни отпуска;

$\text{Тдн}$  – продолжительность рабочих смены в час;

$\text{Дпв}$  – дни празд – выходные;

$\text{Дпп}$  – дни предпраздничные;

$\text{Допв}$  – дни отпуска совпадающие с предпраздничными и предвыходными днями, определяется как среднее величина по фактическим графикам отпусков на предприятии.

$\text{ФРВ}_n = [\text{Дкг} - (\text{Дв} + \text{Дп} + \text{До} + \text{Ддо} + \text{Дб} + \text{Дго})] \cdot \text{Тдн} - (\text{Дпв} + \text{Дпп} + \text{Допв}) \cdot t$  сокр.

$\text{Ддо}$  – дни дополнительного отпуска;

$\text{Дб}$  – дни пропущенные по болезни принятые средней величине по фактически пропущенным дням по болезни за предыдущий период времени  $\text{Дб} \approx 12$  дней;

$\text{Дго}$  – дни на выполнение государственных и общественных обязанностей (вызов в милицию, военкомат).

*Методика оценки и управления персоналом.* Система оценки результативности труда должна обеспечивать точные и достоверные данные. Чем она строже и определенной, тем выше вероятность получить достоверные и точные данные. Специалисты рекомендуют создавать основу для такой системы в шесть этапов:

1. Установить стандарты результативности труда по каждому рабочему месту и критерии ее оценки.

2. Выработать политику проведения оценок результативности труда, то есть решить, когда, сколь часто и кому следует проводить оценку.

3. Обязать определенных лиц производить оценку результативности труда.

4. Вменить в обязанности лицам, производящим оценку, собирать данные по результативности труда работников.

5. Обсудить оценку с работником.

6. Принять решение и задокументировать оценку.

Одна из важнейших методических проблем - кто должен оценивать работника. В практике большинства фирм США этим занимается менеджер - управляющий. Кроме него в ряде случаев этим занимаются:

1. Комитет из нескольких контролеров. Такой подход имеет то преимущество, что он исключает предвзятость, возможную при проведении оценки одним начальником.

2. Коллеги оцениваемого. Чтобы эта система приносила плоды, необходимо, чтобы они знали уровень результативности его труда, верили друг другу и не стремились выиграть один у другого возможность повышения зарплаты и повышения по службе.

3. Подчиненные оцениваемого.

4. Кто-либо, не имеющий непосредственного отношения к рабочей ситуации. Этот вариант требует больших затрат, чем другие, и в основном используется для оценки работника на каком-либо очень важном посту. Возможно использование подобного варианта также в случаях, если необходимо бороться с обвинениями в предвзятости и предвзятости. Следует принять во внимание, что при использовании данного подхода лицо, производящее оценку, не будет иметь такого объема информации, как при предшествующих четырех вариантах.

5. Самооценка. В данном случае - работник оценивает себя при помощи методов, используемых другими оценщиками. Этот подход используется скорее для развития навыков самоанализа у работников, нежели для оценки результативности труда.

6. Использование комбинации перечисленных форм оценки: оценка контролера может быть подтверждена самооценкой, а результаты оценки начальником могут сравниваться с оценкой подчиненных или коллег. Двухстороннее (оценщик - оцениваемый) обсуждение результатов оценки дает хорошие предложения для высшего руководства.

Основным из всех рассмотренных подходов является *оценка подчиненных их руководителем*, но важнейшей целью оценки является выявление возможностей личного развития работника и тогда лучше использовать оценку начальником своих подчиненных в сочетании с другими методами.

Кроме установления качественных критериев, позволяющих дать объективную и достаточно полную характеристику деятельности управленческих работников, чрезвычайно важно оценить их количественно. К наиболее эффективным, достаточно распространенным и перспективным можно отнести *метод коллективного обсуждения кандидата на должность*. Этот экспертный метод полностью отвечает современным рекомендациям, хотя практически широко используется еще с начала XX в.

Достаточно распространены сегодня в кадровой работе *метод коэффициентов*, *балльный метод* и другие. Для текущих (оперативных) оценок управленческого работника и руководителя применяют *метод образца*, когда кандидат на должность сравнивается с реальным работником, взятым в качестве своеобразного эталона.

В целевых и плановых оценках (формирование состава резерва кадров на выдвижение, аттестация работников аппарата управления и др.), а также в текущих (оперативных) оценках в отечественной и зарубежной практике управления условно различают три группы методов: качественные, количественные и комбинированные.

К группе *качественных методов* обычно относят методы биографического описания, деловой характеристики, специального устного отзыва, эталона, а также оценки на основе обсуждения (дискуссии). Например, если правильно организовать процедуру оценки и учесть, что характеристика представляет собой совокупность оценок работника со стороны не только администрации, но и различных общественных организаций, то

методом деловой характеристики можно получить достаточно объективные результаты. Эти оценки соответствуют конкретному набору качеств.

Замечено, что методы биографического описания, устного отзыва и характеристик в хозяйственной практике чаще всего применяются при найме и перемещении работников, а методы эталона (оценка фактических качеств работника в сравнении с моделью) и дискуссий - преимущественно при назначении руководителей.

К *количественным методам* относят все методы с числовой оценкой уровня качеств работника. Среди них наиболее простыми и эффективными считают метод коэффициентов и балльный.

Применение компьютеров и других средств вычислительной техники позволяет оперативно производить расчеты и в итоге получать достаточно объективные оценки труда работника. Эти методы не только достаточно просты, но и носят открытый характер, так как позволяют каждому самостоятельно посчитать по достаточно строгой методике "свои коэффициенты" или "баллы", оценить результативность своего труда.

К группе *комбинированных методов* относят широко распространенные и разнообразные методы экспертной оценки частоты проявления определенных качеств, специальные тесты и некоторые другие комбинации качественных и количественных методов. Все они строятся на предварительном описании и оценке определенных признаков, с которыми сравниваются фактические качества оцениваемого работника.

*Кадровая политика.* В широком смысле кадровая политика - система правил и норм в области работы с кадрами, которые должны быть осознаны и определенным образом сформулированы, приводящая человеческий ресурс в соответствие со стратегией фирмы.

Данным определением подчеркивается интегрированность сферы управления персоналом в общую деятельность организации, а также факт осознания правил и норм кадровой работы всеми субъектами организации.

В узком смысле кадровая политика - набор конкретных правил, пожеланий и ограничений во взаимоотношениях работников и организации.

Под кадровой политикой подразумевается формирование стратегии кадровой работы, установление целей и задач, определение принципов подбора, расстановки и развития персонала, совершенствование форм и методов работы с персоналом в конкретных рыночных условиях на том или ином этапе развития организации.

*Цель* кадровой политики - обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров, его развития в соответствии с потребностями организации, требованиями законодательства, состоянием рынка труда.

*Назначение* кадровой политики — своевременно формулировать цели в соответствии со стратегией развития организации, ставить проблемы и задачи, находить способы и организовывать достижение целей.

Основными направлениями кадровой политики организации являются:

1. проведение маркетинговой деятельности в области персонала;
2. планирование потребности организации в персонале;
3. прогнозирование создания новых рабочих мест с учетом внедрения новых технологий;
4. организация привлечения, отбора, оценки и аттестации кадров, профориентация и трудовая адаптация персонала;
5. подбор и расстановка персонала;
6. разработка систем стимулирования и мотивационных механизмов повышения заинтересованности и удовлетворенности трудом, оплаты труда;
7. рационализация затрат на персонал организации;
8. разработка программ развития персонала с целью решения не только сегодняшних, но и будущих задач организации на основе совершенствования систем обучения, служебного продвижения работников и подготовки резерва для выдвижения на руководящие должности; организация труда и рабочего места; разработка программ занятости и социальных программ и др.

Принципы кадровой политики. Кадровая политика организации — генеральное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание квалифицированного и высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации.

Кадровая политика тесно связана со всеми областями хозяйственной политики организации. Из главной цели кадровой политики можно вывести подцели для управления персоналом, например, предоставить трудовые ресурсы определенного качества и количества к установленному сроку, на установленный период, на определенные рабочие места. На основе таких целевых установок можно определить содержание кадровой политики в организации.

Основной принцип кадровой политики заключается в том, что одинаково необходимо достижение индивидуальных и организационных целей.

В таблице 2 приведены основные принципы кадровой политики организации.

Таблица 2  
Кадровая политика организации

Направления	Принципы	Характеристика
1	2	3
1. Управление персоналом организации	одинаковой необходимости достижения индивидуальных и организационных целей (основной)	Необходимость искать честные компромиссы между администрацией и работниками, а не отдавать предпочтение интересам организации
2. Подбор и расстановка персонала	соответствия профессиональной компетенции практических достижений индивидуальности	Соответствие объема заданий, полномочий и ответственности возможностям человека Уровень знаний, соответствующий требованиям должности Требуемый опыт, руководящие способности (организация собственной работы и подчиненных) Облик, интеллектуальные черты, характер, намерения, стиль" руководства
3. Формирование и подготовка резерва для выдвижения на руководящие должности	конкурсности ротации индивидуальной подготовки проверки делом соответствия должности регулярности оценки индивидуальных качеств и возможностей	Отбор кандидатов на конкурсной основе Планомерная смена должностей по вертикали и горизонтали Подготовка резерва на конкретную должность по индивидуальной программе Эффективная стажировка на руководящих должностях Степень соответствия кандидата на должность в настоящий момент Оценка результатов деятельности, собеседования, выявление склонностей и т.п.
4. Оценка и аттестация персонала	отбора показателей оценки оценки квалификации оценки осуществления	Система показателей, учитывающих цель оценок, критерии оценок, частоту оценок Пригодность, определение знаний, необходимых для выполнения данного вида

	заданий	деятельности Оценка результатов деятельности
1	2	3
5. Развитие персонала	повышения квалификации самовыражения саморазвития	Необходимость периодического пересмотра должностных инструкций для постоянного развития персонала Самостоятельность, самоконтроль, влияние на формирование методов исполнения Способность и возможность саморазвития
6. Мотивация и стимулирование персонала, оплата труда	соответствия оплаты труда объему и сложности выполняемой работы равномерного сочетания стимулов и санкций мотивации	Эффективная система оплаты труда Конкретность описания задач, обязанностей и показателей Побудительные факторы, влияющие на повышение эффективности труда

Кадровая политика разрабатывается с учетом внутренних ресурсов, традиций организации и факторов внешней средой. Кадровая политика является частью политики организации и должна полностью соответствовать концепции ее развития.

Формирование кадровой политики можно разбить на этапы.

**На первом этапе** осуществляется формирование целей и задач кадровой политики. Нормирование и программирование - согласование принципов и целей работы с персоналом с принципами и целями организации, разработка программ, путей достижения целей кадровой работы, установленных на первом этапе.

Цели и задачи кадровой политики определяются исходя из основных положений нормативно-правовых документов, из совокупности целей и задач по обеспечению эффективного функционирования организации и входящих в нее подразделений. Основной целью кадровой политики является полное использование квалификационного потенциала персонала. Эта цель достижима посредством предоставления каждому работы в соответствии с его способностями и квалификацией.

**На втором этапе** проводится мониторинг персонала - разрабатываются процедуры диагностики и прогнозирования кадровой ситуации.

Этот этап состоит из трех блоков:

1) качественные требования к работникам, которые определяются исходя из описания рабочего места и требований к претенденту на должность;

2) количественные требования, которые связаны с определением потребности в персонале по должностям, квалификационным характеристикам и т.п.;

3) основные принципы кадровой политики по наиболее важным направлениям: подбору и расстановке персонала, формированию и подготовке резерва на должности, оценке степени развития персонала, оплате труда, использованию кадрового потенциала и т.п.

**На третьем этапе** определяется выбор основных форм и методов управления персоналом, разрабатывается инструментарий кадрового планирования.

На четвертом этапе разрабатывается план кадровых мероприятий, определяются сроки и ответственные исполнители этих мероприятий. На разработку и состояние кадровой политики организации влияют внутренние и внешние факторы.

Внешние факторы - это трудовое законодательство, перспективы развития рынка труда, взаимоотношения с профсоюзом и др.

С учетом этих факторов кадровая политика организации развивается в рамках ограничений, установленных внешним воздействием на организацию, и определяется

состоянием внутренних факторов. Данное обстоятельство приводит к различным видам кадровой политики организаций.

Виды кадровой политики организации. Существуют следующие виды кадровой политики:

1. В соответствии с уровнем осознанности тех правил и норм, которые лежат в основе кадровых мероприятий:

а) пассивная кадровая политика. Связана с отсутствием у руководства организации выраженной программы действий в отношении персонала. Кадровая политика сводится к ликвидации негативных последствий в сфере кадровой работы;

б) реактивная кадровая политика. Руководство осуществляет контроль за симптомами негативного состояния в работе с персоналом и принимает меры по локализации проблем;

в) превентивная кадровая политика. Характеризуется наличием у руководства обоснованных прогнозов развития ситуации и одновременно недостатком средств для оказания влияния на нее;

г) активная кадровая политика. Характеризуется наличием у руководства не только обоснованных прогнозов развития ситуации, но и средств воздействия на нее.

2. В зависимости от степени открытости по отношению к внешней среде при формировании кадрового состава организации:

а) открытая кадровая политика. Характеризуется прозрачностью организации для потенциальных сотрудников на любом уровне иерархии управления;

б) закрытая кадровая политика. Отличается непроницаемостью для нового персонала на средних и высших уровнях управления.

#### **Контрольные вопросы:**

1. Особенности формирования трудовых ресурсов на предприятии
2. Раскройте сущность и структуру персонала предприятия
3. Назовите формулу расчета списочной численности рабочих
4. Опишите методику оценки и управления персоналом
5. Какие существуют методы оценки персонала?
6. Охарактеризуйте кадровую политику предприятия
7. Цели и задачи кадровой политики предприятия
8. Раскройте принципы кадровой политики предприятия
9. Этапы разработки кадровой политики предприятия

### **Тема 7 Организация предпринимательских сделок**

#### **План**

1. Предпринимательские сделки и их виды.
2. Договор – основной документ проведения предпринимательских (коммерческих) сделок. Классификация договоров.
3. Основные требования к составлению договора. Структура и содержание разделов договора.

*Предпринимательские сделки и их виды.* Сделки – это действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Под ними понимается волевое правомерное юридическое действие субъекта гражданских правоотношений.

К признакам сделки традиционно относят:

- правомерность;
- волевой характер;
- цель субъектов, вступающих в сделку;
- мотив, который самостоятельного значения не имеет.

Понятия сделка и договор схожи, но не тождественны. Понятие «договор» входит в понятие «сделка».

Определение договора дано в ГК РК: договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Как видно из определения, для того, чтобы договор состоялся необходимо согласованное волеизъявление как минимум двух сторон, в то время как сделка может носить и односторонний характер. При совершении односторонней сделки правовые последствия наступают в силу волеизъявления одной стороны.

К односторонним сделкам относятся, в частности, такие действия, как выдача доверенности, выдача банковской гарантии, составление завещания, принятие наследства, отказ от наследства, публичное обещание награды, объявление публичного конкурса и др.

Регулирующая роль договора сближает его с законом и подзаконными актами. Условия договора отличаются от правовой нормы двумя принципиальными особенностями:

1) договор выражает волю сторон, а правовой акт – волю издавшего его органа;

2) договор непосредственно рассчитан на регулирование поведения только его сторон – для тех, кто не является сторонами, он может создать права, но не обязанности;

Некоторыми особенностями обладают публичные договоры. В публичном договоре не всегда выражена воля одной из сторон, а наоборот, закон устанавливает в этом случае обязательность заключения договора.

Содержание договора как юридического факта (основания возникновения обязательства) составляет совокупность условий, на которых он заключен. Содержание договора как обязательственного правоотношения составляют права и обязанности сторон.

В соответствии с ГК РК содержание договора определяется по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иным правовым актом.

В зависимости от правовых последствий и экономических результатов их заключения и исполнения *договоры подразделяются на виды:*

- направленные на передачу имущества в собственность, в хозяйственное ведение или оперативное управление контрагента (купля-продажа, поставка, мена, дарение и т. д.);
- имеющие целью передачу имущества во временное пользование (аренда, договор о безвозмездном пользовании имуществом, договор найма жилого помещения);
- о выполнении работ (договоры подряда, подряда на капитальное строительство и др.);
- об оказании услуг (перевозка, поручение, комиссия, хранение),
- кредитно-расчетные договоры (кредитный договор, договоры займа, банковского вклада, банковского счета)
- другие договоры (страхование, совместная деятельность и др.).

Как правило, договоры, заключаемые контрагентами, не требуют каких-либо дополнительных соглашений, они окончательны. Однако закон допускает предварительные договоры, по которым стороны обязуются заключить в будущем договор на условиях, предусмотренных предварительным договором.

Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. В данном значении предпринимательский договор является сделкой. Учитывая многозначность понятия "договор", предпринимательский договор трактуется также как правоотношение - договорное обязательство.

В законодательстве особо выделяются обязательства, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности, которые можно назвать предпринимательскими обязательствами. Они противопоставляются обязательствам, не связанным с осуществлением предпринимательской деятельности. Предпринимательские обязательства могут быть внедоговорными и договорными.

На предпринимательские договорные обязательства распространяются, прежде всего, специальные нормы об обязательствах, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, а также общие положения об обязательствах.

Особенности договоров в сфере предпринимательства обусловлены различными факторами: целями их заключения, определенным составом сторон, возмездным характером и т.д.

Одна из основных особенностей предпринимательского договора состоит в том, что он заключается в целях осуществления его сторонами (стороной) предпринимательской деятельности.

Стороны (или одна сторона) такого договора вступают в обязательственные отношения со своими контрагентами по продаже товаров, пользованию имуществом, выполнению работ, оказанию услуг в связи с тем, что это необходимо для ее (их) профессиональной деятельности, направленной на систематическое получение прибыли, а не на удовлетворение личных, бытовых и т.п. потребностей.

Наличие или отсутствие вышеуказанной цели влечет определенные правовые последствия для сторон предпринимательских договоров. В частности, к обязательствам сторон (сторон), заключивших договор в целях осуществления предпринимательской деятельности, будут применяться специальные нормы законодательства об обязательствах, связанных с подобной деятельностью. К обязательствам же стороны, заключившей договор с предпринимателем и не преследующей цели осуществления предпринимательской деятельности, будут применяться общие нормы гражданского законодательства.

Важнейшая особенность договоров в сфере предпринимательства - определенный состав сторон. Стороны (или одна из сторон) таких договоров должны являться субъектами предпринимательской деятельности. Как ранее отмечалось, юридические лица и индивидуальные предприниматели приобретают статус субъекта указанной деятельности с момента их государственной регистрации. С этого момента они вправе заключать предпринимательские договоры как с другими предпринимателями, так и с лицами, не относящимися к субъектам предпринимательства.

Предпринимательские договоры носят возмездный характер: сторона такого договора должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей. Данная особенность обуславливается целью предпринимательской деятельности - направленностью на получение прибыли.

Ограничение свободы договора допускается в случаях, когда обязанность его заключения предусмотрена законом или добровольно принятым обязательством. Так, при необоснованном уклонении коммерческой организации от заключения публичного договора другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор.

Публичным договором признается договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится (розничная торговля, перевозки транспортом общего пользования, услуги связи, энергоснабжение, медицинское, гостиничное обслуживание и т.д.).

Примером сочетания повышенных требований к предпринимателю и его максимальной свободы является правило о повышенной ответственности за неисполнение обязательств при осуществлении предпринимательской деятельности. Общее правило



гласит, что лицо, не исполнившее надлежащим образом обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность даже при отсутствии его вины, за исключением случаев, если подобное нарушение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы. В то же время субъектам предпринимательства предоставляется возможность установить в договоре условие об ответственности предпринимателя только при наличии его вины. Условие о вине может быть предусмотрено и законом.

*Договор – основной документ проведения предпринимательских (коммерческих) сделок. Классификация договоров.* Содержание договора составляют его условия. Существуют три группы условий договора:

а) существенные – условия, необходимые и достаточные для того, чтобы договор считался заключенным и тем самым способным породить права и обязанности у его сторон;

б) обычные – условия, которые закреплены в договоре в связи с диспозитивностью порождающих их норм. Их отсутствие не влияет на действительность договора. Если их нет, то применяется положение закона;

в) случайные – условия, не являющиеся необходимыми для всех вообще договоров определенного типа, содержат согласованные сторонами положения, которые иногда не совпадают с диспозитивными нормами закона или обычаями.

Согласование существенных условий означает, что договор заключен. Отсюда следует, что при отсутствии согласия хотя бы по одному из таких условий указанная цель не будет достигнута.

*Признаки существенного условия:*

1) для любого договора существенным является условие о его предмете;

2) существенным признается условие, которое названо таковым в законе или в иных правовых актах;

3) условие, которое необходимо и достаточно для договоров данного вида.

Выделение среди существенных условий, которые необходимы для данного вида (типа) договоров, приобретает особое значение, когда речь идет о непоименованных договорах, т. е. таких, которые заведомо отличаются отсутствием для них специального законодательного регулирования, а значит, и установления перечня отражающих специфику этого типа (вида) договоров обязательных условий;

Договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Существуют две основные формы договора: *устная* и *письменная* (простая или нотариальная).

В простой письменной форме должны совершаться следующие сделки (кроме сделок, требующих нотариального удостоверения):

- сделки юридических лиц между собой и с гражданами;
- в случаях предусмотренных законом, иные сделки, независимо от их суммы и субъектов.

Несоблюдение простой письменной формы (если она обязательна), в зависимости от вида сделки, может повлечь следующие последствия:

- по общему правилу, если законом прямо не установлено иное, при возникновении судебного спора стороны лишаются права ссылаться в подтверждение сделки или ее условий на свидетельские показания, но могут приводить иные доказательства;
- в случаях, прямо предусмотренных законом или соглашением сторон, сделка, совершенная с нарушением обязательной письменной формы является недействительной.

При этом письменная форма договора не предполагает в обязательном порядке составления одного документа, подписанного сторонами. Договор будет считаться заключенным в надлежащей форме, если стороны обменивались письменными

документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

Некоторые договоры между субъектами хозяйственной деятельности требуют обязательной нотариальной формы. Так, обязательному нотариальному удостоверению подлежат договоры залога и договоры ренты. Нотариальная форма обязательна и тогда, когда стороны установили это своим соглашением, хотя бы по закону она и не требовалась. Несоблюдение нотариальной формы также влечет недействительность сделки.

Классификация договоров:

1. По моменту, к которому приурочивается их возникновение, договоры могут быть *реальными и консенсуальными*.

*Реальные* считаются совершенными, когда одновременно выполняются два условия: а) имеется соглашение, совершено волеизъявление в требуемой законом форме; б) произошла передача вещи.

Для *консенсуальных* сделок достаточно выполнения одного условия – достижения соглашения по всем его существенным условиям.

2. По наличию встречной имущественной обязанности другой договоры сделки могут быть *возмездными* или *безвозмездными*. Для возмездной сделки характерно наличие встречного имущественного предоставления. Безвозмездная этого не предполагает.

3. По юридической цели (основанию), они делятся на *каузальные* и *абстрактные*.

*Каузальные* (от лат. *causalis* - причинный) сделки всегда имеют определенное основание (каузу) и совершаются с определенной целью (купить вещь в собственность, арендовать ее и т. д.). При отсутствии основания каузальная сделка является недействительной.

В *абстрактных* сделках основание либо вовсе отсутствует, либо юридически безразлично и не влияет на их действительность (например, цессия - передача прав собственности по именной ценной бумаге путем уступки требования. При цессии сторона, осуществляющая уступку требования, отвечает лишь за действительность передаваемых цессионарию прав, а не за их осуществимость).

4. По признаку распределения прав и обязанностей сторон все договоры подразделяются на *односторонние* (одностороннеобязывающие) и *взаимные* (двустороннеобязывающие).

5. В зависимости от того, названы договоры в ГК РК или нет, выделяют договоры: *поименованные* и *непоименованные*.

6. В зависимости от того, у каких субъектов возникнут гражданские права различают договоры заключенные: в своих собственных интересах и в пользу третьего лица.

*Основные требования к составлению договора. Структура и содержание разделов договора.* Поскольку договор есть соглашение, воля его сторон должна совпадать, быть единой. Соглашение всегда складывается из двух составляющих: предложения одной стороны и его принятия другой стороной. Договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной и иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

В частности письменная форма будет соблюдена, если письменное предложение заключить договор будет принято в определенном порядке, предусмотренном ГК РК, т.е. в виде направления оферты и ее акцепта.

*Оферта* – это адресованное одному или нескольким лицам предложение заключить договор. Чтобы считаться офертой, предложение должно:

- быть достаточно определенным

- выражать намерение лица, сделавшего предложение (оферента), считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение (акцептантом)
- содержать все существенные условия договора
- быть сделано в требуемой для соответствующего договора форме

Оферта может быть адресована как конкретному лицу (лицам), так и неопределенному кругу лиц (публичная оферта).

В зависимости от формы заключаемого договора оферта может быть сделана конклюдентными действиями, устно или письменно (например, путем направления письма с изложением всех существенных условий договора или подписанного оферентом проекта договора).

Юридическое значение оферты состоит в том, что с момента ее получения адресатом она связывает оферента. Пока действует предложение, последний не может от него отказаться. Теперь вопрос о том, будет ли заключен договор, решается только адресатом оферты. Он может принять (акцептовать) предложение, и тогда договор будет считаться заключенным, а может и отказаться от него.

*Акцептом* признается ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии. К акцепту предъявляются следующие требования:

- акцепт должен быть полным и безоговорочным
- акцепт должен быть своевременным, т.е. если в оферте определен срок для акцепта, договор считается заключенным при условии, что акцепт получен оферентом в пределах этого срока
- акцепт должен быть совершен в форме, соответствующей заключаемому договору.

В отличие от общего правила, предусматривающего свободу волеизъявления в заключении (незаключении) договора, закон или ранее заключенный предварительный договор могут предусматривать обязательное требование для одной или обеих сторон заключить договор. Одним из таких случаев выступает публичный договор. В соответствии с ГК РК *публичным договором признается договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится* (розничная торговля, услуги связи, энергоснабжение, медицинское, обслуживание и т.п.).

Заключение договоров в обязательном порядке отличается от обычной процедуры тем, что в случае разногласий сторон по условиям будущего договора эти разногласия могут быть переданы на рассмотрение суда, тогда как при свободной процедуре в этой же ситуации договор просто не считается заключенным из-за недостижения сторонами соглашения.

К предпринимательским договорам применяются общие требования о заключении, изменении и расторжении договоров, предусмотренные в нормах гражданского законодательства.

В частности, порядок заключения предпринимательских договоров состоит в том, что одна сторона направляет другой стороне предложение заключить договор (оферта), а другая сторона, получив данное предложение, принимает его (акцепт). Процедура заключения предпринимательского договора традиционно составляет три основных этапа: направление предложения (оферты) одной стороной, акцепт оферты другой стороной, получение акцепта стороной, направившей оферту.

Существуют также особенности заключения предпринимательских договоров.

Большое значение в предпринимательской деятельности имеет такое средство привлечения контрагентов по договору, как реклама. Реклама - это распространяемая в любой форме, с помощью любых средств информация о физическом и юридическом лице, товаре, идеях и начинаниях (рекламная информация), которая предназначена для

неопределенного круга лиц и призвана формировать и поддерживать интерес к этому физическому, юридическому лицу, товарам, идеям, начинаниям и способствовать реализации товаров, идей и начинаний. Речь идет о рекламе, осуществляемой в связи с предпринимательской деятельностью.

Реклама и иные предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, рассматриваются как приглашение делать оферты, если иное прямо не указано в предложении. Как правило, реклама предшествует оферте (предложению заключить договор). Она может осуществляться в различной форме: помещением объявлений в печати, на телевидении, рассылкой проспектов, буклетов, каталогов, устройством рекламных щитов и т.п. Обычно такая информация не содержит существенных условий договора и не является офертой.

При заключении предпринимательских договоров большое значение имеет так называемая публичная оферта, под которой понимается содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется. Публичная оферта может выражаться, например, в рассылке прайс-листов, в некоторых рекламных объявлениях, содержащих все существенные условия договора.

К существенным относятся условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Акцептом считается полный и безоговорочный ответ стороны, которой адресована оферта, о ее принятии.

В предпринимательской деятельности возможна такая форма акцепта, как совершение лицом, получившим оферту, в срок, установленный для ее акцепта, конклюдентных действий по выполнению указанных в ней условий договора (например, отгрузка товаров, выполнение работ, уплата суммы денег, оказание услуг и т.п.), если иное не предусмотрено законодательством или не указано в оферте.

Помимо общего порядка заключения предпринимательского договора, при котором стороны свободны в согласовании его условий и выборе контрагентов, существуют другие способы его заключения. К ним относятся заключение договоров путем присоединения, заключение договоров в обязательном порядке, заключение договоров на торгах.

Изменение и расторжение предпринимательских договоров. Законодательство Казахстана предусматривает ограниченный перечень оснований изменения и расторжения заключенных договоров. Законодатель исходит из стабильности договорных отношений в целях обеспечения цивилизованного и предпринимательского оборота.

Одним из наиболее распространенных оснований изменения или расторжения предпринимательского договора является соглашение сторон, если иное не предусмотрено законом или договором. В большинстве случаев оно заключается путем подписания дополнительных соглашений к договору. Причем такое соглашение должно быть совершено в той же форме, что и сам договор, если из законодательства, договора или обычаев делового оборота не следует иное.

Структура письменного договора. Грамотно составленный договор должен состоять из следующих основных частей:

- преамбула (вводная часть);
- предмет договора, права и обязанности сторон;
- дополнительные условия договора;
- прочие условия договора.

**Преамбула (вводная часть) договора.** Данная часть договора должна содержать следующие основные положения:

- 1) Наименование договора (купли-продажи, поставки, комиссии, аренды и т.д.).

Закон не требует в договоре указывать его наименование, однако на практике, прежде всего, обращается внимание на название договора, которое позволяет получить первое впечатление о его содержании. В случае, если наименование (форма) договора расходится с его содержанием, приоритет отдается содержанию договора.

#### 2) Дата подписания договора.

С датой подписания договора связаны определенные правовые последствия, в частности момент времени, с которого начинает действовать договор, окончание срока его действия и т.д. Если стороны подписывают договор в разное время, то он считается заключенным с момента подписания его последней стороной.

Указание конкретной даты заключения договора необходимо еще и для того, чтобы точно знать, каким законодательством следует руководствоваться как при заключении договора, так и при его исполнении.

#### 3) Место подписания договора (город или населенный пункт).

Место совершения сделки – не простая формальность. Это условие может иметь большое юридическое значение, особенно если это касается внешнеторговых контрактов и договоров с фирмами государств-членов СНГ.

По законодательству местом совершения сделки определяются:

- правоспособность и дееспособность лиц, совершающих сделку;
- форма сделки;
- обязательства, возникающие из сделки (хотя стороны договора могут предусмотреть иное положение и самостоятельно выбрать ту или иную юрисдикцию).

#### 4) Фирменное наименование сторон.

Может быть приведено как полное, так и сокращенное наименование юридического лица. Главное, чтобы в преамбуле договора содержалось указание на организационно-правовую форму юридического лица, что позволит получить широкое представление о его правовом положении.

5) Условное обозначение сторон по договору (например, «подрядчик», «поставщик», «арендатор» и т.д.).

Это необходимо для того, чтобы в тексте договора каждый раз не повторять полностью фирменное наименование сторон.

6) Точное указание должности, фамилии, имени, отчества лица, подписывающего договор, а также наименование документа, из которого следуют его полномочия на подписание договора.

Это необходимо с целью иметь четкое представление кто находится перед вами и есть ли у этого лица право ставить свою подпись на заключаемом договоре.

В практике одним из распространенных способов мошенничества являются случаи, когда недобросовестные контрагенты, не желая исполнять свои обязательства по договору и нести ответственность, заявляют о том, что лицо, которое подписывало договор, полномочий на его подписание не имело. Поэтому важно перед подписанием договора проверить полномочия данного лица. Для чего необходимо проверить паспорт или иной документ удостоверяющий личность. Если это директор – ознакомиться с приказом о его назначении или соответствующим протоколом об его избрании. Если это лицо, действующее по доверенности – проверить саму доверенность.

**Предмет договора. Права и обязанности сторон.** Данная часть договора содержит следующие положения:

1. Предмет договора.
2. Права и обязанности первой стороны по договору.
3. Права и обязанности второй стороны по договору.
4. Срок выполнения своих обязательств сторонами.
5. Место исполнения обязательств каждой из сторон.
6. Способ исполнения обязательств каждой из сторон (порядок действий, их последовательность и сроки)

Конкретное содержание этих условий зависит от вида договора и от конкретной ситуации его заключения.

**Дополнительные условия договора.** Данный раздел может и не включаться в договор, но его наличие может существенно влиять на права и обязанности сторон, а также на порядок их исполнения.

1. Срок действия договора.

Позволяет определить когда договор прекращается и когда можно будет предъявлять соответствующие требования и претензии к контрагенту за отказ от его исполнения.

2. Ответственность сторон.

Данное условие обеспечивает исполнение обязательств сторонами на случай нарушения одной из сторон условий договора. Обычно это выражается в определении различного рода санкций в виде неустоек (пени, штрафов и т.д.).

3. Способы обеспечения обязательств.

В целях повышения эффективности исполнения договора, в качестве дополнительной меры имущественного воздействия на виновную сторону, стороны в договоре могут предусмотреть: неустойку, залог, поручительство (гарантию), задаток, удержание или банковскую гарантию.

4. Основания и порядок одностороннего расторжения договора.

В частности могут быть прописаны условия, порядок и сроки возврата авансовых платежей и предоплаты.

5. Условия о конфиденциальности информации по договору.

В данном пункте предусматривается, какие условия договора считаются конфиденциальными и не подлежащими разглашению сторонами.

6. Порядок разрешения споров между сторонами.

Все споры между сторонами разрешаются в соответствии с действующим законодательством. Однако стороны могут установить иной порядок разрешения споров, например рассмотрение спора в третейском суде. При заключении внешнеэкономических контрактов лучше указывать в судебных органах какого государства и по какому законодательству будут решаться спорные вопросы.

**Прочие условия договора.** Здесь целесообразно определить:

- Преддоговорная работа и ее результаты после подписания договора.
- Количество экземпляров договора.
- Реквизиты сторон.
- Подписи сторон.

### **Контрольные вопросы:**

1. Дайте определение понятию «предпринимательская сделка»
2. Назовите основные признаки сделки
3. Дайте определение понятию «договор»
4. Перечислите виды договоров и их особенности
5. Назовите основные требования к составлению договора
6. Из каких частей состоит письменный договор?

## **Тема8 Предпринимательская тайна и способы ее защиты**

### **План**

1. Сущность предпринимательской тайны.
2. Классификация сведений, составляющих предпринимательскую тайну.
3. Система мер по защите предпринимательской тайны. Меры воздействия за разглашения тайн.

*Сущность предпринимательской тайны.* Предпринимательская тайна, в соответствии с гражданским законодательством РК, это информация, которая имеет действительную или потенциальную предпринимательскую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании, и обладатель принимает меры к охране ее конфиденциальности. Следовательно, предпринимательская тайна не может быть общеизвестной и общедоступной информацией, открытое ее использование несет угрозу экономической безопасности предпринимательской деятельности, в связи с чем, предприниматель осуществляет меры по сохранению ее конфиденциальности и защите от незаконного использования.

Предпринимательская тайна - конфиденциальность информации, позволяющая ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную предпринимательскую выгоду.

Первым вопросом, который необходимо решить при организации охраны предпринимательской тайны, является определение круга сведений, составляющих предпринимательскую тайну, а также возможное распределение их по категориям важности в зависимости от их ценности, характера и размера ущерба, который может быть нанесен предприятию при разглашении этих сведений. К решению этой проблемы следует подходить особенно тщательно. Если какие-либо данные, прямые или косвенные, будут упущены из внимания, то все принимаемые меры могут оказаться неэффективными. С другой стороны, излишние меры по ограничению доступа к информации осложнят работу и приведут к неоправданным экономическим издержкам. Правильная организация выделения и защиты предпринимательской тайны должна не только не мешать работе предприятия, но даже способствовать его прибыльной деятельности.

Практика показывает, что данный вопрос лучше решать коллегиально. Для разработки Перечня приказом руководителя предприятия создается комиссия из наиболее квалифицированных и компетентных специалистов основных подразделений и представителей службы безопасности.

Для подготовки перечня сведений, относящихся к предпринимательской тайне предприятия, целесообразно привлечь наиболее компетентных специалистов, знакомых как с деятельностью предприятия в целом, так и с работой отдельных подразделений.

Создается группа в составе не более 4-5 человек, в которую желательно включить:

1. специалиста, владеющего финансовыми вопросами, конъюнктурой рынка и данными в отношении конкурирующих фирм
2. специалиста, полностью представляющего систему организации работы предприятия, ее особенности
3. специалиста, по связям с другими предприятиями, а также по вопросам заключения контрактов, договоров
4. специалиста, обладающего всеми сведениями о выпускаемой продукции, технологическом цикле ее проектирования и производства, о прохождении всех видов информации (устной, документальной, в виде образцов, узлов, блоков, готовой продукции).

Если предприятие достаточно велико или производимая продукция имеет разнородный характер, можно создать несколько таких групп: одну - главную, в целях координации и обобщения результатов работы, остальные в зависимости от необходимости по каждому отдельному участку.

С другой стороны, не исключено, что предприятие может состоять лишь из нескольких человек, особенно на первых этапах. Тогда, действительно, указанную задачу способен решить один руководитель, при условии, что он будет владеть перечисленной выше информацией. Но все же, во избежание субъективных ошибок, лучше рассматривать эти вопросы как минимум вдвоем.

Как уже сказано, в группе должны быть руководящие специалисты, обладающие полным объемом данных, которые могут быть отнесены к предпринимательской тайне. Однако это не означает, что следует обязательно знакомить всех привлекаемых экспертов с конкретными сведениями, могущими представлять предпринимательскую тайну, если ранее они эти сведения не знали. В большинстве случаев достаточно, если хотя бы один из них осведомлен в деталях по отдельному рассматриваемому вопросу, а остальные представляют себе общий характер. Такой подход сделает работу группы более рациональной и исключит уже на первом этапе возможные предпосылки к необоснованному распространению предпринимательской тайны.

Далее, перед группой экспертов необходимо поставить комплекс вопросов в следующей последовательности:

выделить все виды деятельности предприятия, приносящие прибыль на данный момент исходя из имеющихся данных о рынке сбыта, оценить, превышает ли уровень прибыли для данного вида деятельности аналогичные показатели у других предприятий определить вероятную перспективу рентабельности этой деятельности.

Если с экономической точки зрения вид деятельности устраивает предприятие в данный момент и в перспективе, а прибыль выше, чем у конкурирующих фирм, то предприятие располагает определенной предпринимательской тайной и необходимо продолжить анализ.

В этом случае эксперты должны определить, что именно в данном виде деятельности позволяет получать прибыль. Примеры могут быть самыми различными.

Так, для сведений научного характера - это, как правило:

1. идеи, изобретения, открытия
2. отдельные формулы
3. новые технические проекты
4. новые методы организации труда и производства
5. программное обеспечение ЭВМ
6. результаты научных исследований.
7. Для сведений технологического характера:
8. конструкторская документация, чертежи, схемы, записи
9. описания технологических испытаний
10. "ноу-хау"
11. точные знания конструктивных характеристик создаваемых изделий и оптимальные параметры разрабатываемых технологических процессов (размеры, объемы, конфигурация, процентное содержание компонентов, температура, давление, время и др.)
12. сведения о материалах, из которых изготовлены отдельные детали, условиях экспериментов и оборудовании, на котором они проводились и т.д.
13. используемые предприятием отдельные новые, либо уникальные измерительные комплексы и приборы, станки, оборудование.

Для сведений делового характера:

1. сведения о заключенных или планируемых контрактах
2. данные о поставщиках и клиентах
3. обзоры рынка, маркетинговые исследования
4. информация о конфиденциальных переговорах
5. калькуляция издержек производства предприятия, структуры цен, уровень прибыли
6. планы развития предприятия и его инвестиций.

Если в выделении узловых сведений возникают проблемы, то можно изучить рассматриваемый вид деятельности по отдельным технологическим этапам, по логическому алгоритму действий, по временным отрезкам. В любом случае полезными будут аналогичные примеры организации защиты секретов западными фирмами.

Так, крупнейшие в мире производители прохладительных напитков фирмы "Кока-Кола" и "Пепси-Кола" выделяют в качестве главных секретов специальные добавки в концентрат, из которого изготавливаются напитки. Американские машиностроительные и приборостроительные фирмы, широко рекламируя высокие качественные характеристики



своей продукции, держат в глубоком секрете технологические особенности изготовления основных узлов, определяющих данные характеристики.

Следует учесть и другие факторы. Например, предприятие может применять широко известные методы организации производства, технологические приемы, оборудование и т.п. и при этом достигать высокой прибыли. Несмотря на общедоступность таких данных, сам факт их применения может являться предпринимательской тайной.

*Классификация сведений, составляющих предпринимательскую тайну.* Постановка этой проблемы позволяет правильно решить вопрос о формах организации защиты тайны, определить затраты на охрану. Поэтому предпринимателю необходимо установить основной перечень сведений (информации), составляющих предпринимательскую тайну, распределить их по категориям важности в зависимости от ценности для фирмы, характера и размера ущерба, который может быть нанесен фирме при разглашении этих сведений. Но, с другой стороны, излишние меры по ограничению доступа к информации могут осложнить взаимоотношения фирмы с хозяйствующими партнерами, приведут к неоправданным потерям. Защита информации должна способствовать росту прибыли от деятельности фирмы.

Для формирования перечня сведений, подлежащих защите, целесообразно создать группу из следующих специалистов: занимающихся финансовыми вопросами, конъюнктурой рынка и сведениями о конкурентах, занимающихся связями с другими организациями, ведущими разработку новых видов товаров, обладающих высокой конкурентоспособностью, юриста и др. Можно привлечь к этой работе сторонних экспертов, но не следует им раскрывать все конкретные сведения, составляющую предпринимательскую тайну.

В зависимости от вида осуществляемой деятельности, сферы предпринимательства, поставленной цели перечень сведений может изменяться. Так, должны иметь защиту сведения: технологического характера - конструкторская документация, чертежи, схемы; описания технологических испытаний; точные данные конструктивных характеристик создаваемой продукции и характеры разрабатываемых технологических процессов; сведения о материалах, из которых изготовлены отдельные детали; описания новых технологических процессов; используемые новые приборы, станки, оборудование; рецептура создаваемых продуктов и др.; научно-технического характера - идеи, открытия, изобретения; ноу-хау; патенты; промышленные образцы; отдельные формулы; новые методы организации производства и труда; тематика важнейших научных исследований; результаты научных исследований; программное обеспечение ЭВМ и другие научные разработки; делового характера - сведения о заключенных договорах (контрактах); о подготовленных к заключению договорах; данные о поставщиках ресурсов и клиентах (потребителях); обзоры рынка, материалы маркетинговых исследований; информация о конфиденциальных переговорах; калькуляция себестоимости товаров, структуры и размер цен, уровень планируемой прибыли; планы инвестиций; стратегические планы развития фирмы; данные об отдельных категориях персонала фирмы и другие сведения.

По мере изменения характера деятельности фирмы перечень сведений, составляющих предпринимательскую тайну, должен изменяться. Данный перечень должен быть в установленном порядке доведен до сотрудников. При этом необходимо установить меры заинтересованности ответственных исполнителей за сохранение предпринимательской тайны, а также ответственности при ее утечке по вине отдельных работников.

Предпринимателю необходимо установить основной перечень сведений (информации), составляющих предпринимательскую тайну, распределить их по категориям важности в зависимости от ценности для фирмы, характера и размера ущерба, который может быть нанесен фирме при разглашении этих сведений.

Но, с другой стороны, излишние меры по ограничению доступа к информации могут осложнить взаимоотношения фирмы с хозяйствующими партнерами, приведут к неоправданным потерям.

Защита информации должна способствовать росту прибыли от деятельности фирмы.

Для формирования перечня сведений, подлежащих защите, целесообразно создать группу из следующих специалистов:

- занимающихся финансовыми вопросами
- занимающихся конъюнктурой рынка и сведениями о конкурентах

- занимающихся связями с другими организациями
- ведущими разработку новых видов товаров, обладающих высокой конкурентоспособностью
- юриста

Можно привлечь к этой работе сторонних экспертов, но не следует им раскрывать все конкретные сведения, составляющую предпринимательскую тайну.

Перечень сведений зависит от:

- вида осуществляемой деятельности
- сферы предпринимательства
- поставленной цели

Так, при осуществлении деятельности технологического характера должны иметь защиту сведения:

- конструкторская документация, чертежи, схемы
- описания технологических испытаний
- точные данные конструктивных характеристик создаваемой продукции и характеры разрабатываемых технологических процессов
- сведения о материалах, из которых изготовлены отдельные детали
- описания новых технологических процессов
- используемые новые приборы, станки, оборудование
- рецептура создаваемых продуктов

При осуществлении деятельности научно-технического характера:

1. идеи, открытия, изобретения
2. ноу-хау
3. патенты
4. промышленные образцы
5. отдельные формулы
6. новые методы организации производства и труда
7. тематика важнейших научных исследований
8. результаты научных исследований
9. программное обеспечение ЭВМ
10. другие научные разработки

При осуществлении деятельности делового характера:

1. сведения о заключенных договорах (контрактах)
2. сведения о подготовленных к заключению договорах
3. данные о поставщиках ресурсов и клиентах (потребителях)
4. обзоры рынка, материалы маркетинговых исследований
5. информация о конфиденциальных переговорах
6. калькуляция себестоимости товаров, структуры и размер цен, уровень планируемой прибыли
7. планы инвестиций
8. стратегические планы развития фирмы
9. данные об отдельных категориях персонала фирмы

При изменении характера деятельности фирмы перечень сведений, составляющих предпринимательскую тайну, должен изменяться.

Данный перечень должен быть в установленном порядке доведен до сотрудников. При этом необходимо установить меры заинтересованности ответственных лиц за сохранение предпринимательской тайны, а также ответственности при ее утечке по вине отдельных работников.

*Система мер по защите предпринимательской тайны. Меры воздействия за разглашения тайн.* Лицо, правомерно обладающее технической, организационной или предпринимательской информацией, в том числе секретами производства (ноу-хау),

неизвестной третьим лицам (нераскрытая информация), имеет право на защиту этой информации от незаконного использования. Право на защиту нераскрытой информации от незаконного использования возникает независимо от выполнения в отношении этой информации каких-либо формальностей (ее регистрации, получения свидетельств и т.п.).

Правила о защите нераскрытой информации не применяются в отношении сведений, которые в соответствии с законодательными актами не могут составлять служебную или предпринимательскую тайну (сведения о юридических лицах, правах на имущество и сделках с ним; сведения, подлежащие представлению в качестве государственной статистической отчетности и др.).

Основным фактором, способствующим защите информации, остаются пока режимные, т.е. специальные меры, направленные на предотвращение утечки конкретных сведений. Чем больше к ним может быть проявлен или уже фиксировался интерес, тем оперативнее должны приниматься меры по недопущению его удовлетворения.

Принятие специальных мер, направленных на защиту интеллектуальной собственности, зависит, прежде всего, от владельца (владельцев) информации, складывающейся в их среде деятельности конкурентной обстановки, ценности, которую представляет для них производственная или предпринимательская информация, и других факторов.

Безусловно, хранить секрет его владельцу, если он больше никому не известен, не представляет большой сложности и затрат на его охрану. Он сам не должен допустить к нему третьих лиц. При этом не быть болтливым, доверчивым. Носитель информации (документ, дискета, предмет) должен иметь соответствующее место хранения (не письменный стол, а сейф или другое недоступное для других лиц место). Несколько усложняется охрана этих сведений, когда о ее наличии становится известно заинтересованным лицам. Возникает необходимость ограничивать доступ посторонних лиц к месту хранения секретных материалов.

На каждом предприятии при создании системы защиты информации необходимо правильно организовать:

1. учет и охрану некоторых видов материалов и готовых изделий (особенно опытных образцов)
2. порядок делопроизводства с документами, содержащими предпринимательскую тайну (правила циркуляции, учета, хранения, уничтожения и др.)
3. контроль за средствами копирования и размножения документов
4. защиту предпринимательской информации в средствах связи и вычислительной техники
5. охрану территории предприятия и его основных зданий и сооружений
6. контроль за посещениями данного предприятия посторонними лицами.

Основные элементы защиты предпринимательской тайны предприятия представлены в таблице 3.

Таблица 3

Механизм защиты предпринимательской тайны

МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ТАЙНЫ	
1	2
Регламентированный перечень сведений, относимых к предпринимательской тайне предприятия	Система контроля за средствами копирования и размножения документов
Система учета и охраны новых материалов и продукции	Порядок защиты предпринимательской информации в средствах связи и вычислительной техники
Система охраны территории предприятия, его основных зданий и сооружений	Порядок использования открытых каналов связи при передаче конфиденциальной

	информации
Система контроля за посещениями предприятия посторонними лицами	Система мотивации и обучения персонала предприятия способам защиты предпринимательской тайны
Порядок делопроизводства с документами, содержащими предпринимательскую тайну	Специализированные службы по защите предпринимательской тайны предприятия

Принимая во внимание казахстанскую специфику, выделяются следующие основные способы защиты информации, которые могут использоваться предпринимателями:

а) законодательный. Основан на соблюдении тех прав предпринимателя на конфиденциальную информацию, которые содержатся в казахстанском законодательстве, при обнаружении нарушения прав предпринимателя как собственника, владельца или пользователя информации должно быть обращение в соответствующие органы для восстановления нарушенных прав, возмещения убытков и т.п.

б) физическая защита - охрана, пропускной режим, специальные карточки для посторонних, использование закрывающихся помещений, сейфов, шкафов и пр.

с) организационный. Он включает:

1) введение должности или создания службы, ответственной за отнесением определенной информации к категории конфиденциальной, соблюдением правил доступа и пользования этой информацией

2) разделение информации по степени конфиденциальности и организация допуска к конфиденциальной информации только в соответствии с должностью или с разрешения руководства

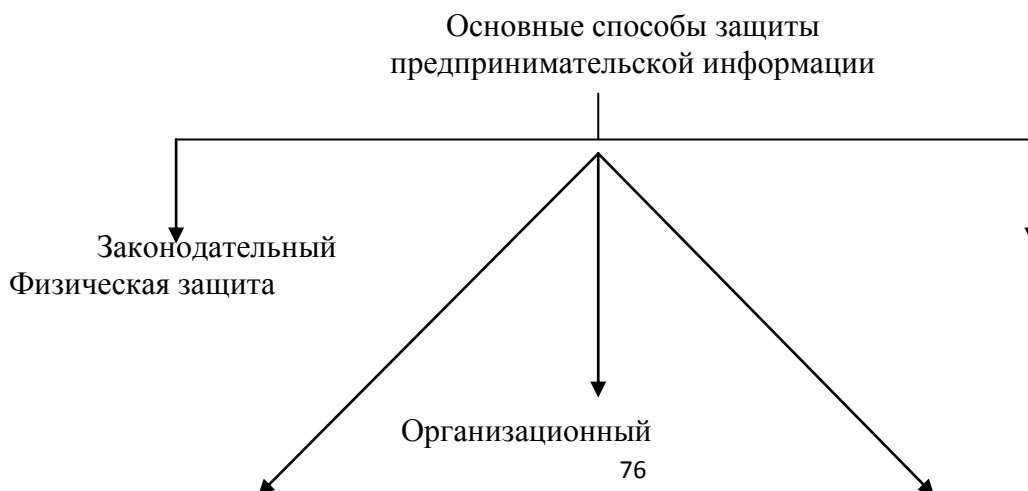
3) соблюдение правил пользования информацией (не выносить за пределы служебных помещений, не оставлять без присмотра во время обеда, включить сигнализацию при уходе)

4) наличие постоянно действующей системы контроля за соблюдением правил доступа и пользования информацией (контроль может быть визуальный, документальный и др.).

д) технический. Используются такие средства контроля и защиты как сигнализирующие устройства, видеокамеры, микрофоны, средства идентификации, а также программные средства защиты компьютерных систем от несанкционированного доступа.

е) работа с кадрами. Предполагает активную работу кадровых служб фирмы по набору, проверке, обучению, расстановке, продвижению, стимулированию персонала, с обязательным учетом анкетных данных и проверочных результатов тестирования следует регулярно проводить инструктажи персонала о необходимости соблюдения правил пользования конфиденциальной информацией и об ответственности за нарушения.

Основные способы защиты предпринимательской информации представлены на рисунке 5.



### Рисунок 5 Основные способы защиты предпринимательской информации

Часть этих способов предполагает значительные финансовые расходы, в связи с чем использование всех способов одновременно по средствам только достаточно крупным и платежеспособным фирмам.

#### **Контрольные вопросы:**

1. Что представляет собой предпринимательская тайна?
2. Какие сведения могут являться предпринимательской тайной?
3. Основные способы защиты предпринимательской информации
4. Система мер по защите предпринимательской тайны.
5. Раскройте механизм защиты предпринимательской тайны
6. Какие существуют меры воздействия за разглашения тайн?

### **Тема 9 Ответственность субъектов предпринимательской деятельности**

#### **План**

1. Сущность и виды ответственности предпринимателей. Административная ответственность предпринимателей. Уголовная ответственность предпринимателей.
2. Условия возникновения ответственности предпринимателей.
3. Условия и способы обеспечения предпринимателями своих обязательств.

*Сущность и виды ответственности предпринимателей.* Предприниматели несут юридическую ответственность, которая представляет собой установленную правовыми нормами обязанность претерпевать неблагоприятные последствия при неисполнении ими установленных нормами права (законами) и договорами обязанностей и обязательств. В зависимости от отраслевой принадлежности юридических норм, устанавливающих ответственность, применяются гражданско-правовая, административная и уголовная ответственность предпринимателей. Действует также дисциплинарная, материальная, моральная ответственность.

Предприниматели как субъекты рыночной экономики, участники гражданского оборота несут в первую очередь гражданскую ответственность, которая представляет собой установленные гражданским законодательством юридические последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения предусмотренных обязанностей и обязательств. Гражданская ответственность проявляется в применении к правонарушителю в отношении другого лица (кредитора) либо государства установленных законом или договором мер воздействия, имеющих для правонарушителя отрицательные имущественные (финансовые) последствия в форме уплаты неустойки, возмещения убытков, ареста имущества, возмещения вреда.

Гражданская ответственность является имущественной, носит компенсационный характер, так как главной целью ее применения является восстановление прав потерпевшей стороны (кредитора). Гражданская ответственность предпринимателей возникает из внедоговорных отношений. Она устанавливается соответствующими нормами права, а также является договорной, вытекающей из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения заключенных договоров. С точки зрения уровня (роли)

ответственности виновной стороны, гражданская ответственность подразделяется на долевую, солидарную, субсидиарную и смешанную.

Солидарная обязанность (ответственность), или солидарное требование возникает, если солидарность обязанности или требования предусмотрена договором или установлена законом, в частности при неделимости предмета обязательства. Обязанности нескольких должников по обязательству, связанному с предпринимательской деятельностью, равно как и требования нескольких кредиторов в таком обязательстве, являются солидарными, если законом, иными правовыми актами и условиями обязательства не предусмотрено иное. При солидарной обязанности должников кредитор вправе требовать исполнения обязательств как от всех должников совместно, так и от любого из них в отдельности, при этом как полностью, так и в части долга. Кредитор, не получивший полного удовлетворения от одного из солидарных должников, имеет право требовать недополученное от остальных солидарных должников, которые остаются обязанными до тех пор, пока обязательство не исполнено полностью. Исполнение солидарной обязанности полностью одним из должников освобождает остальных от исполнения обязательств. Так, участники общества с ограниченной ответственностью, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

Субсидиарной ответственностью является дополнительная ответственность лиц (сторон), которые наряду с должником отвечают перед кредиторами за надлежащее исполнение обязательства в случаях, предусмотренных законом или договором. Так, в соответствии с ГК РК участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия наравне с другими участниками в течение 2 лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищей, за год, в котором он выбыл из товарищества.

Смешанной ответственностью является ответственность, возникающая при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательства по вине обеих сторон.

Предприниматель как собственник организации (предприятия) в соответствии с трудовым правом устанавливает материальную ответственность работников за причиненный предпринимателю ущерб по их вине. Материальная ответственность может быть установлена лишь за ущерб, который возник в результате противоправного и виновного поведения работников. Материальная ответственность бывает двух видов: ограниченная (в пределах среднего месячного заработка) и полная, устанавливаемая для работника, с которыми заключен договор об индивидуальной или коллективной материальной ответственности. Полная материальная ответственность должна быть установлена при получении работником материальных ценностей (денег) под отчет по разовым документам, а также, если в действиях работника, нанесшего ущерб, содержатся признаки уголовного преступления.

В учредительных документах предпринимательских организаций необходимо в соответствии с трудовым правом устанавливать дисциплинарную ответственность работников как форму воздействия (взыскания) на нарушителей трудовой дисциплины. Применяют следующие дисциплинарные взыскания: замечание, выговор, строгий выговор, увольнение с работы.

Административная ответственность предпринимателей и должностных лиц предпринимательских организаций установлена за совершение ими административного правонарушения при осуществлении предпринимательской деятельности. Для предпринимателей основной формой административного наказания (ответственности) является штраф - денежное взыскание, установленное в соответствии с Кодексом РК об административных правонарушениях.

Уголовная ответственность - это (в соответствии с положениями Уголовного кодекса РК) один из видов юридической ответственности предпринимателей, возникающей при совершении противоправных действий в процессе предпринимательской деятельности. Основанием уголовной ответственности предпринимателей является совершение действия, содержащего все признаки состава преступления, предусмотренного УК РК, в первую очередь, в главе "Преступления в сфере экономической деятельности". Виновным в преступлении признается лицо, совершившее противоправное деяние умышленно или по неосторожности. Видами уголовного наказания за противоправные действия при осуществлении предпринимательской деятельности являются: штраф; лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью; конфискация имущества; лишение свободы на определенный срок. Штраф устанавливается судом в зависимости от тяжести и вида совершенного преступления в сфере экономической деятельности.

*Условия возникновения гражданской ответственности предпринимателей.* Гражданская ответственность возникает при нарушении предпринимателями положений гражданского законодательства, которое регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность или с их участием.

Защита гражданских прав осуществляется путем:

1. признания права;
2. восстановления положения, существовавшего до нарушения права, и пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения; признания оспариваемой сделки недействительной и применения последствий ее недействительности, применения последствий недействительности ничтожной сделки;
3. признания недействительным акта государственного органа или местного самоуправления; самозащиты права;
4. присуждения к исполнению обязанности в натуре;
5. возмещения убытков;
6. взыскания неустойки;
7. компенсации морального вреда;
8. прекращения или изменения правонарушения;
9. неприменения судом акта государственного органа или органа местного самоуправления, противоречащего закону;
10. иными способами, предусмотренными законом.

Итак, гражданская ответственность предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей возникает при нарушении ими гражданских прав других физических и юридических лиц в соответствии с действующими законами, другими нормативными актами, при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств в соответствии с законами и заключенными договорами

Так, предприниматель как гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Полные товарищи в командитном товариществе несут ответственность по обязательствам товарищества своим имуществом, а участники-вкладчики несут риск убытков, связанный с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов в складочный капитал. Участники товарищества с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники товарищества, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости и уплаченной части вклада каждого из участников. Участники товарищества с дополнительной ответственностью солидарно несут субсидиарную ответственность по его

обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами товарищества. В соответствии со ст. 36 ГК РК юридические лица, кроме финансируемых собственником учреждений, отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

*Условия и способы обеспечения предпринимателями своих обязательств.* Под обязательством в гражданском законодательстве понимается правоотношение, в силу которого одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязательства. Обязательства возникают из договора, вследствие причинения вреда и иных оснований, указанных в ГК РК. В обязательстве в качестве каждой из его сторон - кредитора или должника - могут участвовать одно лицо или одновременно несколько лиц.

Обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких - в соответствии с обычаями делового оборота или иными предъявляемыми требованиями. Обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, в зависимости от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе. Обычаи делового оборота, противоречащие обязательным для участников соответствующего отношения положениям законодательства или договору, не применяются.

В соответствии с ГК РК способами исполнения обязательств являются неустойка, залог, удержание имущества должника, поручительство, гарантия, задаток и другие способы, предусмотренные законом или договором.

Неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности в случае просрочки исполнения. Кредитор не вправе требовать уплаты неустойки, если должник не несет ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства. Если за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства установлена неустойка, то убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой. Соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного обязательства. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность соглашения о неустойке.

Кредитор вправе требовать уплаты неустойки, определенной законом (законная неустойка), независимо от того, предусмотрена ли обязанность ее уплаты соглашением сторон, но размер законной неустойки может быть увеличен соглашением сторон, если закон этого не запрещает. Однако, если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе ее уменьшить, кроме отдельных случаев, установленных ГК РК. Законом или договором могут быть предусмотрены случаи, когда: допускается взыскание только неустойки, но не убытков; убытки могут быть взысканы в полной сумме сверх неустойки; по выбору кредитора могут быть взысканы либо неустойка, либо убытки.

Под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрат или повреждения имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода). Если лицо, нарушившее право, получило вследствие этого доходы, лицо, право которого нарушено, вправе требовать возмещения наряду с другими убытками упущенной выгоды в размере не менее, чем такие доходы.



По отдельным видам обязательств и по обязательствам, связанным с определенным родом деятельности, законом может быть ограничено право на полное возмещение убытков (ограниченная ответственность).

Уплата неустойки и возмещение убытков в случаях ненадлежащего исполнения обязательства не освобождает должника от исполнения обязательства в натуре, если иное не предусмотрено законом или договором.

Залог - один из способов обеспечения исполнения обязательств. В силу залога кредитор имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за изъятиями, установленными законом. Залог возникает в силу заключенного договора о залоге, в котором должны быть указаны предмет залога, его оценка, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом.

Поручительство - способ обеспечения исполнения обязательства, в соответствии с которым поручитель (третье лицо) обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение перед ним его обязательства полностью или в части. Договор поручительства совершается в письменной форме. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно, если законом или договором поручительства не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя.

В силу гарантии гарант обязывается перед кредитором другого лица (должника) отвечать за исполнение обязательства этого лица полностью или частично солидарно с должником, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами. Это означает, что кредитор вправе требовать исполнения как от должника и поручителя, так и от любого из них в отдельности, притом как полностью, так и части долга.

Гарант, который исполнил обязательство должника, приобретает все права кредитора. Лица, совместно давшие гарантию, отвечают перед кредитором солидарно, если иное не установлено договором гарантии. Договор гарантии может быть заключен также для обеспечения обязательства, которое возникнет в будущем. Гарант отвечает перед кредитором в том же объеме, как и должник, включая уплату неустойки, вознаграждения (интереса), судебные издержки по взысканию долга и другие убытки кредитора, вызванные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства должником, если иное не установлено договором гарантии.

### **Контрольные вопросы:**

1. Сущность ответственности субъектов предпринимательской деятельности
2. Административная ответственность субъектов предпринимательской деятельности
3. Уголовная ответственность субъектов предпринимательской деятельности
4. Условия возникновения гражданской ответственности предпринимателей
5. Условия и способы обеспечения предпринимателями своих обязательств.

## **Тема 10 Культура и этика предпринимательства**

### **План**

1. Сущность и значение культуры предпринимательства.
2. Деловые отношения. Деловое общение.
3. Этика предпринимательства. Деловой этикет.

**Сущность и значение культуры предпринимателей.** Мораль (от лат. *mores* — обычаи, нравы — произошло *moralis* — правильный, нравоучительный) представляет собой важнейший объективно действующий общественный институт, который регулирует поведение и деятельность людей. Одновременно мораль характеризует форму общественного сознания и вид особых общественных отношений — моральных. Мораль представляет предмет изучения этики.

Категория «мораль» используется для выражения системы принципов правильного поведения человека в обществе. В литературе мораль определена как социальный институт, состоящий из системы стандартов, признанных и разделяемых членами некоторой культурной общности. Мораль передается в культурных и институциональных рамках от поколения к поколению, от группы к группе, от индивида к индивиду и имеет объективный характер.

*Этика* (моральная философия) изучает социальную мораль, знакомит с нормами морали, учит людей принимать и учитывать интересы других людей и таким образом соответствовать социальным стандартам. В хозяйственной деятельности этика и личный интерес могут совпадать, особенно в условиях, когда моральное поведение выгодно. Это обстоятельство затрудняет истинную оценку поведения предпринимателя.

Предпринимателям обычно безразлично, что определяет их действия — здравый смысл управления деятельностью организации или требования морали. Однако такое поведение менеджеров в условиях ухудшения состояния окружающей среды может привести к аморальным действиям. Так, стремление максимизировать прибыли в условиях ухудшения экологической обстановки может нанести ущерб природной среде и экономически слабым группам населения.

Хозяйственная деятельность предпринимательских организаций осуществляется в социальной среде, поэтому предприниматели должны оценивать полезность своих действий с точки зрения не только здравого смысла и эффективности бизнеса, но и морали. Поступать морально — означает рассматривать здравый смысл как мотив и обоснование этического поведения.

Предприниматель, проявляющий интерес к морали, стремится обосновать ту или иную свою позицию. Моральная позиция, занимаемая хозяйствующим субъектом, обосновывается причинами, которые заставляют этой позиции придерживаться. Однако любое убеждение подвержено критике и поэтому нуждается в надежном обосновании, хорошей аргументации. Аргументы должны доказывать или обосновывать какой-либо тезис, принцип и т.д.

В этом аспекте мораль имеет особые функции:

- оценочную, когда оценка действий производится через призму особых понятий морального сознания — добра, зла, справедливости, долга, совести и т.д.;
- познавательную — открывает представление о внутреннем мире — как собственном, так и других людей, организаций, государства;
- мировоззренческую — показывает (оправдывает), во имя чего должны выполняться нормы морали;
- воспитательную — проявляется в непрерывном, интенсивном и целенаправленном становлении личности, воспитании нравственности общества;
- регулирующую — на основе синтеза других функций морали предоставляет человеку стратегические ориентиры в виде моральных ценностей. В соответствии с этой функцией мораль регулирует все сферы жизни и хозяйственной деятельности человека, предъявляет к нему максимальные требования, опираясь на авторитет общественного мнения и моральные убеждения.

Этические ценности, воспроизводимые через функции оценки, входят, наряду с эстетическими, религиозными и познавательными ценностями, в более обширную нормативную систему — мировоззрения человека. Мировоззрение определяется как способ прояснения человеком для самого себя основных мотивов, побуждающих его к

деятельности, что может быть представлено аксиоматической системой «Мировоззрение» → «Нравственные ценности» → «Поведение».

В эту систему входят так называемые «источники искажения»:

1) официальная и управляющая идеология; 2) познавательное и нравственное развитие; 3) нравственная слабость; 4) межличностные отношения, которые корректируют поведение человека, различают универсальную и профессиональную (функционально-дифференцированную) этику.

Универсальная этика определяет нормы поведения, которые являются обязательными для всех людей, независимо от их социальных функций или профессиональной принадлежности.

Профессиональная этика относится к определенному конкретному набору норм (кодексу поведения), которым следует руководствоваться менеджерам, принимающим решения в различных профессиональных областях.

Этика реализуется посредством соблюдения правил этического поведения, которые должны использоваться для принуждения работать согласно моральным принципам, которые сгруппированы в три категории: персональная, профессиональная и общечеловеческая этика.

Принципы персональной этики:

забота о благополучии окружающих; уважение права других на самостоятельность; надежность и честность; добровольное подчинение закону; справедливость; отказ от несправедливого преимущества над другими.

Принципы профессиональной этики:

беспристрастность, объективность; прямота; конфиденциальность; должное старание; точное исполнение профессиональных обязанностей; избежание потенциальных или явных конфликтов.

Принципы общечеловеческой этики:

соблюдение общемирового законодательства; социальная ответственность; охрана окружающей среды; ответственность за целостность мира.

Важно при этом отметить, что принципы персональной этики являются первым уровнем личного контроля в любой ситуации, включая профессиональную и общечеловеческую этику.

К вопросам этики менеджмента относятся:

1. взаимоотношения между корпоративной и универсальной этикой;
2. проблема социальной ответственности бизнеса;
3. вопросы приложения общих этических принципов к конкретным ситуациям принятия решений;
4. способы повышения этического уровня функционирования организации и др.

Этику менеджмента по аналогии с этикой бизнеса можно разделять на макро- и микроэтику. Макроэтика рассматривает специфику моральных отношений между организациями, государством и обществом и отдельными их частями. Микроэтика изучает моральные отношения внутри организации, между организацией, персоналом и акционерами.

*Деловые отношения. Деловое общение.* Позиция предпринимателей и менеджеров играет большую роль при принятии решений, в которых должны сочетаться этические и коммерческие (деловые) стандарты поведения. В организации именно руководителю приходится решать дилемму, связанную сличными правилами поведения менеджера и интересами других индивидуумов. Эту дилемму рекомендуется разрешать в два этапа.

На первом менеджер должен более точно определить собственные правила поведения.

На втором — продумать, на кого повлияет решение, с тем чтобы выявить интересы потенциальных работников, которые либо позитивно воспримут решение, либо отнесутся к нему негативно.

Возможное возникновение неформально организованных групп для защиты своих интересов делает важным учет менеджерами аргументов всех сторон. Давление таких групп в спорах с менеджерами дает им определенные преимущества, поскольку предприниматели и их менеджеры не могут избежать ответственности в случае принятия ранее продуманного решения.

В процессе управления менеджер должен учитывать четыре основных аргумента, которые могут привести к неправильному поведению.

Вести себя правильно означает следовать принципам морали:

1. Уверенность в том, что данная деятельность не выходит за границы этических и юридических норм. В пользу ошибочности данного аргумента могут служить ответы на вопросы: где граница между умом и хитростью, изобретательностью и мошенничеством и т.д.?

2. Уверенность в том, что данная деятельность отвечает интересам индивида или организации, и в том, что от индивида ожидают именно подобных действий. Этим самым предприниматели и менеджеры рискуют и вовлекают организацию в неприятности, поскольку полагают, что их поведение (неэтичное) отвечает интересам организации или индивида. Причиной такого поведения является ограниченное понимание менеджером этих интересов.

3. Уверенность в том, что данная деятельность «безопасна», поскольку никогда не будет разоблачена. Этот аргумент основывается на том, что действительно многие незаконные действия так никогда и не обнаруживают, и они остаются нераскрытыми. Однако остановить злоупотребления всегда возможно — все зависит от желания контролирующей организации (аудиторов, налоговых органов и др.) и персонала самой организации.

4. Уверенность в том, что если данная деятельность помогает организации, то организация отнесется к предпринимателю или менеджеру снисходительно и даже благожелательно, защитит человека, который занимается такой деятельностью.

Руководство любой организации несет ответственность за создание морального климата внутри организации. Предприниматели и менеджеры высшего звена должны быть ответственны за определение границы лояльности по отношению к возможной противозаконной деятельности организации. Эта граница (предел) в момент кризиса может исчезнуть или быть размытой, поэтому она должна быть четко определена. Предприниматели и менеджеры вправе ожидать лояльности от работников в условиях конкуренции, однако они не могут ожидать лояльности в противовес закону, морали и обществу в целом.

*Этика предпринимательства. Деловой этикет.* Золотое правило этики предпринимательства и менеджмента гласит: «Относитесь к своему подчиненному так, как Вы хотели бы, чтобы к Вам относился руководитель». Отношение руководителя (предпринимателя и менеджера) к подчиненным определяет характер делового общения, нравственно-психологический климат в коллективе организации. Практика делового общения выработала нравственные эталоны и образцы поведения.

Вот некоторые из них, хорошо известные в литературе по менеджменту:

1. Стремитесь превратить вашу организацию в сплоченный коллектив с высокими моральными нормами общения.

2. Приобщите каждого работника к целям организации. Человек чувствует себя нравственно и психологически комфортно, если произойдет его идентификация с коллективом.

3. При возникновении проблем, связанных с недобросовестностью, руководителю необходимо выяснить ее причины. Если речь идет о слабостях и недостатках, то не следует попрекать подчиненного, необходимо выявить и опираться на сильные стороны его личности.

4. Если подчиненный не выполнил распоряжения, необходимо дать ему понять, что вам известно об этом, иначе он может решить, что провел вас.

5. Замечания подчиненному должны соответствовать этическим нормам. Для этого необходимо: собрать всю информацию по конкретному случаю, выбрать правильную форму общения, выяснить у самого подчиненного причину невыполнения задания, делать замечания без посторонних.

6. Критикуйте действия и поступки, а не личность человека.

7. Никогда не давайте подчиненным заметить, что вы не владеете ситуацией.

8. Привилегии, которые вы предоставляете себе, должны распространяться на других членов коллектива.

9. Защищайте своих подчиненных и будьте им преданы. Они ответят вам тем же.

10. Выбирайте правильную форму распоряжения в зависимости от ситуации и личности подчиненного. Распоряжения могут отдаваться в формах приказа, просьбы, вопроса и вызова «добровольца».

Для повышения этичности поведения руководителей и подчиненных в организации рекомендуется:

1. Разрабатывать кодекс этического поведения, который содержит систему общих ценностей и правил этики. Этих правил должны придерживаться все работники.

2. Составлять и распространять так называемые «Карты этики», в которых содержится конкретизация кодекса организации для каждого работника (группы).

3. Обучать этичному поведению путем преподавания этики как предмета на курсах обучения будущих специалистов в системе послевузовского образования.

4. Прибегать к консультациям специалистов по этике в тех случаях, когда проблемы организации не могут быть решены внутренними силами из-за сложности и противоречивости ситуации, связанной с конкретными проблемами, или по другим причинам.

#### **Контрольные вопросы:**

1. Раскройте сущность и значение культуры предпринимателей
2. Этика и мораль предпринимателей
3. Основные функции морали
4. Принципы персональной этики,
5. Принципы профессиональной этики:
6. Принципы общечеловеческой этики:
7. Деловые отношения и деловое общение
8. Особенности делового этикета предпринимателей

### **Тема 11 Конкуренция и конкурентоспособность в сфере предпринимательства**

#### **План**

1. Понятие и виды конкуренции, развитие конкуренции в современных условиях.
2. Конкурентное преимущество и конкурентоспособность предприятия.
3. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предпринимательской деятельности.

*Понятие и виды конкуренции, развитие конкуренции в современных условиях.*  
Конкуренция - термин латинского происхождения, в буквальном переводе означает "сталкивание". Понятие конкуренции многозначно и не охватывается каким-либо универсальным определением. Конкуренция - это и способ хозяйствования, и такая форма существования капитала, при которой один индивидуальный капитал соперничает с другим. Конкуренция - соперничество, соревнование между выступающими на рынке товаропроизводителями за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров для

получения на этой основе максимально возможной прибыли. Одновременно конкуренция - это механизм автоматического регулирования пропорций общественного производства. Являясь атрибутом рынка, конкуренция естественным путём возникает из рынка и одновременно служит неперенным условием его существования и развития.

Конкуренция содержит в самой себе противоречие, которое в результате проявления воспроизводит явления, отрицающие саму конкуренцию.

Свободная конкуренция ведёт к отбору наиболее эффективно хозяйствующих единиц, их укреплению и росту при одновременном разорении тех, кто отстаёт от требований рынка. На определённом этапе этот процесс обуславливает появление монополий. Иначе говоря, диалектика развития конкуренции такова, что она в принципе не в состоянии сохранить себя в "чистом" виде и переходит в свою противоположность - монополию. И то, что монополия сдерживается в определённых границах во многих странах под воздействием антимонопольного законодательства, - следствие противоречий реального развития национальных рыночных экономик и мирового хозяйства в целом. Тем не менее конкурентные тенденции на развитом рынке существенно устойчивее и сильнее, чем монополистические.

Конкуренция выполняет функцию стимулирования хозяйственной деятельности и научно-технического прогресса. Соперничество за большую прибыль, деньги покупателя создаёт такую ситуацию, когда экономика производит то, что требуют потребители, заказчики путём применения самой эффективной технологии. Это побуждает предпринимателей следовать в ногу с темпами научно-технического прогресса, совершенствовать и развивать производство, проявлять инновационную активность. На этой основе возможен выигрыш того предпринимателя, который снижает затраты на производство благодаря использованию достижений научно-технического прогресса, освоению новой продукции с высоким качеством. Важнейшей функцией конкуренции является саморегулирование хозяйственной деятельности. В рыночной экономике сопряжение интересов конкурирующих продавцов и покупателей определяет цены на ресурсы и готовую продукцию в любой данный период времени. Производится только то, что приносит прибыль. Продукцию, изготовление которой не приносит прибыли, производить не станут. Конкурирующая рыночная система в состоянии доводить до сведения поставщиков ресурсов и предпринимателей изменения в потребительских вкусах и тем самым способствовать осуществлению надлежащих коррекций в перераспределении ресурсов экономики, переливу средств, рабочей силы от менее прибыльных к более прибыльным производителям. Конкуренция выявляет и мобилизует резервы экономического роста, и нет смысла их скрывать. Конкурентный режим хозяйствования - это антипод бесхозяйственности, расточительности. Конкуренция способна "санировать" производство, выталкивая из него нерентабельные, отстающие в техническом отношении предприятия.

Конкуренция выполняет функцию дифференциации доходов товаропроизводителей на основе обеспечения разной эффективности производства. Выигрывает в конкуренции тот, кто минимизирует затраты на выпуск аналогичной продукции, оперативнее учитывает изменения в потребительских вкусах и предпочтениях покупателей и способен перестраиваться "на ходу", обеспечивает изменяющийся спрос дифференциацию продуктов по потребительским свойствам, ценам, реагирует на изменяющийся спрос и в известном смысле формирует его для разных групп потребителей, возрастов, различных территорий, городского и сельского населения, покупателей с разным уровнем доходов.

Существуют несколько видов конкуренции. Рассмотрим классификацию видов рыночной конкуренции по ряду признаков.

По масштабам развития выделяют следующие виды:

- индивидуальная (один участник рынка стремится занять свое место под солнцем — выбрать наилучшие условия купли-продажи товаров и услуг);
- местная (среди товаровладельцев какой-то территории);

- отраслевая (в одной из отраслей рынка идет борьба за получение наибольшего дохода);
- межотраслевая (соперничество представителей разных отраслей рынка за привлечение на свою сторону покупателей в целях извлечения большего дохода);
- национальная (состязание отечественных товаровладельцев внутри данной страны);
- глобальная (борьба предприятий, хозяйственных объединений и государств разных стран на мировом рынке).

По характеру развития конкуренция разделяется на свободную и регулируемую. Также конкуренцию делят на ценовую и неценовую.

Ценовая конкуренция возникает, как правило, путем искусственного сбивания цен на данную продукцию. При этом широко используется ценовая дискриминация, которая имеет место в том числе, когда данный продукт продается по разным ценам и эти ценовые различия не оправданы различиями в издержках.

Ценовая конкуренция наиболее часто применяется в сфере услуг, при оказании услуг по транспортировке продукции; при реализации товара, который не поддается перераспределению с одного рынка на другой (транспортировка скоропортящихся продуктов с одного рынка на другой).

Неценовая конкуренция проводится главным образом посредством совершенствования качества продукции, технологии производства, инноваций и нанотехнологий, патентирования и брендинга и условий ее продажи, «сервизации» сбыта. Этот вид конкуренции основывается на стремлении захватить часть отраслевого рынка путем выпуска новых товаров, которые либо принципиально отличаются от своих предшественников, либо представляют модернизированный вариант старой модели.

Неценовая конкуренция путем сбыта продукции получила название конкуренции по условиям продаж. Этот вид конкуренции основывается на улучшении сервиса обслуживания покупателя. Сюда входит воздействие на потребителя через рекламу, СТИС, ПР, мерчендайзинг, обслуживание клиентов.

Можно выделить следующие основные направления конкурентной деятельности фирмы:

- конкуренция в области рынков сырья за завоевание позиций на ресурсных рынках;
- конкуренция в области сбыта товаров и/или услуг на рынке;
- конкуренция между покупателями на сбытовых рынках.

Поскольку конкуренцию в маркетинге принято рассматривать в отношении потребителя, то и различные виды конкуренции соответствуют определенным этапам потребительского выбора.

В соответствии с этапами принятия потребителем решения о покупке можно выделить следующие виды конкуренции:

- желания-конкуренты. Этот вид конкуренции связан с тем, что существует множество способов вложения потребителем денежных средств;
- функциональная конкуренция. Этот вид конкуренции связан с тем, что одну и ту же потребность можно удовлетворить различными способами. Это базовый уровень изучения конкуренции в маркетинге;
- межфирменная конкуренция. Это конкуренция альтернатив доминирующих и наиболее эффективных способов удовлетворения потребности;
- межтоварная конкуренция. Это конкуренция товаров фирмы между собой. Она конкуренцией по сути не является, а представляет собой частный случай ассортиментного ряда, цель которого — создать имитацию потребительского выбора.

Виды конкуренции в зависимости от выполнения предпосылок конкурентного равновесия рынка

Можно выделить совершенную и несовершенную конкуренции.

Совершенная конкуренция - конкуренция, базирующаяся на выполнении предпосылок конкурентного равновесия, к которым можно отнести следующие: наличие множества независимых производителей и потребителей; возможность свободной торговли факторами производства; самостоятельность субъектов хозяйствования; однородность, сопоставимость продукции; наличие доступности информации о рынке.

Несовершенная конкуренция - конкуренция, базирующаяся на нарушении предпосылок конкурентного равновесия. Несовершенная конкуренция имеет характеристики: раздел рынка

между несколькими крупными фирмами или полное господство: ограниченная самостоятельность предприятий; дифференциация продукции и контроль за сегментами рынка.

Виды конкуренции в зависимости от соотношения спроса и предложения (товаров, услуг)

Можно выделить следующие виды конкуренции (разновидности совершенной и несовершенной конкуренции):

- чистая;
- олигополистическая;
- монополистическая.

Чистая конкуренция представляет собой предельный случай конкуренции и относится к виду совершенной конкуренции. Ключевыми характеристиками рынка чистой конкуренции являются: большое число покупателей и продавцов, не обладающих достаточной силой, чтобы повлиять на цены; недифференцированные, полностью взаимозаменяемые товары, которые продаются по ценам, определяемым соотношением между спросом и предложением (товары схожи, много товарозаменителей); полное отсутствие рыночной силы.

Формирование рынка чистой конкуренции характерно для отраслей с низкой степенью монополизации и концентрации производства. К данной группе относятся отрасли, производящие продукцию массового спроса (пищевая продукция, продукция легкой промышленности и бытовой техники и др.).

Факторы, влияющие на уровень и степень чистой конкуренции: требования к качеству, степень переработки сырья, транспортный фактор. При этом перечисленные факторы находятся в тесной взаимосвязи: чем меньше требования к уровню и степени переработки сырья, уровню качества, тем более усиливается влияние транспортного фактора: чем выше требования к уровню и степени переработки сырья, уровню качества, тем меньше влияние транспортного фактора. Соотношение данных факторов оказывает значительное влияние на уровень конкурентоспособности субъектов рынка и выбор стратегий на внутренних и международных рынках. Например, в промышленности стройматериалов: потребители деловой древесины (невысокая степень переработки сырья и требования к качеству) ориентируются на местных производителей, повышая уровень их конкурентоспособности, независимо от качественных параметров продукции, так как фактор транспортной составляющей в отпускной цене очень важен: потребители строительных и отделочных материалов класса «люкс» ориентируются на импортных производителей, снижая уровень конкурентоспособности местных производителей, так как высокие требования к качеству продукции делают фактор транспортной составляющей менее важным.

Олигополистическая конкуренция — это конкуренция, относящаяся к несовершенному виду. Ключевыми характеристиками рынка олигополистической конкуренции являются: незначительное число конкурентов, создающих сильную взаимосвязь; большая рыночная сила: сила реактивной позиции, измеряемая эластичностью реакций фирмы на действия конкурентов; схожесть товаров и ограниченность количества их типоразмеров. Формирование олигопольного рынка (весь объем поставок обеспечивается лишь несколькими фирмами) характерно для следующих отраслей: химической промышленности (производство полиэтиленов, каучука, технических масел, этиловой жидкости, некоторых видов смол); машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности (производство машин и оборудования, стати, рельсов, труб и т.п.).

Монополистическая конкуренция — это конкуренция, несовершенного вида. Основные характеристики рынка монополистической конкуренции: многочисленность конкурентов и уравновешенность их сил; дифференцированность товаров (с точки зрения покупателя товары обладают отличительными качествами, которые воспринимаются таковыми всем рынком). Дифференциация может принимать различные формы: вкус напитка, особая техническая характеристика, оригинальное сочетание характеристик, качество и диапазон услуг, сила торговой марки; возрастание рыночной силы за счет дифференцированных товаров, что защищает фирму и позволяет получать прибыли выше среднерыночных. Формирование монопольного рынка характерно для отраслей, где конкуренция затруднена вследствие их технологических особенностей (инфраструктурные отрасли: транспорт, связь, энергетика).

Совершенная конкуренция не является естественным состоянием рынка. В некоторых отраслях и сферах деятельности конкуренция невозможна (затруднена) вследствие:

- технологических особенностей отраслей, постоянные издержки которых настолько высоки, что экономия на масштабах производства (снижение удельных затрат по мере



увеличения объемов производства) возможна только тогда, когда производители являются чрезвычайно крупными как по абсолютным размерам, так и по доле на рынке (инфраструктурные отрасли: транспорт, связь, энергетика);

- исключительно высоких невозвратных издержек, т.е. активы, воплощенные в основное производство, специфичны и не могут быть переориентированы на другие типы продукции и виды рынков;
  - наличия избыточных производственных мощностей для удовлетворения «пиковых» потребностей на продукты (услуги).
- Эти особенности создают условия для существования монополий. Термин «монополия» можно использовать относительно:
- субъекта хозяйственной деятельности, т.е. некоторой хозяйственной структуры, имеющей какие-то преимущества в производстве товаров, услуг или работы;
  - состояния рынка, при котором главенствует либо один, либо очень узкий круг товаропроизводителей;
  - типа экономических отношений, суть которых выражается в возможности одной или нескольких групп товаропроизводителей навязывать свою волю всем остальным.

#### Виды монополий:

1. Естественная (устойчивая), которой обладают хозяйственные субъекты и собственники, имеющие в своем распоряжении редкие и свободно невозпроизводимые ресурсы. Естественные монополии в отличие от других предприятий рыночной структуры занимают особое место в системе экономических отношений, что определяет их уникальные свойства и специфическую роль, которую они занимают в экономике. К естественной монополии в экономической теории обычно относится отрасль, в которой валовые издержки производства меньше, если вся продукция производится единственной фирмой, чем в том случае, если бы этот же объем продукции был разделен между двумя или более фирмами. Естественной монополией признается также та отрасль, в которой осталась единственная фирма в результате неограниченной конкуренции, или отрасль, в которой конкурентные силы образуют неконкурентную структуру.

2. Искусственная, которая означает сосредоточение в чьих-то руках объектов экономических отношений.

3. Новаторская — особый случай конкуренции, когда на рынке один изготовитель противостоит большому числу покупателей за счет уникального товара или уникальности его свойств. Монополия новатора имеет ограничения во времени, определяемые скоростью распространения технологических нововведений (копирование) и появлением конкурентов.

Признаки монополизации:

- противостояние большому числу покупателей — вследствие естественной, искусственной монополии или монополии новатора;
- наличие повышенной рыночной силы и высоких «барьеров входа» для новых конкурентов;
- новизна и оригинальность товаров, отсутствие заменителей;
- высокая доля крупнейших предприятий в общем объеме производства продукции отрасли или страны, числе занятых рабочих;
- возможность в известных пределах диктовать цены рынку;
- возможность присвоения монопольно высокой прибыли;
- навязывание условий договоров, определяющих неравное положение конкурентов;
- раздел рынков по территориальному признаку, объему продаж или закупок.

Наличие монополии может иметь как позитивное, так и негативное влияние на предприятия:

- позитивное — снижение удельных издержек за счет экономии на масштабе производства; технологический прогресс за счет высокой степени концентрации ресурсов, эффективной реализации интересов общества в отраслях, где нецелесообразно стимулирование конкуренции, и др.;
- негативное — нарушение основных прав конечных потребителей, так как они вынуждены приобретать товары по завышенным ценам при искусственно заниженном предложении: чрезмерная концентрация производства подавляет развитие

предпринимательства, вследствие чего механизм чистой конкуренции действует с меньшей эффективностью; возникают структурные диспропорции в развитии рынка.

Виды конкуренции в зависимости от соотношения числа субъектов хозяйствования по поводу приложения капитала в области производства или сбыта различают внутриотраслевую и межотраслевую виды конкуренции.

Внутриотраслевая конкуренция — это конкуренция между субъектами отрасли за более выгодные условия производства и сбыта продукции, получение сверхприбыли. Внутриотраслевая конкуренция является исходным пунктом в механизме конкуренции. Основные функции внутриотраслевой конкуренции:

- возможность установления общественной, рыночной стоимости товара и рыночной равновесной цены;
- стимулирование научно-технического прогресса;
- экономическое принуждение к повышению эффективности производства;
- выявление слабых, менее организованных производителей;
- ограничение экономической власти лидеров.

Межотраслевая конкуренция — это конкуренция между предпринимателями различных отраслей за более выгодное приложение капитала на основе перераспределения прибыли. Возникновение межотраслевой конкуренции базируется на неодинаковых условиях производства (различная структура капитала и скорость его оборота, колебание рыночных цен), приводящих к разной норме прибыли.

Основные функции межотраслевой конкуренции:

- возможность модернизации отраслей, так как новые предприятия создаются на прогрессивной научно-технической основе:
- усиление интенсификации, рост эффективности производства;
- оптимизация отраслевых пропорций, структурная перестройка экономики.

В условиях несовершенной конкуренции происходят изменения в проявлениях межотраслевой конкуренции: усиливается влияние факторов, замедляющих перелив капитала (уровень развития транспорта, средств связи, экономической информации, кредитных отношений); ценообразование на продукцию небольших предприятий происходит в основном по законам совершенной конкуренции, а на продукцию крупных предприятий — в форме контроля за ценами с их стороны, которые преследуют цель стабилизации экономики. На рынке господствует установленная цена, которая уже не может совершать прежнее движение вокруг стоимости. Соответствие цен стоимостям устанавливается не путем колебания цен вокруг стоимости, а путем колебания стоимости вокруг зафиксированной цены продуктов: сохранение различий в производительности труда, преград, свойственных современной структуре экономики ведет к тому, что прибыль не распределяется равным образом с вложенным капиталом, а остается там, где она произведена.

*Конкурентное преимущество и конкурентоспособность предприятия.* Эффективное экономическое развитие предполагает производство и реализацию продукции на рынке по цене и качеству, удовлетворяющим как производителя, так и потребителя. Ключевым фактором в этом процессе является фактор конкурентоспособности. Это сложная проблема, решение которой связано с совершенствованием всего комплекса разработки, изготовления и продажи, т. е. связано осуществлением целенаправленной деятельности по установлению, формированию и поддержанию требуемого уровня качества и конкурентоспособности на всех этапах жизненного цикла продукции, а также конкурентоспособности фирмы в целом.

Слабая конкурентоспособность казахстанской продукции позволяет говорить об угрозе экономической безопасности страны. В связи с этим возникает острая проблема оценки и повышения уровня качества и конкурентоспособности российских предприятий. Поэтому одним из главных направлений социально-экономической политики Правительства Казахстана является рост конкурентоспособности и качества выпускаемой продукции.

Если в кратчайшие сроки властные структуры не примут научно-обоснованных стратегических мер по повышению качества и конкурентоспособности различных

объектов, то Казахстан окончательно превратится в сырьевой придаток мирового сообщества, в источник самого дешевого неквалифицированного труда.

В настоящее время, для того чтобы фирма была конкурентоспособной в борьбе с ведущими фирмами, требуются совершенно новые подходы к организации производства и управления, чем те, на которые руководители опирались в прошлом. И прежде всего новые подходы нужны в инвестиционной политике, при проведении на предприятии технической реконструкции, в процессе внедрения новой техники и технологии.

Реализация конкурентного преимущества опирается на сущность ценности, явившейся источником получения преимущества (материальные, нематериальные, денежные, социальные и другие ценности), и зависит от ее содержания, источника происхождения, динамичности проявления, масштаба распространения и других условий.

Таким образом, для организации *конкурентное преимущество* – это обладание определенной ценностью, дающей предприятию превосходство над его конкурентами в течении определенного времени.

Различают *два типа конкурентных преимуществ*:

- преимущества низкого порядка - дешевые: рабочая сила, материальные ресурсы, здания и оборудование, финансовые ресурсы (низкие цены);
- преимущества высокого порядка - уникальные: продукция, технология, персонал, ресурсы, связи; бренд.

Конкурентные преимущества низкого порядка, как правило, недолговечны, преимущества высокого порядка, напротив, более устойчивы во времени.

Наиболее известным автором в зарубежной и отечественной литературе по теории конкуренции, управления конкурентными преимуществами и конкурентоспособности страны и отраслей является Майкл Портер. Однако его теория разработана на основе анализа многих стран, отраслей и фирм, работающих в условиях сформировавшихся рыночных отношений, характеризующихся стабильностью и высоким качеством правовой системы и рыночных механизмов.

Оценка конкурентоспособности осуществляется по конечным итоговым результатам реакции конкретного рынка (потребителя) на конкретный товар, а оценка конкурентных преимуществ осуществляется на ранних стадиях инвестирования, до начала бизнеса, при технико-экономическом обосновании инновационных и инвестиционных проектов. Дальнейший мониторинг реализации конкурентных преимуществ осуществляется на стадиях производственного процесса и логистики, вплоть до продажи товара. Поэтому очень важно обоснованно, жестко и регулярно проводить политику наращивания конкурентных преимуществ. Инструментами и методами реализации этой политики являются учет, анализ, нормирование и оценка конкурентных преимуществ. Не все конкурентные преимущества и определяющие их факторы можно оценить количественно. Если это невозможно, то применяются экспертные методы оценки как факторов и преимуществ, так и их весомости.

На основе анализа различных подходов к классификации конкурентных преимуществ Фатхутдинов Р.А. предлагает осуществлять их классификацию по следующим признакам: отношению к системе, сферам возникновения преимущества, содержанию фактора преимущества, времени реализации преимущества, месту реализации преимущества, виду получаемого конечного результата.

Классификация конкурентных преимуществ по перечисленным выше признакам с последующим их кодированием необходима для автоматизации процесса учета и анализа конкурентоспособности объектов.

Управление конкурентными преимуществами осуществляется по тем же общим функциям менеджмента, что и управление другими объектами. *К общим функциям управления относятся* следующие: стратегический маркетинг, планирование, организация процессов, учет и контроль, мотивация, регулирование. На стадии стратегического маркетинга изучаются потребности, ценности, рынки, потенциальные товары и

разрабатываются нормативы, обеспечивающие удержание имеющегося конкурентного преимущества либо формирование нового преимущества. Функция планирования включает разработку конкретных программ и стратегических планов удовлетворения потребностей потребителей (выпуска товаров) с использованием конкурентных преимуществ, обоснованных на стадии стратегического маркетинга (менеджмента).

Факторы конкурентного преимущества предприятия можно подразделить на внешние, проявление которых незначительно зависит от самого предприятия, и внутренние, почти целиком определяемые руководством. *Внутренние факторы* - это объективные критерии, которые определяют возможности предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности.

*К внутренним факторам можно отнести:* потенциал маркетинговых служб, научно - технический потенциал, производственно - технологический потенциал, финансово - экономический потенциал, кадровый потенциал (структура, профессионально - квалифицированный состав), эффективность рекламы и средств стимулирования сбыта, уровень материально - технического обеспечения, условия хранения, транспортировки, упаковки продукции, уровень осуществляемых погрузочно - разгрузочных работ и транспортных услуг в соответствии с требованиями, подготовка и разработка производственных процессов, выбор оптимальной технологии производства, эффективность производственного контроля, испытаний, обследований, уровень технического обслуживания в постпроизводственный период, уровень сервисного и гарантийного обслуживания.

*Внешние факторы* – социально-экономические и организационные отношения, позволяющие предприятию создать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательна.

*Под внешними факторами следует понимать:*

1. меры государственного воздействия:
  - экономического характера (амортизационная, налоговая, финансово-кредитная политика, инвестиционная политика, участие в международном разделении труда);
  - административного характера (разработка, совершенствование и реализация законодательных актов, демополизация экономики, государственная система стандартизации и сертификации, правовая защита интересов потребителей);
2. основные характеристики самого рынка деятельности данного предприятия (его тип и емкость, наличие и возможности конкурентов);
3. деятельность общественных и негосударственных институтов;
4. деятельность политических партий, движений, блоков, формирующих социально-экономическую обстановку в стране.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия представляет собой совокупность, с одной стороны, характеристик самого предприятия (внутренних факторов), а с другой стороны, внешних по отношению к нему факторов. Конкретная организация может иметь несколько преимуществ. Значение каждого преимущества можно рассчитать количественно и проанализировать в динамике. В принципе, чем больше организация имеет конкурентных преимуществ перед настоящими и потенциальными клиентами, тем выше её конкурентоспособность, живучесть, эффективность, перспективность. Для этого необходимо повышать научный уровень управления и завоевывать новые конкурентные преимущества.

*Факторы, влияющие на конкурентоспособность предпринимательской деятельности.* Конкурентоспособность предприятия - это сложная экономическая категория, которая отражает состояние, характеризующее реальную или потенциальную возможность выполнения своих функциональных обязанностей в условиях возможного противодействия соперников.

На конкурентоспособность предприятия оказывают влияние ряд факторов:  
-динамика масштабов долгосрочного спроса. Увеличение или уменьшение долгосрочного спроса является важным фактором при принятии решений по инвестированию для увеличения производительной мощности предприятия. Подъем долгосрочного спроса привлекает новые предприятия на рынок, а падение спроса наоборот вызывает отток предприятий;

-динамика структуры спроса. Эти изменения представляют собой причину изменения требований потребителя к сервису, создание новых каналов сбыта, изменение в ассортименте нового товара, обновление продукта отрасли является ключевой движущей силой - влияет на методы производства, эффективные масштабы выпуска, маркетинговые затраты, каналы распределения;

-технологические инновации. Частые технологические новшества в методах производства, размер инвестиций позволяют увеличивать значение эффекта жизненного цикла товара. Это может вызывать существенные изменения в требованиях к размеру и количеству предприятий, успешно действующих на рынке;

-маркетинговые инновации. Периодически фирмы предлагают рынку свою продукцию, пользуясь новыми путями и способами, стараясь увеличить покупательский интерес, подтолкнуть спрос, уменьшить затраты на единицу продукции. Таким образом, они приводят в движение новые силы, которые изменяют условия конкуренции и позиции фирм соперников;

-динамика лидерства. Означает вход в конкуренцию и вход из нее крупных фирм. То есть новый раунд конкурентной борьбы: перераспределение ролей и выделение новых ключевых игроков, изменение структуры рынка;

-диффузия достижений. Если новая технология становится известной соперникам, поставщикам, дистрибьюторам, потребителям, то снижаются барьеры для вхождения в отрасль;

-динамика эффективности. При появлении в отрасли новых эффективных масштабов производства, которые уменьшают издержки на единицу продукции, крупные предприятия могут принудить другие предприятия к стратегиям «фиксированного роста»;

-покупательские предпочтения. Зачастую растущее число покупателей решает, что товары массового потребления по низким ценам вполне удовлетворяют их вкусам и предпочтениям так же, как и товары с более высокими ценами, дающие возможность выбора;

-государственное регулирование рынка. Действия государства через свои институты, включая регулирование экономических отношений, а также изменение государственной политики, могут повлиять на рынок и конкурентные условия;

-рост детерминации. Означает уменьшение неопределенности и риска. Новые отрасли характеризуются большой неопределенностью сведений о потенциальных возможностях рынка.

Голубков Е.П. предлагает для проведения оценки конкурентоспособности организации использовать шестнадцать факторов ее результативной деятельности (имидж, концепция продукта, качество продуктов, уровень диверсификации видов бизнеса, суммарная рыночная доля главных видов бизнеса, мощность научно-исследовательской и конструкторской базы, мощность производственной базы и др.), которые он детализирует и дополняет за счет факторов конкурентоспособности продукции и эффективности маркетинговой деятельности.

В работе всю совокупность факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, предлагается разделить на три группы:  
-цели, которые ставит перед собой предприятие;

-ресурсы, которыми располагает предприятие;

-факторы внешней среды.

В свою очередь в работе констатируется, что конкурентоспособность предприятия определяется качеством продукции, относительной ее ценой, продвижением продукции на рынки, мощностью сбытовой сети.

Предлагается также учитывать в качестве критериев, определяющих конкурентоспособность организации следующие:

- критерий, отражающий в динамике степень удовлетворения потребителя;
- временной критерий эффективности производства;
- в качестве полезного эффекта продукции часто используются комплексные показатели ее качества;
- итоговым критерием оценки конкурентоспособности как продукции, так и организации можно считать долю рынка, занимаемую данной продукцией (данной организацией) и связанные с ней показатели.

Насколько серьезной является угроза со стороны возможного появления на рынке новых конкурентов, зависит от двух групп факторов:

- барьеры для входа;
  - ожидаемая реакция предприятия на вновь входящих в отрасль.
- М. Портер отмечает существование следующих основных барьеров для входа:
- эффективный масштаб производства;
  - эффект жизненного цикла продукции (иногда достижение низких затрат на единицу зависит от опыта производства товара и др. выгод, полученных за время освоения товара);
  - предпочтения и преданность потребителей к определенным торговым маркам;
  - потребность в капитале (чем больше величина требуемых инвестиций для обеспечения успешности входа на рынок, тем меньше желающих войти на этот рынок);
  - препятствия в виде дополнительных затрат, связанных с доступом к более дешевым источникам сырья, патенты и <ноу-хау>, опыт производства, основной капитал, приобретенный по более низким (в связи с инфляцией) ценам, удобные места расположения предприятия и т. п.;
  - доступ к каналам распределения;
  - государственные меры и политика (здесь имеются в виду законодательные правила и ограничения, применяемые на данном рынке).

Ожидаемая реакция предприятий на вновь входящих в отрасль будет более агрессивной, если:

- существующие предприятия и раньше были агрессивны, защищая свои рыночные позиции;
- существующие предприятия владеют важнейшими финансовыми средствами;
- существующие предприятия имеют прочные связи с каналами распределения;
- существующие предприятия хотят и могут использовать политику уменьшения цен для сохранения своей доли на рынке;
- спрос на товар и/или услугу растет медленно;
- для существующих предприятий уход с рынка гораздо дороже, чем борьба до конца (из-за дорогих вложений в специальное оборудование, договоров с профсоюзами, тесных связей с производством других продуктов).

Индикатором реакции предприятия является и ориентированность высшего кадрового эшелона предприятий-конкурентов, их внимание к научным исследованиям, развитию, рекламе, технологическому оснащению, их мнение о себе и о своем бизнесе.

Следует добавить, что угроза входа на рынок новых предприятий имеет тенденцию изменяться с изменением рыночных экономических условий вообще.

Конкурентное влияние со стороны поставщиков главным образом зависит от того, насколько важными являются эти составляющие затрат для покупателя (если поставки определенной группы поставщиков занимают ощутимую долю от общих затрат, то степень влияния со стороны поставщиков увеличивается).

Фактор конкурентоспособности – непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности.

При оценке возможностей предприятия в сравнении с конкурентами определяются такие факторы, как технические и организационные возможности повышения качества продукции и совершенствования ассортимента, также играют роль техническая оснащенность производства, особенно износ и срок службы оборудования, имидж предприятия и товаров на рынке, наличие рабочей силы и состав коллектива, размеры предприятия и его доходность, различия в практике управления предприятиями, протекционистская политика правительства по отношению к отечественным товаропроизводителям, поддержка местных органов власти, инвесторов, наличие спонсоров и т.д.

Изучаются как полезный опыт конкурента, так и их уязвимые места, ошибки, которых необходимо избежать. Источниками информации могут быть справочники фирм и о фирмах, рекламные проспекты, выставки и ярмарки, обзоры коммерческой прессы, годовые отчеты фирм, экспертная оценка, опросы и др.

### **Контрольные вопросы:**

1. Раскройте сущность и значение конкуренции
2. Опишите основные виды конкуренции и их особенности
3. Конкурентоспособность предприятия в современных рыночных условиях
4. Охарактеризуйте основные факторы конкурентного преимущества
5. Какие существуют группы факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия?

## **Тема 12 Анализ и оценка эффективности предпринимательской деятельности**

### **План**

1. Подходы к оценке эффективности предпринимательской деятельности.
2. Принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности.
3. Анализ производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятия.

*Подходы к оценке эффективности предпринимательской деятельности.* Для поиска лучших предпринимательских решений в системе предпринимательства наряду с имитационными и экспертными моделями применяются оптимизационные модели.

Процесс, при котором осуществляется выбор варианта (в данном случае - совокупность решений и мероприятий в области предпринимательства), лучшего из всех возможных, называется процессом оптимизации, а сам такой выбор - условием оптимальности.

Принцип оптимизации решений весьма распространен в теории управления, планирования, прогнозирования, плано- проектной, производственной, коммерческой деятельности. Однако его использование имеет обычно упрощенную (усеченную) форму и связано с выбором варианта, лучшего из имеющихся.

Выбор такого рода не имеет полного соответствия условию оптимальности. Оно отвечает так называемому условию рациональности, когда круг рассматриваемых вариантов ограничен, и наилучший вариант может оказаться за его пределами.

Между имитационными и оптимизационными моделями нет четких разграничений: все они имеют целью выбор наилучшего (оптимального) из всех возможных вариантов. Различие проявляется лишь в методах их построения (имитационные модели предусматривают воспроизведение течения процесса, оптимизационные - использование аналитических методов).

Сам процесс оптимизации воспринимается при этом как свойство, присущее всем проблемно - ориентированным моделям, являющееся залогом их осуществимости. Оптимизация, в этом смысле, представляется базовым элементом проблемно - ориентированного, осуществимого

моделирования, основным его содержанием. Именно оптимизация придает процессу моделирования целеустремленную и реализационную форму. Именно она обуславливает его способность к решению основной задачи - определению реальных путей достижения целей, стоящих перед системным образованием.

При моделировании предпринимательской деятельности свойство оптимизации особенно важно. Собственно, выбор оптимальной модели предпринимательства - наиболее характерный пример его проявления, когда условие оптимальности позволяет реализовать комплексный подход к изучению разнонаправленных процессов и явлений, разнокачественных факторов и характеристик, обеспечить взвешенную, полностью согласованную их оценку.

Свойство оптимальности проявляется в вариантности процесса моделирования. Вариантность (вариантный метод, вариантный подход) есть процесс разработки предварительных проектов модели, по которым принимают решения соответствующие распорядители. Иными словами, вариантный метод - это подготовка проекта модели в неоднозначном исполнении, показывающее многообразие решений в поисках оптимума и обеспечивающего возможность выбора одного из вариантов.

Возможность выбора абсолютно необходима для оценки принципиальных решений. Предложения, положенные в основу управленческого решения, должны всегда содержать ряд вариантов - различных направлений действия для достижения поставленной цели, среди которых распорядитель, принимающий решение, может выбирать. "Безальтернативное предложение фактически является не продуманной рекомендацией, а ультиматумом".

Понятие вариант произошло от латинского слова *varians*, что означает изменяющийся. В русском языке вариантом принято называть видоизменение, разновидность чего - либо, а также одну из нескольких редакций какого - либо произведения, официального документа или их части.

Существует несколько типов вариантных построений.

Первый тип построения включает так называемые хронологические варианты. Их характерная особенность - хронологическая последовательность решений, когда на конец рассматриваемого периода устанавливаются два или три уровня решения социально - экономических проблем. При двух уровнях решения рассматриваются минимальный и максимальный уровень, при трех - еще и средний уровень.

При такой схеме построения один вариант не исключает другого, они все осуществимы, но в различные сроки.

Второй тип вариантных построений опирается на варианты, различающиеся принципиально, причем принятие одного из них полностью исключает принятие остальных. Такие варианты получили название альтернативных.

Третий тип вариантных построений включает варианты, не имеющие взаимоисключающего характера и не расположенные в хронологической последовательности. В таких вариантах могут содержаться повторяющиеся или взаимодополняющие элементы, а различие может не иметь принципиальной основы.

Это не означает, однако, что окончательно принятое решение может включать не один, а два или несколько вариантов. Процесс поиска оптимума, сам выбор вариантов не теряет своего значения.

Варианты третьего типа принято именовать сравниваемыми. Этот термин несколько условен, так как акция сравнения всегда присутствует в вариантной среде, и варианты любого типа построения есть варианты сравниваемые. В этом случае более общее понятие просто перенесено на частный случай, не имеющий собственного наименования.

Такое использование атрибута "сравнимый", в принципе, допустимо, так как оно отражает общий ход процесса оптимизации, характеризует процедуру принятия решений.

Характер построения вариантов не является основным в процессе оптимизации. Гораздо более существенным является обоснование критерия оптимальности, на базе которого осуществляется выбор наилучшего варианта.

Одним из основных принципов, позволяющих реализовать поиск лучших предпринимательских решений, является принцип сопоставимости сравниваемых вариантов.

Сопоставимость, как экономическая категория, есть обеспечение условий, при которых возможна сравнимость показателей и характеристик, полученных различными методами или в различное время. Сопоставить - значит рассмотреть, обсудить, сравнивая с чем - либо, имея целью получение конкретного вывода.



Сопоставимость как бы “очищает” процедуру сравнения от отклонений, вызванных действием разнонаправленных (несопоставимых) факторов, различиями в масштабах и структуре рассматриваемых объектов, подходов к их характеристике.

Сопоставимость сравниваемых моделей предпринимательства может быть обеспечена при соблюдении ряда условий.

Первым условием является единообразие структуры моделей.

Структура модели предпринимательства должна включать три крупных блока: модель развития производства, модель развития коммерческой деятельности и финансовую модель. Являясь, по существу, крупными структурными элементами единой модели предпринимательства, эти модели обладают значительной долей самостоятельности. Возможность их трактования как самостоятельных моделей обусловлена следующими факторами:

- стремлением к достижению четко фиксированных целей;
- однозначностью объекта рассмотрения (моделирования);
- спецификой используемого методического инструментария;
- своеобразием показателей и характеристик, используемых для оценки

Вторым условием сопоставимости является идентичность сравниваемых показателей. Номенклатура показателей, используемых для решения задач оптимизации предпринимательской деятельности, достаточно широка.

Несмотря на широкое применение показателя прибыли, как основного результата предпринимательства, находят обоснование показатели, отражающие объем производимой продукции (в сопоставлении с затратами), учитывающие снижение себестоимости, базирующиеся на комплексировании социальных и экономических объектов и т.д. Многие из них не лишены оснований и могут применяться в процессе оптимизации. Однако их множественность в практической оценочной деятельности невозможна.

Достаточно корректны лишь те сравнительные оценки, что имеют в своей основе единообразные принципы, подходы, критерии. Осуществляя процесс оптимизации предпринимательских решений - выбор наилучшего из всех возможных вариантов, наиболее важно использовать верные, научно - обоснованные критерии.

Критерий (от греч. *kriterion* - средство для суждения) в общем виде - это признак, на основании которого производится оценка, определение или классификация чего - либо; мерило оценки.

В более узком смысле критерием является не только признак, но и показатель, на базе которого осуществляется оценка и выбор варианта. Широко распространен термин “критерий оптимальности”. Критерием оптимальности является количественный показатель, имеющий предельную меру, и пригодный для сравнительной оценки различных вариантов.

В экстремальных задачах критерием называют переменную величину, по изменению которой можно судить об оптимальности варианта решения. В задачах на максимум эта величина стремится к увеличению (например, в качестве критерия оптимальности может рассматриваться прибыль - показатель стремится к увеличению). В задачах на минимум она стремится к уменьшению (например, критерием оптимальности может выступать объем затрат).

Поиск оптимального (максимального или минимального) значения этой величины является целью расчетов или целевой функцией.

Для одной задачи может существовать лишь один критерий оптимальности, и такая задача всегда монокритериальна. Поиск такого показателя (своеобразного “философского камня”) продолжается уже не одно десятилетие. Отечественными учеными было высказано множество предложений по его обоснованию и использованию. Предлагалось максимизировать объем выпускаемой продукции (чистой, условно чистой, реализуемой и т.д.), прибыль и рентабельность производства, эффективность капитальных вложений и показатели уровня жизни. Минимизации “подвергались” полные и приведенные затраты, количество затраченного времени, площадь используемой территории и многие другие. Эти попытки никак не являлись бесплодными. Они поэтапно приближали решение проблемы, дали богатейший материал для анализа и обобщений.

В отношении общего подхода к построению критерия оптимальности мнения ведущих отечественных и зарубежных представителей научных школ отличаются редким единством. Их внимание сконцентрировано на показателе эффективности, выразителе интенсивного роста и развития любого объекта.

В отечественной экономической литературе последних десятилетий вряд ли можно было найти более распространенное понятие, чем эффективность. Ему посвящено множество научных

трудов и исследований. Даны общие и множество частных трактовок этого понятия, рассмотрены основы его формирования и предложены различные методы измерения. Иногда этому понятию придавался и типично лозунговый характер.

Дискуссии в этом направлении не прекратились и с началом кардинальных экономических преобразований, когда на первый план были выдвинуты иные, казалось бы более актуальные вопросы.

В общем представлении эффективность (в переводе с латинского - действенный, производительный, дающий результат) характеризует развитые различные системы, процессы, явления.

Эффективность выступает как индикатор развития. Она же - его важнейший стимул. Стремясь повысить эффективность конкретного вида предпринимательской деятельности и их совокупности, мы определяем конкретные меры, способствующие процессу развития, и отсекаем те из них, что ведут к регрессу.

Эффективность, в этом смысле, всегда связана с практикой. Она становится целевым ориентиром управленческой деятельности, направляет эту деятельность в русло обоснованности, необходимости, оправданности и достаточности.

Эффективность - качественная категория. Связанная с интенсивностью развития предпринимательства - динамической качественной категорией, она отражает глубинные процессы совершенствования, происходящие во всех его элементах, и исключает механистические подходы.

Столь широкое трактование эффективности не противоречит узконаправленному ее пониманию. Широко известны показатели эффективности производства, его результативность, интенсивность функционирования системы, степень достижения цели и уровень организованности системы и т.д. Это свидетельствует о многогранности категории эффективности с одной стороны, и с другой - сложности ее представления в показателях и измерителях.

Для определения принципов и методов оценки эффективности предпринимательства рассмотрим взаимоотношения между двумя важнейшими экономическими категориями - эффект и эффективность.

Очевидна единая направленность этих категорий. И эффект, и эффективность отражают рост и развитие экономического объекта, т.е. его способность к прогрессивным количественным изменениям, отраженным в объемных показателях, и к прогрессивным качественным изменениям, дополняющим количественные и связанными, как правило, со структурной динамикой объекта. Причем наиболее сильна взаимосвязь этих категорий с понятием развития с присущими ему качественными изменениями, так как именно с их помощью чаще всего достигается желаемый результат, тогда как экономический рост может быть вызван увеличением ресурсов, и, в принципе, не отражает необходимости использования интенсивных факторов.

Вместе с тем между категориями "эффект" и "эффективность" наблюдаются существенные различия. Эффект является отражением результата деятельности, т.е. того состояния, к которому стремится экономический объект. Понятие "эффект" и "результат" можно воспринимать как тождественные, и ориентировать на него построение конкретной управленческой системы. Такое управление, получившее в международной практике наименование "управление по результатам", направлено на количественный прирост результирующих показателей, хотя и подразумевает изменение качественных характеристик.

Эффективность, в отличие от эффекта, учитывает не только результат деятельности (прогнозируемый, планируемый, достигнутый, желаемый), но рассматривает условия, при которых он достигнут. Эффективность определяется соотношением результата (эффекта) и затрат, обуславливающих этот результат. Эффективность, поэтому, есть сравнительная оценка результата деятельности, отражающая не только ее способность к обеспечению экономического роста, но и способность стимулировать прогрессивные структурно - качественные изменения. Эффект, таким образом, представляет собой один из компонентов, соотносимых между собой в процессе решения задач оптимизации.

Эффективность любой деятельности принято выражать с помощью отношения результата к затратам. Целевая ориентация такого отношения - стремление к максимизации. При этом ставится задача: максимизировать результат, приходящийся на единицу затрат.

Возможно и обратное соотношение, когда показатель затрат относят к показателю результата. В этом случае сравнительный показатель минимизируется.

С формальных позиций нет противоречий между использованием того или другого метода расчета. Однако с содержательной точки зрения между ними можно заметить существенные различия. Эти различия проявляются в процессе моделирования деятельности, т. е. предвидения будущих процессов, событий, явлений. Модель предпринимательства, как любая проблемно - ориентированная модель, всегда обращена в сторону определенного желаемого результата, строится, исходя из стремления его достигнуть. Ее конечная цель - достижение определенного результата.

Однако если оперировать отношением показателей затрат к результату, можно столкнуться с ситуацией, когда прироста результата не произойдет, хотя затраты на его достижение на том же уровне будут снижены. Это обстоятельство может рассматриваться как следствие качественных изменений, происходящих в структуре экономического объекта, а в процессе их оценки будет зафиксировано повышение эффективности деятельности объекта. Однако планируемый результат не достигается, т. е. элементы развития не дополняются элементами экономического роста.

Такое изменение объекта, в принципе, соответствует прогрессивным тенденциям, но признать его полностью исчерпывающим для решения поставленных задач вряд ли возможно. Важна комплексная ориентация на рост и развитие предпринимательской деятельности, сочетающая необходимость увеличения как объемных, так и качественных показателей.

В практической деятельности используется показатель эффективности, базирующийся на отношении результата и затрат, как более полно отражающий целевую ориентацию исследуемого объекта, при этом не исключается принципиальная возможность использования обратного соотношения, способного, в принципе, давать итоговые характеристики динамики объекта, но не позволяющего наглядно представить “вектор” наиболее существенных процессов.

В условиях развития рыночных отношений этот подход приобретает особую значимость. Предпринимательская деятельность, стремящаяся наращивать свои конкурентные преимущества и обеспечивать с их помощью устойчивость своих рыночных позиций, использует в качестве целевых ориентиров широкую совокупность результирующих показателей (как количественных, так и качественных): прирост объема продаж и прибыли, овладение большим целевым сегментом, приспособление характеристик производимого товара к потребностям потребителей целевого рынка и т. д.

#### *Принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности.*

Предпринимательская деятельность всегда направлена на достижение цели, хотя не всегда к ней приводит. Но обязательно заканчивается результатом, даже если он и не запланирован или не имеет положительного характера. Если конечный результат совпадает с целью, то деятельность может быть признана рациональной, если же такое совпадение отсутствует - деятельность является нерациональной.

Совпадение результата и цели особенно важно с позиции выбора наиболее успешных решений. Такое совпадение свидетельствует о том, что выбранные условия соответствуют “стандартам рациональности”, а анализ ситуации достаточно полный и обоснованный.

Более точным определением таких понятий, как “успешная деятельность”, “деятельность, соответствующая принципам рациональности”, является понятие эффективности как отражающее возможность получения результата (или уже полученный результат) при определенных условиях осуществления деятельности. Это обстоятельство помогает выделить основной принцип измерения эффективности - принцип взаимосвязи цели и конечного результата деятельности.

Распространяя этот принцип на систему предпринимательства и ее специфичную область - строительство, важно подчеркнуть необходимость такого построения методической базы для оценки эффективности предпринимательских решений, когда моделируемый результат адекватен условиям и задачам целеполагания.

Предпринимательству, базирующемуся на современной маркетинговой концепции, всегда присуща множественность целей. Она проявляется, в первую очередь, в альтернативности процесса целеполагания, когда из множества целей выбирается одна, в наибольшей степени соответствующая принципам эффективности. Множественность целей может проявляться в ее многокомпонентном составе. Предпринимательская деятельность, как известно, агрегирует в себе три аспекта: производственный, коммерческий и финансовый. Для каждого из направлений характерны собственные цели, иногда взаимоисключающие (например, при стремлении к росту прибыли и минимизации затрат). При этом, разумеется, ставятся задачи поиска

единонаправленных целей, или, в крайнем случае - установления разумного компромисса. Такой компромисс не всегда возможен, и задача оценки эффективности в этих случаях решается с помощью метода многоцелевой оптимизации.

Такой подход обуславливает второй принцип оценки эффективности предпринимательства - доступность использования нескольких критериев оптимальности. Важно подчеркнуть, что речь идет именно о допустимости использования критериев, а не их необходимости. Совокупность критериев используется в тех случаях, когда нет возможности для применения единых или обобщенных оценок.

Для измерения показателей результата предпринимательской деятельности могут использоваться различные методы. Показатель занимаемой доли рынка определяется на основе маркетинговых исследований, в рамках которых исследуется совокупная емкость рынка и анализируется соотношение между емкостными показателями, характеризующими деятельность исследуемой предприятия и его основных конкурентов.

Конкурентоспособность продукции или предприятия выражается с помощью относительного показателя, где в качестве оцениваемых альтернатив выступают продукты (организации), образующие конкурентную среду.

Для оценки конкурентоспособности продукта используется методический подход, основанный на получении обобщенных показателей, агрегирующих множество частных характеристик с учетом их веса значимости. При этом может быть предложен следующий алгоритм:

1. Определяются частные показатели, характеризующие конкурентные свойства продукта (организации).

2. Определяются значения частных показателей по каждому из альтернативных вариантов (в натуральных единицах измерения, а при необходимости - в баллах) -  $K_i$

3. С помощью экспертного метода выстраивается последовательность частных показателей конкурентоспособности, ранжированная по степени их значимости для потребителей.

4. Выбирается вариант - "эталон", являющийся базовым при сопоставлении частных показателей (в качестве эталона может быть использован любой из альтернативных вариантов).

5. Частные показатели конкурентоспособности сопоставляются с "эталонным" вариантом и определяются индексы частных показателей ( $J_k$ ) по каждому варианту

$$J_k = K_i / K_{iэ}$$

где  $K_{iэ}$  - частный показатель конкурентоспособности, соответствующий варианту - "эталону".

6. С помощью методов инженерного прогнозирования определяется коэффициент весомости частных показателей конкурентоспособности  $^{3/4} L_i$

$$\sum_{i=1}^n X_i = \sum_{j=1}^n X_j \text{ Формула 2}$$

где  $i^{3/4}$  номер показателя в последовательности, ранжированной по степени значимости.

7. Исчисление совокупного (интегрального) показателя конкурентоспособности продукции (организации) по каждому из сравниваемых вариантов -  $Y_{kn}$

$$X_i = \sum_{j=1}^n X_{ij} + Y_i, \quad i = 1, 2, \dots, n(3)$$

где  $n$  - число оцениваемых частных показателей конкурентоспособности.

Важно отметить, что данный показатель пригоден лишь для сравнительных оценок и не может быть использован как абсолютная характеристика, он представляется вполне пригодным для решения задач оценки эффективности предпринимательства, сравнительный по своей сути, и используемой в процессе оптимизации (выбора).

При использовании в качестве результирующей характеристики показателя прибыли может быть использована следующая модель функции, построенная на основе типовой модели.

$$X_j = \sum_{i=1}^n X_{ij} + Z_j \quad (4)$$

где:

$E_t$  - доход предприятия после вычета налогов и уплаты процентов;

$P_t$  - цена за единицу строительной продукции;

$Q_t$  - количество единиц реализованной строительной продукции;

$\alpha_{ij} = X_{ij} / X_j$  - цена одной единицы  $j$ -го фактора производства;

$X_i = \sum_{j=1}^n \alpha_{ij} X_j + Y_i$  - общее количество  $j$ -го фактора производства, используемого в

производственном процессе;

$n$  - количество факторов производства;

$FC$  - фиксированные платежи;

$R$  - средняя ставка процента, выплачиваемая предприятием по собственным займам;

$B$  - общее количество займов, которые получает предприятие (стоимость несобственных фондов);

$T$  - ставка корпоративного налога.

Для характеристики затрат, обуславливающих получение результата, необходимо ориентироваться на принцип комплексности и полноты затратных компонентов. Может быть сформирована следующая совокупность затрат (3):

$$Z = Z_{об} + Z_{оп} + Z_{тр} + Z_{м}$$

где:

$Z_{об}$ ,  $Z_{оп}$ ,  $Z_{тр}$  - затрата на воспроизводство оборотных фондов, основных производственных фондов и трудовых ресурсов (соответственно);

$Z_{м}$  - затраты на маркетинг.

Затраты на маркетинг представляют собой совокупность составляющих, аккумулирующих расходы на проведение различных маркетинговых мероприятий и процедур.

$$A = \begin{pmatrix} 0,3 & 0,1 & 0,4 \\ 0,2 & 0,5 & 0 \\ 0,3 & 0,1 & 0,2 \end{pmatrix} Y = \begin{pmatrix} 200 \\ 100 \\ 300 \end{pmatrix} \quad (5)$$

$Z_m =$

где:

$Z_m$  - затраты на маркетинговые мероприятия  $m$ -ого вида;

$n$  - число мероприятий.

При формировании совокупности маркетинговых затрат необходимо учесть затраты на:

- маркетинговые исследования;
- разработку инновационных решений;
- подготовку рынка;
- организацию маркетинговой деятельности;
- разработку комплексного плана маркетинга;
- установление, укрепление и эффективное использование коммуникативных связей;
- организацию и стимулирование сбыта;
- на рекламу и коммерческую пропаганду;
- на проведение мероприятий по укреплению имиджа.

В практике экономических обоснований могут возникнуть сложности в использовании механизма взвешивания (соотношения) показателя результата и затрат. Если показатель результата имеет стоимостное выражение (например, прибыль), то можно воспользоваться простым механизмом сравнения одномерных величин. Но если показатель результата представлен в иных единицах измерения (доля рынка, конкурентоспособность), он не может быть прямо сопоставлен со стоимостным показателем. В этом случае необходим особый механизм взвешивания разнокачественных и разноразмерных характеристик, применяя показатель эффективности как относительную величину, предназначенную для выбора наиболее

рациональных решений, можно использовать индексный подход, когда показатель затрат и результата выражаются в индексной форме, не имеющей размерности и позволяющей осуществлять процедуры сравнения.

В рамках оптимизационного моделирования всегда возможна индексация ключевых показателей. Индексы показателей исчисляются в ходе сопоставления рассматриваемых альтернатив. При этом один из альтернативных вариантов предпринимательских решений принимается в качестве базового. Показатель базового варианта принимается при этом за единицу.

Представленные показатели выражают совокупный результат предпринимательской деятельности. Они агрегированы многими факторами и могут, по сути, называться обобщающими. Однако предпринимательство, как было отмечено выше, включает в себя ряд относительно самостоятельных видов деятельности: производственную, финансовую, коммерческую, коммуникативную, каждая из которых оказывает непосредственное влияние на конечные результаты и, тем самым, в значительной мере определяет эффективность функционирования всей предпринимательской системы. Каждый из видов деятельности образует собственные результаты, на базе которых могут быть исчислены соответствующие показатели, отражающие эффективность функционирования отдельных предпринимательских подсистем.

Эти показатели не могут претендовать на роль обобщающих характеристик, так как касаются лишь отдельных элементов единого целого, но могут с успехом использоваться в качестве дополнительных составляющих.

Особого внимания заслуживает показатель имиджа предприятия. Он может быть использован в качестве показателя результата не только в рамках коммуникативной подсистемы, но в ряде случаев и применительно по всей системе предпринимательства. Например, если бизнес - субъект ориентируется на концепцию социально - экономического маркетинга и предлагает осуществлять свою деятельность в длительной перспективе, он может выстраивать целевые установки, исходя из необходимости укрепления доверия потребителей, приобретения необходимого социального статуса и общественного признания. В этом случае оценка результата его деятельности может производиться с помощью характеристик, отражающих его имидж. Недостатком такой оценки является неизбежная условность результирующих показателей - баллов, индексов, полученных с помощью экспертного метода. Она может быть снижена за счет полного использования норм и правил, присущих экспертному моделированию.

*Анализ производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятия.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности организации, в её управлении, в укреплении её финансового состояния. Он представляет собой экономическую науку, которая изучает экономику организаций, их деятельность с точки зрения оценки их работы по выполнению бизнес-планов, оценки их имущественно-финансового состояния и с целью выявления неиспользованных резервов повышения эффективности деятельности организаций.

Принятие обоснованных, оптимальных управленческих решений невозможно без предварительного проведения всестороннего, глубокого экономического анализа деятельности организации.

Результаты проведенного экономического анализа используются для установления обоснованных плановых заданий. Показатели бизнес-планов устанавливаются исходя из фактически достигнутых показателей, проанализированных с точки зрения возможностей их улучшения. Это же относится и к нормированию. Нормы и нормативы определяются на основании ранее действовавших, проанализированных с точки зрения возможностей их оптимизации. Например, нормы расходования материалов на изготовление продукции должны устанавливаться с учетом необходимости их снижения без ущерба качеству и конкурентоспособности продукции. Следовательно, анализ хозяйственной деятельности способствует установлению обоснованных величин плановых показателей и различных нормативов.

Экономический анализ содействует повышению эффективности деятельности организаций, наиболее рациональному и эффективному использованию основных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, устранению излишних издержек и потерь, и, следовательно, проведению в жизнь режима экономии. Непременным законом хозяйствования является достижение наибольших результатов при наименьших затратах. Важнейшую роль в этом играет экономический анализ, позволяющий путем устранения причин излишних затрат

минимизировать себестоимость выпускаемой продукции и, следовательно, максимизировать величину получаемой прибыли.

Велика роль анализа хозяйственной деятельности в укреплении финансового состояния организаций. Анализ позволяет установить наличие или отсутствие у организации финансовых затруднений, выявить их причины и наметить мероприятия по устранению этих причин. Анализ также дает возможность констатировать степень платежеспособности и ликвидности организации и прогнозировать возможное банкротство организации в будущем. При анализе финансовых результатов деятельности организации устанавливаются причины убытков, намечаются пути устранения этих причин, изучается влияние отдельных факторов на величину прибыли, делаются рекомендации по максимизации прибыли за счет использования выявленных резервов ее роста и намечаются пути их использования.

Прежде всего, анализ финансово-хозяйственной деятельности связан с бухгалтерским учетом. Среди всех источников информации, используемых при проведении экономического анализа, важнейшее место (более 70 процентов) занимают сведения, предоставляемые бухгалтерским учетом и отчетностью. Бухгалтерский учет формирует основные показатели деятельности организации и ее финансового состояния (прибыль, себестоимость, платежеспособность, ликвидность и др.).

Анализ хозяйственной деятельности связан также со статистическим учетом (статистикой). Информация, предоставляемая статистическим учетом и отчетностью, используется при проведении анализа деятельности организации. Кроме того, в экономическом анализе используется ряд статистических методов исследования. Экономический анализ взаимосвязан с аудитом.

Аудиторы осуществляют проверку правильности и обоснованности бизнес-планов организации, являющихся, наряду с учетными данными, важным источником информации для проведения экономического анализа. Далее, аудиторы осуществляют документальную проверку деятельности организации, что очень важно для обеспечения достоверности информации, используемой при экономическом анализе. Аудиторами осуществляется также анализ прибыли, рентабельности и финансового состояния организации. Здесь аудит вступает в тесное взаимодействие с экономическим анализом.

Анализ хозяйственной деятельности связан также с внутрихозяйственным планированием. Анализ хозяйственной деятельности тесно связан с математикой. При проведении широко используются экономико-математические методы исследования. Экономический анализ тесно связан также с экономикой отдельных отраслей народного хозяйства, а также с экономикой отдельных отраслей промышленности (машиностроение, металлургия, химическая промышленность и т.д.

Анализ хозяйственной деятельности взаимосвязан также с такими науками, как финансы и кредит, финансовый менеджмент. В процессе проведения экономического анализа необходимо учитывать формирование и использование денежных потоков, особенности функционирования как собственных, так и заемных средств.

Экономический анализ очень тесно взаимосвязан с управлением организациями. Собственно говоря, анализ деятельности организаций проводится с целью осуществления на базе его результатов разработки и принятия оптимальных управленческих решений, обеспечивающих повышение эффективности деятельности организации. Таким образом, экономический анализ способствует организации наиболее рациональной и эффективной системы управления.

Наряду с перечисленными конкретными экономическими науками экономический анализ безусловно, связан с экономической теорией. Последняя излагает важнейшие экономические категории, что служит методической основой для экономического анализа.

В процессе проведения экономического анализа осуществляется выявление резервов повышения эффективности деятельности организаций и путей мобилизации, то есть использования выявленных резервов. Эти резервы являются базой для разработки организационно-технических мероприятий, которые должны проводиться для приведения в действие выявленных резервов. Разработанные мероприятия, являясь оптимальными управленческими решениями, дают возможность эффективно управлять деятельностью объектов анализа.

Следовательно, анализ хозяйственной деятельности организаций можно рассматривать как одну из важнейших функций управления или, как основной метод обоснования решений по руководству организациями. В условиях рыночных отношений в экономике анализ хозяйственной

деятельности призван обеспечить высокую доходность и конкурентоспособность организаций как в ближайшей, так и в более далекой перспективе.

Анализ хозяйственной деятельности, возникший как анализ баланса, как балансоведение, продолжает в качестве основного направления исследования рассматривать именно анализ финансового состояния организации по балансу (с использованием, разумеется и других источников информации). В условиях перехода к рыночным отношениям в экономике значительно возрастает роль анализа именно финансового состояния организации, хотя, конечно, не умаляется значение анализа и других сторон их работы.

Метод анализа хозяйственной деятельности включает в себя целую систему способов и приемов, дающих возможность научного исследования экономических явлений и процессов, составляющих хозяйственную деятельность организации. При этом любой из способов и приемов, применяемых в экономическом анализе, может быть назван методом в узком смысле этого слова, как синоним понятий «способ» и «прием». Анализ хозяйственной деятельности использует также способы и приемы, характерные для других наук, особенно статистики и математики.

Метод анализа представляет собой совокупность способов и приемов, обеспечивающих системное, комплексное исследование влияния отдельных факторов на изменение экономических показателей и выявление резервов улучшения деятельности организаций.

Для метода анализа хозяйственной деятельности как способа изучения предмета этой науки характерны следующие особенности:

1. Использование заданий бизнес-планов (с учетом их обоснованности), а также нормативных значений отдельных показателей в качестве основного критерия оценки деятельности организаций, и их финансового состояния;
2. Переход от оценки деятельности организации по общим результатам выполнения бизнес-планов к детализации этих результатов по пространственному и временному признакам;
3. исчисление влияния отдельных факторов на экономические показатели (там, где это возможно);
4. Сравнение показателей данной организации с показателями других организаций;
5. Комплексное использование всех имеющихся источников экономической информации;
6. Обобщение результатов проведенного экономического анализа и сводный подсчет выявленных резервов улучшения деятельности организации.

В процессе проведения анализа хозяйственной деятельности используется большое количество специальных способов и приемов, в которых проявляется системный, комплексный характер анализа. Системный характер экономического анализа проявляется в том, что все хозяйственные явления и процессы, которые и составляют деятельность организации, рассматриваются в качестве определенных совокупностей, состоящих из отдельных составных частей, связанных между собой и в целом с системой, которой является хозяйственная деятельность организации. При проведении анализа происходит исследование взаимосвязей между отдельными составными частями названных совокупностей, а также этими частями и совокупностью в целом, и наконец, между отдельными совокупностями и деятельностью организации в целом. Последняя рассматривается как система, а все перечисленные ее составляющие — как подсистемы различных уровней. Например, организация как система включает в себя ряд цехов, т.е. подсистем, представляющих собой совокупности, состоящие из отдельных производственных участков и рабочих мест, то есть подсистем второго и более высоких порядков. Экономический анализ изучает взаимосвязи системы и подсистем различных уровней, а также последних между собой.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия дает возможность дать оценку эффективности бизнеса, то есть установить степень эффективности функционирования данного предприятия.



Основным принципом эффективности хозяйствования является достижение наибольших результатов при наименьших затратах. Если детализировать это положение, то можно сказать, что эффективная деятельность предприятия имеет место при минимизации затрат на изготовление единицы продукции в условиях точного соблюдения технологии и производства и обеспечения высокого качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Наиболее обобщающими показателями эффективности являются доходность, прибыльность. Есть частные показатели, характеризующие эффективность отдельных сторон функционирования предприятия.

К этим показателям можно отнести:

- эффективность использования производственных ресурсов, имеющихся в распоряжении организации:

- основных производственных фондов (здесь показателями служат фондоотдача, фондоемкость);

- трудовых ресурсов (показатели — рентабельность персонала, производительность труда);

- материальных ресурсов (показатели — материалоотдача, материалоемкость, прибыль в расчете на один рубль материальных затрат);

- эффективность инвестиционной деятельности организации (показатели — срок окупаемости капитальных вложений, прибыль в расчете на один рубль капитальных вложений);

- эффективность использования активов организации (показатели — оборачиваемость оборотных активов, прибыль в расчете на один рубль стоимости активов, в том числе оборотных и внеоборотных активов, и др.);

- эффективность использования капитала (показатели — чистая прибыль на одну акцию, дивиденды на одну акцию, и др.)

Фактически достигнутые частные показатели эффективности сопоставляются с плановыми показателями, с данными за предыдущие отчетные периоды, а также с показателями других организаций.

В качестве обобщающего показателя эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия используем уровень рентабельности, как отношение чистой прибыли к сумме основных и оборотных производственных средств. Данный показатель объединяет целый ряд частных показателей эффективности. Поэтому изменение уровня рентабельности отражает динамику эффективности всех сторон деятельности организации. В рассматриваемом нами примере уровень рентабельности в предыдущем году составил 21 процент, а в отчетном году 22,8%. Следовательно, повышение уровня рентабельности на 1,8 пункта свидетельствует об увеличении эффективности бизнеса, которое выражается во всесторонней интенсификации финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Уровень рентабельности можно рассматривать как обобщающий, интегральный показатель эффективности бизнеса. Рентабельность выражает меру доходности, прибыльности предприятия. Рентабельность — относительный показатель; она гораздо меньше, чем абсолютный показатель прибыли, подвержена влиянию инфляционных процессов и поэтому точнее показывает эффективность деятельности организации. Рентабельность характеризует прибыль, полученную предприятием с каждого рубля средств, вложенных в формирование активов. Кроме рассматриваемого показателя рентабельности, существуют и другие, которые подробно освещаются в статье «Анализ прибыли и рентабельности» настоящего сайта.

На эффективность функционирования организации оказывает влияние большое количество факторов разного уровня. Такими факторами являются:

- общеэкономические факторы. К ним относятся: тенденции и закономерности развития экономики, достижения научно-технического прогресса, налоговая, инвестиционная, амортизационная политика государства, и др.
- природно-географические факторы: местонахождение организации, климатические особенности данной местности, и др.
- Региональные факторы: экономический потенциал данного региона, инвестиционная политика в этом регионе, и др.

- отраслевые факторы: место данной отрасли в составе народнохозяйственного комплекса, конъюнктура рынка в этой отрасли, и т.д.
- факторы, обусловленные функционированием анализируемой организации — степень использования производственных ресурсов, соблюдение режима экономии в затратах на производство и продажу продукции, рациональность организации снабженческо-сбытовой деятельности, инвестиционная и ценовая политика, наиболее полное выявление и использование внутрихозяйственных резервов, и т.п.

Очень важное значение для повышения эффективности функционирования предприятия имеет улучшение использования производственных ресурсов. Любой из названных нами показателей, отражающих их использование (фондоотдача, производительность труда, материалоотдача) представляет собой синтетический, обобщающий показатель, который находится под влиянием более детальных показателей (факторов). В свою очередь на каждый из этих двух факторов оказывают влияние еще более детальные факторы. Следовательно, любой из обобщающих показателей использования производственных ресурсов (например, фондоотдача) характеризует эффективность их использования только в общем и целом.

Для того, чтобы выявить подлинную эффективность, необходимо осуществить более детальный факторный анализ этих показателей.

Основными частными показателями, характеризующими эффективность функционирования предприятия, следует считать фондоотдачу, производительность труда, материалоотдачу и оборачиваемость оборотных средств. При этом последний показатель по сравнению с предыдущими является более обобщающим, непосредственно выходящим на такие показатели эффективности, как доходность, прибыльность, рентабельность. Чем быстрее оборачиваются оборотные средства, тем эффективнее функционирует организация и тем больше будет величина полученной прибыли и выше уровень рентабельности.

Ускорение оборачиваемости характеризует улучшение как производственной так и экономической сторон деятельности организации.

Итак, основными показателями, отражающими эффективность деятельности организации, являются доходность, прибыльность, уровень рентабельности.

Кроме того, существует система частных показателей, характеризующих эффективность различных сторон функционирования организации. Среди частных показателей наиболее важным является оборачиваемость оборотных средств.

**Этапы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.** В процессе проведения системного, комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия можно выделить следующие этапы. На первом этапе следует осуществлять расчленение анализируемой системы на отдельные подсистемы. При этом следует иметь в виду, что в каждом отдельном случае основные подсистемы могут быть различными, либо одинаковыми, но имеющими далеко не тождественное содержание. Так, в организации, изготавливающей промышленную продукцию, важнейшей подсистемой будет являться ее производственная деятельность, которая отсутствует у торговой организации. Организации, оказывающие услуги населению, имеют так называемую производственную деятельность, резко отличающуюся по своей сущности от производственной деятельности промышленных организаций.

Таким образом, все функции, осуществляемые данной организацией, выполняются посредством деятельности ее отдельных подсистем, которые и выделяются на первом этапе проведения системного, комплексного анализа.

На втором этапе осуществляется разработка системы экономических показателей, которая отражает функционирование как отдельных подсистем данной организации, то есть системы, так и организации в целом. На этом же этапе разрабатываются критерии оценки значений этих экономических показателей на основе использования их нормативных и критических значений. И наконец, на третьем этапе осуществления системного, комплексного анализа происходит выявление взаимосвязей между функционированием отдельных подсистем данной организации и организации в целом, определение экономических показателей, которые выражают эти взаимосвязи, находятся под их влиянием. Так, например, анализируют, каким образом функционирование отдела по труду и социальным вопросам данной организации повлияет на величину себестоимости выпускаемой продукции, или как инвестиционная деятельность организации сказалась на сумме полученной ею балансовой прибыли.

Системный подход к экономическому анализу дает возможность наиболее полного и объективного изучения функционирования данной организации.

При этом следует принимать во внимание существенность, значимость каждого вида выявленных взаимосвязей, удельный вес их влияния на общую величину изменения экономического показателя. При соблюдении этого условия системный подход к экономическому анализу обеспечивает возможности разработки и внедрения оптимальных управленческих решений.

При проведении системного, комплексного анализа необходимо принимать во внимание, что экономические и политические факторы взаимосвязаны и оказывают совместное влияние на деятельность любой организации и на ее результат. Политические решения, принимаемые органами законодательной власти, должны обязательно находиться в соответствии с законодательными актами, регулирующими развитие экономики. Правда на микроуровне, то есть на уровне отдельных организаций, дать обоснованную оценку влияния политических факторов на показатели деятельности организации, измерить их влияние представляется весьма проблематичным. Что же касается макроуровня, то есть народнохозяйственного аспекта функционирования экономики, то здесь обозначить влияние политических факторов представляется более реальным.

Наряду с единством экономических и политических факторов при проведении системного анализа необходимо принимать во внимание также взаимосвязанность экономических и социальных факторов. Достижение оптимального уровня экономических показателей в настоящее время в значительной степени обуславливается проведением мероприятий по повышению социально-культурного уровня работников организации, повышению качества их жизни. В процессе проведения анализа необходимо изучить степень выполнения планов по социально-экономическим показателям и их взаимосвязь с другими показателями деятельности организаций.

При проведении системного, комплексного экономического анализа следует также принимать во внимание единство экономических и экологических факторов. В современных условиях деятельности предприятий природоохранная сторона этой деятельности приобрела очень важное значение. При этом следует иметь в виду, что расходы на осуществление природоохранных мероприятий нельзя рассматривать только с позиций сиюминутных выгод, так как биологический ущерб, наносимый природе деятельностью металлургических, химических, пищевых и других организаций может в будущем приобрести необратимый, невосполнимый характер. Поэтому в процессе анализа необходимо проверить, как выполнены планы по строительству очистных сооружений, по переходу на безотходные технологии производства, по полезному использованию либо реализации плановых возвратных отходов. Необходимо также исчисление обоснованных величин ущерба, наносимого природной среде деятельностью данной организации и ее отдельных структурных подразделений.

Анализировать природоохранную деятельность организации и ее подразделений следует в увязке с другими сторонами ее деятельности, с выполнением планов и динамикой основных экономических показателей. При этом экономии затрат на природоохранные мероприятия в тех случаях, когда она вызвана неполным выполнением планов этих мероприятий, а не более экономным расходом материальных, трудовых и финансовых ресурсов, следует признавать неоправданной.

Далее, при проведении системного, комплексного анализа необходимо принимать во внимание, что получить целостное представление о деятельности организации можно только в результате изучения всех сторон ее деятельности (и деятельности ее структурных подразделений), с учетом имеющихся между ними взаимосвязей, а также их взаимодействия с внешней средой. Таким образом, мы при осуществлении анализа производим раздробление целостного понятия — деятельности организации — на отдельные составные части; затем в целях проверки объективности аналитических расчетов мы осуществляем алгебраическое сложение результатов анализа, то есть отдельных частей, которые в совокупности должны составить целостную картину деятельности данной организации.

Системность и комплексный характер анализа финансово-хозяйственной деятельности находят отражение в том, что в процессе его осуществления происходит создание и непосредственное применение определенной системы экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия, его отдельные стороны, взаимосвязи между ними.

Наконец, системный и комплексный характер экономического анализа находит свое выражение в том, что в процессе его осуществления происходит комплексное использование всей совокупности источников информации.

Итак, основное содержание системного подхода в экономическом анализе заключается в изучении влияния всей системы факторов на экономические показатели исходя из внутривозрастных и внешних связей этих факторов и показателей. При этом анализируемая организация то есть определенная система подразделяется на ряд подсистем, представляющих собой отдельные структурные подразделения и отдельные стороны деятельности организации. В процессе проведения анализа осуществляется комплексное использование всей системы источников экономической информации.

### **Контрольные вопросы:**

1. Назовите основные подходы к оценке эффективности предпринимательской деятельности и раскройте их сущность
2. Опишите принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности.
3. Значимость анализа производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятия
4. Особенности метода анализа хозяйственной деятельности
5. Этапы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

## **Тема 13 Государственная поддержка предпринимательства и ее инфраструктура**

### **План**

1. Сущность и необходимость государственной поддержки предпринимательства
2. Основные направления и механизмы государственной поддержки предпринимательства
3. Сущность и особенности инфраструктуры предпринимательства
4. Развитие современных институтов поддержки предпринимательства: бизнес-инкубаторы, технополисы, технопарки и др.

*Сущность и необходимость государственной поддержки предпринимательства.*  
За последние годы принят ряд указов Президента, законов Республики Казахстан, постановлений Правительства РК, направленных на дальнейшую государственную поддержку и активизацию развития малого предпринимательства, из их числа следует упомянуть: Закон РК «О государственной поддержке малого предпринимательства» от 19 июня 1997 года, регулирующий общественные отношения в области государственной поддержки малого предпринимательства (5); Закон РК «Об индивидуальном предпринимательстве» от 7 июля 1997 года, направленный на реализацию установленного Конституцией РК права граждан на свободу предпринимательской деятельности, формирование системы государственных гарантий для индивидуального предпринимательства (6); Закон РК «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 31 марта 1998 года, который определяет правовые, организационные и экономические основы создания и функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств в республике; Закон РК «О недобросовестной конкуренции» от 9 июня 1998 года, который определяет действия, признающиеся недобросовестной конкуренцией, устанавливает максимум предотвращения и устранения недобросовестной конкуренции и ее последствий, а также

ответственность за недобросовестные действия; Закон РК «О борьбе с коррупцией» от 9 июля 1998 года, который направлен на защиту прав и свобод граждан, обеспечение национальной безопасности РК от угроз, вытекающих из проявлений коррупции, определяет основные принципы борьбы с коррупцией, устанавливает виды правонарушений, связанных с коррупцией, а также условия наступления ответственности, на расширение демократических начал, гласности и контроля в управлении государством.

А так же, Указ Президента Республики Казахстан Назарбаева Н.А. «О мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства» от 6 марта 1997 года, который направлен на стимулирование развития малого предпринимательства, создания благоприятных правовых и экономических условий для реализации предпринимательской инициативы граждан республики; Указ Президента РК «О приоритетах и региональных программах поддержки и развития малого предпринимательства в Республике Казахстан» от 7 июля 1997 года о создании условий, максимально благоприятных для субъектов малого предпринимательства, совершенствовании механизмов финансового и информационного обеспечения их деятельности; Указ Президента РК «О защите прав граждан и юридических лиц на свободу предпринимательской деятельности» от 27 апреля 1998 года устраняет препятствия для осуществления свободной предпринимательской деятельности физических и юридических лиц.

Основные гарантии предпринимательской деятельности:

1) гарантии от необоснованного вмешательства гос.органов в хозяйственную деятельность субъектов предпринимательской деятельности:

-гос.органы не вправе вмешиваться в деятельность субъектов предпринимательской деятельности;

- проверки финансово-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательской деятельности производятся уполномоченными гос.органами не чаще одного раза в год, если иное не предусмотрено законами РК.

2) Обжалование действий или бездействия должностных лиц гос.органов, нарушающих права и законные интересы предпринимателей.

3) Социальная защита индивидуального предпринимателя.

*Основные направления и механизмы государственной поддержки предпринимательства.* Политика государственной поддержки предпринимательства Республики Казахстан требует больших организационных усилий со стороны государственных служб и может быть сгруппировано по следующим направлениям:

1. Помощь малым и средним предприятиям – эта помощь носит стратегический характер, поскольку поддерживает малый и средний бизнес, государство создает мощный потенциал и для развития крупных предприятий, т.к. любое крупное предприятие, за редким исключением, начинается с малого .

2. Финансовая поддержка предпринимательства – эта помощь может идти по двум направлениям: непосредственное финансирование предпринимательства и косвенное: путем предоставления помещений, оборудования, снижения стоимости коммунальных услуг, арендной платы и т.д. Как показывают зарубежные исследования, только 5 % предприятий финансируются за счет инвестиционных фондов.

3. Помощь в создании эффективной системы управления предприятием (помощь в менеджменте). По данным одного из исследований, малые предприятия терпят неудачу при возникновении трудностей в одной из следующих сфер: производство (технологии «ноу-хау»), маркетинг (планирование и реализация планов производства и продаж), финансовый менеджмент и контроль, организационная структура и управленческое мастерство.

4. Наряду с перечисленными видами поддержки предпринимательства государство может также оказывать бесплатно или по умеренным ценам: бухгалтерские услуги, юридические консультации, консультации по открытию нового предприятия и другие услуги. Такие программы консалтинговой поддержки предпринимателей могут стать побудительными стимулами для начала бизнеса, эффективным фактором снижения риска и неудач в будущем.

Обширная информационная поддержка предпринимательства, что включает в себя: информацию о рынках, о потребительских предпочтениях, технологических нововведениях,

производствах или продуктах, нуждающихся в улучшении. Такая информация дает возможность будущим предпринимателям найти открывающиеся ниши рынка, возможности совершенствования продуктов или производств, новые подходы или новые организации сфер бизнеса.

5. Стимулирование предпринимательской активности через систему налогообложения и других регулирующих механизмов. Через систему налогообложения государство может изменить направление предпринимательской активности от торгово-посреднической деятельности к производственной.

6. Создание предпринимательского климата в обществе, что требует изменения фундаментальных характеристик общества, серьезного перелома в общественном сознании и общественном мнении. Этот переход будет осуществляться путем поворота общественного мнения от негативного отношения к предпринимательству к позитивному, а впоследствии и к созданию целого класса предпринимателей, который будет постоянно пополняться все новыми и новыми членами.

### **Контрольные вопросы:**

1. Какие указы Президента, законы Республики Казахстан, постановления Правительства, направленные на дальнейшую государственную поддержку и активизацию развития малого предпринимательства, были приняты за последние годы?
2. Когда был принят Указ Президента Республики Казахстан Назарбаева Н.А. «О мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства»?
3. Охарактеризуйте основные гарантии предпринимательской деятельности
4. По каким направлениям сгруппирована политика государственной поддержки предпринимательства в РК?

## **Тема 14 Прекращение предпринимательской деятельности**

### **План**

1. Причины, факторы и условия прекращения предпринимательской деятельности.
2. Реорганизация и оздоровление предпринимательских организаций.
3. Ликвидация предпринимательских организаций.
4. Несостоятельность (банкротство) предприятий (организаций).

*Причины, факторы и условия прекращения предпринимательской деятельности.*  
Условия и порядок объявления предприятия несостоятельным должником и правовые основы принудительной или добровольной ликвидации такого предприятия установлены Законом РК «О банкротстве» от 21 января 1997 г.

Под *банкротством предприятия* понимается признанная решением суда несостоятельность должника, являющаяся основанием для его ликвидации. *Несостоятельность* - установленная судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, произвести расчеты по оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору, обеспечить уплату налогов и других обязательных платежей в бюджет, социальных отчислений в Государственный фонд социального страхования, а также обязательных пенсионных взносов.

Внешним признаком несостоятельности предприятия является приостановление его текущих платежей, если предприятие не обеспечивает или заведомо не способно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения.

Несостоятельность предприятия считается имеющей место после признания факта несостоятельности судом или после официального объявления о ней должником при его добровольной ликвидации.

Типы применяемых по отношению к должнику процедур.

1. *Реорганизационные процедуры*, направленные на поддержание деятельности и оздоровление предприятия-должника в целях предотвращения его ликвидации:

- *досудебная санация (оздоровление предприятия-должника)* — реорганизационная процедура, когда учредителями (участниками) должника, собственником имущества должника, кредитором (кредиторами) или иными лицами оказывается финансовая помощь предприятию-должнику.

Досудебная санация представляет финансовую помощь в размере, необходимом для восстановления платежеспособности должника, т.е. достаточную для погашения обязательств по заключенным договорам (иным сделкам), а также обязательственных платежей в бюджет и во внебюджетные фонды. Финансовая помощь может быть оказана собственником имущества должника — государственного предприятия, учредителями (участниками) хозяйственных товариществ, а также иными лицами.

Проведение досудебной санации предприятий за счет средств республиканского бюджета и государственных внебюджетных фондов может иметь место согласно соответствующим положениям республиканского бюджета и бюджета государственных внебюджетных фондов.

Восстановление платежеспособности предприятий в ряде случаев требует структурной перестройки производства, приобретения нового оборудования;

- *реабилитационная процедура* - судебная процедура, в рамках которой к несостоятельному должнику применяются любые реорганизационные, организационно-хозяйственные, управленческие, инвестиционные, технические, финансово-экономические, правовые и иные, не противоречащие законодательству Республики Казахстан меры, направленные на восстановление платежеспособности должника с целью предотвращения его ликвидации.

С момента введения реабилитационной процедуры:

- руководитель должника отстраняется от должности, управление делами должника возлагается на реабилитационного управляющего;

- прекращаются полномочия органов управления должника и собственника имущества должника — государственного предприятия, полномочия руководителя должника и иных органов управления должника переходят к реабилитационному управляющему. Органы управления должника в течение трех дней с момента назначения реабилитационного управляющего обязаны обеспечить передачу бухгалтерской и иной документации юридического лица, печатей и штампов, материальных и иных ценностей реабилитационному управляющему;

- снимаются ранее принятые меры по обеспечению требований кредиторов;

- аресты имущества должника и иные ограничения должника по распоряжению принадлежащим ему имуществом могут быть наложены исключительно в рамках процесса о банкротстве;

- вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и обязательным платежам должника.

По окончании реабилитационной процедуры неустойки (штрафы, пеня), а также суммы причиненных убытков, которые должник обязан уплатить кредиторам по денежным обязательствам и обязательным платежам, могут быть предъявлены к уплате в размерах, существовавших на момент введения реабилитационной процедуры.

Мерами по восстановлению платежеспособности должника могут быть:

- перепрофилирование производства;
- закрытие нерентабельных производств;
- ликвидация дебиторской задолженности;
- продажа части имущества должника;
- уступка прав требования должника;

- исполнение обязательств должника собственником имущества должника-государственного предприятия или третьим лицом (третьими лицами);
- продажа предприятия (бизнеса) должника;
  - иные способы восстановления платежеспособности должника.

Если реабилитационная процедура завершается заключением мирового соглашения или погашением требований кредиторов, реабилитационный управляющий продолжает исполнять свои обязанности в пределах компетенции руководителя должника до момента назначения (избрания) нового руководителя должника.

Полномочия иных органов управления должника и собственника имущества должника — государственного предприятия — восстанавливаются.

Если судом принято решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства и конкурсным управляющим назначено другое лицо, реабилитационный управляющий продолжает исполнять свои обязанности до момента передачи дел конкурсному управляющему.

2. *Ликвидационные процедуры*, направленные на прекращение деятельности предприятия-должника:

- *принудительная ликвидация предприятия-должника* — процедура ликвидации несостоятельного предприятия, осуществляемая по решению суда. Принятие судом решения о признании должника банкротом влечет открытие конкурсного производства.

С момента принятия судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства:

- срок исполнения всех денежных обязательств должника, а также отсроченных обязательных платежей должника считается наступившим;
- прекращается начисление неустоек (штрафов, пени), процентов и иных финансовых (экономических) санкций по всем видам задолженности должника;
- сведения о финансовом состоянии должника прекращают относиться к категории сведений, носящих конфиденциальный характер либо являющихся коммерческой тайной;
- совершение сделок, связанных с отчуждением имущества должника либо влекущих передачу его имущества в пользование третьим лицам, допускается исключительно в порядке, предусмотренном Законом РК «О банкротстве»;
- снимаются ранее наложенные аресты имущества должника и иные ограничения по распоряжению имуществом должника. Введение (наложение) новых арестов имущества должника и иных ограничений по распоряжению имуществом должника не допускается;
- все требования к должнику могут быть предъявлены только в рамках конкурсного производства;
- исполнение обязательств должника допускается в случаях и порядке, установленных Законом РК «О банкротстве».

С момента принятия судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства органы управления должника отстраняются от выполнения функций по управлению и распоряжению имуществом должника в случае, если ранее такого отстранения произведено не было, а также прекращаются полномочия собственника имущества должника — государственного предприятия.

Конкурсным управляющим должны быть опубликованы сведения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства за счет должника в официальных периодических изданиях. Такие сведения должны быть направлены в течение десяти дней с момента его назначения.

Существует определенная очередность удовлетворения требований кредиторов. Вне очереди покрываются судебные расходы, расходы, связанные с выплатой вознаграждения конкурсному управляющему, текущие коммунальные и эксплуатационные платежи должника, а также удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам должника,



возникшим в ходе наблюдения, реабилитационной процедуры и конкурсного производства.

Требования кредиторов удовлетворяются в следующей очередности:

В первую очередь удовлетворяются требования по уплате удержанных из заработной платы и (или) иного дохода алиментов, а также требования граждан, перед которыми ликвидируемый банкрот несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей.

Во вторую очередь производятся расчеты по оплате труда и выплате компенсаций лицам, работавшим по трудовому договору, задолженностей по социальным отчислениям в Государственный фонд социального страхования, по уплате удержанных из заработной платы обязательных пенсионных взносов, а также вознаграждений по авторским договорам, за исключением случаев, предусмотренных статьей 78 Закона РК «О банкротстве».

В третью очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого банкрота, в пределах суммы обеспечения.

В четвертую очередь погашается задолженность по налогам и другим обязательным платежам в бюджет.

В пятую очередь производятся расчеты с другими кредиторами в соответствии с Законом РК «О банкротстве» и другими законодательными актами Республики Казахстан.

В случае, если должником в период после вынесения судом определения о принятии заявления о признании должника банкротом и до открытия конкурсного производства не в полном объеме уплачены обязательные платежи, требования, не погашенные до принятия судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, погашаются вне очереди.

После удовлетворения требований кредиторов конкурсный управляющий представляет в суд согласованный с уполномоченным органом заключительный отчет о своей деятельности с приложением ликвидационного баланса и отчета об использовании имущества, оставшегося после удовлетворения требований кредиторов.

Форма заключительного отчета и порядок его согласования утверждаются уполномоченным органом.

Суд утверждает заключительный отчет конкурсного управляющего и ликвидационный баланс и выносит определение о завершении конкурсного производства в срок не позднее пятнадцати дней с момента их предоставления.

После завершения конкурсного производства суд в недельный срок направляет в уполномоченный орган выписку из утвержденного заключительного отчета конкурсного управляющего, содержащую сведения о неудовлетворенных требованиях кредиторов первой очереди.

В определении о завершении конкурсного производства должны быть разрешены также неурегулированные вопросы, связанные с выплатой вознаграждения конкурсному управляющему и имуществом должника, оставшимся нереализованным. Копия определения направляется судом органу, осуществляющему государственную регистрацию юридических лиц, уполномоченному органу, территориальному подразделению уполномоченного государственного органа по статистике, а также кредиторам банкрота, чьи требования не были удовлетворены.

С момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации должника полномочия конкурсного управляющего прекращаются, конкурсное производство считается завершенным, а должник — ликвидированным;

• *добровольная ликвидация предприятия-должника* — внесудебная процедура ликвидации несостоятельного предприятия, осуществляемая по соглашению между его собственником и кредиторами под контролем кредиторов. При наличии признаков

банкротства должника руководитель должника может объявить о банкротстве должника и его ликвидации.

Добровольное объявление о банкротстве должника и его ликвидации может быть сделано на основании решения собственника имущества должника — государственного предприятия или органа, уполномоченного в соответствии с учредительными документами должника на принятие решения о ликвидации.

Руководитель должника может добровольно объявить о банкротстве должника и его ликвидации только при условии получения письменного согласия всех кредиторов должника.

В случае, если стоимость имущества должника — юридического лица, в отношении которого принято решение о ликвидации, недостаточна для удовлетворения требований кредиторов, ликвидационная комиссия (ликвидатор) или, до создания таковой, собственник имущества должника — государственного предприятия, учредитель (участник) должника или руководитель должника обязаны обратиться в суд с заявлением о признании должника банкротом.

3. *Мировое соглашение* — процедура достижения договоренности между должником и кредиторами отсрочки и (или) рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов.

На любой стадии рассмотрения судом дела о банкротстве должник и кредиторы вправе заключить мировое соглашение. Мировое соглашение подлежит утверждению судом, о чем указывается в определении суда о прекращении производства по делу о банкротстве.

Утверждение мирового соглашения судом является основанием для прекращения производства по делу о банкротстве.

Основные причины банкротства. Одним из проявлений экономического кризиса является кризис неплатежей. Фактическое банкротство значительного числа предприятий делает крайне неустойчивым финансовое положение многих банков и небанковских финансовых учреждений. Ситуация может усугубиться несовершенством законодательства о банкротстве, а также отсутствием отработанных процедур по вмешательству в деятельность неплатежеспособных предприятий и банков, принятию решений об их санации или банкротстве, организационных мероприятий по ликвидации предприятий-банкротов.

Исследователи отмечают, что причины невозврата кредитов можно объединить в пять основных групп:

- недостаточный размер собственного капитала (быстрый рост предприятия; неэффективные инвестиции; изъятие средств пайщиками или акционерами, недостаточный уровень самофинансирования);

- долгосрочные вложения краткосрочного капитала (низкий уровень финансового планирования, слабая кредитоспособность, превышение фактических издержек производства над запланированным уровнем затрат и др.);

- высокий уровень издержек производства (затоваривание, нерациональное производство, слабая организация системы сбыта; недостатки в организации управления фирмой и бухгалтерском учете и др.);

- недостаточная прибыльность (слабый спрос на производимую продукцию, обострение конкурентной борьбы и др.);

- утрата имущества или снижение его стоимости (неплатежеспособность получателей продукции, технические нововведения, обесценивающие основной капитал; утрата стоимости продукции из-за сложностей со сбытом, забастовок, стихийных бедствий).

За рубежом проводились оценки сравнительного значения отдельных факторов банкротства предприятий. Хотя эти оценки нельзя признать достаточно полными из-за отсутствия необходимой статистики, некоторые их результаты представляют интерес. Было, в частности, установлено, что внешние объективные причины (например, трудности со сбытом в результате конъюнктурного спада, отраслевого кризиса и т.п.) уступают по значению внутренним

субъективным факторам. Некоторые исследователи приходят к выводу, что до 80 процентов случаев банкротства предприятий могут быть сведены к "человеческому фактору", в особенности к неопытности, некомпетентности, расточительности, склонности к спекуляциям или нечестности самих предпринимателей. Основная часть банкротств приходится на долю вновь образованных компаний, тогда как фирмы "старше" пяти лет обнаруживают сравнительно более высокую устойчивость.

Данное обстоятельство предъявляет особые требования к контролю со стороны банков за ситуацией на предприятиях-заемщиках. В качестве индикаторов возможности платежных затруднений рассматриваются чрезмерная зависимость от отдельных клиентов фирмы, слишком высокие запасы нереализованной продукции, задержки с предоставлением отчетности, постоянное превышение открытых кредитных линий, несвоевременное осуществление платежей и др.

*Реорганизация и оздоровление предпринимательских организаций.* Банки, как правило, играют активную роль на всех стадиях принятия решений о судьбе неплатежеспособной фирмы. После установления факта кризисного состояния предприятия-должника банк осуществляет первичный анализ ситуации с целью выявления основных проблем и степени их остроты. Поскольку неплатежеспособность предприятия обычно затрагивает несколько банков (кредиторов), следующим шагом является создание банковского пула (комитета кредиторов). Эти органы осуществляют комплекс срочных мер, которые направлены на повышение ликвидности предприятия: например, на снижение издержек или запасов нереализованной продукции, на усиление контроля за дебиторами и т.п. Срочные меры включают также возможность назначения "кризисного управляющего", поскольку, как указывалось выше, до 80 процентов банкротств являются следствием ошибок и некомпетентности менеджеров. Одновременно предоставляются дополнительные кредиты для преодоления временных платежных затруднений.

Параллельно с этим создается комитет по реструктуризации, в который входят специалисты банков, знакомые с производственной и финансовой деятельностью фирм, а при необходимости - специалисты со стороны. В круг задач комитета по реструктуризации входят детальный анализ положения на предприятии, оценка объема средств, необходимых для оздоровления фирмы, их сравнение с потерями кредиторов при ее банкротстве и в конечном счете предложения по дальнейшей судьбе предприятия. Решающим критерием при принятии решения о спасении (банкротстве) фирмы является обычно качество продукции, рыночный спрос на нее, экономичность производства и другие "реально-экономические" параметры. Если положение фирмы признается бесперспективным, кредитные отношения с ней разрываются и иницируются процедуры по ее банкротству. При положительном решении относительно жизнеспособности фирмы комитет по реструктуризации разрабатывает детальные планы по преодолению кризиса, включающие изменение структуры производства, совершенствование системы сбыта, организационной структуры фирмы, а также планы финансирования соответствующих мероприятий.

Планы по реструктуризации (изменение организационной и производственной структуры фирмы с целью ее приспособления к изменяющимся рыночным условиям) обычно предусматривают концентрацию усилий на развитии тех сфер деятельности, которые приносят основную часть прибыли. Остальные сферы ликвидируются или реализуются третьим лицам.

Реструктуризация, как правило, сопровождается санацией (меры по финансовому оздоровлению фирмы и обеспечению необходимой ликвидности), производимой совместными усилиями всех кредиторов в форме частичного отказа от требований, которые могут быть переоформлены в ссуды на новых условиях, предусматривающих, например, зависимость ставки процента от финансовых показателей деятельности фирмы, изменение сроков погашения ссуд и т.п. В качестве возмещения за санацию кредиторы обычно требуют от фирмы-должника дополнительных льгот (например, оговаривают определенную сумму или долю в прибыли, которую предприятие будет выплачивать им после выхода из кризиса).

В ряде стран, например в Германии, законом предусматривается создание с целью реструктуризации неплатежеспособных предприятий так называемых "обществ-продолжателей", которые направляют свои усилия на продолжение деятельности и спасение подобных предприятий или их составных частей. "Общества-продолжатели" подразделяются на:

- общества для санации;
- общества, вступающие во владение;
- общества поддержки.

Цель общества для санации заключается в спасении всей фирмы. При этом неплатежеспособные предприятия могут либо сохраняться как юридические лица, либо приобретать правопреемников в лице как уже существующих, так и вновь создаваемых обществ. При этом правопреемство может быть как полным, так и частичным.

Общество, вступающее во владение, включает в себя не всю фирму, а ее отдельные составные части. Правопреемство при этом может быть только частичным. Неплатежеспособное предприятие в целом, как правило, расформировывается и ликвидируется. Обязательства неплатежеспособного предприятия переходят новому обществу в той мере, в какой оно об этом заявляет. В то же время если новое общество вступает во владение более чем 80 процентами активов, все требования кредиторов к неплатежеспособной фирме могут быть предъявлены этому обществу.

Поскольку создание обществ, вступающих во владение, может быть связано со злоупотреблениями, участие в таких обществах руководителей и персонала прежних предприятий, как правило, не допускается. Обществам поддержки руководство неплатежеспособного предприятия предоставляет опцион на передачу части собственного капитала фирмы или на участие в предстоящем после санации повышении уставного капитала на льготных условиях. Могут также предоставляться опционы на передачу в последующем всей фирмы либо ее отдельных составных частей.

Наряду с реструктуризацией и санацией для предотвращения банкротства принимаются меры по урегулированию задолженности (как в добровольном, так и в судебном порядке). При добровольном урегулировании предприятие-должник вступает в переговоры с кредиторами, стремясь убедить их в целесообразности данной меры. Заемщик может добиваться и судебного решения вопроса. Суд, изучив представленные должником документы и убедившись в том, что имеются установленные законом предпосылки для урегулирования, созывает собрание кредиторов.

Если они соглашаются с предложенной мерой, суд утверждает факт урегулирования задолженности, что лишает кредиторов права подачи в индивидуальном порядке исков к должнику. Если суд или кредиторы отказывают в урегулировании, инициируется процедура судебного банкротства.

Под банкротством понимается процедура по удовлетворению требований кредиторов и разделу в их пользу имущества должника. Процедура может быть возбуждена судом первой инстанции по требованию основного кредитора либо группы кредиторов. Право распоряжения и управления имуществом должника в этом случае переходит к назначаемому судом управляющему конкурсной массой (имущество должника, на которое может быть обращено взыскание в процессе конкурсного производства), а кредиторы лишаются права на индивидуальные действия и могут добиваться удовлетворения своих требований лишь через суд.

В обязанности управляющего конкурсной массой входят определение самой этой массы, ее денежная оценка и распределение между кредиторами. Внеочередного удовлетворения могут требовать те кредиторы, которым движимое или недвижимое имущество должника, а также денежные или иные требования были предоставлены в залог или в качестве обеспечения ссуды.

Из остального имущества должника удовлетворяются в первую очередь требования массовых кредиторов, а также возмещаются издержки по осуществлению процедуры банкротства. Остальные (конкурсные) кредиторы подразделяются на две группы. Из оставшейся после удовлетворения требований массового заемщика части имущества сначала возмещается задолженность по заработной плате работникам предприятия, по налогам - органам власти и т.п. Затем удовлетворяются требования поставщиков, банков и других кредиторов, не имеющих обеспечения по своим ссудам. Кредиторы, требования которых не были удовлетворены или удовлетворены лишь частично, получают выписку из составляемой судом конкурсной таблицы. Эта выписка имеет силу исполнительного документа и дает право добиваться после окончания процедуры банкротства принудительного возмещения непогашенных долгов. Обычный срок исковой давности по долгам, например, в Германии составляет 30 лет. Сокращенные сроки устанавливаются для таких требований, как проценты по ссудам, поставки

товаров и услуг, платежи за найм помещений и др. (четыре года), а также заработная плата, гонорары и пр. (два года).

*Ликвидация предпринимательских организаций.* Ликвидация представляет собой прекращение деятельности юридического лица без правопреемства, т.е. прекращение, как самого юридического лица, так и его прав и обязанностей. С юридической точки зрения, только свидетельство государственного образца об исключении из Единого Государственного Реестра юридических лиц доказывает прекращения деятельности предприятия.

Все случаи ликвидации можно подразделить на ликвидацию добровольную и принудительную.

Первый вариант возможен в случае вынесения соответствующего решения самим юридическим лицом, т.е. его участниками либо органом юридического лица, имеющим в силу учредительных документов необходимые для этого полномочия.

Принудительная ликвидация происходит по решению суда. Некоторые юристы в качестве самостоятельной разновидности выделяют вынужденную ликвидацию, решение о которой юридическое лицо обязано принять в случае признания судом недействительной регистрации юридического лица.

Большинство юридических лиц (подавляющее большинство) "ликвидируются" путем смены состава участников и должностных лиц, регистрируя соответствующие изменения в учредительных документах. На самом деле никакой ликвидации в этом случае не происходит, так как юридическое лицо продолжает существовать, оно по-прежнему состоит на налоговом учете и сохраняет обязательства перед кредиторами. На что же рассчитывают организации, "ликвидирующиеся" таким образом?

Цели у всех разные и любое их обобщение будет страдать определенной некорректностью, но все же практика показывает, что большинство стремится избежать ответственности за те или иные правонарушения, совершенные в процессе осуществления хозяйственной деятельности. И, как будет показано ниже, именно псевдоликвидация, а не ликвидация в установленном законом порядке в наибольшей степени способствует достижению этой цели.

Известно, что юридическая ответственность подразделяется на три основных вида: уголовную, административную и гражданскую. Применительно к ответственности, связанной с осуществлением предпринимательской деятельности, субъектами ответственности могут выступать: сама организация, участники организации, работники организации (как правило, должностные лица: директор и главный бухгалтер).

В большинстве случаев коммерческие организации создаются в форме обществ с ограниченной ответственностью или акционерных обществ. Участники (акционеры) не несут ответственности по обязательствам общества. По этой причине участники общества всегда находятся в относительной безопасности. Вследствие своего правового статуса они, как участники хозяйственного общества, просто не могут совершить каких-либо правонарушений, влекущих их привлечение к ответственности того или иного вида. Разумеется, речь идет об ответственности лишь за те действия (бездействие) которые были совершены лицом в рамках реализации своих полномочий участника хозяйственного общества.

Для полноты картины необходимо отметить, что законодательство предусматривает ряд действий, за совершение которых участники общества могут нести гражданско-правовую и даже уголовную ответственность. Однако составы соответствующих правонарушений сформулированы таким образом, что доказать их совершение практически невозможно. Нам не известно ни одного случая привлечения к ответственности участников хозяйственных обществ.

Итак, привлечение к ответственности как самого общества, так и его участников не представляет проблемы, хотя и по разным причинам. Из перечисленных выше субъектов юридической ответственности остаются должностные лица общества. Именно генеральный директор и главный бухгалтер подписывают бухгалтерские документы общества. Именно генеральный директор действует от имени общества, совершая любые сделки и другие юридически значимые действия. В любом случае гражданско-правовую ответственность за совершение большинства действий несет общество, но что касается уголовной и зачастую административной ответственности, то ее субъектами являются должностные лица.

Основанием юридической ответственности является совершение правонарушения. Таким образом, ни ликвидация юридического лица, ни псевдоликвидация путем смены учредителей не

освобождают от ответственности должностных лиц за совершенные ими действия. Предположим, в обществе с ограниченной ответственностью поменялся директор. Новый директор будет нести ответственность лишь за те действия, которые совершил он сам. И, наоборот, за все действия, совершенные предыдущим директором до вступления в должность нового, ответственность будет нести предыдущий директор. В правовой науке это правило известно как принцип субъективного вменения. Незнание этого принципа ведет к распространенному заблуждению среди предпринимателей, которые полагают, что ответственность за все предыдущие грехи перекладывается на новых должностных лиц.

Однако для реального привлечения лица к юридической ответственности абстрактного существования достаточных для этого оснований мало. Наличие этих оснований должно быть доказано(!) правоприменительными органами. Как говорится, "не пойман - не вор". Именно на этой народной мудрости и строят свой расчет те, кто "ликвидирует" организации путем смены учредителей.

Какое мероприятие предприниматели не любят больше всего? Конечно налоговую проверку! Как известно налоговые проверки бывают камеральными и выездными. Именно выездные проверки представляют наибольшую опасность для коммерческой организации, так как налоговые инспекторы получают доступ к первичной документации фирмы, которая может быть сопоставлена с отчетами, предоставлявшимися в налоговую инспекцию.

*Несостоятельность (банкротство) предприятий (организаций).* Законодательными актами, регулирующими несостоятельность в Республике Казахстан, являются Общая Часть Гражданского Кодекса Республики Казахстан (в дальнейшем - ГК РК), принятая 27 декабря 1994 года и вступившая в силу с 01 марта 1995 года, а также Указ Президента РК 'О банкротстве' (в дальнейшем - Указ о банкротстве), подписанный 07 апреля 1995 года. Ранее данные отношения регулировались законом 'О банкротстве', принятым 14 января 1992 года. На практике указанный закон применялся достаточно мало.

Указ о банкротстве предлагает следующую формулировку банкротства: 'Банкротство - устойчивая неспособность индивидуального предпринимателя или юридического лица удовлетворить требования своих кредиторов и выполнить налоговые и иные обязательные платежи вследствие превышения пассивов должника над его активами'. Сравнение данного определения с нормами ГК РК позволяет сделать вывод о невозможности прямого толкования данного определения. Так, например, исходя из смысла определения, для признания предприятия банкротом необходимо одновременное наличие задолженности кредиторам и по уплате обязательных платежей. Но, учитывая нормы ГК РК, дело о банкротстве по иску кредитора может быть возбуждено даже при приостановлении платежей должником хотя бы по одному из своих обязательств в течение трех месяцев со дня наступления срока платежа. Также, Указ о банкротстве косвенно указывает, что банкротом может быть признано любое юридическое лицо. Но ГК РК предусматривает, что такие юридические лица как учреждения и казенные предприятия отвечают по своим обязательствам не всем закрепленным за ними имуществом, а лишь находящимся в их распоряжении денежными средствами.

Таким образом, при недостаточности у такого юридического лица средств для удовлетворения обязательств вопрос может ставиться лишь о возложении ответственности на собственника, а не о признании юридического лица банкротом. Определение банкротства не дает указаний на определенный срок, в течение которого должны отсутствовать платежи по обязательствам. Но дальнейшее изучение текста Указа о банкротстве позволяет сделать вывод о минимальном сроке в три месяца, так как по нормам указа, кредитор, обращаясь в суд, должен представить доказательства отсутствия платежей в течение 3 месяцев. Дело о банкротстве рассматривается судом, и только судом должник может быть признан банкротом. В течение одного месяца со дня подготовки дела к судебному разбирательству суд должен принять решение либо о признании должника состоятельным (в случае выявления реальной возможности удовлетворения требований кредиторов или заключения мирового соглашения), либо о признании должника банкротом и ликвидации его, либо вынести определение о приостановлении производства по делу и проведении реорганизационных процедур.

Реорганизационными процедурами, применяемыми к несостоятельному должнику, являются внешнее управление и санация. Возможно применение как одной из них, так и обеих одновременно. На проведение внешнего управления требуется согласие более 50% кредиторов (по сумме долгов). Для проведения санации согласия кредиторов не требуется. Внешнее управление осуществляется доверенным управляющим, разрабатывающим план внешнего управления и организующим его выполнение. Внешнее управление назначается на период до 18 месяцев, но может быть продлено судом еще на 6 месяцев. На период проведения внешнего управления устанавливается мораторий на требования кредиторов. Внешнее управление прекращается по истечении установленного срока или по ходатайству доверенного управляющего, убедившегося в невозможности восстановления платежеспособности должника.

Санацию проводят собственник предприятия или кредиторы. Санацию может провести также любое третье лицо или третьи лица с согласия собственника предприятия. При поступлении в суд ходатайства о проведении санации, суд анализирует представленные материалы, проводит конкурс лиц, желающих участвовать в санации, и объявляет лицо, которое будет проводить санацию, одновременно утверждая план проведения санации и соглашение между ее участниками. Также суд осуществляет контроль за проведением санации. Продолжительность санации устанавливается на срок до 18 месяцев, и может быть продлена судом, но не более чем на 6 месяцев. За первые 12 месяцев санации должно быть удовлетворено не менее 40% от общей суммы требований.

Санация прекращается по достижении цели санации; окончании установленного срока санации; невыполнения требований соглашения о проведении санации; установления неэффективности санации. Ликвидационное производство объявляется судом, который сообщает об этом органу, осуществляющему государственную регистрацию субъектов хозяйственной деятельности, и назначает ликвидационную комиссию. Ликвидационная комиссия устанавливает порядок и сроки проведения ликвидации, проводит инвентаризацию имущества и его оценку, учет долгов и проводит конкурс по продаже имущества должника. Вырученные средства распределяются среди кредиторов.

#### **Контрольные вопросы:**

1. Каковы основные причины, факторы и условия прекращения предпринимательской деятельности
2. Банкротство предприятия
3. Охарактеризуйте основные типы применяемых по отношению к должнику процедур.
4. Перечислите меры по восстановлению платежеспособности должника и раскройте их сущность
5. Ликвидационные процедуры, направленные на прекращение деятельности предприятия-должника
6. Основные причины банкротства
7. Реорганизация и оздоровление предпринимательских организаций. Санация.

## Глоссарий

**Активы** — все имеющиеся у фирмы материальные, нематериальные (интеллектуальная собственность) и денежные ценности и имущественные права, выраженные в стоимостном денежном выражении; это имущество.

**Балансовый отчет** — бухгалтерский документ, отражающий финансовое положение предприятия на определенную дату.

**Бизнес-план** — план, программа осуществления бизнесоперации, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

**Бюджет** — (англ. budget — сумка) имеющая официальную силу, признанная или принятая роспись, таблица, ведомость доходов и расходов экономического субъекта за определенный период времени, обычно за год.

**Государственная поддержка предпринимательства** — выработка конкретных мер по консультационному сопровождению процесса создания и функционирования новых предпринимательских организаций на начальном этапе (1-3 года с момента образования организации); оказанию финансовой поддержки вновь создаваемой структуре или предоставление такой структуре льгот (обычно в сфере налогообложения); оказанию технической, научно-технической или технологической помощи маломощным в финансовом отношении предпринимательским структурам.

**Делопроизводство** — ведение документации организации, предприятия, фирмы, прием, заполнение, оформление, отправка документов, учет и контроль за их движением и исполнением, обновление документов.

**Денежный поток** — 1) деньги, поступающие в компанию от продаж и из других источников, а также деньги, затрачиваемые компанией на закупки, оплату труда и т. д.; 2) любое движение денежных средств между участниками денежного обращения.

**Договор** — соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

**Должностная инструкция** — документ, определяющий роль сотрудника и его ответственность перед компанией.

**Доля рынка продукции** (товаров, услуг) компании на рынке определяется, как отношение объема сбыта продукции компании к общему объему сбыта на рынке (на равновесном рынке со сбалансированным спросом и предложением общий объем сбыта равен емкости рынка).

**Емкость рынка** — потенциально возможный объем продаж определенного товара на рынке в течение заданного периода, зависящий от спроса на товар, уровня цен, общей конъюнктуры рынка, доходов населения, деловой активности.

**Индивидуальный предприниматель (ИП)** — гражданин Республики Казахстан или оралман, осуществляющий индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица и соответствующий критериям, указанным для субъектов малого предпринимательства.



**Индивидуальное предпринимательство** — это инициативная деятельность физических лиц, направленная на получение дохода, основанная на собственности самих граждан и осуществляемая от имени граждан за их риск и под их ответственность (имуществом).

**Интернет** — это общедоступная глобальная компьютерная сеть, которая делится на множество подсетей, связывающих между собой компьютеры. Эта сеть имеет набор стандартных правил (протоколов), с помощью которых пользователь может передавать и получать различную информацию.

**Заработная плата** — это денежное вознаграждение, периодически выплачиваемое организацией сотруднику за выполнение возложенных на него обязанностей.

**Коммерческое предпринимательство** — операции и сделки по купле-продаже, т.е. перепродаже товаров и услуг.

**Конкуренция** (лат. concurre - сталкивать, состязаться) — соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

**Кредит** — (лат. credit — он верит) — предоставление в долг денег или товаров на условиях возвратности и, как правило, с уплатой процентов.

**Крестьянское фермерское хозяйство** — один из видов индивидуального предпринимательства, семейно-трудовое объединение лиц, в котором осуществление предпринимательства неразрывно связано с использованием земель сельскохозяйственного назначения для производства сельскохозяйственной продукции, а также с переработкой и сбытом этой продукции.

**Льготы** — часть компенсации работникам организации в форме предоставления права получения услуг, повышающих их жизненный уровень: медицинское страхование, материальная помощь, дополнительный отпуск, бесплатное питание, пользование автомобилем компании, отдых в санаториях.

**Маркетинг** — это вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей с помощью обмена.

**Маркетинговые исследования** — систематический сбор и анализ данных о состоянии и общих тенденциях развития рынка и возможностей фирмы на этом рынке.

**Мотивация** — 1) объяснение, приведение доводов в пользу какого-либо решения, действия; 2) побуждение субъекта к деятельности во имя достижения каких-либо целей, наличие интереса к такой деятельности и способы его инициирования, побуждения.

**Номенклатура товаров** — это совокупность всех ассортиментных групп товаров и товарных единиц, предлагаемых данным продавцом или производителем.

**Нужда** — это чувство, испытываемое человеком при отсутствии или недостатке того, что ему хотелось бы иметь. Нужда может иметь различный характер. Это может быть тепло, человеческое общение, еда, одежда и т. д. Данные потребности не зависят от стараний рекламных агентств, а лежат в основе человеческой природы.

**Отчет о прибылях и убытках** — одна из основных форм бухгалтерской отчетности, которая характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчетный период и содержит данные о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты.

**Пассивы** — денежные средства, за счет которых сформировано имущество.

**Позиционирование** — фиксация определенного образа объекта (фирмы, марки, идеи, человека и т.д.) в сознании потенциального покупателя, потребителя и, иногда, общественности.

**Потребность** — это та же нужда, но имеющая конкретное воплощение, которое характеризуется уровнем культуры и личностными характеристиками индивидуума.

**Потребительская ценность** — это выгоды, которые потребитель получает от владения каким-либо продуктом или от его использования.

**Предпринимательство** — это экономическая деятельность, в процессе которой приводятся в соответствие товарное предложение и спрос в условиях постоянного риска. Это новаторская деятельность, в результате которой создаются новые товары.

**Предприниматель** — человек, который, приобретая на рынке средства производства, превращает их в капитал.

**Предпринимательская прибыль** — особый вид дохода, вознаграждение за предприимчивость, специфическую творческую активность и новаторство в сфере частного бизнеса, которая проявляется в реализации новых идей, технических и организационных нововведений, приносящих коммерческий успех. — разница между доходами и расходами предприятия за определенный период.

**Продвижение** — совокупность методов, которыми можно убедить потребителей купить то, что предлагает предприниматель — товары, услуги или идеи.

**Производственная предпринимательская деятельность** — деятельность, в условиях которой предприниматель непосредственным образом осуществляет производство продукции, товаров, работ, услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям (покупателям).

**Производственный кооператив** — добровольное объединение граждан на основе членства для совместной предпринимательской деятельности, основанной на их личном трудовом участии и объединении его членами имущественных взносов (паев).

**Прямой маркетинг** — личная продажа, предполагающая прямое общение покупателя с продавцом, «лицом к лицу» или по телефону.

**Реклама** — это платные сообщения, распространяемые через средства массовой информации и финансируемые теми, от кого они исходят (спонсорами).

**Риск** — случайности или опасности, которые носят возможный, а не неизбежный характер и могут являться причинами убытков.

**Сегмент** — совокупность потребителей, имеющих одинаковые характеристики и одинаково реагирующие на поведение компании.

**Сегментирование рынка** — процесс деления потребителей на определенные группы.

**Спрос** — количество продукта, которое потребители желают и в состоянии купить по определенной цене в течение определенного времени при прочих равных условиях.

**Стартовый капитал** — это те деньги, которые необходимы для начальной раскрутки дела.

**Стимулирование сбыта** — разработка и проведение мероприятий заключительного этапа продвижения товара с целью повышения заинтересованности покупателей.

**Счет-фактура** — типовой документ, выписываемый поставщиком на каждую партию отгруженной или проданной продукции, а также за выполненные работы и услуги. Содержит сведения о продаваемом товаре и цене продажи. Является основанием для оплаты, расчетов.

**Товар** — имеющая потребительную стоимость продукция, производимая для продажи или обмена.

**Товарищество с ограниченной ответственностью** — учрежденное одним или несколькими лицами товарищество. Уставный капитал ТОО разделен на доли определенных размеров в соответствии с учредительными документами. Участники ТОО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

**Товарный ассортимент** — это определенная совокупность разнообразных товаров, входящих в состав торговли.

**Товарный рынок** — рынок отдельных товаров или товарных групп, сходных по производственным или потребительским признакам и являющийся элементом внутреннего рынка товаров и услуг.

**Трудовой договор** — документ о трудовых отношениях между работником и работодателем, устанавливающий права и обязанности сторон.

**Упаковка товара** — совокупность средств, применяющихся для сохранности товара в процессе его складирования и транспортировки, а также носитель информации о товаре и его производителе.

**Успех** — это удача в достижении какой-либо цели, общественное признание за высокие результаты в работе.

**Финансовый лизинг** — форма лизинга, предусматривающая обязанность арендодателя (лизингодателя) приобрести в собственность обусловленное имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату. Объектом лизинга может быть любое имущество, относящееся к основным средствам.

**Финансовая сделка** — операции и сделки по купле-продаже денег, валюты, ценных бумаг.

**Франчайзинг** — вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передаёт другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

**Цена** — количество денег, в обмен на которые продавец готов передать (продать), а покупатель согласен получить (купить) единицу товара.

**Юридическое лицо** - организация, которая имеет имущество и отвечает этим имуществом по своим обязательствам, которая имеет право осуществлять сделки. Юридическое лицо должно иметь самостоятельный баланс и печать со своим наименованием.

## Практические задания

### Задание № 1

За отчетный год по предприятию стоимость реализованной продукции составила 5000 тыс. тенге. Установить плановый объем реализации продукции по предприятию на предстоящий год, если предусмотрен рост цен с учетом инфляции в 1,5 раза, при спаде физического объема продаж на 40%.

### Задание № 2

Предприятие вступило в эксплуатацию 27 марта. Численность персонала по списку 27 и 28 марта по 1500 чел.; 29 марта - выходной день, а 30 и 31 марта по 1510 чел. Определить среднесписочную численность персонала предприятия за март и за второй квартал.

### Задание № 3

По плану на предстоящий квартал по предприятию, объем товарной продукции должен составить 4920 тыс. тг. при общих затратах на производство 3976 тыс. тг. Определить изменение планируемых затрат на один тенге товарной продукции (в тг. и в%), если за отчетный квартал выпуск товарной продукции составил 4850 тыс. тг. при общих затратах 3977 тыс. тг.

### Задание № 4

Установить на каком из двух предприятий был использован основной капитал эффективнее, если на предприятии №1 капиталовооруженность увеличилось на 20% при росте производительности труда на 44%, а на предприятии №2 капиталоемкость сократилась на 20%.

### Задание № 5

Определить по предприятию коэффициент финансовой устойчивости на начало и конец отчетного года по следующим данным (в тыс. тг.):

Показатели	На начало года	На конец года
1. Валюта баланса	14600	15720
2. Собственный капитал	10700	11220
3. Долгосрочный заемный капитал	2200	3000

Сделать экономические выводы.

### Задание № 6

На каком из двух предприятий будет произведено больше продукции и на сколько процентов, если намечено по плану на предстоящий период: по предприятию № 1 фи-

зический объем выпуска продукции увеличить на 20% при росте цен в 1,2 раза, а по предприятию № 2 - сократить физический объем продукции на 10% при росте цен на 60%.

#### **Задание № 7**

Определить, как изменится средняя выработка на одного рабочего производственного предприятия, если трудоемкость выпускаемой продукции предусмотрено в планируемом периоде сократить на 17%.

#### **Задание № 8**

Имеются сведения по предприятию за отчетный год (в тыс. тг.): Стоимость основного капитала на начало года - 4000. Поступило в течение года основного капитала - 1200. В т. ч. нового основного капитала - 800. Всего выбыло за год основного капитала - 500.

Определить среднегодовую стоимость основного капитала и показатели его движения (в%).

#### **Задание № 9**

На предприятии суточный план выпуска изделий 200 штук при норме расхода сырья «А» на одно изделие 3 кг. Остаток сырья «А» на начало отчетного периода - 8100 кг. Определить обеспеченность предприятия сырьем «А» по сравнению с нормативом (в днях и в%), если норматив запаса сырья «А» - 15 дней. Сделать выводы.

#### **Задание № 10**

Определить коэффициент автономии и пояснить его экономический смысл, если на конец года по балансу предприятия акционерный капитал составил 3000 тыс. тг., дополнительный капитал - 1000 тыс. тг., резервный капитал - 1500 тыс. тг., накопленная прибыль, вложенная в развитие производства - 5200 тыс. тг. при валюте баланса -14600 тыс. тенге.

#### **Задание № 11**

По предприятию за отчетный год рост объема реализованной продукции составил 25% при росте цен на 40%. Определить изменение физического объема реализованной продукции и установить стоимость реализованной продукции за отчетный год, если за предыдущий год она составила 4000 тыс. тг.

#### **Задание № 12**

Установить по предприятию планируемую численность персонала, если по плану предусмотрен рост объема производства продукции на 44% при увеличении средней выработки на 12%, а численность персонала за отчетный период составила - 1200 чел.

#### **Задание № 13**

По предприятию капиталоемкость за отчетный год сократилась на 20% при росте объема производственной продукции на 25%. Определить стоимость основного капитала за отчетный год, если за предыдущий она составила 7000 тыс. тг.

#### **Задание № 14**

Определить изменение себестоимости единицы продукции при сравнении с планом, если фактическая себестоимость сократилась на 20% при снижении ее по плановому заданию на 25%.

#### **Задание № 15**

Рассчитать за отчетный год коэффициент маневренности, по данным из баланса предприятия (в тыс. тг.):

Показатели	На начало года	На конец года
1. Наличные деньги	600	500
2. Запасы товарно-материальных ценностей	3700	3200
3. Расчеты с кредиторами	1200	1200
4. Собственный капитал	10700	11220

Сделать экономические выводы.

#### Задание № 16

Определить плановый выпуск продукции и изменение физического объема произведенной продукции, если в отчетном году стоимость всей производственной продукции составила 5000 тыс. тг., а по плану на предстоящий год предусмотрен рост цен в 1,2 раза при увеличении всей стоимости продукции на 12%.

#### Задание № 17

По списку на начало года по предприятию состояло 3000 тыс. чел. Принято в течение года - 120 человек, уволено - 100 человек, в т. ч. по причинам текучести - 50 чел. Определить среднесписочную численность персонала предприятия за год и рассчитать коэффициенты движения численности (в %).

#### Задание № 18

Стоимость основного капитала по предприятию за отчетный год составила 5000 тыс. тг. В плане на предстоящий год предусмотрено увеличить объем производства продукции на 25% при сокращении капиталоемкости на 20%. Определить стоимость основного капитала предприятия на планируемый период.

#### Задание № 19

Определить изменение себестоимости единицы продукции по плановому заданию, если фактическая себестоимость сократилась на 20%, при снижении ее при сравнении с планом на 25% и исчислить изменение рентабельности продукции по сравнению с предыдущим периодом при росте прибыли на 20%.

#### Задание № 20

Определить финансовую устойчивость предприятия по сведениям из баланса за отчетный год (в тыс. тг.):

Показатели	На начало года	На конец года
1. Собственный капитал	10700	11220
2. Долгосрочный заемный капитал	2200	3000
3. Валюта баланса	14600	15720

Сравнить рассчитанные коэффициенты финансовой устойчивости с эталоном и сделать экономические выводы.

#### Задание № 21

Установить плановый объем реализации продукции по предприятию на предстоящий год, если за отчетный год он составил - 7000 тыс. тг., а по плану предусмотрен рост цен в 1,3 раза, при спаде физического объема продаж на 30%.

#### **Задание № 22**

Определить по предприятию изменение средней выработки по сравнению с предыдущим периодом, если за отчетный год объем производства продукции увеличился на 27,5% при сокращении численности рабочих на 20%.

#### **Задание № 23**

По предприятию за предыдущий квартал сумма выручки от продаж продукции составила 1500 тыс. тг. при среднем остатке оборотного капитала 150 тыс. тг. За отчетный квартал стоимость продукции возросла на 20%, а средний остаток оборотного капитала сократился на 20%. Определить сумму высвобожденного (вовлеченного) оборотного капитала в результате изменения скорости его оборота.

#### **Задание № 24**

На предприятии суточный выпуск изделий 400 штук при плановой норме расхода сырья «А» на одно изделие 5 кг. Остаток этого сырья на начало отчетного периода - 26000 кг. Определить обеспеченность предприятия сырьем «А» по сравнению с нормативом (в днях и в%), если норматив запаса сырья «А» - 14 дней. Сделать выводы.

#### **Задание № 25**

Общая сумма мобильных средств по финансовой отчетности предприятия на конец года составила - 10 000 тыс. тг. Сумма краткосрочной задолженности - 6 200 тыс. тг. долгосрочный заемный капитал - 3 700 тыс. тг. Определить чистые мобильные средства, размер мобильных средств, образованных за счет собственного капитала и устойчивость структуры мобильных средств. Результаты оформить в таблице. Сделать экономические выводы.

#### **Задание № 26**

По предприятию за отчетный год стоимость реализованной продукции сократилась на 10%. Определить изменение товарной продукции, если стоимость валовой продукции составила - 550 тыс. тг., а в предыдущем году - 500 тыс. тг. Коэффициент соотношения валовой продукции и валового оборота сократился на 10%, коэффициент отгрузки увеличился на 5% при сокращении коэффициента реализации на 20%.

#### **Задание № 27**

Определить изменение трудоемкости по двум подразделениям предприятия вместе по данным: в подразделении № 1 работало - 300 чел., а производительность труда увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 20%; в подразделении № 2 работало 200 чел. При росте производительности труда на 10%.

#### **Задание № 28**

По плану снабжения на предприятии предусмотрено поступление в течение апреля сырья «А» в количестве 60 т., в т.ч. 5, 15, 25 апреля по 20 т. Фактически сырья «А» поступило 6 апреля - 20 т., 16 апреля - 20 т., и 29 апреля - 23 т. Определить: 1) % выполнения снабжения предприятия сырьем «А» за апрель; 2) обеспеченность производства предприятия сырьем «А» в днях за месяц, соблюдая непрерывность производства и учитывая, что суточная потребность в сырье «А» - 2 т., а остаток этого сырья на начало месяца - 14 т.

#### **Задание № 29**

Среднегодовая стоимость основного капитала по предприятию за отчетный год составила 3 300 тыс. тг. при капиталоотдаче равной 6 тг., а капиталоемкость предыдущего года составила 0,2 тг. Определить изменение объема выпущенной продукции за счет изменения стоимости основного капиталотодачи и за счет изменения стоимости основного капитала, если его прирост в отчетном году составил 10%.

### Задание № 30

По данным баланса предприятия на конец года (в тыс. тг.) определить: а) уточненный коэффициент ликвидности; б) коэффициент покрытия:

1. Наличные деньги - 5 000
2. Ценные бумаги - 1 000
3. Дебиторская задолженность - 6 000
4. Запасы товарно-материальных ценностей - 3 200
5. Краткосрочная задолженность - 1 500

По исчисленным показателям установить платежеспособность предприятия.

### Задание № 31

На каком из двух предприятий будет произведено больше продукции и на сколько процентов, если намечено по плану на планируемый период: по предприятию № 1 физический объем выпуска продукции сократить на 10% при росте цен на 40%, а по предприятию № 2 - увеличить физический объем продукции на 10% при росте цен на 10%.

### Задание № 32

По плану за апрель по предприятию установлено 22 рабочих дня. Фактически за месяц отработано 16 800 человеко-дней и 131 140 человеко-часов при среднесписочной численности рабочих 700 человек. Определить показатели использования рабочего времени по ср. продолжительности рабочего дня, по числу дней работы на одного рабочего и по числу часов работы на одного списочного рабочего. Установить взаимосвязь исчисленных показателей и пояснить их экономический смысл.

### Задание № 33

Рентабельность продукции по предприятию № 1 повысилась по сравнению с предыдущим годом на 20%, а по предприятию № 2 - на 25%. Сумма затрат на продукцию сократилась: по предприятию № 1 на 10%, а по предприятию № 2 на 16%. Определить как изменится прибыль продукции по каждому предприятию и пояснить экономическое содержание полученных результатов.

### Задание № 34

За отчетный год объем выручки от продаж по предприятию сократился на 20%. Определить изменение коэффициентов закрепления оборотного капитала, если средний остаток оборотного капитала за отчетный год составил 240 тыс. тг. при среднем остатке оборотного капитала за прошлый год - 200 тыс. тг.

### Задание № 35

По данным финансовой отчетности предприятия определить коэффициент соотношения всего основного капитала и собственного на начало и на конец года (в тыс. тг.).

Показатели	На начало года	На конец года
1. Реальный основной капитал	75000	90000
2. Нематериальные активы	2000	2200
3. Собственный капитал	10700	112200

### **Задание № 36**

Объем производства продукции на предприятии за отчетный год увеличился на 20%, а ср. списочная численность рабочих предприятия сократилась на 20%. Определить изменение производительности труда по предприятию по сравнению с предыдущим годом и стоимость объема производства продукции за отчетный год, если за предыдущий год она составила 5 000 тыс. тг.

### **Задание № 37**

По плану на предстоящий квартал на предприятии предусмотрен рост объема реализованной продукции на 20% при сокращении общих затрат на 5%. Определить изменение затратноемкости на планируемый период.

### **Задание № 38**

Стоимость произведенной продукции по предприятию за отчетный период составила - 5 500 тыс. тг. при сокращении капиталоемкости на 20%. Определить изменение стоимости основного капитала по сравнению с предыдущим периодом, если объем продукции за предыдущий период составил 5 000 тыс. тг.

### **Задание № 39**

Определить долю прироста прибыли за счет изменения уровня общей рентабельности, если известно, что балансовая прибыль в отчетном периоде по сравнению с предыдущим увеличилась на 20%, а средняя стоимость производственного капитала увеличилась на 10%.

Сравнить результаты и сделать выводы.

### **Задание № 40**

Известно, что по предприятию на планируемый период предусмотрено сокращение физического объема продукции на 10% при улучшении качества всей продукции на 20%. Определить изменение физического объема планируемого выпуска продукции с учетом изменения качества.

### **Задание № 41**

Календарный фонд времени за ноябрь по фирме составил - 30 000 чел-дней. При этом принято за месяц - 50 чел., уволено 20 чел., из них по причинам текучести - 5 чел. Определить среднесписочную численность персонала за ноябрь и показатели движения численности персонала предприятия (в%).

### **Задание № 42**

Определить выручку от реализации продукции по предприятию за отчетный год, если сумма высвобожденного оборотного капитала составила - 50 млн. тг. при числе оборотов равном 6, а коэффициент закрепления за предыдущий год составлял 0,2.

### **Задание № 43**

По плану на предстоящий квартал по предприятию выручка от реализации продукции должна составить 4 920 тыс. тг. при общих затратах - 3 976 тыс. тг. Определить изменение затратноемкости реализованной продукции (в тг. и в%), если за отчетный квартал объем ее составил - 4 800 тыс. тг. при общих затратах - 3 900 тыс. тг.

### **Задание № 44**



По активу баланса предприятия за отчетный год имеются следующие сведения (в тыс. тг.).

Показатели	На начало года	На конец года
Денежные средства	6000	5000
Ценные бумаги	2000	1000
Дебиторская задолженность	4000	6000
Запасы тов. - матер, ценностей	37000	32000
Долгосрочные инвестиции	20000	21000
Реальный основной капитал	75000	90000
Нематериальные активы	2000	2200

Определить: 1) мобильные и иммобильные средства предприятия; 2) средства, используемые за пределами предприятия; 3) сравнить результаты в абсолютных и относительных величинах. Оформить решение в таблице.

#### **Задание № 45**

Установить, какая из фирм будет более прогрессивной на мировом рынке, если по фирме № 1 доля сертифицированной продукции в планируемом году возрастет на 5% при росте всей продукции в 1,3 раза, а по фирме № 2 - рост на 60% при росте объема продукции на 20%.

#### **Задание № 46**

За отчетный год ср. списочная численность персонала предприятия сократилась на 10% при росте объема продукции на 10%. Определить изменение трудоемкости выпускаемой предприятием продукции в сравнении с предыдущим годом.

#### **Задание № 47**

Определить изменение объема продукции по предприятию за счет изменения капиталотдачи и за счет изменения стоимости основного капитала при росте его в отчетном году на 15%. Среднегодовая стоимость основного капитала по предприятию за отчетный год составила 23 200 тыс. тг. при капиталотдаче равной 10 тг., а капиталоемкости предыдущего года - 0,2 тг.

#### **Задание № 48**

Имеются сведения по предприятию за отчетный год: выручка от реализации продукции - 9 200 тыс. тг., себестоимость ед. продукции - 80 тыс. тг., количество реализованных изделий - 100 штук. Определить абсолютное и относительное изменение рентабельности продукции, если рентабельность прошлого года - 12%.

#### **Задание № 49**

По данным баланса предприятия на конец года (в тыс. тг.) определить: а) коэффициент абсолютной ликвидности; б) коэффициент покрытия; в) уточненный коэффициент ликвидности:

1. Денежные средства - 5 000
2. Ценные бумаги - 1 200
3. Дебиторская задолженность - 4 000
4. Запасы товарно-материальных ценностей - 30 000
5. Краткосрочная задолженность - 1 7000

По исчисленным показателям установить финансовую устойчивость предприятия.

## Список учебной и нормативно-справочной литературы

### Основная:

1. Атаев М.К., Елов Ю.Т., Чапак В.Н. Экономика малого предпринимательства: учебное пособие. М.: Феникс, 2009г.
2. Бусыгин А.В. Предпринимательство. М.: Дело, 2005г.
3. Гарина Е.П., Медведева О.В., Шпилевская Е.В. Основы предпринимательской деятельности – М: Феникс, 2010г.
4. Лапуста М.Г., Поршнева А.Г. и др. Предпринимательство. М.:ИНФА – М,2006г.
5. Предпринимательство и бизнес/ Авторы составители: А.П. Дашков, А.И. Данилов, Е.Б. Тютюкина М.: Информационно-внедренческих центр Маркетинг, 2005г.
6. Предпринимательство: учебник/ В.Я. Горфинкель, В.Б.Поляк, В.А. Швандар, М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2009г.
7. Пелих А.С. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес: анализ, методика, практикум. – М: Ось – 89, 2009г.
8. Сейдахметов А.С., Елшибекова К.Ж. «Предпринимательство»: Учебное пособие. Алматы: Экономика 2010-304с.
9. Токсанова А.Н. Основы предпринимательской деятельности. Астана, 2007г.

### Дополнительная:

1. Закон РК «О частном предпринимательстве» от 31 января 2006г. №124-III с изменениями и дополнениями по составлению на 10 января 2009г.
2. Гражданский кодекс РК. (Общая часть. Особенная часть) – Алматы: ЮРИСТ, 2001г.
3. Закон РК «Об акционерных обществах» от 31 мая 2003г. № 415-III.
4. Закон РК «О производственном кооперативе» от 5 октября 1995г. №2486
5. закон РК «О хозяйственных товариществах» от 2 мая 1995г. №2255.
6. Закон РК «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» от 22 апреля 1998 г. №220-1
7. Указ Президента РК «Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы» от 19 марта 2010г. №958.
8. Программа «Дорожная карта бизнеса 2020». Постановление Правительства РК от 13 апреля 2010г. №301.
9. Трудовой Кодекс РК. Астана, 2007г.
10. Предпринимательство в РК. – Алматы изд-во «Юрист», 2009г.

Дамбаулова Г.К.  
Кутикова Е.Е.  
Предпринимательство  
Учебное пособие  
.Формат

Бумага Svetocopy. Гарнитура TimesNew Roman.  
Усл. п. л. 8,2 Тираж 500  
Отпечатано в типографии КИиЭУ им. М. Дулатова

110000, г.Костанай, ул. Чернышевского, 59