

**Крутиков В.К., Дорожкина Т.В.,
Крутикова Т.В., Федоров А.Г.**

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПРАВО

Учебно-методическое пособие

КАЛУГА – 2016

**ББК 67
К85**

Рецензенты:

Черкасов К.В., д. ю. н., профессор,
Захаров И.В., д. э. н., профессор

Крутиков В.К., Дорожжина Т.В., Крутикова Т.В., Федоров А.Г.

У85 Предпринимательское право. Калуга: Издательство «Эйдос», 2016.
– 168 с.

ISBN 978-5-905697-89-X

В учебно-методическом пособии представлен учебный материал по основным темам курса предпринимательского права, преподаваемого в юридических вузах. В пособии на основе последних изменений в законодательстве раскрываются основные понятия и специфические особенности в области правового регулирования отдельных видов предпринимательской деятельности.

Предназначено для студентов высших учебных заведений.

**ББК 67
К85**

ISBN 978-5-905697-89-X

© Коллектив авторов, 2016.

© Институт управления, бизнеса и технологий, 2016.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Глава 1. Развитие понятий предпринимательство и предприниматель	5
Глава 2. Базовые правовые начала предпринимательской деятельности	18
Глава 3. Правовой статус коммерческих и некоммерческих организаций	36
Глава 4. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	54
Глава 5. Гражданско-правовой и имущественный статус фирмы.	79
Глава 6. Процесс правового регулирования предпринимательских рисков	89
Глава 7. Государственно-правовое регулирование инвестиционной деятельности	100
Глава 8. Правовая основа обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности	132
Глоссарий	146
Список литературы	160

ВВЕДЕНИЕ

Целью курса "Предпринимательское право" выступает обеспечение студентов, обучающихся на юридических факультетах вузов, необходимыми знаниями по вопросам правового регулирования предпринимательской деятельности.

В постоянно изменяющемся пространстве нормативно-правовых документов требуется сформировать у студентов необходимый уровень компетенций, который позволяет им оперативно и всесторонне ориентироваться в ходе реальной практической работы. Обеспечить правильное применение правовых норм, регулирующих предпринимательскую деятельность.

Необходимо сформировать инновационное профессиональное мышление на основе современных научных концепций связанных с решением проблем правового регулирования предпринимательства, обеспечить освоение особенностей работы юриста с законодательством в данной области рыночной экономики, умение свободно и творчески пользоваться нормативным материалом в конкретных ситуациях.

Сегодня органы власти различных уровней принимают нормативно-правовые документы, направленные на развитие институциональной среды предпринимательства. Высокопрофессиональная реализация на практике принятых решений, призвана, коренным образом изменить инвестиционное и инновационное содержание системы управления обществом, экономикой и бизнесом.

Глава 1. Развитие понятий предпринимательство и предприниматель

Понятия «предприниматель» и «предпринимательство» имеют многовековую историю. В древнеримском праве предпринимательство рассматривалось как занятие, деятельность, особенно коммерческая, а под предпринимателем подразумевался арендатор, человек, занимающийся общественным строительством.

Древнеримский философ Платон, рассматривая взаимоотношения граждан и государства, трактовал государство как максимально возможное воплощение идей мира в общественно-политической жизни. Исследуя категорию справедливости, он наделял государство совещательными защитными началами, а справедливость видел в том, чтобы заниматься своим делом и не вмешиваться в чужие дела.

В эпоху Возрождения Н. Макиавелли - мечтал, что массы не хотят, чтобы ими командовали, угнетали их, и рассуждал о личной энергии, которая проявляется у человека как сила, предприимчивость, доблесть.

Впервые в литературе термин «предприниматель», как лицо, берущее на себя обязательства по строительству объекта (в основном речь велась о строительстве фортификационных сооружений), появился во Всеобщем словаре коммерции (Париж, 1723).

Промышленная революция XVIII века дала мощный толчок развитию предпринимательства. Английский экономист Адам Смит в 1766 году создал главное произведение своей жизни — «Исследование о природе и причинах богатства народов», которое является полноценным трудом, излагающим теорию производства и распределения. Смит выдвинул доктрину максимального удовлетворения потребностей, согласно которой при определенных общественных условиях частные интересы могут гармонически сочетаться с интересами общества.

Смит уделял внимание вопросам управления в новых условиях: фабричному разделению труда, организации контроля над производством. Ввел базовые положения о трех факторах производства: земле, труде и капитале.

А.Смит считал, что истинным источником богатства является труд, а для благополучия нации важно размещение капитала в своей стране, особенно при капитализации прибыли в отрасли материального производства.

Он определял предпринимателя как собственника капитала, берущего

на себя риск хозяйствования. Согласно этому подходу, хозяйственная деятельность, хотя бы связанная с риском и выражающаяся в продаже труда и услуг, не может считаться предпринимательской, если она ведется без капитала.

По Смиуту государство не должно вмешиваться в предпринимательскую деятельность, так как его политика всегда расточительна. В то же время государство должно устанавливать минимальную стоимость акций и размер процента. Ученый разработал важные для развития предпринимательства предложения о налоговой системе и таможенных пошлинах, а также сформулировал условия, при выполнении которых частное предприятие действительно полезно обществу.

Один из ранних исследователей капиталистического способа производства Ричард Кантильон разработал одну из первых концепций предпринимательства и считал, что предприниматель — это человек, покупающий средства производства, чтобы произвести определенную продукцию и продать ее в целях получения дохода. В книге «Опыт о природе торговли вообще» (издана в 1755 году) Кантильон считает источником богатства землю и труд, которые и определяют действительную стоимость экономических благ, а предпринимателя характеризовал как человека с неопределенными, непостоянными доходами, действующего в условиях риска. Предприниматель покупает товар по известной цене, а продает по неизвестной, т.е. действует в условиях риска.

Французский экономист, пропагандировавший идеи А.Смита, Жан-Батист Сэй известен своим «законом Сэя», в соответствии с которым всякое производство создает спрос. Эта идея означает, что товары производятся только лишь для того, чтобы на вырученные деньги получить какие-либо блага.

Сэй был первым, кто в ясной форме высказал мысль о равноправном соучастии факторов производства — труда, капитала и земли — в создании стоимости продукта. Соответственно трем самостоятельным источникам стоимости он различал три основных дохода: труд создает заработную плату, капитал — процент, земля — земельную ренту. В своей работе «Трактат политической экономики» (1803) Сэй определял предпринимателя как лицо, берущееся произвести какой-либо продукт за свой счет и риск, в свою пользу, в функции которого входят: соединение факторов производства (капитала и труда), сбор информации и

накопление необходимого опыта, принятие решений и организация производственного процесса. Он впервые обратил внимание на поведенческие функции предпринимателя, которые сопровождаются творческим, экспериментальным, рискованным характером, и разделил функции координатора факторов производства и управляющего. Сэй не отождествлял капиталиста — собственника и предпринимателя.

Глава кембриджской школы английский экономист Альфред Маршалл в своей работе «Принципы экономической науки» (1890) выделил повседневные функции предпринимателя: соединение необходимого для производства капитала и труда, составление плана производства, контроль за производством. С его точки зрения, предпринимательство — это высококвалифицированный труд по текущему управлению предприятием. Предприниматель занимается поисками эффективных методов выполнения своих функций.

Не каждый может быть предпринимателем, по мнению Маршалла, так как для этого необходимы многочисленные способности.

Йозеф Шумпетер — австрийский экономист, автор таких работ, как «История экономического анализа» (1954), «Экономические циклы» (1939), «Капитализм, социализм и демократия» (1942), «Теория экономического развития» (1911), — ставил в центр своей теоретической системы фигуру предпринимателя — экономического субъекта, функции которого отличаются от роли, как капиталиста, так и рабочего.

Предприниматель осуществляет инновационную деятельность: реализует достижения технического прогресса, находит новые потребности, рынки сбыта, формы организации труда и т.д. В результате за проявленную инициативу предприниматель вознаграждается прибылью, а народное хозяйство в целом получает толчок к развитию. Концепция предпринимателя как ключевой фигуры капитализма лежит в основе предложенных Шумпетером трактовок понятий «капитал», «прибыль», «процент» и «деньги».

В теории предпринимательства Шумпетера право собственности на любое имущество не является существенным признаком предпринимателя. Таким образом, различаются понятия «предприниматель» и «капиталист».

Представляют интерес взгляды на предпринимательство Фридриха Августа Хайека, автора таких работ, как «Дорога к рабству» (1944), «Дорога к свободе» (1985). По его мнению, высшей ценностью является

свобода человека, исключая его подчинение воле других людей, но сообразующаяся с законами гражданского общества. Независимость позволяет человеку продуктивно распоряжаться своим экономическим потенциалом. Суть предпринимательства состоит в поиске и исследовании новых возможностей.

Исследователь феномена предпринимательства П.Ф. Друкер, автор таких основных работ, как «Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы», «Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении», характеризуя глобальный характер предпринимательства, в то же время отмечает, что для экономистов предпринимательство есть некое «метаэкономическое» явление, безусловно, воздействующее на экономику, не будучи, по сути, ее частью.

По его мнению, у экономистов до сих пор нет объяснения, почему предпринимательство возникло и так интенсивно стало развиваться в конце XIX века, подобно тому, как это происходит в начале нынешнего столетия, а также, почему оно развивается лучше в одних странах и культурах и не развивается в других. Причины этого лежат, скорее, в изменении ценностей, восприятия, ощущений и отношений, в изменении демографии и институтов, считает Друкер. Он обращает внимание на сдвиги в технологиях менеджмента и показывает, что менеджмент приложим и к тем отраслям и типам предприятий, с которыми раньше данная категория не ассоциировалась, а именно к малым предприятиям, некоммерческим организациям, к организациям сферы услуг, ранее вообще не рассматривавшийся в качестве «предприятий».

П.Ф. Друкер считает, что в экономике наблюдается принципиально новое явление — систематический инновационный процесс, в рамках которого осуществляются поиск и изучение новых возможностей удовлетворения человеческих желаний и потребностей.

П.Ф. Друкер делает важный вывод о том, что «общество нельзя рассматривать лишь как среду, в которой действует предприятие. Каким бы “частным” ни было предприятие, его все равно невозможно отделить от общества, оно в любом случае выполняет ту или иную социальную функцию».

П.Ф. Друкер в завершении пишет: «Важнейшая обязанность руководства, его ответственность перед самим собой, предприятием, будущими поколениями, перед обществом и нашим образом жизни —

гарантировать, что это утверждение не окажется лишь звонкой фразой, а станет непреложным фактом нашей действительности».

Р. Ронштадт, развивая идею Друкера, выделяет важнейшие процессы, нарастающие в предпринимательском обществе. Люди начинают понимать, что предпринимательство не обязательно удел только «звезд» от рождения и риски провала своего бизнеса не столь сокрушительны. Наемные работники осознают, что свое дело остается одним из немногих путей построения своего благополучия для представителей «среднего класса» и менее обеспеченных слоев населения.

Р. Нельсон и Р. Нгуири приводят в своих работах следующие характеристики, присущие сегодня предпринимательству: инициатива; действия, направленные на поиск возможностей; настойчивость в достижении поставленных целей; поиск информации; ориентация на высокое качество работы и эффективность; выполнение договоренностей и обязательств; систематическое планирование; умение решать проблемы; уверенность в своих силах; профессионализм; признание объективных организаций при выборе возможностей, убежденность в своих целях и умение убеждать; способность влияния на ситуацию; забота о благополучии персонала; забота об имидже продукции и услуг.

Краткий экскурс в историю теории предпринимательства позволяет сделать вывод о том, что толкование термина «предпринимательство» носит дискуссионный характер, и его эволюция все еще продолжается. Коренные преобразования в экономике нашей страны, возрождающейся уже более десяти лет, привели к тому, что российское предпринимательство столкнулось с трудностями, причины которых необходимо понять и проанализировать. Поэтому исследования в области предпринимательского права чрезвычайно актуальны.

Приведем мнения некоторых отечественных исследователей.

В. Королев определяет предпринимательство как экономическую категорию, метод хозяйствования, тип экономического мышления.

А. Кокоткин и В. Фролов понимают под предпринимательством «инициативную, самостоятельную деятельность хозяйствующего субъекта, присваивающего собственность как функцию и осуществляющего соединение факторов производства в целях извлечения прибыли, ведущего производство за свой счет и риск и под свою имущественную ответственность».

А. Агеев и Л. Кузин характеризуют предпринимательство как «умение

начинать и вести свое дело, генерировать и использовать инициативу, решаться на риск, преодолевать сопротивление среды и т.д.».

Г. Альтшуль считает, что предпринимательство — это «инициативная хозяйственная деятельность, осуществляемая как за счет собственных, так и за счет заемных средств, на свой риск и под свою ответственность, целью которой является становление, и развитие собственного дела для получения прибыли и решения социальных проблем предпринимателем или соответствующими предпринимательскими структурами».

А.Ф. Шишкин высказывает мнение, что предпринимательство — это «поиск таких комбинаций имеющихся в распоряжении предпринимателя ресурсов (денег, материалов, труда), которые обеспечивают ему получение максимальной прибыли».

С.В. Якунин рассматривает предпринимательство в качестве четвертого экономического ресурса, наряду с землей, рабочей силой и капиталом.

Утверждать, что в настоящее время выработан исчерпывающий термин «предпринимательство», было бы преждевременно. Так, ряд авторов высказывают мнение о равнозначности понятий «предпринимательство» и «бизнес». Вряд ли можно согласиться с однозначностью этих понятий.

Предпринимательство состоит в открытии нового: нового продукта, нового рынка и т.д. Бизнес же зачастую идет проторенной дорогой. Бизнесом занимаются многие, но немногие способны достичь уровня настоящего предпринимательского творчества.

Также, если раньше за предпринимательством признавалось только узкокорыстное стремление к личной выгоде, то сегодня в большинстве стран мира ученые склоняются к существенному, в социальном плане, дополнению формулировки. Признается усиление социальной значимости предпринимательской деятельности в создании новых рабочих мест, обеспечении общества новыми (инновационными) товарами и услугами.

Предприниматели составляют особую социальную группу в современном обществе. Экономический словарь (под ред. А.Н. Азрилияна) дает следующее понятие: «Предприниматель — лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью, изыскивает средства для организации предприятия и тем самым берет на себя предпринимательский риск, прошедшее государственную регистрацию и получившее свидетельство о регистрации».

Предприниматель должен быть свободен в принятии решений, не запрещенных законами. Он должен иметь право организовывать

собственное производство, приобретать средства производства и нанимать рабочую силу, производить и продавать свою продукцию, исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры.

Предприниматель действует в условиях неопределенности, неустойчивости, так как постоянно меняются условия его деятельности, меняется поведение субъектов рынка, а это заставляет осуществлять быструю переориентацию производства, и сбыта продукции (услуг). Неопределенность и неустойчивость, постоянные изменения порождают риск, как неотъемлемую черту предпринимательской деятельности.

Настоящий предприниматель не ставит своей целью исключительно увеличение собственного потребления. Он вкладывает капитал в наиболее выгодные сферы и тем самым способствует определению будущей структуры экономики.

Таким образом, предприниматель—это не только профессия, но и определенное специфическое состояние человека с определенными склонностями, порождаемое комбинацией социальных сил и социальных, правовых обстоятельств, а не только специальным профессиональным обучением.

В.С. Автономов считает, что «предприниматель» — явление штучное. Помимо всех социальных, экономических и правовых условий, очень важных для данной деятельности, предпринимателем надо еще и родиться. В этом смысле талантливые предприниматели представляют собой один из «редких ресурсов» нации.

Существует условная иерархия предпринимателей:

Первая ступень (низшая). Мотивацией деятельности предпринимателя является получение максимальной прибыли, выступающей средством улучшения условий жизни, прежде всего материальных.

Сама деятельность строится на базе тривиальных решений и тривиальных способов их реализации. И лишь в «поворотные» моменты принимаются нетривиальные решения.

Вторая ступень. Мотивацией деятельности является обеспечение самовыражения, внутреннее удовлетворение своей деятельностью.

Сама деятельность весьма инициативна, но в рамках традиционного мышления, риск ограничен.

Третья ступень. Мотивацией деятельности является получение удовлетворения от своей деятельности, жажда борьбы, победы над конкурентами, стремление к обладанию властью, благотворительность.

Сама деятельность осуществляется путем принятия нетрадиционных решений и реализации их нетрадиционными способами и средствами.

Четвертая ступень (высшая). Мотивацией деятельности является постоянное самовыражение, познание нового, неизведанного, постоянные открытия. Сама предпринимательская деятельность есть выражение сущности предпринимателя, его нормальное состояние.

Положение настолько стабильно, что задача максимизации прибыли не представляет особого труда.

Для всех ступеней иерархии предпринимательство не профессия, а естественное социологическое, правовое и психологическое состояние.

В ряде исследований, думается, исходя из высказанного положения, предпринимательство рассматривается как процесс личностного или системного самообновления и самоорганизации через воплощение в жизнь идей по созданию новых или развитию действующих предприятий различных сфер деятельности.

Феномен предпринимательства анализируется в социальном и - культурном аспекте.

Упрощенно развитие культуры образует круг норм и правил, формируемых на микро и макроуровнях.

Лауреат Нобелевской премии Ж. Алферов в своей статье пишет: «Если сегодня посмотреть на страны так называемого “золотого миллиарда”, то их экономическое благосостояние баз и построенной на знаниях. И первое место среди них занимают информационные технологии...».

Академик РАН Н. Шмелев делает ряд выводов: «Россия неотъемлемая, органичная часть европейской культуры, европейской цивилизации. Однако часть настолько своеобразная, что не раз в новейшие времена западные ее соседи приходили к выводу: лучше бы этой страны и вовсе не было на карте». И далее: «В массовом западном сознании современная Россия предстает каким-то чудовищным монстром, Богом проклятой страной, где все не так, как у людей».

Академик Шмелев, отвечая на собственный вопрос, отмечает положительные сдвиги и констатирует: «Складывается впечатление, что и на Западе тоже, кажется, осознали: опасно “перегибать палку”. Иначе придется все же когда-нибудь отвечать перед собственным электоратом, а то и перед своими же союзниками: “кто все-таки потерял Россию?”»

Вместе с тем институциональные изменения происходят достаточно

медленно.

По мнению профессора Р. Нуреева, в последнее время не формируется система индивидуализированной частной собственности, а фактически укрепляется имущественное положение лиц, стоящих у власти.

Р. Нуреев считает, что в глазах значительного большинства населения развитие ущербного, криминального капитализма привело к дискредитации рыночной экономики и в этих условиях нарастает недовольство результатами приватизации, которое новая администрация пытается использовать в своих целях. По его мнению, возможны два варианта деприватизации: «олигархический» и «демократический».

При «олигархическом» начнется новый виток роста системы власти-собственности.

При «демократическом» предполагается перегруппировка собственности для максимально эффективного служения развитию рынка.

Для России характерен феномен власти-собственности, когда не власть определяется собственностью, а собственность — властью, т.е. положением человека в государственной иерархии. Тем более российское общество заинтересовано в развитии рыночной модели экономики, ибо она объективно ведет и к укреплению демократии.

Предприниматель не должен ставить в качестве первоочередной задачи увеличение личного потребления. У него основная часть прибыли должна возвращаться в производство, на его расширение, тратиться на новую технику и современную технологию. Цивилизованный бизнес означает социальную ответственность, усиление строгости требований к этике деловых отношений, экономическую эффективность. Предприниматель объективно заинтересован в поддержании общественного и правового порядка, в социальном и национальном согласии, в конструктивном решении вопросов развития экономики и гражданского общества.

Необходимо подчеркнуть правовое положение предпринимателя.

В Гражданском кодексе Российской Федерации крайне редко употребляется термин «предприниматель».

О гражданах - индивидуальных предпринимателях говорится в следующих статьях: 23 («Предпринимательская деятельность граждан»); 66 («Основные положения о хозяйственных товариществах и обществах»), 578 («Отмена дарения»), 1015 («Доверительный управляющий»).

Одно из немногих исключений — п. 1 ст. 359 Гражданского кодекса («Основания удержания»): «Удержанием вещи могут обеспечиваться

также требования, хотя и не связанные с оплатой вещи или возмещением издержек на нее и других убытков, но возникшие из обязательства, стороны которого действуют как предприниматели».

В то же время во многих статьях Гражданского кодекса используется более широкий термин, чем «предприниматель»: «лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность». Под ним подразумеваются как предприниматели, так и те, для кого установлен приравненный к предпринимательству режим.

Ст. 2 Гражданского кодекса («Отношения, регулируемые гражданским законодательством») упоминает об «отношениях между лицами, которые осуществляют предпринимательскую деятельность, или с их участием». Об удельном весе таких отношений, считает профессор М. Брагинский, можно судить по следующим цифрам: из 610 статей, составляющих главы, посвященные отдельным видам договоров, 262 статьи рассчитаны именно на «лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность». А остальные, за редким исключением, могут применяться в равной мере участия предпринимателей.

Законодатель счел необходимым включить в Кодекс легальное определение ключевого понятия «предпринимательская деятельность» (п. 1 ст. 2 ГК РФ). Она представляет собой деятельность, отвечающую четырем признакам:

самостоятельность;

осуществление на свой риск;

направленность на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг;

осуществление лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей в установленном законом порядке.

Применение приведенной нормы предполагает необходимость указания на еще один, дополнительный признак: договорами с предпринимателями считаются только те, в которые сторона вступает для осуществления предпринимательской деятельности.

Следует указать на то, что последний признак из четырех признаков — регистрация в качестве предпринимателя — может и отсутствовать. При определенных условиях в указанных законом случаях осуществлять предпринимательскую деятельность может и тот, кто не является предпринимателем.

К числу предпринимателей, т.е. тех, кто удовлетворяет всем четырем признакам, указанным в ст. 2 Гражданского кодекса, могут относиться как граждане, так и юридические лица.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ предпринимательская деятельность — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от:

- пользования имуществом;
- продажи товаров;
- выполнения работ;
- оказания услуг

В этом определении содержатся четыре существенных признака предпринимательства:

- Первый - организационная самостоятельность предпринимательской деятельности, которая подразумевает возможность принятия самостоятельных решений предпринимателем в процессе предпринимательской деятельности, начиная от решения заняться собственно предпринимательством, выбора определенных видов деятельности, организационно-правовой формы, круга учредителей, выбора сторон для заключаемых предпринимателем договоров т.д.

- Второй - предпринимательская деятельность осуществляется самостоятельно, на свой страх и риск, что коренным образом отличается от хозяйственной деятельности периода административно-плановой экономики, т.е. субъекты предпринимательской деятельности самостоятельно несут ответственность за совершаемые ими действия.

Третий - систематическое получение прибыли, т.е. прежде всего, предпринимательская деятельность предполагает возмездный характер правоотношений. Хотя не всякую деятельность с извлечением прибыли следует считать предпринимательской, так, например, не является предпринимательством и не преследует цели извлечения прибыли нотариальная деятельность (ст. 1 Основ законодательства РФ о нотариате).

Четвертый – обязательная регистрация в установленном законом порядке.

Самым существенным, в понимании предпринимательства является норма ч. 2 ст. 34 Конституции РФ, гласящей, что предпринимательская деятельность - есть разновидность деятельности экономической.

Если суммировать все современные подходы, то можно дать

следующее определение предпринимательства.

Предпринимательство – новаторская, инициативная деятельность субъекта собственности с целью создания материальных благ или услуг.

Таким образом, составляющим понятием предпринимательства:

инициативная деятельность субъекта экономики;

инновационная и творческая деятельность;

деятельность по организации производства и управлению им;

рисковая деятельность с полной личной ответственностью;

деятельность, направленная на удовлетворение потребностей и получение дохода.

Следует признать, что неперенным условием развития предпринимательства является частная собственность.

Для развития предпринимательства нужны и другие условия.

- стабильность государственной экономической и социальной политики,

- льготный налоговый режим,

- развитая инфраструктура поддержки предпринимательства,

- существование эффективной системы защиты интеллектуальной собственности,

- формирование гибких рыночных механизмов повышения деловой активности предпринимателей,

- доступ к внешним рынкам и т.д.

Результатом каждого типа предпринимательской деятельности является достижение поставленных предпринимателем целей. В качестве основных целей предпринимательской деятельности могут выступать:

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

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

Объектом предпринимательской деятельности является товар. В рыночной экономике товарами и объектами предпринимательской деятельности являются:

Физические объекты

Услуги

Коммерческая информация.

Эти группы представляют товары.

Все товары делятся:

По времени использования: товары длительного пользования и краткосрочного пользования.

По характеру потребления: повседневного спроса; предварительного выбора; особого спроса; пассивного спроса.

Как правило, товар имеет свою атрибутику: марку, марочное название, марочный знак, товарный знак, авторское право.

Каждый товар имеет свой жизненный цикл. Как правило, этот жизненный цикл складывается из следующих стадий:

Рост;

Зрелость;

Старение;

Ликвидация.

Вопросы для контроля:

1. Предприниматель, как человек, который умножает не только свое, но и национальное богатство.
2. Феномен предпринимательства, как неотъемлемый атрибут рыночного хозяйства.
3. Творческий характер труда предпринимателя.
4. Толкование понятия предпринимательства в работах Й. Шумпетера.
5. Особенности формирования предпринимательского класса в России.
6. Альтернатива социальной карьеры в виде независимой предпринимательской деятельности.
7. Стратегия и тактика предпринимательства.
8. Качества предпринимателя.
9. Предпринимательство, как система связей между субъектами экономики: правовые аспекты.
10. Объекты предпринимательской деятельности.

Темы для обсуждения на семинарских (практических занятиях):

1. . Сущность позиции А. Смита об истинном источнике богатства и принципах размещения капитала для обеспечения благополучия нации.
2. Концепция предпринимателя, как ключевой фигуры капитализма (И. Шумпетер). Право собственности на имущество и предпринимательство в трактовке Шумпетера.
3. Мнению профессора Р. Нуреева о современном процессе формирования отечественной системы индивидуализированной частной собственности (алгоритм «власть-собственность»).
4. Предпринимательская деятельность: четыре основные нормативно-правовые характеристики.

Глава 2. Базовые правовые начала предпринимательской деятельности

Предпринимательство существует в определенном правовом поле, обусловленном основными законами конкретного государства. Такими законами в РФ являются:

- *Конституция Российской Федерации*- закрепляет свободу предпринимательской и иной экономической деятельности (Конституция РФ, ст. 8, 9, 35, 36), а также гарантирует единство экономического пространства, свободы, экономической деятельности (Конституция РФ, ст. 8). Каждый вправе иметь имущество и собственность, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами (Конституция РФ, ст. 35). Земля также может находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности (Конституция РФ, ст. 9 и 36).

- *Гражданский кодекс Российской Федерации* - определяет правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав. Устанавливает положения исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальной собственности), регулирует договорные и иные обязательства, а также другие имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников.

Участниками регулируемых гражданским законодательством отношений являются *граждане и юридические лица*. В регулируемых гражданским законодательством отношениях могут участвовать также Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования (ст. 124).

Гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием. Законодательство исходит из того положения, что *предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг*

лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Правила, установленные гражданским законодательством, применяются к отношениям с участием иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц, если иное не предусмотрено федеральным законом.

Граждане могут иметь имущество на праве собственности; наследовать и завещать имущество; заниматься предпринимательской и любой иной не запрещенной законом деятельностью; создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими гражданами и юридическими лицами; совершать любые не противоречащие закону сделки и участвовать в обязательствах; избирать место жительства; иметь права авторов произведений науки, литературы и искусства, изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности; иметь иные имущественные и личные неимущественные права.

Российское законодательство запрещает занятие предпринимательской деятельностью военнослужащим, должностным лицам органов прокуратуры, суда и других правоохранительных органов, лицам, призванным в системе органов государственной власти осуществлять контроль над деятельностью организаций, а также лицам, которым запрещено заниматься этой деятельностью по приговору суда.

Предпринимательская деятельность может осуществляться как самим собственником, так и лицом, управляющим его имуществом на праве хозяйственного ведения.

Осуществлять предпринимательскую деятельность (заниматься предпринимательством) могут:

а) граждане России, не ограниченные по закону в своей деятельности;

б) граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законами РФ;

в) объединения граждан – коллективные предприниматели (партнеры).

Налоговый кодекс РФ - устанавливает систему налогов и сборов. Определяет отношения с ФНС. Курирует такие вопросы, как законный представитель налогоплательщика, формы и методы налогового контроля, консолидированная группа налогоплательщиков, виды налогов и сборов, взимаемых в нашем государстве, основания

возникновения/изменения/прекращения и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов. Описывает права и обязанности налоговых органов, налогоплательщиков и остальных участников подобных отношений, а также порядок обжалования актов налоговых органов и действий/бездействий и их должностных лиц. Прописывает специальные налоговые режимы и т.д., устанавливает виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение.

Рамки данного пособия не предполагают подробного описания всех видов налогов. Перечислим только те, которые связаны с деятельностью ИП.

Все налоги и платежи для индивидуальных предпринимателей можно разделить на четыре основные категории:

- Фиксированные платежи во внебюджетные фонды «за себя»;
- Налоги и платежи во внебюджетные фонды с зарплаты работников;
- Налоги в зависимости от выбранной системы налогообложения;
- Дополнительные налоги и платежи (в зависимости от вида деятельности).

Индивидуальный предприниматель должен уплачивать страховые взносы «за себя» (фиксированные платежи) при любой системе налогообложения, даже если он не ведет никакой деятельности и не получает никакой прибыли.

Если ИП работает один (без наемных работников), то платить отчисления во внебюджетные фонды он должен только «за себя».

Индивидуальный предприниматель может нанимать работников по трудовым и гражданско-правовым договорам (договор подряда, договор на оказание услуг и другие, для разовой работы или работы, не требующей выполнения внутреннего распорядка). Важно понимать, что нанимая к себе работника, ИП берет на себя дополнительные расходы и обязанности:

- исчисляет и удерживает НДФЛ с доходов выплачиваемых своим сотрудникам. Один раз в месяц, в день выплаты заработной платы, индивидуальный предприниматель обязан удерживать НДФЛ по ставке 13% или 9% (в случае дивидендов) в пользу налоговой инспекции, выступая в роли налогового агента;

- платит страховые взносы во внебюджетные фонды. Отчисления во внебюджетные фонды за работников платятся каждый месяц, исходя из

размера тарифов страховых взносов, умноженных на заработные платы сотрудников;

ИП и организации, являющиеся работодателями обязаны с выплат сотрудникам работающим по трудовым договорам, ежемесячно перечислять страховые взносы на:

- пенсионное страхование в ПФР;
- медицинское страхование в ФФОМС;
- социальное страхование в ФСС.

По состоянию на 2014 год для российских индивидуальных предпринимателей и организаций предусмотрено 5 режимов налогообложения: 1 общий (ОСН) и 4 специальных (УСН, ЕНВД, ЕСХН, ПСН).

Общая система налогообложения (ОСНО, ОСН, традиционная, основная) – налоговый режим который назначается автоматически всем ИП и организациям после их создания (за исключением случаев когда вместе с документами на регистрацию было подано заявление о переходе на один из специальных режимов).

ОСН является самым тяжёлым налоговым режимом по части уплаты налогов и ведения отчётности. Как правило, общий режим используют, те предприниматели и организации, которые по каким-либо причинам не могут находиться на других системах налогообложения (например, из-за большой численности сотрудников или превышающего доступные пределы размера дохода).

Упрощенная система налогообложения (УСНО, УСН, упрощенка) — специальный налоговый режим, который чаще всего является самым выгодным для уплаты налогов и ведения отчетности. По сравнению с другими специальными режимами под действие УСН попадает гораздо большее количество видов предпринимательской деятельности.

Применяя УСН, предприниматели и организации платят только один налог в соответствии с самостоятельно заранее выбранной облагаемой базой (6% от доходов или 15% от доходов, уменьшенных на величину расходов).

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД, вмененка) — специальный налоговый режим, который применяется только в отношении определённых видов деятельности (как правило, это розничная торговля и оказание услуг населению).

Главной особенностью ЕНВД, является тот факт, что при исчислении и уплаты налога размер реально полученного дохода значения не имеет. ЕНВД считается исходя от размера предполагаемого дохода предпринимателя, который устанавливается (вменяется) государством.

В каждом муниципальном образовании, местная власть сама решает какие виды деятельности (в рамках вышеперечисленного списка) будут подпадать под действие ЕНВД, а какие — нет. Каждое такое решение регламентируется местными законодательными актами.

Патентная система налогообложения (сокращенно ПСН) начала действовать с 01.01.2013 года и заменила УСН на основе патента. Основные правила этого режима содержатся в главе 26.5 Налогового кодекса Российской Федерации.

Подлежащая уплате сумма стоимости патента – это фиксированная, заранее рассчитанная сумма, которая не зависит от фактического дохода индивидуального предпринимателя. Переход на патентную систему налогообложения возможен с любого месяца календарного года на срок от 1 до 12 месяцев по выбору. Налоговая ставка составляет 6%.

Использовать данную систему могут только индивидуальные предприниматели. При этом, не важно, какой деятельностью занимается предприниматель. Если он работает не один, а имеет наемных работников, то главное, чтобы их количество не превышало 15 человек. Также важно, чтобы общая выручка за календарный год не превышала 60 миллионов рублей.

Значительное число предпринимателей ведут свой бизнес в сфере сельскохозяйственного производства. В данном случае индивидуальные предприниматели считаются главами крестьянско-фермерских хозяйств. Для данных предпринимателей предусмотрен специальный налоговый режим, который предусматривает единый сельскохозяйственный налог. Единый сельскохозяйственный налог – является разновидностью единого налога при упрощенной системе налогообложения, так как он заменяет налог на добавленную стоимость, а также налог на прибыль. Иные налоговые платежи кроме данного налога для его плательщика не предусмотрены. Согласно действующему законодательству, переход на ЕСХН возможен только для тех предпринимателей, в доходах которых не менее семидесяти процентов занимают доходы от сельскохозяйственного производства.

Также предприниматели действуют на основании различных Федеральных законов, регламентирующих различные виды и аспекты предпринимательства. К таким относятся:

Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 06.12.2011) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" содержит в частности:

- Основные категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

- Основные цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации:

- развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;

- обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

- обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;

- оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;

- увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства и т.д.

- Основные принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства

- разграничение полномочий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления;

- обеспечение равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к получению поддержки;

- участие представителей субъектов малого и среднего предпринимательства, некоммерческих организаций, в формировании и реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, экспертизе проектов нормативных правовых актов);

- Полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства, к которым относятся, в частности:

- финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по проблемам развития малого и среднего предпринимательства за счет средств бюджетов субъектов РФ;

- разработка и реализация региональных программ;

- формирование и осуществление государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства и т.д.

- Определяет понятие «инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства». В понятие инфраструктуры входит система коммерческих и некоммерческих организаций. Эти организации создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд при реализации федеральных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Кроме того они участвуют в реализации региональных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства, муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечивающих условия для создания субъектов малого и среднего предпринимательства, и оказания им поддержки, центры, агентства и фонды.

Федеральный закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 14.10.2014) "О лицензировании отдельных видов деятельности"

Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (с изменениями и дополнениями)

Федеральный Закон «Об акционерных обществах» ((АО) 2014 года № 208-ФЗ был принят 24.11.1995 г. Действует в редакции от с 1 июля 2014 года утвержденной ФЗ от 21 декабря 2013 года N 379-ФЗ.)

Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изменениями и дополнениями) и т.д.

Государственная регистрация и лицензирование деятельности предприятия

Государственная регистрация

В соответствии с Федеральным законом от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (с изменениями и дополнениями), вновь создаваемые или реорганизуемые предприятия подлежат государственной регистрации. С момента государственной регистрации предприятие считается созданным и приобретает статус юридического лица.

1. Государственная регистрация осуществляется в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган, если иное не предусмотрено действующим Федеральным законом.

2. Государственная регистрация юридического лица осуществляется по месту нахождения указанного учредителями в заявлении о государственной регистрации постоянно действующего исполнительного органа, в случае отсутствия такого исполнительного органа - по месту нахождения иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности.

3. Государственная регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется по месту его жительства.

Федеральными законами может устанавливаться специальный порядок регистрации отдельных видов юридических лиц.

В соответствии со ст. 51 ГК РФ, нарушение установленного законом порядка образования юридического лица или несоответствие его учредительных документов закону влечет отказ в государственной регистрации. Отказ в регистрации по мотивам нецелесообразности создания юридического лица не допускается. Правоспособность предприятия возникает в момент его создания, т.е. с момента его государственной регистрации, и прекращается в момент его ликвидации.

В соответствии со ст. 23 ГК РФ гражданин имеет право заниматься предпринимательской деятельностью с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Поскольку к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила ГК РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, то индивидуальный предприниматель принимает де-факто

статус предприятия. Этот вывод подтверждает содержание ст. 25 ГК РФ о несостоятельности (банкротстве) индивидуального предпринимателя.

В соответствии с ФЗ от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (действующая редакция от 21.07.2014), государственная регистрация предприятий осуществляется при представлении следующих документов:

а) подписанное заявителем заявление о государственной регистрации по форме, утвержденной уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти.

б) решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством РФ;

в) учредительные документы юридического лица в двух экземплярах.

г) выписка из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или иное равное по юридической силе доказательство юридического статуса иностранного юридического лица - учредителя;

д) документ об уплате государственной пошлины (размеры пошлины устанавливаются Налоговым кодексом РФ (НК РФ), Ч.2, Раздел VIII. Федеральные налоги. Глава 25.3. (Государственная пошлина).

В заявлении о регистрации подтверждается, что при создании юридического лица соблюден установленный для юридических лиц данной организационно-правовой формы порядок их учреждения, в том числе оплаты уставного капитала (уставного фонда, складочного капитала, паевых взносов) на момент государственной регистрации, и в установленных законом случаях согласованы с соответствующими государственными органами и (или) органами местного самоуправления вопросы создания юридического лица т.е. имеются документы, подтверждающего согласие соответствующего антимонопольного органа на создание предприятия, если размер уставного капитала превышает величину, установленную антимонопольным законодательством РФ.

При государственной регистрации предприятия не допускается требование гарантийных писем и иных документов, подтверждающих его местонахождение, указанное в учредительных документах.

Регистрация осуществляется путем присвоения предприятию очередного номера в журнале регистрации поступающих документов и проставления специальной надписи (штампа) с наименованием регистрационного органа, номером и датой на первой странице (титульном месте) устава предприятия, скрепляемого подписью должностного лица, ответственного за регистрацию.

Отказ в государственной регистрации предприятия может быть сделан при несоответствии представленных документов закону.

Уведомление об отказе в государственной регистрации в 3-дневный срок со дня представления документов на регистрацию направляется заявителю (заявителям) по указанному им адресу в письменной форме за подписью должностного лица, ответственного за регистрацию, с обязательным указанием всех документов или сведений, не представленных на регистрацию.

Если установлены недостоверность сведений, содержащихся в представленных документах, нарушение порядка создания предприятия, а также несоответствие учредительных документов законодательству РФ, регистрирующий орган обязан в течение одного календарного месяца со дня регистрации уведомить предприятие о необходимости внесения соответствующих дополнений и (или) изменений в учредительный документ.

Предприятие в течение 7 календарных дней с момента получения им указанного уведомления обязано внести соответствующие дополнения и (или) изменения в учредительные документы и представить их в орган, осуществляющий регистрацию. Если в установленные сроки предприятие не представит сведения о внесении изменений и (или) дополнений в учредительные документы, то орган, осуществляющий регистрацию предприятия, обязан обратиться в арбитражный суд с иском о признании недействительными (полностью или частично) документов предприятия.

Любое заинтересованное лицо вправе в течение 6 календарных месяцев с даты регистрации предприятия обратиться в суд (арбитражный суд) о признании недействительными регистрации предприятия и (или) его учредительных документов (полностью или частично).

Решение суда или арбитражного суда является основанием для аннулирования государственной регистрации предприятия (предпринимателя). Аннулирование производится в течение 7 календарных дней с даты получения регистрационным органом судебного

решения. Регистрационный орган обязан в 3-дневный срок с момента аннулирования государственной регистрации на основании судебного решения направить предприятию (предпринимателю) письменное уведомление об этом факте.

Регистрационный орган в недельный срок обязан сообщить налоговой инспекции о регистрации предприятия для включения его в Государственный реестр или об аннулировании государственной регистрации предприятия, для исключения его из Государственного реестра.

Сведения о включении предприятия в Государственный реестр и исключении из него подлежат опубликованию в установленном порядке.

Решение об отказе в государственной регистрации может быть обжаловано в суде (арбитражном суде).

При соответствии всех представленных на регистрацию предприятием документов, установленным требованиям, заявители получают временное свидетельство о регистрации. *Предприятию необходимо стать на учет в налоговый орган по месту регистрации и получить соответствующий документ, после чего оно может открывать счета в банках:*

а) *расчетный текущий счет* по основной деятельности в любом банке. Открывается при представлении подлинника справки налогового органа о постановке на учет;

б) *валютные счета (по мере необходимости)* По каждой валюте могут быть открыты в одном или нескольких банках. Открывается только по представлению подлинника справки налогового органа о намерении открыть в банке соответствующий счет;

в) *ссудные депозитные счета (по мере необходимости)* - при предъявлении справки налогового органа, удостоверяющей факт уведомления налогового органа о намерении открыть в банке соответствующий счет;

г) *бюджетные счета (по мере необходимости)* открываются в соответствии с действующим законодательством и нормативными актами РФ;

д) *корреспондентские счета в РКЦ ЦБ РФ* и дополнительные корреспондентские счета для банков и иных кредитных учреждений. Открываются только при представлении подлинника справки налогового органа о постановке на учет.

Лицензирование деятельности предприятий

В соответствии с Гражданским кодексом РФ отдельными видами деятельности юридическое лицо может заниматься только на основании *лицензии* - документа, выданного лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю и разрешающего ведение определенных видов деятельности. Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, получившие лицензию, вправе осуществлять деятельность, на которую предоставлена лицензия, на всей территории Российской Федерации и на иных территориях, над которыми Российская Федерация осуществляет юрисдикцию в соответствии с законодательством Российской Федерации и нормами международного права, со дня, следующего за днем принятия решения о предоставлении лицензии.

Лицензирование отдельных видов деятельности осуществляется в целях предотвращения ущерба правам, законным интересам, жизни или здоровью граждан, окружающей среде, объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации, обороне и безопасности государства, возможность нанесения которого связана с осуществлением юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями отдельных видов деятельности.

В Федеральном законе от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 14.10.2014) "О лицензировании отдельных видов деятельности" утвержден перечень видов деятельности, на осуществление которых требуется лицензия, и органов, уполномоченных на ведение лицензионной деятельности.

Постановлением Правительства Российской Федерации установлено, что бланки лицензий имеют степень защиты на уровне ценной бумаги на предъявителя, являются документами строгой отчетности, имеют учетную серию и номер. По отдельным видам деятельности действует особый порядок лицензирования, который установлен законодательными актами Российской Федерации и указами Президента Российской Федерации.

В Порядке ведения лицензионной деятельности указывается, что в Российской Федерации отдельные виды деятельности осуществляются предприятиями, организациями и учреждениями независимо от организационно-правовой формы, а также физическими лицами, занимающимися предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, на основании лицензии - специального разрешения органов, уполномоченных на ведение лицензирования

Решение о предоставлении лицензии или об отказе в ее предоставлении оформляется приказом (распоряжением) лицензирующего органа.

В законодательных актах установлены федеральные органы управления, каждый из которых имеет право выдавать лицензии на определенные виды деятельности.

Такими полномочиями в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации обладают:

Министерства Российской Федерации:

- топлива и энергетики, здравоохранения и медицинской промышленности, транспорта, по атомной энергии, образования, культуры, социальной защиты населения, сельского хозяйства и продовольствия, обороны, охраны окружающей среды и природных ресурсов, юстиции, внутренних дел, имущественных отношений.

Государственные комитеты Российской Федерации:

- по связи и информатизации, по стандартизации и метрологии, по санитарно-эпидемиологическому надзору, по физической культуре, туризму, по строительству и ЖКК, по рыболовству.

Федеральные службы России:

- по надзору за страховой деятельностью, миграционная служба, геодезии и картографии, лесного хозяйства, по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды, горный и промышленный надзор; а также следующие федеральные органы:
- Российское космическое агентство, Федеральное агентство правительственной связи и информации при Президенте Российской Федерации, Государственная инспекция по обеспечению государственной монополии на алкогольную продукцию при Правительстве Российской Федерации, Государственная архивная служба России, Комиссия по товарным биржам при Министерстве Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, Инспекция негосударственных пенсионных фондов при Министерстве социальной защиты населения Российской Федерации.

Лицензии, выданные органами, уполномоченными на ведение лицензионной деятельности, действительны на всей территории Российской Федерации. Для получения лицензии заявитель должен

предъявить в органы, уполномоченные на ведение лицензионной деятельности:

а) *заявление* о выдаче лицензии с указанием: для юридических лиц - наименования и организационно-правовой формы, юридического адреса, номера расчетного счета и соответствующего банка; вида деятельности; срока лицензии;

б) *копию учредительных документов*, и если они не заверены нотариусом, - с предъявлением оригиналов;

в) *копию свидетельства о государственной регистрации предприятия*;

г) *документ, подтверждающий оплату рассматриваемого заявления*.

В зависимости от специфики деятельности, в Положении о лицензировании соответствующего вида деятельности перечень представляемых документов может быть дополнен.

Решение о выдаче или об отказе в выдаче лицензии принимается в течение 30 дней со дня получения заявления со всеми необходимыми документами. Но если требуется проведение дополнительной, в том числе независимой, экспертизы, решение принимается в 15-дневный срок после получения экспертного заключения, но не позднее 60 дней со дня подачи заявления с необходимыми документами. В зависимости от сложности подлежащих экспертизе материалов срок принятия решения о выдаче или об отказе в выдаче лицензии может быть продлен до 30 дней.

Основанием для отказа в выдаче лицензии являются:

- наличие в документах, представленных заявителем, недостоверной или искаженной информации;
- отрицательное экспертное заключение по условиям, необходимым для осуществления соответствующего вида деятельности, и условиям безопасности.

Срок действия лицензии устанавливается в зависимости от специфики вида деятельности, но не менее 3 лет. Продление срока действия лицензии производится в порядке, установленном для ее получения.

В лицензии указываются:

- для юридических лиц - наименование и юридический адрес предприятия, организации, учреждения;
- вид деятельности, на осуществление которой выдается лицензия;

- срок действия лицензии;
- условия осуществления данного вида деятельности;
- регистрационный номер лицензии и дата выдачи.

Органы, уполномоченные на ведение лицензионной деятельности, могут приостанавливать или возобновлять действие лицензии или аннулировать лицензии.

Заключение договоров в предпринимательской деятельности

Согласно Российскому законодательству договоры бывают:

1. *Платный* – одна из сторон получает за выполнение условий договора определенную плату.

2. *Бесплатный* – если аналогичное совершается бесплатно.

Цена договора устанавливается по согласию сторон, но в отдельных случаях используются расценки, тарифы, ставки и т.д.

Договор вступает в силу с момента подписания. Окончание срока действия не освобождает стороны от ответственности за его нарушение.

3. *Публичный* – заключается коммерческой организацией по продаже товаров, выполнения работ, оказания услуг со всеми, кто обращается к ней по этому поводу. Отказ от работы при наличии этой работы не допускается, как и не допускается предпочтение одному из обратившихся. Если же коммерческая организация уклоняется, а по закону обязана, то такое решается через суд. Цена договора устанавливается для всех потребителей одинаковая, если законом не предусмотрена какая-либо льгота.

4. *Присоединения* – это условия, которые разработаны одной из сторон, а другая присоединяется к ним, Если в договоре имеются положения, которые, хотя и не противоречат закону, но ущемляют интересы и когда такие положения не свойственны таким договорам, то присоединяющая сторона имеет право на расторжение. Но если названные положения имели место в договоре и другая сторона знала об этом, то договор не расторгается.

5. *Предварительный* – по нему стороны обязуются заключить основной договор. Но, если предварительный договор был заключен в форме основного, то он функционирует как основной. В предварительном договоре обязательно должно быть указано дата и время заключения основного договора. Если в предварительном договоре срока нет, то

основной договор должен быть заключен в течение 1 года со дня подписания.

6. *Договор в пользу третьего лица* – когда обе стороны – кредитор и должник устанавливаю в договоре, что должник должен выполнить обязательства в пользу не кредитора, а третьего лица. Если третья сторона дала согласие, то договор вступает в силу и не может быть расторгнут. Если такого согласия третья сторона согласия не дает, то договор остается двусторонним.

7. *Неблагоприятный* - договор комиссии, так как здесь большая ставка налога на прибыль. На оказание рекламных услуг также большая ставка налога.

8. *Благоприятный* – договор о совместной деятельности. Благоприятный, так как: сумма, перечисляемая руководителями совместной деятельности, не облагается НДС и налогами на прибыль, заемные денежные средства перечисляются из оборотных фондов и не облагаются НДС, предприятие, у которого в штате более 50% инвалидов или пенсионеров имеет льготное налогообложение.

Договор заключается посредством:

- Оферты (далее О) – предложение стороны о заключении договоров.
- Акцепта (далее А) – соглашение другой стороны о принятии О.

Договор считается заключенным, если был получен А.

Если по условиям договора надо передать имущество или имущественные права, то договор считается заключенным после того, как это осуществлено. Договор может подлежать обязательной регистрации.

Предпринимательский договор может заключаться в любой форме, но только в том случае, если не предусмотрено определенная форма. Документ в письменной форме может состоять как из одного документа, подписанным двумя сторонами, так и из 2 документов посредством обмена.

Если заключение договора обязательно, то, если эта сторона получит протокол разногласий, она обязана ответить в течение 30 дней согласием или несогласием. Если получен отказ или молчание, то другая сторона может обратиться в суд.

Договор может быть заключен также по итогам аукциона или коммерческого конкурса. При этом организатором торгов может выступать собственник имущества или специальный орган. Победителем при аукционе признается лицо, которое предложило наилучшую цену, а

при конкурсе – лучшие условия. При этом аукцион или конкурс не могут проходить из 1 участника. Аукцион или конкурс могут быть открытыми или закрытыми (только приглашенные).

Сообщение о проведении должно быть отправлено в течение 30 дней до проведения. В этом сообщении должна содержаться информация о времени, месте и условиях проведения конкурса, предмет и порядок проведения торгов, порядок оформления участников в торгах, исходная цена и порядок определения победителей.

Если торги отменяются, то организатор должен сообщить об этом за 3 дня до проведения открытых торгов и за 30 дней до конкурса. Если эти сроки нарушаются, то организатор должен возместить издержки предполагаемым участникам конкурса. При закрытии торгов убытки возмещаются вне зависимости от срока отказа.

Участники торгов вносят задаток в сроки и размере, который указывается в сообщении о торгах, если торги не состоялись, то задаток возвращается всем, кто участвовал, но не выиграл. При заключении договора с выигравшими, сумма задатка относится к сумме, выплачиваемой по конкурсу. Лицо, выигравшее торги и организатор в тот же день заключают договор о результатах торгов. Если организатор уклоняется от подписания, то он возвращает этому лицу двойной задаток + издержки производства, понесенные лицом, в связи с участием в торгах. Если в качестве предмета конкурса являлось имущественное право, то договор может быть подписан в течение 20 дней после торгов.

Порядок изменения и расторжения предпринимательского договора.

Изменение договора происходит по согласию сторон, если иное не предусмотрено законом или договором. Если требования об изменении договора поступают от первой стороны, то договор может быть расторгнут по суду в следующих случаях:

1. при нарушении договора;
2. в случаях, предусмотренных законом.

Существенным изменением договора считается такое, при котором другая сторона в значительной степени лишается того, что она могла бы иметь по договору, или изменения до такой степени, что если бы стороны знали об этих изменениях, то они бы не заключили такой договор.

Если стороны не достигнут соглашения, то это может быть осуществлено через суд.

Если договор расторгается, то издержки по его расторжению разделяются между двумя сторонами.

Требования об изменении или расторжении договора может быть заявлены в суд только после того, как был отказ или не ответ другой стороны.

А если предложения не последовало, то в течение 30 дней:

1. при изменении договора обязательства сторон сохраняются в неизменном виде;
2. при расторжении договора обязательства сторон прекращаются.

Вопросы для контроля:

1. Свобода предпринимательской и иной экономической деятельности в Конституции РФ.
2. Правовое положение участников гражданского оборота в ГК РФ.
3. Предпринимательская деятельность с позиций гражданского законодательства.
4. Запрет занятия предпринимательской деятельностью для определенных категорий.
5. Основные категории субъектов малого бизнеса.
6. Основные категории субъектов среднего предпринимательства.
7. Основные принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства.
8. Порядок государственной регистрации предпринимателей.
9. Лицензирование деятельности предприятий.
10. Предпринимательский договор: заключение, выполнений и расторжение.

Темы для обсуждения на семинарских (практических занятиях):

1. Международные договоры РФ, как составная часть правовой системы России. Непосредственное применение международных договоров в отношениях, регулируемых гражданским законодательством.
2. Предпринимательское право, как совокупность юридических норм, регулирующих предпринимательские отношения и их связь с отношениями по государственному регулированию экономики в целях обеспечения интересов государства и общества.
3. Обычай делового оборота, как правило, поведения не предусмотренное законодательством, но широко применяемое в предпринимательской деятельности.
4. Значение постановлений и решений судебных органов («судебная практика»)комментирующих и разъясняющих применение нормативных актов.

Глава 3. Правовой статус коммерческих и некоммерческих организаций

Всякая наука начинается с определения понятий. Определим сущность коммерции и коммерческих функций.

Словарь иностранных слов дает такое толкование: «Коммерция — это торговля, торговые операции»; в другом аналогичном словаре мы встречаемся с почти подобным определением: «Коммерция (от лат. commercium) — торговля или торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг». Словарь С.И. Ожегова толкует понятие следующим образом: «Коммерческий — 1) торговый, не военный; 2) при существовании карточной системы снабжения — относящийся к торговле без карточек по повышенным ценам». В учебнике для вузов «Основы коммерческой деятельности» авторы дают следующее определение: «Таким образом, коммерция в сфере товарного обращения — это совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров в целях удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли». Большой экономический словарь под редакцией А.Н. Азрилияна определяет коммерцию как «деятельность по продаже товаров или услуг с целью получения прибыли».

В принципе определения не вызывают особых сомнений, но непонятно, что относится к процессам, а что — к операциям в торговле.

На наш взгляд, приведенные понятия даны в узком смысле слова «коммерция», применительно к торговле. А в условиях рыночных отношений понятие «коммерция» требует более широкого толкования, не ограниченного сферой торговли.

Думается, более близки нашей точке зрения понятия, данные в словаре обществознания: «Коммерция — торговля, торговая операция. В более широком смысле — всякая деятельность, направленная на получение прибыли», а также в Современном экономическом словаре: «Коммерция (от лат. commercium) — торговля и торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг. В широком смысле слова — предпринимательская деятельность».

По мнению В.В. Залесского, понятие «коммерческая организация» равнозначно понятию «предпринимательская организация», точно также как термин «предпринимательская деятельность» идентичен термину

«коммерческая деятельность». В широком смысле слова любой предприниматель является коммерсантом.

В торговых кодексах ряда стран заложено именно такое понимание коммерческой деятельности. Статья 1 французского кодекса определяет: «Коммерсантами являются лица, которые совершают торговые сделки в процессе осуществления своей обычной профессии». Первый раздел «Коммерсанты» книги первой «Торговые сословия» Германского торгового уложения содержит развернутый перечень видов предпринимательской деятельности, которой занимаются коммерсанты: «Торговым промыслом считается всякая производственная деятельность, предметом которой являются следующие действия:

приобретение движимых вещей, товаров или ценных бумаг с целью дальнейшей перепродажи независимо от того, будут ли товары переданы в неизменном виде или после переработки;

принятие на себя обязанностей по обработке или переработке товаров для других лиц, если такой промысел выходит за пределы простого ремесла

морская и сухопутная перевозка грузов и пассажиров...».

Гражданский кодекс Российской Федерации использует термин «предприниматель» только по отношению к гражданину, занимающемуся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (статья 27 ГК РФ), и не дает обобщенного понятия коммерсанта или предпринимателя. Выделение предпринимателей - юридических лиц связано, в конечном счете, с предусмотренным в статье 50 Гражданского кодекса разграничением двух видов организаций — коммерческих и некоммерческих. Любое право субъектное образование, которое может быть отнесено к коммерческим организациям, в силу этого обстоятельства признается предпринимателем. Это вытекает из содержащихся в пункте 1 статьи 50 Гражданского кодекса указаний относительно сущности данного вида юридических лиц: «...коммерческой признается организация, для которой извлечение прибыли составляет основную цель деятельности». Гражданским кодексом предусмотрен замкнутый набор моделей юридических лиц, которые могут рассматриваться как коммерческие организации, а стало быть, и как предприниматели.

В их числе — хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Для каждого из них, по мнению профессора М.И. Брагинского, устанавливается специальный правовой режим участия в гражданских отношениях, особенности которого могут непосредственно затронуть интересы того, кто заключает с ними договор.

Приведенный в статье 50 Гражданского кодекса перечень видов коммерческих организаций-предпринимателей является исчерпывающим, и можно схематически изобразить систему их организационно-правовых форм.

В отличие от коммерческих организаций, к некоммерческим организациям относятся организации, обладающие следующими двумя признаками:

- некоммерческие организации не могут иметь целью своей деятельности извлечение прибыли;
- полученная организацией прибыль не может распределяться между участниками (применительно к тем организациям, которые построены на началах членства).

В числе некоммерческих организаций статья 50 Гражданского кодекса называет потребительские кооперативы, общественные или религиозные организации (объединения), финансируемые ответчиком учреждения, благотворительные и иные фонды.

Вместе с тем предусмотрена возможность создания некоммерческих организаций и в иных формах, для чего достаточно принятия закона. Так, Закон от 12 января 1996 года «О некоммерческих организациях» допустил образование еще двух видов некоммерческих организаций: некоммерческого партнерства и автономной некоммерческой организации.

Осуществление предпринимательской деятельности в принципе расходится с природой некоммерческой организации. Это объясняется уже тем, что такая организация заведомо создается для иной, не связанной с предпринимательством, деятельности.

Однако в ряде случаев некоммерческая организация вынуждена осуществлять предпринимательскую деятельность. Полученная таким образом прибыль используется ею для покрытия расходов, связанных с той непредпринимательской деятельностью, ради которой и была образована организация. С учетом этого обстоятельства именно для некоммерческих организаций Гражданский кодекс устанавливает в виде

исключения возможность участия в предпринимательской деятельности тех, кто не является предпринимателем.

Предпринимательская деятельность должна служить цели создания некоммерческой организации и, кроме того, по своему характеру соответствовать этой цели.

Развивая содержащиеся в пункте 1 статьи 50 Гражданского кодекса положения, статья 24 Закона от 12 января 1996 года признает допустимой для некоммерческой организации предпринимательскую деятельность, которая выражается в приносящем прибыль производстве товаров и услуг, отвечающем целям создания некоммерческой организации, а также в приобретении и реализации ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участии в хозяйственных обществах или в товариществе на вере (в последнем случае — только в качестве вкладчика).

При этом предусмотрено, что некоммерческая организация ведет учет доходов и расходов по осуществляемой ею предпринимательской деятельности. Законодательством Российской Федерации может быть запрещено осуществление предпринимательской деятельности для отдельных видов некоммерческих организаций. Одно из таких ограничений установлено в Гражданском кодексе. Оно относится к объединениям юридических лиц (ассоциациям и союзам). В силу пункта 1 статьи 121 Гражданского кодекса в случаях, когда решением участников на такое объединение возлагается ведение предпринимательской деятельности, оно должно либо преобразоваться в хозяйственное общество или товарищество, либо создать для ведения соответствующей деятельности хозяйственное общество, либо вступить в такое общество в качестве участника. Коммерческие и некоммерческие организации функционируют во всех отраслях: в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте, в торговле и др.

Некоммерческие организации

К некоммерческим организациям (НКО) относятся организации, обладающие двумя признаками:

- некоммерческие организации не могут иметь целью своей деятельности извлечение прибыли;

- полученная организацией прибыль не может распределяться между участниками (применительно к тем организациям, которые построены на началах членства).

Некоммерческие корпоративные организации создаются по решению учредителей, принятому на их общем (учредительном) собрании, конференции, съезде и т.п. Указанные органы утверждают устав соответствующей некоммерческой корпоративной организации и образуют ее органы.

Некоммерческая организация (НКО) может быть создана в различных организационно-правовых формах. Конкретный выбор формы зависит от целей, ради которых образуется некоммерческая организация, ее отношений с учредителями, возможных источников финансирования и др.

Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в сферах охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта. НКО создаются, также для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Некоммерческие организации, как и все юрлица делятся на корпоративные и унитарные.

Некоммерческие корпоративные организации:

Потребительский кооператив.

Общественные организации.

Ассоциации и союзы.

Товарищества собственников недвижимости.

Казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации.

Общины коренных малочисленных народов Российской Федерации.

Некоммерческие унитарные организации:

Фонды.

Учреждения.

Автономные некоммерческие организации.

Религиозные организации.

Подробнее этот перечень приведен в Федеральном законе Российской Федерации от 5 мая 2014 г. N 99-ФЗ "О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о

признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации" называет.

1) Потребительские кооперативы, к которым относятся в том числе жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы, садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы, общества взаимного страхования, кредитные кооперативы, фонды проката, сельскохозяйственные потребительские кооперативы;

2) общественных организаций, к которым относятся в том числе политические партии и созданные в качестве юридических лиц профессиональные союзы (профсоюзные организации), общественные движения, органы общественной самодеятельности, территориальные общественные самоуправления;

3) ассоциаций (союзов), к которым относятся в том числе некоммерческие партнерства, саморегулируемые организации, объединения работодателей, объединения профессиональных союзов, кооперативов и общественных организаций, торгово-промышленные, нотариальные и адвокатские палаты;

4) товариществ собственников недвижимости, к которым относятся в том числе товарищества собственников жилья;

5) казачьих обществ, внесенных в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации;

6) общин коренных малочисленных народов Российской Федерации;

7) фондов, к которым относятся в том числе общественные и благотворительные фонды;

8) учреждений, к которым относятся государственные учреждения (в том числе государственные академии наук), муниципальные учреждения и частные (в том числе общественные) учреждения;

9) автономных некоммерческих организаций;

10) религиозных организаций;

11) публично-правовых компаний.

Некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и если это соответствует таким целям.

Полученная таким образом прибыль используется организацией для покрытия расходов, связанных с той непредпринимательской деятельностью, ради которой и была образована организация. С учетом

этого обстоятельства именно для некоммерческих организаций Гражданский кодекс устанавливает в виде исключения возможность участия в предпринимательской деятельности тех, кто не является предпринимателем.

Некоммерческая организация, уставом которой предусмотрено осуществление приносящей доход деятельности, за исключением казенного и частного учреждений, должна иметь достаточное для осуществления указанной деятельности имущество рыночной стоимостью не менее минимального размера уставного капитала, предусмотренного для обществ с ограниченной ответственностью.

Коммерческие и некоммерческие организации функционируют во всех отраслях: в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте, в торговле и др.

Ведущие страны мира активизируют деятельность по реализации концепции социального партнерства. За рубежом проблемам некоммерческого сектора уделяется большое внимание. Для реализации сравнительных преимуществ НКО разработано адекватное законодательство. Выработана практика решения вопросов социального характера неправительственными некоммерческими организациями. Осуществляется перевод производства социальных и иных услуг из государственного в некоммерческий сектор. При этом органы государственной власти оставляют за собой контролирующие функции. Успешно внедрены такие социально-экономические инновации, как зоны доверительного управления и чековая система финансирования. Информация о деятельности некоммерческого сектора открыта для широких слоев населения.

Рассмотрим основные формы некоммерческих организаций. Потребительский кооператив. Представляет собой добровольное объединение физических и юридических лиц на основе членства, с целью удовлетворения материальных и нематериальных потребностей. Члены потребительского кооператива вносят установленные уставом паевые взносы, которые вместе с заработанной собственностью составляют имущество кооператива. От членов кооператива требуется вносить дополнительные взносы при необходимости покрытия образовавшихся у кооператива убытков. Доходы потребительского кооператива от

предпринимательской деятельности распределяются в соответствии с его уставом между членами кооператива.

Общественные и религиозные организации — это добровольные объединения граждан на основе общих интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей. Будучи некоммерческими организациями, они могут заниматься предпринимательством только в том случае, если оно соответствует уставным целям и направлено на их достижение. Члены общественных и религиозных организаций не сохраняют прав на переданное ими в эти организации имущество и членские взносы. Члены общественных и религиозных организаций не отвечают по обязательствам этих организаций, а те, в свою очередь, не отвечают по обязательствам своих членов.

Фондом (Определение фонда в статье 123.17 ГК РФ): признается унитарная некоммерческая организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов и преследующая благотворительные, культурные, образовательные или иные социальные, общественно полезные цели.

К фондам относятся, в том числе:

- общественные фонды
- благотворительные фонды

Учреждением (Понятие учреждения дано в статье 123.21): признается унитарная некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера

Кодекс выделил 3 вида учреждений:

- Государственные (казенные, бюджетные или автономные), в том числе государственные академии наук.
- Муниципальные (казенные, бюджетные или автономные).
- Частные, в том числе общественные учреждения.

Государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Государственная корпорация создается на основании федерального закона.

Имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государственной корпорации. Государственная корпорация не отвечает по обязательствам Российской Федерации, а Российская Федерация не отвечает по обязательствам государственной корпорации, если законом, предусматривающим создание государственной корпорации, не предусмотрено иное.

Федеральным законом, предусматривающим создание государственной корпорации, должно быть предусмотрено формирование совета директоров или наблюдательного совета государственной корпорации (далее - высший орган управления государственной корпорации).

В состав высшего органа управления государственной корпорации могут входить члены, не являющиеся государственными гражданскими служащими. Правительство Российской Федерации устанавливает порядок участия членов Правительства Российской Федерации и государственных гражданских служащих в высших органах управления государственных корпораций.

Автономные некоммерческие организации (Ст.123.24 содержит определение АНО):

Автономной некоммерческой организацией признается унитарная некоммерческая организация, не имеющая членства и созданная на основе имущественных взносов граждан и (или) юридических лиц в целях предоставления услуг в сферах образования, здравоохранения, культуры, науки и иных сферах некоммерческой деятельности.

Имущество, переданное автономной некоммерческой организации ее учредителями (учредителем), является собственностью автономной некоммерческой организации. Учредители автономной некоммерческой организации не сохраняют прав на имущество, переданное ими в собственность этой организации. Учредители не отвечают по обязательствам созданной ими автономной некоммерческой организации, а она не отвечает по обязательствам своих учредителей.

Автономная некоммерческая организация вправе осуществлять предпринимательскую деятельность, соответствующую целям, для достижения которых создана указанная организация.

Коммерческие организации и их особенности

Коммерческие организации - т.е. организации, которые ставят перед собой основную цель – извлечение прибыли. К ним относят:

Коммерческие корпоративные организации:

Полное товарищество

Товарищество на вере

Крестьянское (фермерское) хозяйство

Хозяйственное партнерство (в ГК почти не упоминается)

Общество с ограниченной ответственностью

Акционерное общество

Производственные кооперативы

Коммерческие унитарные организации:

Государственные и муниципальные унитарные предприятия

Еще одна важная характеристика предприятий связана с их размером. Предприятия принято делить на следующие категории:

- малые;
- средние;
- крупные.

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" различаются следующие категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий). К ним относятся, также, физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее - индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

Для юридических лиц - суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале

(паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов). Доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;

б) до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия - до пятнадцати человек;

Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовой стоимости активов устанавливаются Правительством Российской Федерации один раз в пять лет с учетом данных сплошных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства.

Категория субъекта малого или среднего предпринимательства определяется в соответствии с наибольшим по значению условием, установленным законодательством.

Ограничение по численности работников

В зависимости от средней численности работников за календарный год предприятия подразделяются на:

- микропредприятия — до 15 работников;
- малые предприятия — до 100 работников;
- средние предприятия — до 250 работников.

Ограничение по выручке

С 1 января 2008 г. согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 г. № 556 установлены предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учёта налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

- микропредприятия — 120 млн. рублей;
- малые предприятия — 800 млн. рублей;
- средние предприятия — 2 млрд. рублей.

По данным Федеральной службы государственной статистики (далее - Росстат) и Федеральной налоговой службы (ФНС России) в целом по состоянию на начало 2013 года в Российской Федерации осуществляли деятельность 6 217 313 субъектов малого и среднего предпринимательства.

Термин «малое» характеризует лишь размер предприятия. Критериями отнесения предприятия к малым являются численность работающих и доля государственной, муниципальной собственности и собственности общественных объединений в уставном капитале этих предприятий, которая должна составлять не более 25%. Численность работающих на МП определяется по среднесписочной численности основного производственного персонала и сотрудников, работающих по договорам и совместительству.

Особую роль в экономической системе выполняет малое предпринимательство. Имея возможность быстро приспосабливаться к изменениям потребительского спроса, малое предпринимательство придает рыночной экономике необходимую гибкость, восприимчивость к инновациям. Оно выступает также постоянным инициатором создания новых рабочих мест.

Малое предпринимательство, располагая всего 3,4 % стоимости основных средств экономики России, производит около 10% ВВП страны. В промышленно развитых странах, однако, эта цифра колеблется в пределах 50-80 % (в США – 70 %, Японии-78 %, Италии-73 %).

В экономически развитых странах малый бизнес привлекает до 50-60 % работоспособного населения и формирует до 70-80 % новых рабочих мест. В США, например, на малый бизнес приходится около 50 % всех научно-технических разработок.

подавляющее большинство малых предприятий в РФ занято посреднической и торгово-закупочной деятельностью (в промышленности

действует 14,8 % их общего количества, в строительстве - 14,5 %, в то время как в торговле и общественном питании – 46 %). Это объясняется тем, что в специфических условиях российской экономики наиболее выгодно создавать торгово-посреднические предприятия приносящие предпринимателю быструю отдачу и обеспечивающие значительно более высокий уровень рентабельности фирмы. Производить же продукцию с длительным производственным циклом, наукоемкую, стало разорительно.

В Москве и Санкт-Петербурге на 1000 жителей приходится порядка 20 малых предприятий (в отличие от 6-7 предприятий в среднем по России), что приближается к уровню стран Центральной и Восточной Европы. Все эти цифры показывают, что разброс малых предприятий по регионам очень велик. На 1000 россиян в среднем приходится шесть малых предприятий, в ЕС - не менее 30.

Исследование предпринимательской среды в странах-участницах Глобальной недели предпринимательства / GlobalEntrepreneurshipWeek 2012, охватившее 125 стран, показало, что для открытия и развития частного бизнеса политический климат в странах с формирующейся рыночной экономикой не играет столь важной роли, как ожидалось. По крайней мере, так об этом думают успешные предприниматели в этих странах. Это один из общих выводов, представленных в предварительном документе по результатам исследования состояния предпринимательства, в котором приняли участие более 3000 предпринимателей в 34 странах мира.

Наиболее позитивно оценили политику, которая реально способствует развитию предпринимательства, в таких странах, как Китай, Индия, Кения, Новая Зеландия и США. А в пятёрке стран с наиболее негативным восприятием политического климата оказались Украина, Греция, Венесуэла, Андорра и Польша.

В целом, все страны Восточной Европы, включая Россию, отличает негативный климат политики стратегий выхода на внешние рынки (ИРО), налоговых льгот, стимулов для коммерциализации научно-исследовательских разработок. Среда поддержки предпринимателей в целом и развитие культуры менторства также оставляют желать лучшего.

Средний бизнес (СБ) является связующим звеном между крупными корпорациями, с одной стороны, малыми компаниями и частными предпринимателями – с другой. Это компании так называемого «второго эшелона». Тем не менее сегмент СБ играет сегодня важнейшую роль в

мировой экономике – около одной пятой всех средних предприятий обрабатывающей промышленности стран-членов ОЭСР получают от 10 до 40 % всех доходов от экспорта. На МСБ приходится от 25 до 35 % мирового экспорта обрабатывающей промышленности, около 20 % прямых иностранных инвестиций

В России же в секторе среднего бизнеса занято менее восьмой части экономически активного населения и производится порядка четверти ВВП, что соответственно в 4 и в 2 раза меньше, чем в зарубежных странах с развитой экономикой. Средние предприятия не занимают того места, которое им отводится в экономически развитых странах мира, где число таких предприятий достигает 80% от общего числа предприятий.

Присоединение России к ВТО во многом обусловлено процессами глобализации экономических отношений, когда открывается широкий доступ конкурентоспособных зарубежных товаров и услуг на российские рынки - что представляет опасность для деятельности отечественного сектора среднего предпринимательства.

Можно выделить следующие особенности деятельности средних предприятий по сравнению с малыми:

1. Производственный прогресс - на средних предприятиях процесс производства более сложен, чаще применяются современные производственные технологии. Это, в свою очередь, обуславливает более высокую капиталоемкость средних предприятий.

2. Система управления - процесс управления на средних предприятиях более сложен, собственник зачастую отстранен от оперативного управления компанией. Решения принимаются наемными управленцами.

3. Особенности финансов - применение сложных производственных технологий обуславливает более высокую капиталоемкость средних предприятий. Наличие основных фондов снижает ограниченность средних предприятий в финансовых ресурсах (в т.ч. в связи с возможностью их залога).

4. Взаимодействие с внешней средой - средние предприятия чаще участвуют в осуществлении внешнеэкономической деятельности (в частности, в экспортно-импортных операциях), имеют более широкий круг потребителей и поставщиков, в меньшей степени зависят от государственной поддержки.

В силу вышеуказанной специфики деятельности средних предприятий, приоритеты в существующих проблемах их деятельности будут отличаться от приоритетов малых предприятий (так, для средних предприятий более важны вопросы найма персонала, обновления основных фондов, участия во внешнеэкономической деятельности, налогового регулирования и т.п.).

В настоящее время меры господдержки в России на федеральном и региональном уровне направлены, в первую очередь, на малые предприятия и ИП (субсидии, гранты start-up, микрофинансирование, обучение безработных, бизнес-инкубаторы, субсидирование процентной ставки по кредитам). Сегмент СП практически лишен поддержки на развитие бизнеса, а также каких-либо льгот при создании новых рабочих мест, возможности льготных кредитов и адекватных инвестиций в производство, а кроме того, испытывает сильное налоговое бремя.

Сейчас в Российской Федерации субъект крупного бизнеса – это структура с оборотом (суммой продаж товаров или услуг) больше 500 млн. долларов в год. Это касается всех отраслей, кроме нефтегазовой. Для нефтегазового сектора критерием будет превышение 1 миллиарда долларов в год.

Критерий отнесения той или иной структуры к крупному бизнесу – ее способность оказывать существенное влияние на экономическое пространство вокруг себя, т.е. изменять экономические институты в сфере ее деятельности. Это может быть либо пространство всей национальной экономики, либо сектора, либо отдельной отрасли.

По данным на весну 2006 г. в России насчитывалось не менее 50 структур, относящихся к крупному бизнесу. В их число входят не только представители сырьевых отраслей, но и работающие в обрабатывающем секторе.

Крупные компании вносят большой вклад в производство многих товаров, особенно сложных (наукоемких) и требующих больших расходов капитала (капиталоемких).

В большинстве развитых стран мира крупный бизнес занимает ведущее место в экономике. Как правило, на него приходится более 50 % (а нередко — более 60 %) ВВП. Он, безусловно, доминирует во многих отраслях машиностроения (в общем и транспортном машиностроении, в электротехнической промышленности и приборостроении), в химической промышленности, в черной и цветной металлургии, в топливно-

энергетическом комплексе и в добывающей промышленности. Растет концентрация производства и во многих отраслях сферы услуг. Особенно это касается таких отраслей сферы услуг, как высшее образование, здравоохранение, финансы, производство программного обеспечения, информационные услуги, транспорт, торговля и др. Так, в США, например, на долю крупного бизнеса (статистика относит к крупным предприятиям с числом занятых 500 и более человек) приходится около 60 % ВВП и 47 % всей рабочей силы. Объемы продаж и масштабы капитализации (т.е. рыночной стоимости акционерного капитала) отдельных крупнейших компаний составляют десятки и даже сотни миллиардов долларов и вполне сопоставимы с ВВП многих стран мира.

Влияние крупного бизнеса проявляется в следующих аспектах:

Во-первых, только крупные компании могут аккумулировать средства, достаточные для инвестирования в обновление своих производственных фондов и создания новых производственных мощностей. Более того, уже сейчас ряд бизнес-групп осуществляет инвестиции в те сектора экономики, которые сейчас "лежат", и которые никогда не поднялись бы самостоятельно.

Во-вторых, если посмотреть, кто является источником налоговых и иных поступлений в государственный бюджет, то окажется, что в основном это крупнейшие российские компании. Именно крупный бизнес может обеспечивать устойчивые отчисления на общественные нужды, а также оказывать содействие в проведении социальных программ.

В-третьих, российская экономика все более становится зависимой от мировых экономических процессов и все более вынуждена отвечать на конкурентный вызов, который проистекает из внешней среды. Лучше всего это могут сделать крупные компании, ибо при определенных условиях потенциально только они на внутреннем рынке смогут составить реальную конкуренцию крупным зарубежным компаниям и сохранить рабочие места.

В-четвертых, крупные компании являются реальной, а может быть, и единственной эффективной силой, которая может противостоять беспределу чиновничества и организованной преступности. Пока они еще не проявили себя в достаточной мере в этой роли. Но уже есть примеры.

В-пятых, крупные компании становятся центрами современного менеджмента. В них стремятся попасть лучшие специалисты, выпускники самых престижных вузов и ведущих школ бизнеса. Многие компании

имеют хорошо отлаженные системы организационного развития, в управлении этими компаниями достаточно широкое применение находят передовые информационные технологии

В современной России крупный бизнес существует в трех основных формах.

Первая форма – интегрированная бизнес группа (ИБГ). Это объединение предприятий и компаний, работающих в разных отраслях и даже секторах экономики и связанных единством экономических интересов. Его обеспечивает наличие общей группы собственников и высших менеджеров, технологического единства в интегрированной бизнес-группе нет. Фактически им присущи свойства, характерные для конгломератов.

Вторая форма – компания. Это объединение предприятий, имеющее объективный (технологический или воспроизводственный) экономический смысл и выстроенное либо вокруг некоторой товарной группы – диверсифицированная компания, либо вдоль некоторой технологической цепочки – вертикально интегрированная компания.

Принципиально интегрированная бизнес-группа отличается от компании как экономического субъект тем, что ее нельзя продать целиком. Ценность группы знают только те, кто ее создавали. Компания, напротив, имеет, как правило, объективную рыночную оценку.

Третья форма – отдельное крупное предприятие. Основная часть производства и экономической деятельности в этом случае осуществляется на одной локализованной промышленной площадке. Такое предприятие, как правило, не одно юридическое лицо, поскольку служба безопасности, служба маркетинга, торговый дом и др. часто наделяются юридической самостоятельностью. Тем не менее, такое предприятие – единый и неделимый объект бизнеса.

Российский крупный бизнес имеет ряд специфических черт. Вот коротко о некоторых из них:

1. Относительно стабильное положение дел лишь у тех предприятий, чей сбыт напрямую зависит от спроса населения: пищевая и табачная промышленность.

2. Относительно быстрый рост имеют те организации, кто сумел воспользоваться благоприятной ценовой конъюнктурой на мировых рынках. Прежде всего это нефтяная (рост экспорта более чем на 7,5% при

увеличении внутреннего потребления на 3 %) и газовая (3,5 % и 1,7 %) промышленности. Сходная ситуация сложилась в черной металлургии.

3. Производительность труда в крупном бизнесе быстро растет.

4. Несмотря на снижение абсолютных показателей, крупная промышленность более рентабельна, чем средний бизнес.

Вопросы для контроля:

1. Отличие коммерческих организаций от некоммерческих организаций.

2. Возможность некоммерческих организаций осуществлять предпринимательскую деятельность.

3. Организационно-правовые формы создания некоммерческих организаций (НКО).

4. НКО в форме общественных и религиозных организаций.

5. НКО в форме фондов: направления деятельности.

6. Субъекты малого и среднего предпринимательства.

7. Особая роль, в экономической системе, малого предпринимательства.

8. Особенности деятельности средних предприятий.

9. Специфические черты крупного бизнеса.

10. Основные формы крупного бизнеса.

Темы для обсуждения на семинарских (практических занятиях):

1. Природа некоммерческих организаций и осуществление предпринимательской деятельности: нормативно-правовые аспекты.

2. Институциональная поддержка неправительственных некоммерческих организаций, осуществляющих решение вопросов социального характера.

3. Современные государственно-правовая поддержка малого и среднего предпринимательства.

4. Нормативно-правовое стимулирование процесса выстраивания отношений между предприятиями крупного и малого бизнеса.

Глава 4. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Понятие физического и юридического лица в предпринимательстве

Применительно к субъектам предпринимательства используются понятия «физическое» и «юридическое лицо».

Физическое лицо – это лицо, являющееся гражданином, обладающее *правоспособностью и дееспособностью*. Правоспособность – это способность иметь гражданские права и нести обязанности. Она состоит из возможности:

- иметь имущество на правах собственности;
- завещать и наследовать имущество;
- заниматься предпринимательской деятельностью (с образованием юридического лица или без образования юридического лица);
- заниматься любой деятельностью, которая не противоречит законодательству;
- осуществлять любые сделки, создавать юридические лица;
- избирать место жительства.

Дееспособность – это способность своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя - граждан обязанности и исполнять их.

Юридическое лицо – организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Юридическое лицо характеризуют:

- юридический адрес;
- организационно-правовая форма;
- расчетный счет в банке;
- наличие печати;
- фирменное наименование;
- самостоятельный баланс;
- наличие лицензии.

Юридические лица, за исключением хозяйственных товариществ, действуют на основании *уставов*, которые утверждаются их учредителями (участниками).

Хозяйственное товарищество действует на основании *учредительного договора*, который заключается его учредителями (участниками) и к которому применяются правила настоящего Кодекса об уставе юридического лица.

Существует много названий предприятий, среди которых наиболее широко применяются фирма, компания, предприятие. *Фирма* – это общее название, которое используется по отношению к любому (или почти любому) хозяйственному предприятию. Оно указывает лишь на то, что предприятие обладает правами юридического лица (является самостоятельным и независимым).

Название фирмы, как и само понятие «фирма», не отражает организационно-правового статуса предприятия, хотя это важно при организации собственного предприятия, общении с партнером, когда вам необходимо выяснить, какими он обладает правами и обязанностями. То же самое относится и к *компани* – общему названию, которым обозначается любое (или почти любое) предприятие – торговое, промышленное, транспортное и другое объединение деловых людей, осуществляющих совместную деятельность.

Разница между этими понятиями заключается лишь в том, что индивидуальный (единоличный) собственник обычно свое предприятие именуется как фирму. Компания же предполагает наличие компаньонов – двух или более совладельцев. Наименование «компания» также не отражает юридического статуса предприятия, но может включаться в его название. Встречаются разные трактовки термина *предприятие*. В одних случаях этот термин используется как синоним общества, компании, фирмы, т.е. служит определением участника экономического процесса.

Так, российское право определяет *предприятие как самостоятельный хозяйствующий субъект*. В других случаях *под предприятием понимается определенный производственно-хозяйственный комплекс*, состоящий из отдельных элементов единой структуры, прежде всего материальных и трудовых. При этом термин «предприятие» выступает в качестве заместителя других определений – завод, фабрика, склад, торговая организация и т.д. На базе предприятия

может осуществляться любая профессиональная предпринимательская деятельность. Предприятия могут создаваться как юридическими, так и физическими лицами. В зависимости от формы собственности учредителей предприятия могут быть частными, государственными, муниципальными.

Учреждения — это организации, создающиеся собственниками для решения социально-культурных, управленческих или иных некоммерческих задач. Учреждения частично или полностью финансируются собственниками. Собственник закрепляет за учреждениями имущество на праве оперативного управления. Примерами таких организаций являются учреждения образования и просвещения, социальной защиты, культуры и спорта, а также органы государственного и муниципального управления.

В экономическом смысле понятие «организация — юридическое лицо» в ряде случаев соответствует понятию «предприятие».

Базовые (организационно-правовые) формы предпринимательской деятельности

В мировой практике сложились следующие базовые формы предпринимательской деятельности: индивидуальное предпринимательство; партнерство и корпорация.

Базовые формы предпринимательской деятельности (особенности)

Организационно-правовая форма (ОПФ) предприятия есть форма юридической регистрации предприятия, которая создает этому предприятию определенный правовой статус. Это способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели предпринимательской деятельности. Федеральная служба государственной статистики, Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии вводят в действие Общероссийские классификаторы организационно-правовых форм.(ОКОПФ) входит в состав национальной системы стандартизации Российской Федерации и предназначен для классификации, систематизации, структурирования и идентификации организационно-правовых форм.

В состав каждого из разделов ОКОПФ включены соответствующие организационно-правовые формы.

В ОКОПФ использованы иерархический метод классификации и последовательный метод кодирования.

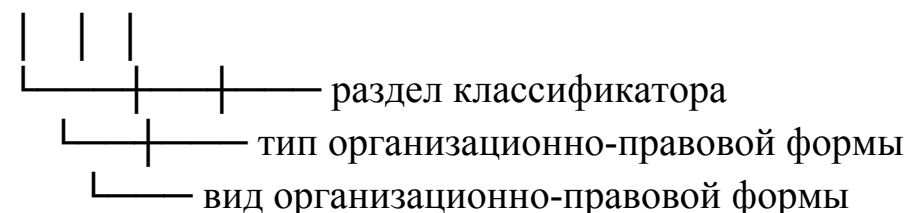
Каждая позиция в классификаторе содержит:

- пятиразрядный цифровой код;
- наименование организационно-правовой формы.

Структура кода имеет следующий вид:

X XX XX

^ ^ ^



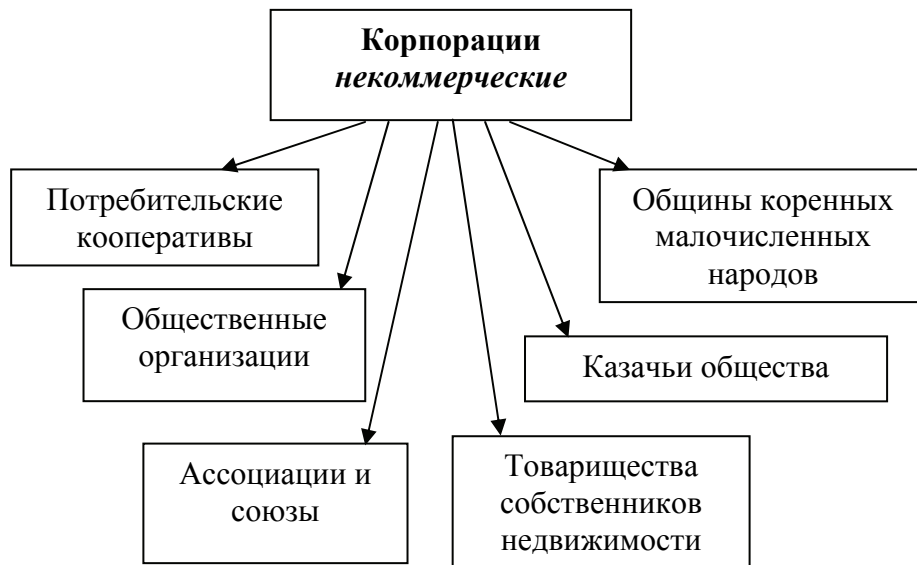
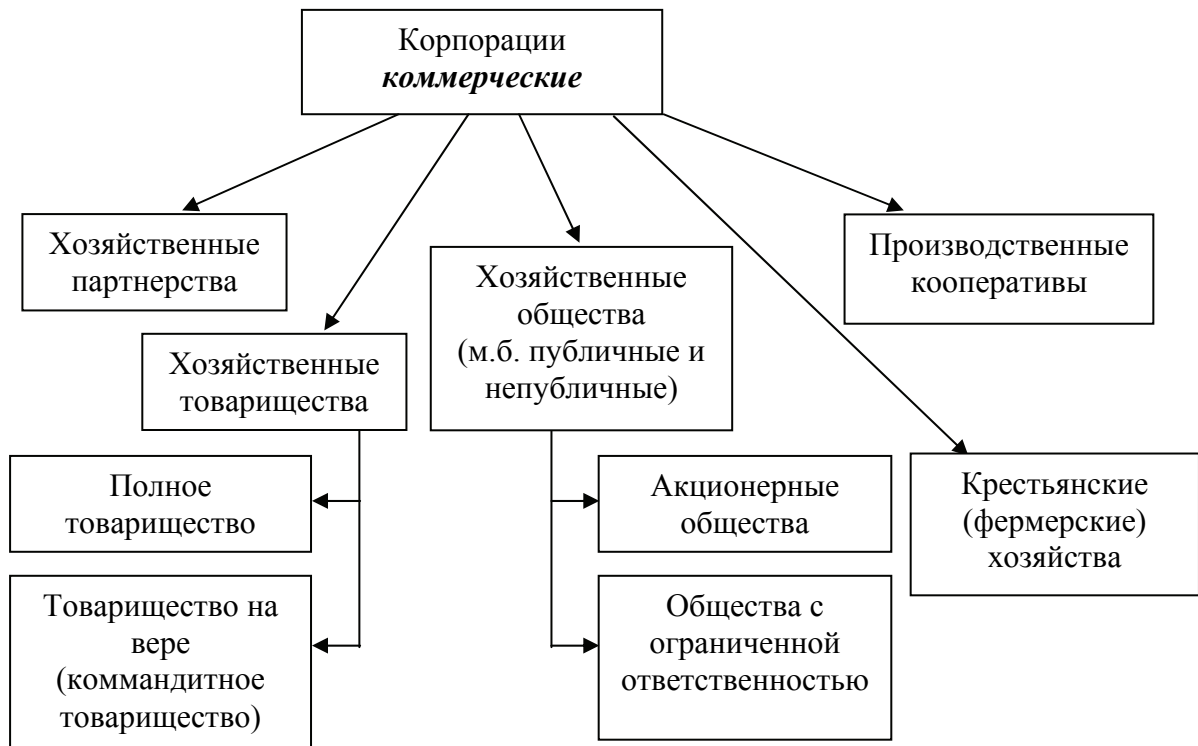
С 01.01.2013 года была принята и действовала приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 16 октября 2012 г. № 505-ст новая версия Общероссийского классификатора организационно-правовых форм (ОКОПФ) ОК 028-2012 взамен Общероссийского классификатора организационно-правовых форм (ОКОПФ) ОК 028-99.

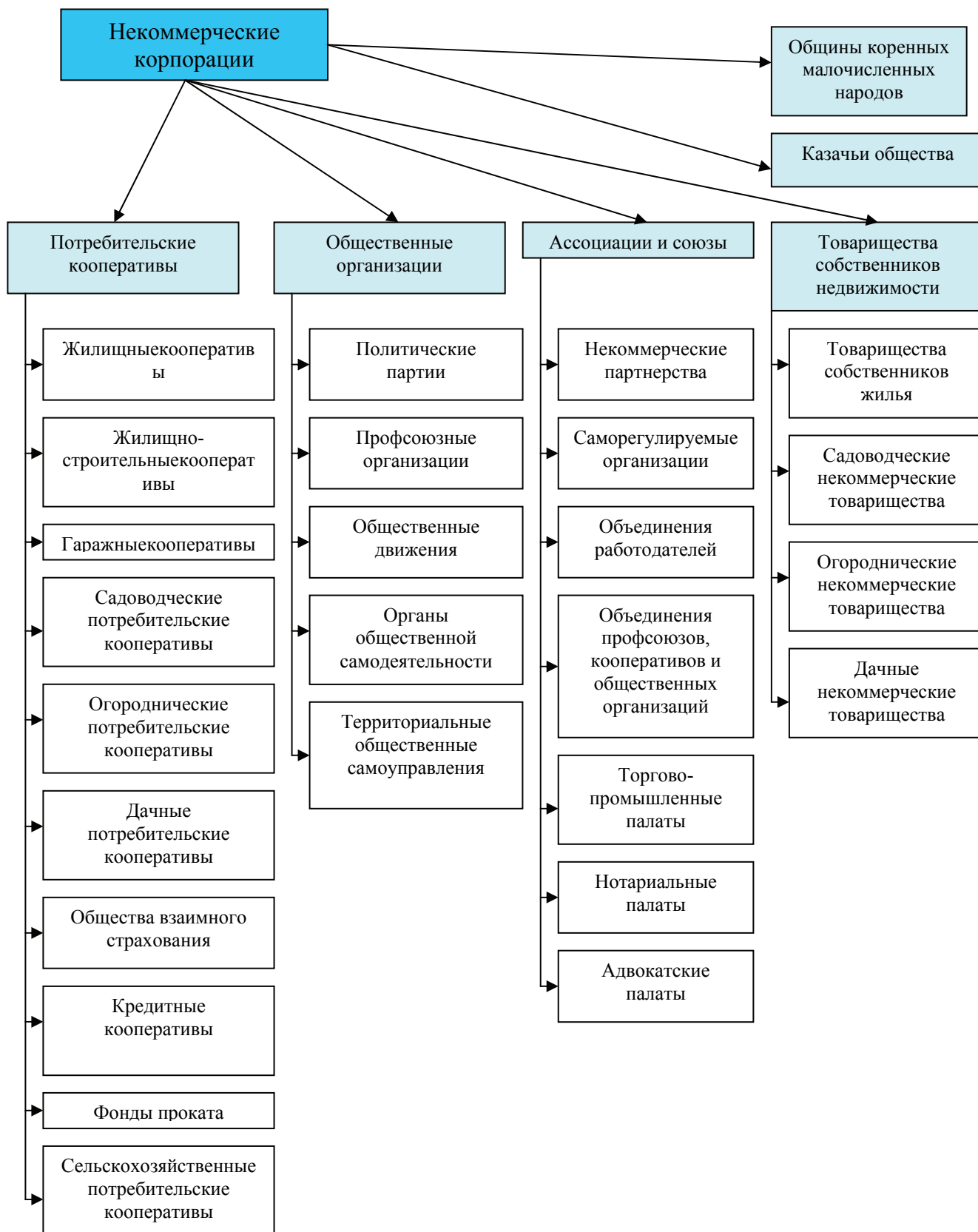
*В соответствии с изменениями, внесенными в ГК Федеральным Законом от 05.05.2014 п 99-ФЗ "Изменения положений Гражданского Кодекса РФ о юридических лицах" все юрлица (как коммерческие, так и некоммерческие) разделены на *корпорации* и *унитарные юридические лица* (ст. 65.1 ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ).*

Корпорациями являются организации, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган в соответствии с [п. 1 ст. 65.3](#) ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ. К данным организациям отнесены все коммерческие юрлица (за исключением унитарных предприятий), а также ряд некоммерческих:

- потребительские кооперативы;
- общественные организации;
- ассоциации (союзы);
- товарищества собственников недвижимости;
- казачьи общества, внесенные в соответствующий госреестр;
- общины коренных малочисленных народов.

Юридические лица - корпорации



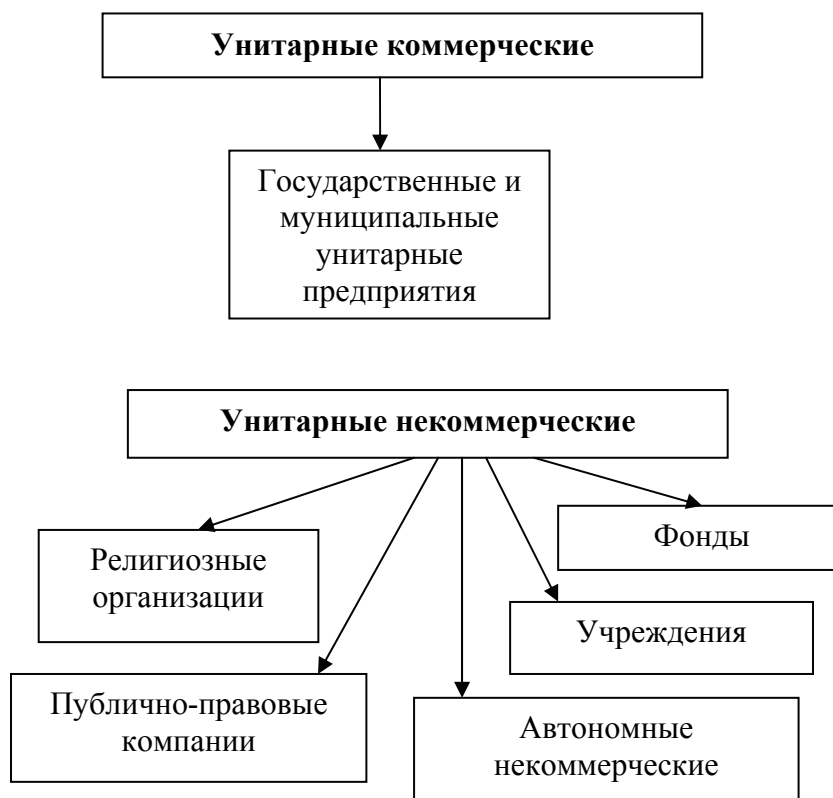


Виды некоммерческих корпораций с 2014 года.

Юрлица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, являются *унитарными организациями*. К ним относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия (являющиеся коммерческими организациями), а также следующие некоммерческие организации:

- общественные, благотворительные и иные фонды;
- государственные учреждения (в том числе государственные академии наук), муниципальные и частные (в том числе общественные) учреждения;
- автономные некоммерческие организации;
- религиозные организации;
- публично-правовые компании.

Виды унитарных юридических лиц



Юрлицо должно быть зарегистрировано в ЕГРЮЛ в одной из организационно-правовых форм, предусмотренных ГК РФ в новой редакции, причем для некоммерческих юрлиц, организационно-правовые формы которых также определены в Кодексе, не делается исключений. Тем самым по отношению к некоммерческим юрлицам введен принцип

numerusclausus - закрытого перечня. В российском законодательстве содержится значительное количество федеральных законов, предусматривающих различные виды некоммерческих юрлиц. После вступления в силу Закона № 99-ФЗ число организационно-правовых форм некоммерческих юрлиц существенно сократилось, установлено единое и централизованное регулирование.

Перечень организационно-правовых форм коммерческих юрлиц не претерпел существенных изменений (п. 2 ст. 50 ГК РФ в редакции Закона № 99-ФЗ). Из числа возможных форм хозяйственных обществ исключается общество с дополнительной ответственностью (ОДО). Кроме того, ГК РФ в редакции Закона № 99-ФЗ не предусмотрено модели закрытого акционерного общества (ЗАО).

С 1 сентября 2014 г. к ОДО, созданным ранее, будут применяться положения ГК РФ об обществах с ограниченной ответственностью (ст. ст. 87 - 90, 92 - 94), а к ЗАО - нормы гл. 4 ГК РФ об акционерных обществах. Положения Закона об акционерных обществах, касающиеся ЗАО, будут применяться к ним до первого изменения уставов. Перерегистрация ранее созданных ОДО и ЗАО в связи со вступлением в силу Закона № 99-ФЗ не потребуется.

Характеристика отдельных форм предпринимательской деятельности

Индивидуальная предпринимательская деятельность. Деятельность основана на индивидуальной или семейной собственности. Особенность – капитал и имущество индивидуального предпринимателя неразделимы.

Индивидуальное (единоличное) предприятие – это предприятие, являющееся собственностью одного человека, несущего полную ответственность, как за ведение бизнеса, так и за последствия, связанные с ним. Предпринимательство в данной форме может осуществляться на основе как предприятия, имеющего статус юридического лица, так и предприятия, не являющегося таковым.

Для осуществления предпринимательской деятельности на основе предприятия без статуса юридического лица необходимо зарегистрироваться в качестве такового с внесением в Государственный реестр, присвоением регистрационного номера и перечнем разрешенных видов деятельности для данного лица.

Индивидуальные предприниматели — физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Но к предпринимателям без юридического лица применяются правила и законы, регулирующие деятельность юридического лица. Кроме того, если предприниматель ведет предпринимательскую деятельность без государственной регистрации, то к нему применяются законы как к зарегистрированному предпринимателю. Такой предприниматель не может ссылаться на то, что сделки являлись недействительными, так как он не регистрировался. Индивидуальный предприниматель несет полную личную имущественную ответственность за свою деятельность в рамках предприятия. Претензии кредиторов предприниматель удовлетворяет за счет продажи своего имущества в определенном порядке.

Хозяйственные товарищества и общества определены в Законе N 99-ФЗ как корпоративные коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет этих долей (вкладов), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе деятельности, принадлежит ему на праве собственности (абз. 1 п. 1 ст. 66 ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ).

Хозяйственное товарищество – это корпоративная коммерческая организация, обладающая на правах собственности обособленным имуществом, с разделенным на доли (вклады) уставным или складочным капиталом.

Хозяйственные товарищества будут действовать на основе учредительного договора, имеющего юридическую силу устава (п. 1 ст. 52 ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ).

Хозяйственное товарищество может быть *полным* или *на вере (коммандитным)*.

Полное товарищество – это объединение нескольких физических и (или) юридических лиц для осуществления совместной хозяйственной деятельности на основании договора между ними. *Товарищество на вере* – это объединение нескольких физических и (или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности на основе договора.

Складочный капитал товарищества формируется на основе вкладов и долей, вносимых его участниками. Участники, которые вносят свои доли в формируемый складочный капитал товарищества на вере, именуются полными товарищами. Участники, которые вносят в складочный капитал не доли, а вклады, называются вкладчиками. Товарищество на вере, следовательно, объединяет полных товарищей и вкладчиков. Полные товарищи от имени товарищества могут осуществлять предпринимательскую деятельность и отвечают по его обязательствам всем своим имуществом. Вкладчики не принимают участия в предпринимательской деятельности и несут риск убытков в пределах суммы внесенных ими вкладов.

Коммандитное товарищество действует на основе учредительного договора, под которым подписываются только члены полного товарищества.

Участниками хозяйственных обществ или коммандитных товариществ могут являться физические и юридические лица.

Хозяйственное общество – корпоративная коммерческая организация с разделенным на доли учредителей (участников) уставным капиталом. Имущество, созданное за счет этих долей, а также произведенное и приобретенное хозяйственным обществом в процессе деятельности, принадлежит ему на праве собственности (абз. 1 п. 1 ст. 66 ГК РФ в редакции Закона N 99-ФЗ).

В качестве долей могут рассматриваться денежные или материальные средства, интеллектуальный капитал, ценные бумаги или имущественные права, имеющие денежную оценку. При этом осуществляется экспертная оценка стоимости интеллектуального капитала и имущественных прав в денежной форме.

Существует следующие формы хозяйственных обществ.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это коммерческая организация, учредителем которой выступает одно или несколько физических и (или) юридических лиц, которые несут ответственность по обязательствам общества и риск убытков в пределах только внесенных ими вкладов.

Для ООО единственным учредительным документом является *устав*. Если учредителем ООО будет 1 учредитель, то в таком случае можно взять типовой стандартный устав. В случае учреждения ООО

несколькими лицами потребуется дополнительно заключить договор об учреждении ООО, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по учреждению общества, размер уставного капитала общества, размер и номинальную стоимость доли каждого из учредителей общества, а также размер, порядок и сроки оплаты таких долей в уставном капитале общества.

Управление деятельностью ООО предполагает создание нескольких органов.

Высшим органом ООО является *общее собрание* его участников. Все участники ООО имеют право присутствовать на этом общем собрании и голосовать при принятии решений. При этом участник имеет количество голосов, пропорциональное его доле в уставном капитале Общества.

Также для управления ООО может быть создан *совет директоров*, если это определено уставом Общества. В компетенцию совета директоров (наблюдательного совета) входят такие вопросы, как:

- образование исполнительных органов Общества и досрочное прекращение их полномочий; совершение крупных сделок (стоимость которых составляет более 25% стоимости имущества ООО); созыв и проведение общего собрания участников ООО и др.

Для управления текущей деятельностью ООО создается *исполнительный орган Общества*. Он отчетывается перед общим собранием участников и советом директоров.

Если в ООО входит более 15 участников, в нем также должна быть образована *ревизионная комиссия*.

На момент издания данного пособия, минимальный размер уставного капитала ООО составляет 10 000 рублей, но внести уставный капитал в минимальном размере теперь можно только денежными средствами – остальную часть можно вносить имуществом. Должен быть оплачен в сроки не позднее 4-х месяцев со дня регистрации ООО. Оплату можно внести как на расчетный счет общества, так и наличными в кассу организации.

Еще одна форма хозяйственного общества - *Акционерные общества* (АО) действуют на основании Федерального Закона «Об акционерных обществах» ((АО) 2014 года № 208-ФЗ был принят 24.11.1995 г. Действует в редакции от с 1 июля 2014 года утвержденной ФЗ от 21 декабря 2013 года N 379-ФЗ.)

Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число *акций*, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций. Общество не отвечает по обязательствам своих акционеров.

Акционеры вправе отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров и общества (абзац дополнительно включен с 1 января 2002 года Федеральным законом от 7 августа 2001 года N 120-ФЗ).

До оплаты 50 процентов акций общества, распределенных среди его учредителей, общество не вправе совершать сделки, не связанные с учреждением общества.

Создание общества путем учреждения осуществляется по решению учредителей (учредителя). Решение об учреждении общества принимается учредительным собранием. Учредителями общества могут быть граждане и (или) юридические лица. Государственные органы и органы местного самоуправления не могут выступать учредителями общества, если иное не установлено федеральными законами.

Общество может иметь филиалы, дочерние и зависимые общества с правами юридического лица.

Изменения, внесенные в Гражданский кодекс РФ Федеральным законом от 05.05.2014 № 99-ФЗ, отменяют организационно-правовые формы открытых и закрытых акционерных обществ. Вместо привычных ЗАО и ОАО акционерные общества разделятся на *публичные и непубличные*.

Публичным является акционерное общество, акции и ценные бумаги которого, конвертируемые в акции, публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются также к акционерным обществам, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным (п. 1 ст. 97 ГК РФ в редакции от 01.09.2014).

Итак, законодатель установил следующие основные признаки публичных АО:

- свободная продажа акций;
- указание в наименовании на признак публичности.

Публичные АО обязаны представлять для внесения в ЕГРЮЛ сведения о том, что такие общества являются публичными (п. 1 ст. 97 ГК РФ в редакции от 01.09.2014). Функции реестродержателя и счетной комиссии публичного АО может осуществлять только независимая организация, имеющая соответствующую лицензию (п. 4 ст. 97 ГК РФ в редакции от 01.09.2014). Состав коллегиального органа управления в публичном АО не может составлять менее пяти членов.

Акционерное общество, которое не отвечает перечисленным признакам, признается *непубличным*. Обязательное указание на то, что общество является непубличным, ГК РФ не предусмотрено.

Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Номинальная стоимость всех обыкновенных акций общества должна быть одинаковой. Уставный капитал общества определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Общество размещает обыкновенные акции и вправе размещать один или несколько типов привилегированных акций. Номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25 процентов от уставного капитала общества. При учреждении общества все его акции должны быть размещены среди учредителей.

Минимальный *уставный капитал* акционерного общества должен составлять не менее 1000 минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату регистрации общества.

Уставной капитал АО подразделяется на:

1. оплаченный капитал;
2. привлеченный капитал;
3. резервный капитал (15% от УК).

Для создания АО собирается *учредительное собрание*. Оно является действительным, если на нем присутствует большинство учредителей. Документы и регистрационные обязательства передаются в регистрационный орган не позже 30 дней после учредительного собрания.

Высшим органом управления общества является *общее собрание акционеров*. Общество обязано ежегодно проводить годовое общее собрание акционеров.

В АО с количеством более 30 человек создается Совет Директоров. Он может быть коллегиальным, может быть принят общим собранием акционеров и может быть индивидуальным.

Все акционерные общества обязаны поручить ведение реестра акционеров *лицензированному регистратору*.

Акция – это ценная бумага, выпускаемая акционерным обществом, свидетельствующая о паевом взносе ее собственника в уставный фонд общества и дающая ему право на получение дивиденда.

- Обыкновенные:

- Доход определяется по итогам работы.
- Имеют право голоса.

- Привилегированные:

- Доход на акции фиксирован, что установлено в уставе.
- Не имеет права голоса.
- Имеют преимущественное право перед обыкновенными при получении доли при ликвидации.

Дивиденд – это доход (часть общей прибыли акционерного общества), получаемый владельцем акции.

АО также кроме акций выпускать облигации, на сумму не более величины уставного капитала или не более, чем выделено средств под это мероприятие.

Облигация – это ценная бумага, удостоверяющая отношение займа между держателем облигации – кредитором и лицом, её выписавшим – заёмщиком. Это долговая, срочная ценная бумага. Эмитент обязан ее погасить, причем в указанный срок, называемый датой погашения. Эта ценная бумага не предоставляет прав на управление предприятием.

Сравнение АО и ООО

	АО		ООО
	ст.ст. 87-94 ГК РФ		ст.ст. 96-104 ГК РФ
	публичное	непубличное	
Минимальный размер уставного капитала	На конец 2014г. <i>уточняется</i>		10 тыс. рублей
	Как и для ОАО - 100 000 руб. или 1000 минимальных заработных плат на момент регистрации.	10 000 рублей, как для нынешнего ЗАО или 100 МРОТ	
Срок для оплаты уставного капитала	- необходимо оплатить в размере 3/4 до регистрации АО		-в течение срока, который определен договором об учреждении общества/решением об учреждении общества. Срок такой оплаты не может превышать 4 месяца с момента государственной регистрации
Фирменное наименование должно содержать	-указание на то, что общество является акционерным		слова «с ограниченной ответственностью»
	-указание, что общество является <i>публичным</i>	указание, что общество является <i>непубличным</i>	
Число акционеров/участников	число не ограничено	не более 50	не более 50

Ведение реестра	Ведение реестра должно быть поручено специализированному регистратору.	Список участников ведет общество. Информация об участниках фиксируется в ЕГРЮЛ.
Оформление корпоративных решений	Принятие общим собранием акционеров/участников общества решения и состав участников общества, присутствовавших при его принятии, подтверждается:	
	регистратором	путем нотариального удостоверения или регистратором
Возможность заключить корпоративный договор	Акционерное соглашение	Соглашение участников
Продажи акции/доли третьему лицу	Простая форма сделки. Права к покупателю переходят с момента поступления акций на лицевой счет покупателя.	Сделка о продаже доли оформляется нотариусом. Права к покупателю переходят с момента нотариального удостоверения сделки. Переход прав фиксируется в ЕГРЮЛ.
Аудиторская проверка	Общество должно ежегодно привлекать аудитора.	Обязано проводить аудит только если это предусмотрено законом, в остальных случаях может проводить/может не проводить

Реорганизация и ликвидация	может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по решению акционеров/участников	
Организационно-правовые формы преобразования	АО вправе преобразоваться в ООО, хозяйственное товарищество или производственный кооператив.	ООО вправе преобразоваться в АО, хозяйственное товарищество или производственный кооператив .

Унитарные предприятия

Унитарное предприятие – коммерческая организация, *не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество.*

Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в т.ч. между работниками предприятия, принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию. Т.о. имущество принадлежит такому предприятию на правах хозяйственного ведения или оперативного управления (федеральные казенные предприятия).

Размер уставного фонда государственного предприятия должен составлять не менее чем пять тысяч минимальных размеров оплаты труда, установленных федеральным законом на дату государственной регистрации государственного предприятия.

Размер уставного фонда муниципального предприятия должен составлять не менее чем одну тысячу минимальных размеров оплаты труда, установленных федеральным законом на дату государственной регистрации муниципального предприятия.

Уставный фонд государственного или муниципального предприятия должен быть полностью сформирован собственником его имущества в течение трех месяцев с момента государственной регистрации такого предприятия.

Фирменное наименование Уп. должно содержать указание на собственника его имущества. Органом Уп. является руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным собственником органом и им подотчетен. Уп. отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Единственным учредительным документом унитарного предприятия является Устав. Правовое положение государственных и муниципальных унитарных предприятий определяется Гражданским Кодексом и законом о государственных и муниципальных предприятиях.

1. Предприятие, организуемое по решению органов местной власти, относится к категории *муниципальных унитарных предприятий*.
2. Если оно создается по решению уполномоченного на то государственного органа, то считается *государственным унитарным предприятием*.
3. Среди государственных унитарных предприятий выделяют *федеральные казенные предприятия* – хозяйственные предприятия, созданные по решению Правительства Российской Федерации и наделенные имуществом, передаваемым в оперативное управление.

Виды унитарных предприятий:

- унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, - федеральное государственное предприятие и государственное предприятие субъекта Российской Федерации (далее также - государственное предприятие), муниципальное предприятие;

- унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, - федеральное казенное предприятие, казенное предприятие субъекта Российской Федерации, муниципальное казенное предприятие (далее также - казенное предприятие).

Унитарное предприятие может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, должно иметь самостоятельный баланс.

Унитарное предприятие по согласованию с собственником его имущества может создавать филиалы и открывать представительства.

Виды государственных унитарных предприятий

Унитарное предприятие	Имущество находится	Создается по решению	Ответственность
На праве хозяйственного ведения	В государственной или муниципальной собственности	Уполномоченного на то государственного (муниципального) органа	Собственник не отвечает по обязательствам предприятия
На праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие)	В государственной собственности	Правительства РФ	Предприятие отвечает по всем своим обязательствам всем имуществом и не отвечает по обязательствам собственника. Субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия несет правительство РФ

Имущественные права унитарного государственного предприятия и собственника

УП на праве хозяйственного ведения	Казенное предприятие
<p>Владеет, пользуется и распоряжается имуществом. Собственник решает вопросы: создания, реорганизации и ликвидации предприятия; определения предмета и целей его деятельности, контроля за использованием и сохранностью имущества. Собственник имеет право на получение части прибыли</p>	<p>Владеет и пользуется имуществом в соответствии с целями своей деятельности и заданиями собственника. Распоряжается имуществом лишь с согласия собственника. Самостоятельно реализует продукцию, если иное не установлено правовыми актами. Собственник вправе изъять лишнее, или не по назначению используемое оборудование</p>

Достоинствами государственных и муниципальных унитарных предприятий являются нацеленность на реализацию общественно значимых задач, более высокая степень защищенности, главным *недостатком* - ограниченная экономическая самостоятельность (особенно у казенных предприятий).

Например, решение об участии унитарного предприятия в коммерческой или некоммерческой организации может быть принято только с согласия собственника имущества унитарного предприятия.

Распоряжение вкладом (долей) в уставном (складочном) капитале хозяйственного общества или товарищества, а также принадлежащими унитарному предприятию акциями осуществляется унитарным предприятием только с согласия собственника его имущества.

Кооператив – это объединение лиц для совместного производства и сбыта продукции, закупки и потребления товаров или услуг, строительства и эксплуатации жилых домов и т.д. Кооператив – юридическое лицо, имеет самостоятельный баланс.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной

производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и уставом производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является корпоративной коммерческой организацией.

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

Число членов кооператива не должно быть менее пяти.

Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на *пай* его членов в соответствии с *уставом* кооператива. Передача пая или его части гражданину, не являющемуся членом кооператива, допускается с согласия общего собрания членов кооператива.

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

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

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

Исполнительными органами производственного кооператива являются председатель и правление кооператива, если его образование предусмотрено законом или уставом кооператива.

Деятельность кооператива строится на личном участии его членов в производственной (хозяйственной) деятельности, *хотя в кооперативах допускается участие и юридических лиц.*

Потребительский кооператив — это одна из разновидностей кооперативов. Потребительским кооперативом является добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения *собственных потребностей* в товарах и услугах,

первоначальное имущество которого складывается из паевых взносов. Участниками потребительских кооперативов могут быть как физические, так и юридические лица, причем наличие хотя бы одного физического лица обязательно, иначе кооператив превратится в объединение юридических лиц.

В изъятие от общих норм о статусе некоммерческих организаций потребительским кооперативам предоставлено право распределять доходы от предпринимательской деятельности между своими участниками. Таким образом, он занимает *промежуточное положение между коммерческими и некоммерческими организациями*.

В отличие от производственных кооперативов, члены потребительского кооператива не обязаны принимать личное трудовое участие в его деятельности, и не отвечают по его долгам.

В течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса члены потребительского кооператива обязаны покрыть образовавшиеся убытки путем внесения дополнительных взносов. В случае невыполнения этой обязанности кооператив может быть ликвидирован в судебном порядке по требованию кредиторов. Члены потребительского кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива.

В настоящее время в Российской Федерации насчитывается около 3 тыс. потребительских обществ, входящих в систему Центросоюза.

В широком смысле слова к потребительским кооперативам относят также жилищно-строительные кооперативы, гаражно-строительные кооперативы, дачно-строительные кооперативы, жилищные накопительные кооперативы, кредитные потребительские кооперативы.

Другие формы юридических лиц подробно описаны в Федеральном законе Российской Федерации от 5 мая 2014 г. N 99-ФЗ "О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации".

Организационно-экономические формы предприятий

Главной целью данной формы предпринимательства является извлечение максимальной прибыли, завоевание рынков сбыта путём объединения предприятий на основе интеграции. Интеграционная компонента характерна сегодня для многих ведущих предприятий

России. Интеграция предприятий – это основа экономического роста. Исходя из главной цели, определяется глубина и продолжительность объединения.

Горизонтальная интеграция способствует снижению производственных издержек на основе эффекта масштаба производства, вертикальная интеграция способствует снижению издержек, связанных с обменом.

В российской практике широко используются наименования, взятые из зарубежной терминологии.

Ассоциация— общая форма союза, объединения предприятий и частных лиц по любому признаку. Особо следует выделить такие формы объединений предпринимателей, как ассоциация или союз предпринимателей, представляющие собой объединения:

- политические (типа Союза предпринимателей и арендаторов России);
- профильные (типа Союза сыроделов Нидерландов).

Информационная деятельность таких объединений помогает предпринимателям выработать эффективную тактику и стратегию деятельности.

Венчурное предприятие— договорное объединение предприятий и частных лиц на период выполнения какого-либо проекта.

К классическим типам монополий относят:

Синдикат— объединение предприятий в форме картеля при централизации функций реализации продукции и закупки сырья в едином органе. Участники синдиката сохраняют производственную и финансовую независимость, но теряют коммерческую самостоятельность.

Трест— объединение предприятий под единым центром управления производственной и коммерческой деятельностью, под контролем одного собственника (юридического лица). Входящие в трест предприятия теряют свою юридическую, производственную и хозяйственную самостоятельность. Общая прибыль распределяется пропорционально долевого участию предприятий в результате.

Картель— объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства, рынках сбыта, условиях продажи, ценах, сроках платежей и т.д. Участники картеля не теряют при этом производственной и коммерческой самостоятельности.

Конгломерат— материнская форма и совокупность объединенных вокруг нее филиалов.

Концерн— монополия, объединяющая тресты, производящие разную продукцию на основе общности интересов или уставное объединение предприятий на основе полной финансовой зависимости участников от одного или группы предпринимателей. Предприятия формально сохраняют самостоятельность, но фактически подчинены финансовому контролю и руководству группы предпринимателей или отдельного предпринимателя.

Типы монополий

Тип монополии	Цены	Рынок сбыта	Коммерческая самостоятельность	Производственная самостоятельность
Картель	+	+	сохраняет	сохраняет
Синдикат	+	+	теряет	сохраняет
Трест	+	+	теряет	теряет

Консорциум— временное уставное объединение промышленного и банковского капитала с целью достижения общей цели. Объединяемые предприятия являются хозяйственно независимыми и объединяются с целью совместной борьбы за получение заказов и их совместное выполнение.

Оффшорная компания— предприятие с юридическим адресом в стране с налоговыми льготами.

Пул— форма объединения предприятий, при которой прибыль всех участников поступает в общий фонд и затем распределяется между ними по заранее определенной пропорции.

Холдинг— объединение фирм, большая доля акций которых (более 50 %) принадлежит центральному совместному фонду. Холдинговые компании подразделяются на *чистые и смешанные* в зависимости от того, являются они исключительно держателями акций других компаний или же наряду с этим сами располагают предпринимательским капиталом (в производстве, сбыте, банковском деле и т.д.) и осуществляют собственную предпринимательскую деятельность. Все эти термины характеризуют, в основном *организационно-экономические* формы предпринимательства.

Вопросы для контроля:

1. Базовые формы предпринимательской деятельности.
2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
3. Правоспособность и дееспособность граждан в предпринимательской деятельности.
4. Признаки классификации предпринимательских фирм.
5. Основные организационные формы предприятий.
6. Формы хозяйственных обществ.
7. Унитарные предприятия.
8. Потребительский кооператив.
9. Федеральные казенные предприятия.
10. Общество ограниченной ответственности, как форма предпринимательской деятельности.

Темы для обсуждения на семинарских (практических занятиях):

1. Особенности базовых форм предпринимательской деятельности индивидуальное предпринимательство, партнерство (товарищество), корпорация (общество).
2. Изменения, внесенные в Гражданский кодекс РФ (ФЗ от 05.05.2014 №99) и разделение акционерных обществ на публичные и непубличные.
3. Правовое положение государственных и муниципальных унитарных предприятий определенное Гражданским Кодексом и законом о государственных и муниципальных предприятиях.
4. Деятельность производственных и потребительских кооперативов: общие признаки и отличия.

Глава 5. Гражданско-правовой и имущественный статус фирмы

Теории фирмы

Фирма — основной агент рыночной системы любой современной страны. *Под фирмой* понимается первичная организационная единица бизнеса, обладающая следующими характеристиками:

- юридическая самостоятельность: фирма является юридическим лицом, зарегистрированным в соответствующих государственных органах;
- производственная самостоятельность: фирма самостоятельно решает, что, где и каким образом производить и продавать;
- финансовая самостоятельность: фирма самостоятельно распределяет полученный доход;
- организационная самостоятельность: фирма самостоятельно выбирает тип внутренней организации.

Фирма, в отличие от предприятия, — это имущественный комплекс, используемый собственниками этого имущества для осуществления предпринимательской деятельности. В состав фирмы входят все виды имущества, предназначенные для ее деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, права требований, долги и др.

Фирма как организационная структура, обладающая вышеперечисленными характеристиками, отличается как от предприятия, являющегося первичным технологическим образованием, так и от союза фирм, где имеет место только определенная координация активности при сохранении внутренней поведенческой самостоятельности входящих структур.

Существующие теории фирмы объединяют в три большие группы:

- технологическая концепция фирмы, являющаяся основой классической и неоклассической теории;
- институциональная теория фирмы;
- теоретические исследования поведения фирмы на базе теории игр.

Между данными группами теорий основные пункты разногласий связаны со следующими критериями:

- метод исследования поведения фирмы;
- факторы, объясняющие наличие в экономике фирм разного размера;

• факторы, объясняющие уровень концентрации в экономике в целом и в отдельных отраслях;

- оценка цели деятельности фирмы;
- объяснение разнообразия организационных форм фирмы;
- выбор ведущих поведенческих характеристик фирмы;
- общий механизм функционирования фирмы.

Технологические (классические и неоклассические) теории фирмы. Представители классической и неоклассической школы экономической мысли поставили задачу объяснить, почему в отраслях существуют фирмы определенного размера, почему фирмы производят именно такой, а не иной объем товаров, и почему цена, которую они назначают, не может быть ни больше, ни меньше того, что определяет рынок.

А. Смит первым выдвигает идею о типичном — среднем — размере фирмы как основе ее поведения и изучения.

По Смицу, в экономике могут действовать фирмы двух типов. Большинство экономических агентов представляют собой конкурентную фирму. Но есть и другой тип фирмы — монопольное производство, существование которого обусловлено наличием либо особых условий производства, либо защитой государства. Развитие конкуренции, согласно Смицу, способно и предназначено устранить монополию.

А. Маршалл, развивая концепцию А. Смита о роли разделения труда и специализации как основе фирмы, приводит новые аргументы в пользу значимости машинного производства как стимула к бурному развитию фирмы — организации, занимающейся крупномасштабным производством. Маршалл показывает управленческую структуру разных форм бизнеса и выделяет специфическую черту фирмы, а именно: предпринимательские способности как ресурс производства.

Й. Шумпетер разрабатывает концепцию «предпринимательской фирмы» — особого экономического агента, конкурирующего посредством внедрения новых товаров, новых технологий, новых источников сырья или новых типов организации. Предпринимательская фирма может быть как конкурентом, так и монополистом. Важное отличие подобной фирмы от прочих — ее стратегическая ориентация на выбор места и объекта конкуренции.

Целью предпринимательской фирмы является поиск стратегического преимущества на основе продуктовых, технологических или

организационных инноваций. Фирма выступает как главный способ решения подобной задачи. Ее ведущие поведенческие характеристики — производственная технология и цены используемых ресурсов — оказываются инструментами оптимизации общественного благосостояния.

Если в экономике действует совершенная конкуренция, то механизм рынка, в том числе и через функционирование фирмы, автоматически ведет к максимальному благосостоянию и потребителей, и производителей.

Институциональные теории фирмы. Согласно институциональной концепции фирма противопоставляется рынку, как внутреннее производство — внешнему. В классическом и неоклассическом направлениях фирма трактовалась как неотъемлемая часть рынка, как элемент его структуры без противопоставления.

В институциональной теории фирма рассматривается как совокупность долгосрочных контрактов, в отличие от рынка — совокупности взаимосвязей, опосредованных относительно краткосрочными контрактами.

Р. Коуз считает, что основная причина существования фирмы — наличие и величина транзакционных издержек; соответственно, фирма предназначена для минимизации транзакционных издержек — издержек осуществления деловых операций.

Рыночные и внутрифирменные транзакции тесным образом связаны между собой. Их соотношения определяют оптимальный размер фирмы, иначе можно было бы рассматривать национальную экономику как одну гигантскую фирму.

Р. Коуз выделяет следующие существенные моменты:

- по мере того, как фирма становится крупнее, доходы от предпринимательской деятельности могут снижаться, т.е. издержки организации дополнительных транзакций внутри фирмы могут возрастать;
- должна быть достигнута некая точка, в которой издержки организации дополнительных транзакций внутри фирмы равняются издержкам, связанным с осуществлением транзакций на открытом рынке;
- если в результате роста числа организуемых транзакций предпринимателю не удастся разместить факторы производства так, чтобы они создавали наибольшую стоимость (т.е. ему не удастся извлечь

максимальную пользу от факторов производства), значит, должна быть достигнута такая точка, в которой потери от неэффективного использования ресурсов равняются издержкам трансакций обмена на открытом рынке;

- цена реализации одного или более факторов производства может расти, так как «другие преимущества» мелкой фирмы выше, чем преимущества крупной фирмы;

- стремление к увеличению размеров будет тем сильнее, чем:

- 1) ниже издержки организации и медленнее рост этих издержек по мере увеличения числа организуемых трансакций;
- 2) менее склонен предприниматель делать ошибки. Тогда рост их числа уменьшается по мере увеличения числа организуемых трансакций;
- 3) больше снижение (или чем меньше рост) цены поставок факторов производства более крупным фирмам.

В современной экономической теории фирмы наблюдается тенденция синтеза двух главных концепций: технологической и институциональной — по следующим основаниям:

- исследования фирмы в контексте глобализации экономики показывают, что эти концепции сами по себе не могут дать удовлетворительного объяснения данного явления;

- применительно к функционированию транснациональных компаний ставится даже вопрос об исчезновении фирмы как таковой;

- синтез двух направлений предполагает возможность анализа принципиально новых явлений в поведении фирм, связанных с особенностями развития современной экономики, в частности с таким явлением, как сетевые эффекты;

- производство и распределение товаров или услуг происходит в рамках сетей или стратегических альянсов фирм;

- фирма для увеличения своей эффективности (в традиционном понимании) весь спектр своих прав (кроме финансовой самостоятельности) передает новой организации — сети;

- интеграция традиционных фирм в сеть становится столь мощной, что ставится вопрос об исчезновении и фирм, и рынка (по мнению некоторых исследователей).

Теория игр в применении к анализу теории фирм. Альтернативой неоклассическим и институциональным концепциям фирмы выступила теория игр.

Теория игр принимает наличие фирм как некую данность и исходит из того, что в эпоху всеобщей зависимости фирмы ведут себя стратегически.

Аппарат теории игр позволяет исследовать большое число рыночных стратегий — от соглашения до ценовой дискриминации, грабительского ценообразования или вертикальных ограничений, выявляя весь спектр конкурентных и монопольных процессов.

Фирма — элемент любой рыночной экономики, субъект предпринимательской деятельности, обладающий экономической и юридической самостоятельностью.

В соответствии со статьей 48 Гражданского кодекса Российской Федерации 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.

Поскольку экономической основой фирмы всегда является определенная форма собственности, постольку она — субъект экономических отношений.

Различаются следующие разновидности фирм:

- брокерская — посредническая фирма, преследующая коммерческие цели и действующая по поручению и за счет клиентов;
- венчурная — мелкая или средняя инвестиционная фирма, финансирующая научные исследования, инженерные разработки;
- дочерняя — самостоятельная фирма, отделившаяся от основной (материнской) и учрежденная ей посредством передачи части имущества. Чаще выступает в роли филиала учредившей головной фирмы;
- инвестиционная — фирма, занятая инвестированием в форме капитальных вложений и операциями с ценными бумагами;
- инжиниринговая — фирма, специализирующаяся на предоставлении клиентам инженерно-консультационных услуг;

- инновационная — фирма, созданная для отработки новых технологий на базе результатов научно-исследовательских работ фирмой, которая становится ее совладельцем;
- консалтинговая — фирма, сфера деятельности которой — консультации в различных сферах;
- производственная — фирма, занятая изготовлением конкретной продукции;
- риэлторская — фирма, занимающаяся торговыми операциями с недвижимостью;
- торговая — фирма, занимающаяся торговой и торгово-посреднической деятельностью.

Составляющие организации деятельности фирмы

Остановимся только на некоторых составляющих.

Финансовый менеджмент.

В эффективном финансовом менеджменте главное – видеть перспективные денежные потоки на основе возможностей использования средств на расчетном счете. Его задача – минимизировать период обращения капитала.

Самая большая ошибка предпринимателя заключается в игнорировании им важного аспекта своей деятельности – финансового менеджмента, т.е. управления финансами, а точнее, финансовыми потоками. Предприниматели объясняют это особой сложностью финансовых проблем, непониманием их, а потому делегируют эти полномочия своим подчиненным. Такая позиция ошибочна: конечно, делегировать полномочия можно и нужно, но никоим образом нельзя не контролировать денежные потоки (поступающие и исходящие). Именно в движении этих потоков и концентрируется видимый результат предпринимательской активности и скрыты те эффективные возможности, поиск которых ведет предприниматель.

На первых порах достаточно постоянно иметь под рукой и корректировать по ходу меняющихся событий календарный финансовый план. Конечно, от предпринимателя потребуется еще и контроль над выполнением календарного финансового плана, без которого он становится бесполезным. Контроль же необходим для принятия оперативных решений, подкрепляемых практическими действиями. Контроль в этом случае означает недопущение срыва запланированных

финансовых потоков и принятие эффективных решений в случае выявления срыва.

Маркетинг – это подсистема управления на предприятии, которая занимается изучением рынка сбыта продукции с целью продвижения на рынок товара, пользующегося спросом по оптимальным ценам при рациональном движении и стимулировании товара.

Основные элементы маркетинговой деятельности:

1. проведение исследований рынка сбыта товаров с целью определения потребительских свойств нового товара;
2. цена товара;
3. система продвижения товара (канал движения);
4. система стимулирования товара.

Под *товаром* понимаются все изделия производимые с целью продажи.

Задачи маркетинговых служб:

1. защитить товар от конкурентов (на стадии разработки товара);
2. быстро развернуть производство данного товара.

Логистика – это управление всеми видами деятельности, реализующими цели бизнеса от поставщика до конечного потребителя.

Функции логистики:

- проектирование,
- маркетинг,
- изучение потребительского спроса,
- сбор заказов на производство продукции,
- выбор места нахождения производства и складов,
- обслуживание потребителей,
- защитная упаковка,
- контроль запасов,
- транспортировка.

Девиз логистики – цена, надежность, время. Отдел логистики ведет весь документооборот по поставщикам. Логистик тесно взаимодействует с бухгалтерией, управляет складом, занимается транспортными перевозками, решает таможенные вопросы.

Реорганизация и ликвидация фирмы

Реорганизация и ликвидация - это два разных процесса, которые требуют особых подходов.

Виды реорганизации:

- слияние,
- присоединение,
- разделение,
- выделение,
- преобразование.

ГК РФ устанавливает такое правопреемство при реорганизации юридических лиц:

- при *слиянии* 2-х или более юридических лиц в одно права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с *передаточным актом*,

- при *присоединении* одного или нескольких юридических лиц к другому к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица в соответствии с *передаточным актом*;

- при *разделении* юридического лица на 2 или более его права и обязанности переходят к вновь возникшим юридическим лицам в соответствии с *разделительным балансом*;

- при *выделении* из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц к каждому из них переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с *разделительным балансом*;

- при *преобразовании* юридического лица одного вида в юридическое лицо другого вида (изменение организационно-правовой формы) к вновь возникшему юридическому лицу переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с *передаточным актом*.

Каждый из видов реорганизации имеет свои особенности. Так, например, при разделении и выделении составляется разделительный баланс, а при преобразовании - передаточный акт. Реорганизация предприятия как юридического лица осуществляется в соответствии с ГК РФ, законами об отдельных видах юридического лица.

Реорганизация юридического лица может быть осуществлена по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами. В случаях, установленных законом, реорганизация юридического лица в форме его разделения или выделения из его состава одного или нескольких

юридических лиц осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда.

Более сложным процессом является ликвидация, поскольку требует более длительного периода выполнения определенных требований к процессу ликвидации.

Под ликвидацией предприятия понимается его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Ликвидация юридического лица считается завершённой после внесения об этом записи в государственный реестр.

Порядок ликвидации фирм.

Фирма может быть ликвидирована:

- в добровольном порядке, по решению учредителей;
- в связи с истечением сроков, на которые создано юридическое лицо;
- по решению суда:
 - а) фирма признает себя банкротом,
 - б) если деятельность запрещена законом,
 - в) при нарушении законодательства,
 - г) при нарушении экологии.

Порядок ликвидации:

- дать объявление в средства массовой информации о ликвидации данного юридического лица за два месяца до ликвидации;
- собрать долги;
- рассчитаться с кредиторами;
- составить промежуточный баланс;
- после погашения долгов составляется ликвидационный баланс;
- необходимо снять организацию с учета в контролирующих органах.

Банкротом признается фирма, которая не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, т.к. обязательства данной организации превысили ее имущество.

Предотвращение банкротства:

- осуществлять маркетинг;
- исследовать внутренние и внешние факторы неуспеха фирмы;
- осуществлять оборачиваемость капитала, т.е. не допускать затоваривания;
- осуществлять платежи;

- возвращать кредиты и долги.

Причины банкротства:

1. неправильное (неэффективное) управление;
2. ошибочная товарная политика, когда производится товар не находящийся спроса на рынке или спроса по цене, поэтому приходится реализовывать товар по заниженным ценам.

Закон о банкротстве предприятий – включает:

- формальные признаки предприятия-банкрота;
- процедуру возбуждения дела о предприятии-банкроте;
- процедуру прохождения дела о предприятии-банкроте через арбитражный суд.

Арбитражный суд в праве:

- назначить временного управляющего на срок до 18 месяцев;
- предъявить требования суда к собственнику о погашении долгов;
- принять решение о принудительной ликвидации (продажа с аукциона, либо по конкурсу).

Приватизация предприятий – процесс перехода собственности из государственной в частную или коллективную форму, осуществляемый продажей и акционированием. Схема приватизации представляет собой своеобразный бизнес-план. В ней должны найти отражение цели и задачи приватизации, оценка акционируемой собственности (обычно на основе аудиторской проверки), организационная форма приватизации (орган, уполномоченный осуществлять приватизацию, порядок выпуска и распространения акций и т.д.).

Вопросы для контроля:

1. Фирма, как основной агент рыночной системы.
2. Отличие фирмы от предприятия.
3. Технологическая концепция фирмы.
4. Институциональная теория фирмы.
5. Теоретические исследования на базе теории игр.
6. Разновидности фирм в предпринимательской практике.
7. Составляющие организации деятельности фирмы.
8. Реорганизация и ликвидация фирмы.
9. Причины банкротства фирмы.
10. Процедура финансового оздоровления фирмы.

Темы для обсуждения на семинарских (практических занятиях):

1. Юридическая самостоятельность фирмы, как элемента рыночной экономики, субъекта предпринимательской деятельности.

2. Современные перспективные разновидности фирм по направлениям деятельности: аутсорсинг, кейтеринг, клиринг, факторинг и другие (по усмотрению студентов)

3. Процедура банкротства: финансовое оздоровление, или ликвидация фирмы (на примерах из практики Калужской области)

4. Процедура приватизации: пополнение доходной части бюджета, или обретение эффективных, ответственных собственников (на примерах из отечественной практики).

Глава 6. Процесс правового регулирования предпринимательских рисков

Понятие и система рисков

В реальной, динамичной экономике будущее всегда неопределенно и непредсказуемо. Это значит, что предприниматель берет на себя риск. Риск недополучения намеченных результатов особенно проявляется при всеобщности денежно-товарных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота.

Современная теория оценки неопределенности прибыли включает методические приемы, учитывающие способность активно воздействовать на будущее, умение управлять риском.

Целью предпринимательства является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы. Реализация указанной цели требует соизмерения размеров вложенного в производственно-торговую деятельность капитала с финансовыми результатами этой деятельности. При осуществлении любого вида хозяйственной деятельности объективно существует опасность (риск) потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли.

Таким образом, риск — это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли.

Российский законодатель счел необходимым включить в Кодекс следующее определение ключевого понятия «предпринимательская деятельность» (п. 1 ст. 2 Гражданского кодекса РФ).

Она представляет собой деятельность, которая:

— является самостоятельной;

— осуществляется на свой риск;

— направлена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продаж товаров, выполнения работ или оказания услуг;

— исходит от лиц, зарегистрированных в качестве предпринимателей в установленном законом порядке.

— осуществляется предпринимателями, т.е. теми, кто удовлетворяет признакам, указанным в ст. 2 ГК РФ, к ним могут относиться как граждане, так и юридические лица.

Потери, имеющие место в предпринимательской деятельности, можно разделить на материальные, трудовые и финансовые.

Риском можно управлять, т.е. использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска. Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска. Под классификацией рисков следует понимать их распределение на группы по определенным признакам для достижения определенных целей.

Классификационная система рисков включает в себя категории, группы, виды, подвиды и разновидности рисков.

Следует различать:

— риск, связанный с хозяйственной деятельностью;

— риск, связанный с личностью предпринимателя;

— риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно подразделить на:

— внешние: непосредственно не связаны с деятельностью предпринимателя (изменения законодательства, неустойчивость политического режима и др.);

— внутренние: источником является сама предпринимательская фирма (неэффективный менеджмент, ошибки маркетинговой политики, внутрифирменные злоупотребления и др.).

С точки зрения длительности во времени риски разделяются на:

— кратковременные: угрожают в течение известного отрезка времени (при перевозке груза, платеже по конкретной сделке и др.);

— постоянные: угрожают непрерывно (неплатежи в несовершенной правовой системе, разрушения в сейсмоопасном районе и др.).

В соответствии с возможностью страхования предприниматель может частично переложить риск на другие субъекты экономики и, таким образом, обезопасить себя, осуществив затраты в виде страховых взносов.

Риски страховые в зависимости от источника опасности подразделяются на:

— риски, связанные с проявлением стихийных сил природы;

— риски, связанные с целенаправленными действиями человека.

К рискам, которые целесообразно страховать, относятся:

— вероятные потери в результате пожара и других стихийных бедствий;

— вероятные потери в результате автомобильных аварий;

— вероятные потери в результате порчи и уничтожения продукции при транспортировке;

— вероятные потери в результате ошибок сотрудников фирмы;

— вероятные потери в результате передачи сотрудниками фирмы коммерческой информации конкурентам;

— вероятные потери в результате невыполнения обязательств субподрядчиком;

— вероятные потери в результате приостановки деловой активности фирмы;

— вероятные потери в результате возможной смерти или заболевания руководителя или ведущих сотрудников фирмы;

— вероятные потери в результате смерти или несчастного случая с сотрудником фирмы.

Нестраховые риски являются обязанностью предпринимателя и одновременно потенциальным источником экономической прибыли. В основном нестраховые риски — это неконтролируемые и непредсказуемые изменения в спросе (доходе) и предложении (издержках), с которыми сталкивается предприниматель (фирма). Потери в результате страхового риска покрываются за счет выплат страховых компаний, потери в результате нестрахового риска возмещаются из собственных средств предпринимательской фирмы.

Оценка и нейтрализация рисков

Оценка рисков в деятельности той или иной фирмы позволяет не только сократить возможные потери, но и принять соответствующие решения по их снижению в перспективе.

Фирму должны интересовать как экономические риски, грозящие потерями, так и вероятность возможного возникновения подобных рисков. Для работы в этом направлении необходимо использовать два основных источника информации: бухгалтерскую документацию и исследование операций бизнес-плана. Сам факт обнаружения случаев возможных потерь является важным для анализа возникновения рисков. Главное — выявление цены потерь или тяжести их последствий. Мерой в данном вопросе выступает отношение возможных потерь к свободным активам, которое можно назвать ценой риска.

Исследователями предлагается следующая схема реакций фирмы на экономические риски, включающая поэтапное проведение анализа рисков.

Потенциальные потери, возникающие при взаимодействии нескольких экономических рисков, предлагается классифицировать следующим образом.

Потери собственности (как материальной, так и интеллектуальной):

- прямые потери собственности;
- не прямые потери собственности (ухудшение условий функционирования капитала фирмы, утрата или повреждение части собственности фирмы и др.);
- утрата прав собственности или банкротство.

Потери чистого дохода:

- от утраты готовой к реализации продукции;
- от перерыва в деятельности фирмы, ведущего к недополучению прибыли;
- потери прибыли, упущенной другими подразделениями;
- затраты на восстановление поврежденной собственности;
- потери, связанные с арендой собственности;
- потери доходов вследствие утраты счетов и бухгалтерских записей, а также документации, подтверждающей долги сторонних организаций;
- падение коммерческой эффективности работы подразделения или фирмы в целом, вызванное уходом ключевых фигур персонала;
- рост расходов, связанных с ответственностью перед третьими лицами.

Для финансового менеджера риск — это вероятность неблагоприятного исхода. Различные инвестиционные проекты имеют различную степень риска, самый высокодоходный вариант вложения капитала может оказаться самым рискованным.

Финансовый риск возникает в процессе отношений предприятия с финансовыми институтами (банками, финансовыми, инвестиционными, страховыми компаниями, кредитными кооперативами и др.). Причины финансового риска — инфляционные факторы, рост учетных ставок банка и др.

Финансовые риски подразделяются на два вида:

- риски, связанные с покупательной способностью денег;
- риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся следующие разновидности рисков: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риск ликвидности. Инфляция означает обесценивание денег и, соответственно, рост цен. Дефляция — это процесс, обратный инфляции, он выражается в снижении цен и, соответственно, в увеличении покупательной способности денег.

Инфляционный риск — это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери. Дефляционный риск — это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

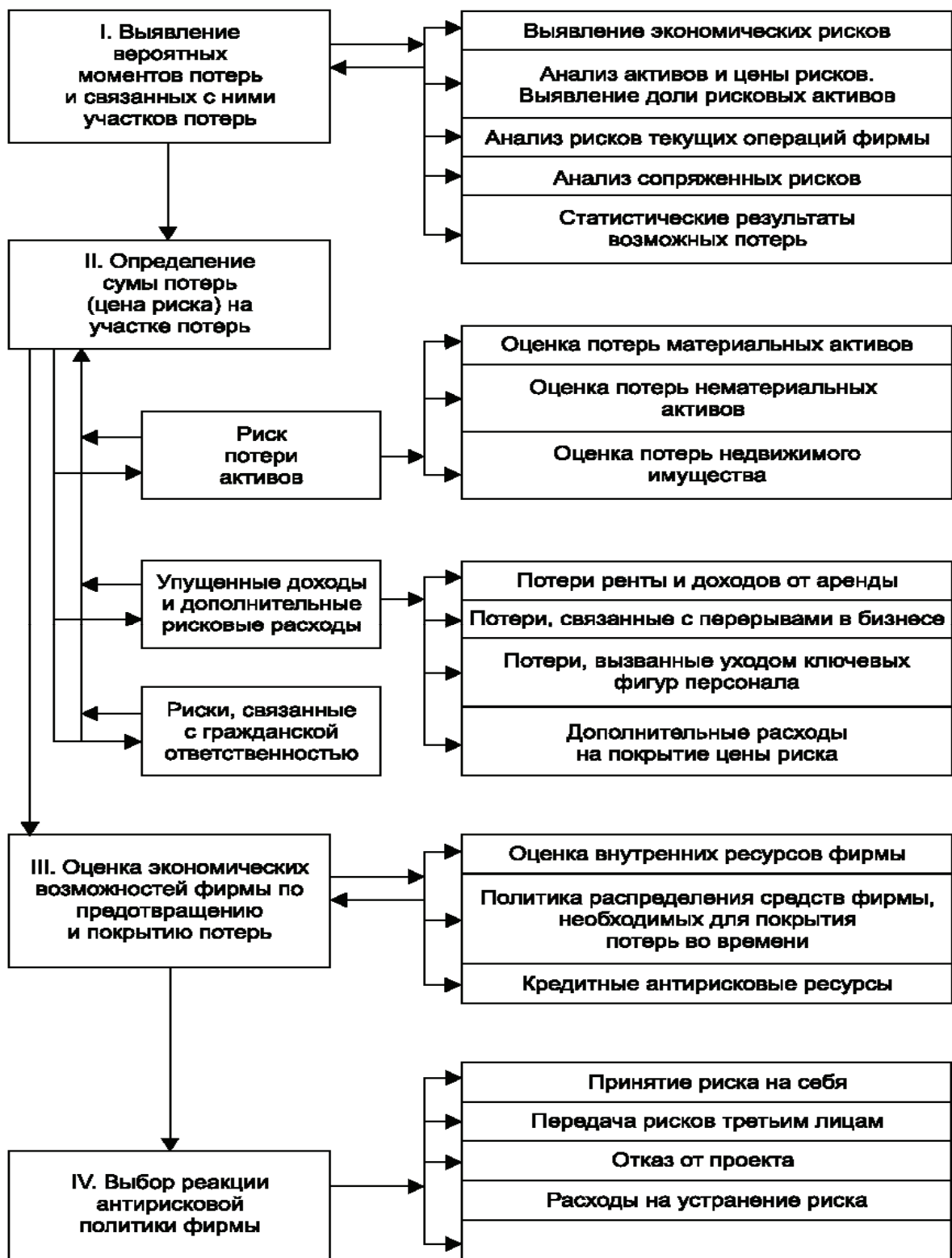


Схема возможной реакции фирмы на экономические риски

Риски ликвидности — это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительской стоимости.

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков:

- 1) риски упущенной выгоды;
- 2) риски снижения доходности;
- 3) риски прямых финансовых потерь.

Риски упущенной выгоды — это риски наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование и т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам. Портфельные инвестиции связаны с формированием инвестиционного портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. Термин «портфельный» происходит от итальянского «Portefoglio», обозначающего совокупность ценных бумаг, которые имеются у инвестора. Риски снижения доходности включают в себя следующие разновидности: процентные риски и кредитные риски.

К процентным рискам относится опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. При повышении процента может начаться также массовый сброс ценных бумаг, эмитированных под более низкие фиксированные проценты и, по условиям выпуска, досрочно принимаемых обратно эмитентом.

Процентный риск несет инвестор, вложивший средства в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иными словами, инвестор может получить прирост доходов за счет повышения процента, но не может

высвободить свои средства, вложенные на указанных выше условиях. Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иначе говоря, эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент, но он уже связан сделанным им выпуском ценных бумаг. Этот вид риска при быстром росте процентных ставок в условиях инфляции имеет значение и для краткосрочных бумаг.

Кредитный риск — опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. К кредитным рискам относится также риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга. Кредитный риск может быть также разновидностью рисков прямых финансовых потерь.

Риски прямых финансовых потерь включают в себя следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, а также кредитный риск.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся: риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т.п.

Селективные риски (от лат. *selectio* — выбор, отбор) — это риски неправильного выбора способа вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность в результате неправильного выбора способа вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам. В результате предприниматель становится банкротом.

Финансовый риск представляет собой функцию времени. Как правило, степень риска для данного финансового актива или варианта вложения капитала увеличивается во времени.

Ряд исследователей (в частности С. Черных, С. Малахов и др.) считают, что в данной классификации упущен риск партнерства, непосредственно обусловленный контрактными отношениями, в которые

банк (кредитный кооператив) вступает со своими клиентами. Риск партнерства связан с тем, что партнер, подписавший с банком (кредитным кооперативом) финансовый контракт (договор), по тем или иным причинам может отказаться от исполнения своих обязательств и оплаты процентов по ним.

Зарубежный опыт управления рисками партнерства, его организация и методы зависят от двух главных факторов: природы банковских продуктов или услуг и жизненного цикла финансового контракта. Выделяется четыре основных типа банковских продуктов или услуг:

- займы и кредиты физическим лицам и индивидуальным предприятиям (они многочисленны и невелики по объему);
- финансирование инвестиций предприятий и местных органов власти;
- казначейские займы и краткосрочные кредиты для погашения денежных обязательств предприятий и органов власти;
- межбанковские кредиты, предоставляемые на короткие сроки, но на большие суммы.

Кредитные учреждения (банки, кредитные кооперативы и пр.) должны постоянно отслеживать риски, связанные с возможными изменениями отношений с партнерами, осуществляя следующие операции:

- идентификация партнеров (распределение по категориям: физические лица, малые и средние предприятия, местные органы власти, крупные предприятия, другие кредитные учреждения);
- определение границ риска для каждого партнера (рейтинг партнера, качество отношений с партнером и т.д.);
- постоянное отслеживание соблюдения лимитов обязательств, сроков платежей и т.п., установленных для каждого партнера;
- разработка правил и процедур измерения рисков (в процентах от номинальной суммы кредита; на основе статистических методов, учитывающих рыночную стоимость кредита в данный момент и перспективы ее эволюции);
- отделение служб банка, занимающихся расчетом и контролем рисков партнерства, от функциональных служб.

Опираясь на международные стандарты и рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору, определены три составляющие:

- минимизация требований к достаточности капитала;

- повышение открытости банковских операций;
- активное использование банками внутренних систем контроля за рисками.

Эффективное управление банковскими рисками становится одним из главных направлений приближения отечественных банков к международным стандартам.

В экономической теории к настоящему времени еще не разработана общепринятая и исчерпывающая классификация предпринимательских рисков. На практике существует очень большое количество различных форм их проявления, и тот же вид риска сможет обозначаться различными терминами. Трудности при идентификации рисков возникают при недостаточности или полном отсутствии информации, а чаще всего при невнимании к информации. Каждый риск должен определяться и оцениваться отдельно, нельзя объединять риски. Все это приведет к принятию неправильного управленческого решения.

По мнению исследователей, сегодня наиболее существенными для российских предприятий являются три вида угроз:

- угроза существованию или суверенности предприятия;
- угроза целостности предприятия;
- угроза рыночной позиции предприятия.

Это связано с внеправовой ликвидацией предприятий в результате злого умысла другого лица или группы лиц. Идет процесс подчинения самостоятельных прежде субъектов хозяйствования отраслевым объединениям, холдингам.

В мировой практике в большинстве случаев используются унифицированные механизмы управления рисками:

- страхование или резервирование;
- хеджирование;
- диверсификация;
- избежание (отказ от исполнения связанного с повышенным уровнем риска проекта);
- минимизация (консервативное управление активами).

При управлении рисками наиболее эффективно:

- предугадывать проблемы, вместо того чтобы реагировать на них после возникновения;
- работать над первопричиной, а не над проявляющимися симптомами;

— готовить планы решения проблем заранее, до того как они возникнут;

— использовать понятный, структурированный и воспроизводимый процесс разрешения проблем;

— предпринимать превентивные меры везде, где это возможно.

Решения по управлению рисками сводятся к разработке инструкций, регламентов, правил финансово-хозяйственной деятельности и т.д. Формируется план мероприятий по снижению вероятности риска.

Вопросы для контроля:

1. Современная теория оценки неопределенности прибыли.
2. Риск, как вероятность возникновения потерь, убытков.
3. Риск, связанный с хозяйственной деятельностью.
4. Риск, связанный с личностью предпринимателя.
5. Риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.
6. Страхование или резервирование в нейтрализации рисков.
7. Хеджирование в предпринимательской деятельности.
8. Диверсификация предпринимательской деятельности.
8. Отказ от исполнения связанного с повышенным уровнем риска проекта.
9. Минимизация (консервативное управление активами).
10. Разработка инструкций, регламентов, правил финансово-хозяйственной деятельности в управлении рисками.

Темы для обсуждения на семинарских (практических занятиях):

1. Содержание ключевого понятия «предпринимательская деятельность» в части ее «осуществления на свой риск» (п. 1 ст. 2 Гражданского кодекса РФ).
2. Риски связанные не с деятельностью предпринимателя, а с внешней сферой, в том числе с изменением законодательства.
3. Нормативно-правовая деятельность по обеспечению страхования рисков (на примерах из отечественной практики).
4. Порядок разработки внутренних решений, регламентирующих процедуру управления рисками: разработка инструкций, регламентов, правил финансово-хозяйственной деятельности, иных документов.

Глава 7. Государственно-правовое регулирование инвестиционной деятельности

Основные понятия, относящиеся к инвестиционным проектам, и оценке эффективности инвестиций регулируется следующими нормативными документами:

- Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ. Закон даёт определения основным понятиям, связанным с оценкой эффективности инвестиций (таким как инвестиции, инвестиционный проект и т.д.).
- Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденными Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 г. № ВК 477. Рекомендации содержат описание корректных (непротиворечивых и отражающих правила рационального экономического поведения хозяйствующих субъектов) методов расчета эффективности инвестиционных проектов.

В самом общем смысле инвестиционным проектом называется план или программа вложения капитала с целью последующего получения прибыли. Более строго можно сказать, что понятие "инвестиционный проект" употребляется в двух смыслах:

- как дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей (получение определенных результатов) и требующих для своего осуществления инвестиционных ресурсов;
- как система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов для осуществления каких-либо действий, связанных и инвестированием, или описывающих такие действия.

Формы и содержание инвестиционных проектов могут быть самыми разнообразными - от плана строительства нового предприятия до оценки целесообразности приобретения недвижимого имущества. Во всех случаях, однако, присутствует временной лаг - задержка между моментом начала инвестирования и моментом, когда проект начинает приносить прибыль.

Использование принципов системного подхода к управлению инвестиционными проектами предполагает рассмотрение последних в качестве относительно самостоятельной функциональной подсистемы экономики, то есть в качестве некоторой социально-экономической системы. Социально-экономические системы имеют ряд особенностей, которые отличают их от технических систем. Проект как разновидность социально-экономической системы имеет все присущие системам особенности, но обладает рядом специфических свойств, не присущих другим системам такого рода.

Проект относят к классу открытых систем, поскольку:

- он открыт обмену информацией, и такой обмен делает его жизнеспособным;
- входные параметры могут быть заданы в неявной форме и возможны варианты восприятия их проектом как системой;
- на выходе проекта желаемые результаты могут быть получены с той или иной степенью вероятности;
- процессы, происходящие внутри проекта как системы, не являются однажды заданными, их направленность, интенсивность могут меняться в интересах достижения проектных целей.

Рекомендации определяют:

Унификацию терминологии и перечня показателей эффективности инвестиционных проектов, разрабатываемых различными проектными организациями, а также подходов к их определению.

Систематизацию и унификацию требований, предъявляемых к предпроектным и проектным материалам при рассмотрении расчётов эффективности инвестиционных проектов, а также к составу, содержанию и полноте исходных данных для проведения этих расчётов;

Рационализацию расчётного механизма, используемого для определения показателей эффективности, и приведение его в соответствие с нормативными требованиями и расчётными формами, принятыми в международной практике;

Учет особенностей реализации отдельных видов инвестиционных проектов, обуславливающих использование нестандартных методов оценки эффективности.

Рекомендации предназначены для предприятий и организаций всех форм собственности, участвующих в разработке, экспертизе и реализации инвестиционных проектов. Следует учитывать, что это рекомендации, а не

жесткие требования.

- Положением об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 22.11.1997г. №1470.

Положение (приложение №1 к нему) устанавливает перечень и способ расчёта критериев эффективности, указываемых в бизнес-планах, представленных на конкурс для предоставления государственных гарантий инвесторам. Оценка инвестиционных проектов служит основой определения форм, размера и условий государственной поддержки этих проектов.

Современная концепция управления проектом базируется на понятии "проект", который выступает не только как объект управления, обладающий специфическими чертами, но и как базовое свойство управления проектом.

Все эти виды деятельности имеют между собой целый ряд общих признаков, делающих их проектами:

- они направлены на достижение конкретных целей;
- они включают в себя координированное выполнение взаимосвязанных действий;
- управление проект жизненный цикл
- они имеют ограниченную протяженность во времени, с определенным началом и концом;
- все они в определенной степени неповторимы и уникальны.

В соответствии с нормативно-правовыми документами, инвестиционный проект понимается как обоснование экономической целесообразности, объема, сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес плана).

То есть инвестиционный проект, это комплексный план мероприятий, включающий проектирование, строительство, приобретение технологий и оборудования, подготовку кадров и т.п., направленных на создание нового или модернизацию действующего производства товаров

(работ, услуг) с целью получения экономической выгоды.

Российская практика бизнес - планирования опирается на зарубежный опыт. Наиболее известным документом, структурирующим и унифицирующим процесс разработки плана инвестиционного проекта, является Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований, разработанное Организацией промышленного развития Объединенных наций (ЮНИДО) - «ManualforthePreparationofIndustrialFeasibilityStudies», Vienna, UNIDOID /206, 1986. Данную методику использует в своей деятельности Мировой банк и Европейский банк реконструкции и развития, являющиеся крупнейшими зарубежными институциональными инвесторами.

На основе данной методики и были разработаны Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утверждены Минэкономки России, Минфином России и Госстроем России 21. 06.1999 № ВК 477).

В Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов рассматривается специфика оценки экономической эффективности следующих типов проектов:

- Проект, предусматривающий производство продукции для государственных нужд.
- Проект, участником которого становится действующее предприятие.
- Проект, реализация которого предусматривает аренду (лизинг) основных фондов.
- Проект, в котором взаимоотношения инвесторов и государства устанавливаются соглашением сторон.

В рекомендациях отсутствует регламентация перечня разделов и содержания бизнес – плана.

Последовательность и логическое обоснование разработки бизнес – плана позволяет выделить основные сегменты информации, которые необходимо отразить в данном документе.

Типовой бизнес-план, как правило, состоит из следующих разделов:

- Общие сведения, включая меморандум о конфиденциальности.
- Резюме.
- Сущность инвестиционного проекта.
- Анализ положения дел в отрасли и рыночной конъюнктуры.
- План маркетинга.

- Производственный план.
- Организационный план.
- Анализ рисков (анализ чувствительности) проекта.
- Финансовый план и показатели эффективности проекта.
- Стратегия финансирования.
- Приложения.

Важнейшей задачей, которую постоянно решают все менеджеры, является распределение строго ограниченных ресурсов при удовлетворении неограниченных потребностей. Уместно вспомнить слова великого реформатора С.Ю. Витте: «Если потребности беспредельны, то средства для их удовлетворения ограничены».

Работа по развитию эффективных видов предпринимательской деятельности проводится в следующей последовательности:

- Поиск идей развития различных видов предпринимательства.
- Выбор из возможных предпринимательских идей наиболее перспективных и легко осуществимых, исходя из местных условий.
- Разработка и оценка эффективности возможных вариантов воплощения каждой из выбранных идей.
- Разработка инвестиционных проектов (бизнес-планов, технико-экономических обоснований) по осуществлению наиболее эффективных идей.
- Организация работ по реализации разработанных проектов.

Бизнес-планирование необходимо в первую очередь самому предпринимателю, чтобы детально проанализировать свои идеи, проверить их на объективность и практическую реалистичность. Кроме того, план необходим инвесторам и менеджерам, желающим понять свои задачи и перспективы.

Инвестиционный проект - документ, который составляется для оценки эффективности инвестиций в какой-либо конкретный проект развития предпринимательства.

Бизнес - план — документ, который предназначен для оценки перспектив развития и эффективности деятельности отдельной организации. При его составлении могут быть использованы данные инвестиционных проектов.

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) — документ, в котором обосновывается потребность в ресурсах и оценивается эффективность их

использования при осуществлении проекта. ТЭО является составной частью как инвестиционного проекта, так и бизнес-плана.

Инвестиционный проект, бизнес - план, ТЭО составляются примерно по одной и той же методике.

Основное требование, предъявляемое к плану, — обеспечение полноты информированности. При этом для потенциальных инвесторов и деловых партнеров важны показатели финансовой и экономической эффективности. Кредиторов интересуют возможности и сроки возврата кредитов при соответствующих условиях их предоставления. Все содержащиеся в бизнес-плане материалы, расчетные показатели и обосновывающие данные должны быть достоверными. Важно, чтобы бизнес - план был убедительным средством привлечения внимания потенциальных инвесторов к участию их в финансировании проекта.

С учетом требований к плану со стороны всех возможных участников его реализации при его составлении руководствуются следующими принципами:

- Объективность и надежность входной и выходной информации.
- Необходимость и достаточность параметров выходных и промежуточных данных для принятия обоснованных решений по проекту на всех фазах и циклах его реализации.
- Комплексность и системность рассмотрения влияния всех факторов и условий на ход и результаты осуществления инвестиционного проекта.
- Возможная краткость бизнес-плана. Обычный бизнес-план не может превышать 15–20 страниц, за исключением сложных сфер бизнеса, где проект может достигать 40–50 страниц. Все обосновывающие материалы необходимо приводить в приложении, а в основном тексте должны содержаться только итоговые необходимые показатели и данные. Особенно не должна быть перегружена начальная часть текста.
- Отсутствие общих и неконкретных формулировок, выделение привлекательных конкретных бесспорных (доказанных) преимуществ.
- Отсутствие приукрашиваний и искаженной интерпретации выходных и других данных, влияющих на принятие решений по проекту.

Состав бизнес - плана и степень его детализации зависят от масштаба инвестиционного проекта и сферы производства, сбыта или обслуживания. Бизнес - планы на разных стадиях их осуществления,

сохраняя свою структуру и разделы, могут отличаться глубиной проработки разделов и детализацией содержащихся в них данных, а первоначальное содержание их — развиваться и углубляться. Разработке бизнес - планов предшествует сбор и обработка необходимой достоверной информации, а также четкое определение целей и задач проекта.

Рассмотрим содержание конкретных разделов плана на примере реализации инвестиционного проекта фермерского хозяйства «ДиК» (А. В. Давыдов) Калужской области

Раздел плана «Общие сведения, включая меморандум о конфиденциальности».

Содержит данные об основных реквизитах предприятия-инициатора проекта (включая адреса, телефоны, факсы, адрес электронной почты, фамилию, имя и отчество руководителя предприятия и исполнителя проекта), его местонахождении, отраслевой принадлежности, сфере и организационно-правовой форме деятельности. Указываются общие и конкретные цели проекта, технико-экономический уровень намеченных к производству продукции и услуг, их конкурентоспособность и возможность сбыта и продажи, общие параметры инвестиционных затрат и их окупаемости, другие основные данные.

Меморандум конфиденциальности включается в общие сведения с целью предупреждения лиц, допускаемых к ознакомлению с бизнес-планом, о конфиденциальности, содержащейся в нем информации.

Бизнес - планы могут иметь и грифы секретности, ограничивающие круг потенциальных читателей.

Раздел плана «Резюме»

Готовится в конце бизнес - плана и проведения всех необходимых обоснований и расчетов, но помещается в начале. В нем кратко отображается суть экономических, социальных результатов, с указанием сильных сторон и перспектив проекта. Оно в определенной мере должно отвечать и требованиям рекламы. Знакомясь с разделом, инвестор решает, насколько убедительна, интересна предлагаемая идея и стоит ли продолжать изучение плана.

Составляющие раздела:

Обоснованное изложение преимуществ объекта инвестирования в сравнении с достигнутым уровнем производства и качества выпускаемой продукции (оказываемых услуг) на других существующих предприятиях аналогичного направления и профиля.

Данные о потребности в финансовых и других ресурсах для реализации проекта.

Экономические, социальные, экологические и финансовые результаты, которые ожидаются в результате реализации проекта.

Данные об объемах намеченной к выпуску продукции (оказании услуг).

В резюме предприниматель пытается отвечать на следующие вопросы его будущих читателей: что мы получим при успешной реализации этого бизнес-плана? Каков риск потери денег.

Раздел плана «Сущность инвестиционного проекта».

Содержит формулировку бизнес – идеи, характеристику продукта или услуги, предлагаемой в плане, ее основные отличия от товаров конкурентов, описание применяемой технологии, определение сегмента потребителей, на который рассчитан продукт. Кроме того включает в себя аргументацию, обосновывающую успешное осуществление проекта.

В 1992 году фермер Давыдов А.В., организовал фермерское хозяйство «ДиК». Предварительно изучив практический опыт скотоводства в США и Канаде, применил так называемую «североамериканскую» технологию производства экологически чистого продукта – «мраморного мяса».

Начинал свою производственную деятельность с американской породы герефордов. Закупил, заодно, выбракованных молочных коров, изменил рацион кормления. На ферме применяется беспривязное выращивание коров. Бычки первые 8 месяцев питаются молоком матери. С каждого 450-килограммового бычка Давыдов получает 250 кг чистого мяса. Говоря о разнице в вопросах доходности, необходимо отметить, что телята в КФХ «ДиК» с рождения и до 210-дневного возраста, находятся на подсосном методе содержания, вместе с коровами. Они с первых часов жизни свободно ходят по культурному пастбищу. Среднесуточный привес данных телят превышает 800 грамм. Качество мяса специализированных мясных пород (герефорд, ангус и помеси) отличается нежным вкусом, сочностью, повышенным содержанием белков, энергии и витаминов, имеет отличительную особенность — «мраморность».

Раздел плана «Анализ положения дел в отрасли и рыночной конъюнктуры».

Содержит характеристику текущего состояния дел в отрасли, сведения о тенденциях и прогнозах ее развития, определяет место

предприятия среди других предприятий отрасли. Цель раздела — раскрыть потребности в продукции, работах, услугах. Раздел, как правило, содержит в себе подразделы:

- Анализ текущего состояния и перспектив развития производства.
- Данные об объемах производства, реализации продукции в отрасли.
- Географическое положение и состояние отраслевого рынка (включая перечень и характеристику потенциальных покупателей, их возможности и др.).

Сегодня аграрная экономика Калужской области представлена 219 организациями, осуществляющими сельскохозяйственную деятельность. В состав агропромышленного комплекса (АПК) региона входят 45 предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности. Сельскохозяйственной деятельностью занимаются, в общей сложности, восемьсот пятьдесят хозяйств фермеров и жителей села.

Общая площадь сельскохозяйственных угодий, используемых для сельхозпроизводства, составляет 1145,2 тыс. га, из них пашня — 856,8 тыс. га. Объем производства валовой сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий в 2014 году составил более 31,0 млрд. рублей. Индекс физического объема к 2013 году составил рост 3,6%.

А суммарный объем инвестиций, привлеченных в развитие сельскохозяйственных организаций региона за период с начала реализации национального проекта в сельском хозяйстве, составляет 35,2 млрд. руб. Частный капитал инвесторов составил сумму более 18 млрд. рублей. Банковские кредиты, направленные на инвестиционные цели, представлены свыше 17 млрд. рублей.

В тоже время, как показывают результаты мониторинга, в сельскохозяйственном обороте Калужской области используется только 40 процентов сельскохозяйственных угодий, и 42,3 процента пашни.

По сравнению с регионами, приближающимися по развитию сельского хозяйства к уровню развитых стран, результаты аграрной политики, реализуемой на территории Калужской области, назвать положительными сложно. Не следует забывать, что регион входит в московскую агломерацию, обеспечивающую неограниченный рынок сбыта для животноводческой продукции.

А Калужская область по производству сельскохозяйственной продукции, уступает большинству соседних регионов, производя около 5 % продукции Центрального федерального округа (ЦФО). Регион

занимает низкие места по абсолютным цифрам производства продукции животноводства и по темпам роста сельскохозяйственного производства. Область не способна обеспечивать внутренний рынок собственными необходимыми продуктами питания (мясо, молоко, овощи и пр.) из-за недостаточности их производства.

Анализ мирового опыта производства говядины показал, тогда еще начинающему фермеру, что на начало двухтысячных годов поголовье скота в Канаде составляло около 13 млн. голов, в том числе, количество молочных коров — 1 млн. 156 тыс. голов, а количество мясных коров превышало 4 млн. 206 тыс. голов. Соотношение молочного и мясного скота составляло 1:4, также и в США (9 млн. и 33 млн. соответственно). Приведенное соотношение убедительно доказывало выгоду занятия мясным скотоводством в Северной Америке.

В Калужской области (как и в России в целом) соотношение мясных коров к молочным составляло 2:98. Незрелость мясного скотоводства и дефицит мяса говядины в нашей стране создавал твердые предпосылки для резкого увеличения производства мяса говядины в любых количествах при имеющемся неудовлетворенном спросе на этот продукт.

Давыдов был первопроходцем и вкладывал не бюджетные средства, а свои собственные, начиная на пустом месте. Спустя много лет, американские и канадские фермеры, посещавшие хозяйство русского коллеги, с завистью говорили о «клондайке» для скотоводства, и подробно описывая опыт в заокеанской газете «Герифорды Америки», его самого величали «Гагариным фермерского бизнеса».

Сегодня (2015 год) фермерское хозяйство продолжает совершенствовать свою деятельность, добившись 100% рентабельности и годового оборота, около 7 млн. рублей. Реализует в год около ста туш, общим объемом до 25 тонн. Мясо направляется в три магазина, с которыми налажены партнерские отношения. По мнению Давыдова, крупные откормочные хозяйства, которые завозят телят из-за границы, не могут обеспечить выполнение всех требований, а элитный скот можно вырастить только руками частных фермеров, что и делают в США и Канаде. Для этого в России необходимо создать, около 750 тыс. фермерских хозяйств на 40-50 голов, с собственными земельными наделами. Последователи Давыдова организовали скотоводческие фермерские хозяйства в Смоленской области, Татарстане.

Организованные крупные аграрные холдинги коренным образом

ситуацию на сельских территориях не изменили. Привлекая значительные государственные средства в развитие производства, холдинги не занимаются решением социальных проблем. Да и эффективность их экономической деятельности далека от желаемых результатов. Так, по данным Министерства сельского хозяйства РФ, рентабельность сельского хозяйства в 2013 году составила 7%. Чиновники министерства планировали показатель - 9%, при этом утверждая, что рентабельность АПК без государственной поддержки стремиться к нулю.

Раздел «План маркетинга».

Содержит традиционные основные составляющие компоненты.

В разделе приводятся прогнозируемые объемы продаж в целом и в разрезе рынков, на которых будет работать предприятие.

Демонстрируются следующие сведения:

- Об основных потребителях намечаемой к выпуску продукции (услугам).
- О размерах уровня и тенденциях развития рынков сбыта.
- О путях выхода на внешний рынок.
- О стратегии сбыта, продвижения продукции (услуг) на рынки.
- О потенциальных и действующих конкурентах.
- . План маркетинга в общем виде включает в себя:
- Мероприятия по максимальному удовлетворению требований потребителей продукции (услуг).
- Оценку возможности просчетов и ошибок при различных прогнозируемых вариантах осуществления проекта.
- Данные, характеризующие маркетинговую среду реализации проекта.
- Мероприятия по организации рекламы и данные о затратах на нее.
- Перечень конкретных покупателей продукции (услуг).
- Методы стимулирования продаж.

Фермерское хозяйство «ДиК» учитывает следующие детали при реализации продукции.

Реализация бычков после откорма — мясокомбинаты и бойни. Планируется вывоз бычков своим транспортом, участие в убое и сдаче парных туш при продажах;

Отбор чистопородных бычков будет производиться покупателями непосредственно в хозяйстве. Постановка на карантин, необходимые исследования и получение разрешения будут производиться фермерским

хозяйством.

Продажу скота после откорма выгоднее осуществлять преимущественно осенью. В этом случае можно более полно использовать дешевые корма в летний период.

Наряду с этим необходимо учитывать возможность массовой закупки по более низким ценам молодняка КРС от других хозяйств, так как осенью происходит перевод скота на зимнее содержание, и имеют место массовые продажи молодняка и выбракованных коров колхозов.

Весной закупить скот будет труднее, потому что многие хозяйства планируют осуществлять самостоятельно откорм скота.

Мясокомбинаты заинтересованы в ритмичной поставке скота. Представляет интерес реализация откормленных бычков (общим количеством 1 200 голов) еженедельно. Партии продажи скота могут быть от 7 до 20 голов.

Максимальная цена по закупкам скота установлена на бычков и молодняк КРС весом свыше 400 кг. Мясокомбинаты заинтересованы в покупке молодняка и бычков свыше 450 кг живого веса, так как в этом случае наблюдается более выгодное соотношение «мясо - кости» и соотношение «парная туша - живая масса».

Маркетинговая стратегия предусматривает постоянную связь с общественностью.

Раздел «Производственный план».

Содержит описание базовых процессов по производству продукции. Определяются объемы закупок сырья, материалов, топлива, комплектующих с указанием поставщиков и цен на ресурсы.

Приводится потребность в оборудовании и площадях. Предлагаются способы удовлетворения потребностей: аренда, лизинг, строительство, приобретение.

Рассчитываются затраты на производство продукции и составляется смета затрат на производство.

Его цель - определить обеспеченность проекта с производственной и технологической сторон и показать реальность производства продукции в нужном количестве.

Производственный план включает в себя следующие подразделы:

- Основные требования к организации производственного процесса.
- Применяемая техника и технологии.
- Объем производства и производственная база.

- Потребность в сырье, материалах, энергии и т.п.
- Обеспечение выпуска и прогнозируемые затраты на производство продукции.
- Трудовые ресурсы.
- Издержки производства.
- Экологическая безопасность.
- Основные требования к организации производственного процесса.

Для выполнения новых заданий по расширению действующего производства фермерскому хозяйству необходимо выполнить определенные работы по улучшению существующей инфраструктуры. В том числе, следующее:

- Необходимо модернизировать склад ГСМ, в том числе автоматизировать процесс заправки техники дизтопливом.
- Закупить новый вагончик-мастерскую.
- Построить помещение для офиса, для размещения лаборатории, небольшой зал для приема посетителей (покупателей, студентов, учащихся, делегаций и др.).
- Построить помещение или купить вагончик-бытовку для персонала (со столовой, комнатой для хранения вещей с индивидуальными запирающимися шкафчиками, туалетом, душем и т.д.). Обеспечить эти помещения локальной системой канализации и биотуалетами.
- Обустроить места для парковки.
- Построить подъездную дорогу (около 200 м) к месту будущего фидлота.
- Построить навесы для хранения сена — на 500 т.
- Дополнительно построить траншеи для заготовки 500 т сенажа.

Раздел «Организационный план».

Дается характеристика организационной структуры предприятия с указанием лиц, занимающих руководящие должности, приводятся их краткие данные. Указывается потребность в персонале в разрезе профессионально – квалификационных групп и источники ее покрытия. Отражается уровень оплаты труда по различным категориям работников, определяются расходы на оплату труда.

Кроме того, представляет собой описание принятой концепции, формы и структуры управления реализацией проекта и состоит из подразделов:

- Организационная структура управления.

- Требования к управленческому персоналу и сведения о нем.
- Система материального стимулирования и поощрения.

Работники фермерского хозяйства «ДиК» обладают достаточными навыками в области маркетинга, финансов и производства.

Организационная структура управления хозяйством достаточно простая. Общее руководство осуществляет глава хозяйства А.А. Давыдов. Ему подчиняются все работники хозяйства. Они получают команды как напрямую от главы хозяйства, так и через специалистов (заместителей) по животноводству и растениеводству.

К проекту могут быть привлечены внешние консультанты по организации строительства.

Необходимо принять на работу дополнительно одного финансового работника. Также необходимо организовать охрану в ночное время.

Требуется организовать обучение рядовых сотрудников работе на персональном компьютере.

Раздел «Анализ рисков (анализ чувствительности) проекта».

Неотъемлемой чертой любого проекта являются риски. Их наличие обусловлено рядом факторов:

- Неопределенностью объемов спроса и уровня цен на продукцию.
- Нестабильностью экономической ситуации.
- Характером проекта, что влияет на предсказуемость его результатов (разработка новых изделий, расширение выпуска продукции и пр.).
- Техническим прогрессом, обуславливающим высокие темпы обновления продукции и технологий производства.

Чем больше времени и внимания уделено предварительной аналитической работе перед проведением ответственных коммерческих операций, осуществлением крупных промышленных проектов, тем меньше вероятность ошибки, а соответственно и возникновения рисков ситуаций.

Обоснованы следующие выводы.

- • В условиях рыночной экономики риск — важнейший элемент предпринимательства.
- • Необоснованный риск, как правило, оказывает отрицательное влияние на качество проекта и его реализацию.
- • Разработка и принятие оптимального решения — важное условие предупреждения риска.

- • Необоснованный риск в некоторых случаях может соблазнить предпринимателя принять проект к реализации и на первом этапе получить положительный результат.
- • В рыночных отношениях процессы производства ориентируют предпринимателей на соответствующее поведение в условиях неопределенности и риска. Удачные решения вознаграждают предпринимателя хорошей прибылью, а неудачные оборачиваются банкротством.

Управление рисками - деятельность, направленная на классификацию рисков, идентификацию, анализ и оценку, разработку путей защиты от риска.

Общая схема процесса управления риском включает в себя следующие этапы:

- Анализ риска.
- Выбор методов воздействия на риск при сравнении их эффективности.
- Принятие решения.
- Воздействие на риск.
- Контроль результатов.

Система управления риском – это разработка методов и средств, уменьшающих вероятность появления рисков либо локализирующих отрицательные последствия рисков. Иначе говоря - это практическая деятельность экспертов, лиц, принимающих и реализующих решения по смягчению воздействия негативных последствий риска на управляемую систему.

Концепция управления риском включает в себя:

- Выявление последствий деятельности экономических субъектов в ситуации риска.
- Умение реагировать на возможные отрицательные последствия этой деятельности.
- Разработка и осуществление мер, при помощи которых могут быть нейтрализованы или компенсированы вероятные негативные результаты предпринимаемых действий.

Достаточно показательны технические риски, выделенные руководством фермерского хозяйства «ДиК». В качестве предполагаемых технических рисков отмечены следующие риски:

- Длительность согласований с различными службами строительства

фидлота.

- Задержка в подготовке стройплощадки и выполнении графика строительства.
- Задержка поставки оборудования фидлота.
- Поздний запуск производства из-за непредвиденных остановок по вине подрядчика.
- Непредвиденные остановки производства во время ввода в эксплуатацию и приемки комиссией.
- Отсутствие планового количества поголовья скота для старта откорма.
- Слабо сбалансированный рацион кормления в период пуска фидлота.
- Неплановые отключения электроэнергии.
- Риски эпидемий и падежа скота.

Разделы «Финансовый план и показатели эффективности проекта» и «Стратегия финансирования».

Разделы отражают предстоящие затраты, источники их покрытия и ожидаемые финансовые результаты, он необходим для контроля финансовой обеспеченности проекта на всех этапах его реализации.

В данном разделе осуществляется оценка экономической эффективности проекта. Формируются следующие плановые документы:

- Отчет о прибылях и убытках.
- План денежных потоков по проекту.
- Плановый баланс активов и пассивов.

Все документы финансового плана на первый год должны разрабатываться с помесечной разбивкой.

Для формирования плановой формы отчета о прибылях и убытках требуется исходная информация, характеризующая объемы производства и сбыта продукции, а также затраты на ее производство и реализацию.

Информация, необходимая для определения выручки от продаж продукции, включает следующие данные, определяемые по каждому шагу расчета (периоду планирования):

- Годовая производственная мощность.
- Уровень использования.
- Объемы производства.
- Объемы реализации на внутренних рынках.
- Цена продукции, реализуемой на внутренних рынках.
- Выручка от продажи на внутренних рынках.

- НДС, пошлина, акцизы и другие налоги, и сборы, включаемые в цену продукции, реализованной на внутренних рынках.
- Объемы реализации на внешних рынках.
- Выручка от продаж на внешних рынках.
- НДС, пошлина, акцизы и другие налоги, и сборы, включаемые в цену продукции, реализованной на внешнем рынке.

Показатели отражаются по каждому виду продукции, планируемой к производству.

В целях планирования себестоимости реализованной продукции рассчитываются прямые производственные затраты, включающие:

- Прямые материальные затраты.
- Расходы на оплату труда производственного персонала.
- Начисления на заработную плату.

Помимо прямых производственных затрат, также рассчитываются накладные затраты:

- Затраты на управление производством.
- Затраты на сбыт продукции.

В Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов дана типовая форма отчета о прибылях и убытках.

Расчеты позволяют:

- Оценить реализуемость проекта (с позиций финансов).
- Рассчитать показатели эффективности проекта.
- Проанализировать важнейшие показатели эффективности бизнес – плана.

В разделе «Стратегия финансирования» обосновывается схема финансирования проекта. Используются различные варианты:

- Создание нового предприятия.
- Реализация проекта на действующем предприятии.

Может использоваться различная комбинация способов финансирования проекта. Выделяют три типовые схемы финансирования:

- За счет собственных средств.
- За счет заемных источников.
- Смешанная схема.

Фермерских хозяйством «ДиК» все расчеты в бизнес-плане выполнены с учетом нулевого уровня, исходя из предположения, что

инфляция воздействует на доходы и расходы одинаковым образом.

Предполагается, что будущее производство позволит получать годовую прибыль по каждому виду производства. Общая часть планируемой валовой прибыли после уплаты налогов в год составляет около 6 231 тыс. рублей, в том числе:

Прибыль от содержания основного стада - 598 тыс. рублей.

Прибыль от работы фидлота - 4 412 тыс. рублей.

Прибыль от продажи чистопородных бычков - 1 221 тыс. рублей.

Основные затраты по покупке скота на откорм планируется производить весной (март-апрель) и осенью (сентябрь-октябрь). Данное положение объясняется традиционными трудностями хозяйств-поставщиков скота весной при недостатке кормов, а также окончанием пастбищного сезона и постановкой скота осенью на зимнее содержание.

Основные доходы следует планировать также на эти периоды, вместе с тем для обеспечения равномерного и ритмичного поступления наличности будет использоваться частичная реализация скота в течение всего календарного года. Поступление представлено в табличном материале.

В качестве кратких выводов по приведенному прогнозу движения денежных средств необходимо отметить, что приведенные данные на первый год освоения инвестиций (2012 год) по проекту показывают возможность нормальной работы хозяйства. Временный недостаток денежных средств в 1-м и 3-м кварталах на закупку бычков для откорма будет покрываться за счет коммерческих кредитов банка. Полученную в конце года часть денежных средств от выручки после продажи бычков с откорма можно использовать на закупку следующей партии бычков, а также можно будет направить на возврат части инвестиций до 2,5 млн. рублей.

Приложения

Включают в себя документы, которые подтверждают информацию, содержащуюся в плане: копии учредительных документов, прейскуранты, копии контрактов и лицензий.

Содержат все необходимые и достаточные данные, использованные при экономических обоснованиях и составлении бизнес-плана проекта.

В Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденных Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по

строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 N ВК477, центральное место в оценке инвестиционного проекта принадлежит эффективности проекта.

Под эффективностью инвестиционного проекта, в соответствии с Рекомендациями, понимается соответствие полученных от проекта результатов, как экономических (в частности получение прибыли), так и внеэкономических (снятие социальной напряженности) и затрат на проект.

Согласно «Методическим рекомендациям», эффективность инвестиционного проекта, это категория, отражающая соответствие проекта, целям и интересам участников проекта, под которыми понимаются субъекты инвестиционной деятельности и общество в целом.

Поэтому в Рекомендациях термин «эффективность инвестиционного проекта» понимается как «эффективность проекта». То же относится к показателям эффективности.

Среди основных принципов и подходов, сложившихся в мировой практике к оценке эффективности инвестиционных проектов, можно выделить следующие:

- Рассмотрение проекта на протяжении всего жизненного цикла (расчетного периода). То есть от проведения прединвестиционных исследований до прекращения проекта.
- Моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период. Учитываются возможности использования различных валют.
- Сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проектов).
- Принцип положительности и максимума эффекта. Для того, чтобы ИП, с точки зрения инвестора, был признан эффективным, необходимо, чтобы эффект реализации порождающего его проекта был положительным. При сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с наибольшим значением эффекта.
- Учет фактора времени. При оценке эффективности проекта учитываются различные аспекты фактора времени, в том числе динамичность (изменение во времени) параметров проекта и его

экономического окружения. Разрывы во времени (лаги) между производством продукции или поступлением ресурсов и их оплатой. Неравноценность разновременных затрат и результатов. Предпочтительность более ранних результатов и более поздних затрат.

- Учет только предстоящих затрат и поступлений. При расчете показателей эффективности должны учитываться только предстоящие в ходе осуществления проекта затраты и поступления, включая затраты, связанные с привлечением ранее созданных производственных фондов. А также предстоящие потери, непосредственно вызванные осуществлением проекта. Ранее созданные ресурсы, используемые в проекте, оцениваются не затратами на их создание, а альтернативной стоимостью, отражающей максимальное значение упущенной выгоды, связанной с наилучшим возможным альтернативным использованием. Прошлые, уже осуществленные затраты, не обеспечивающие возможности получения альтернативных (получаемых вне данного проекта) доходов в перспективе, в денежных потоках не учитываются и на значение показателей эффективности не влияют.

Изложенные подходы относятся именно к оценке эффективности. В других случаях, например при определении доли в составе капитала, учет прошлых затрат может оказаться необходим. Представлены следующие случаи:

- Сравнение «с проектом» и «без проекта». Оценка эффективности ИП должна производиться сопоставлением ситуации не «до проекта» и «после проекта», а «без проекта» и «с проектом».
- Учет всех наиболее существенных последствий проекта. При определении эффективности ИП должны учитываться все последствия его реализации, как непосредственно экономические, так и внеэкономические. В тех случаях, когда их влияние на эффективность допускает количественную оценку, ее следует провести. В других случаях учет этого влияния должен осуществляться экспертно.
- Учет наличия разных участников проекта, несовпадение их интересов и различных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта.
- Многоэтапность оценки. На различных стадиях разработки и осуществления проекта (обоснование инвестиций, ТЭО, выбор схемы

финансирования, экономический мониторинг) его эффективность определяется заново, с различной глубиной проработки.

- Учет влияния на эффективность ИП потребности в оборотном капитале, необходимом для функционирования создаваемых в ходе реализации проекта производственных фондов.

Вопросы влияния потребности в оборотном капитале на показатели эффективности ранее в проектной документации не прорабатывались. В тоже время оборотный капитал может существенно влиять на эффективность инвестиционных проектов, особенно при наличии инфляции. Поэтому Рекомендации уделяют внимание расчетам потребности в оборотных средствах:

- Учет влияния инфляции (учет изменения цен различных видов продукции и ресурсов в период реализации проекта) и возможности использования при реализации проекта нескольких валют.
- Учет (в количественной форме) влияния неопределенности и рисков, сопровождающих реализацию проекта.

Перед проведением оценки эффективности экспертно определяется общественная значимость проекта. Общественно значимыми считаются крупномасштабные, народнохозяйственные и глобальные проекты.

В наиболее общем виде инвестиции понимаются как вложения капитала с целью его увеличения в будущем (такой подход к определению инвестиций доминирует в европейской и американской экономической литературе).

Характерными чертами этого подхода к пониманию сущности инвестиций являются:

связь инвестиций с получением дохода как мотив инвестиционной деятельности;

рассмотрение инвестиций в единстве двух сторон: инвестиционных ресурсов (как неиспользованного для потребления дохода) и вложений (затрат);

анализ инвестиций не в статике, а в динамике, что позволяет объединить в рамках категории «инвестиции» ресурсы, вложения и отдачу вложенных средств как мотива этого объединения;

включение в состав объектов инвестирования любых вложений, дающих экономический эффект.

Рыночный подход к определению сущности инвестиций и инвестиционной деятельности нашел отражение в российском

законодательстве.

В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ, содержится следующее понятие. Инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

В составе инвестиционных ресурсов, вкладываемых в объекты предпринимательской и иной деятельности, можно выделить следующие группы инвестиций:

- денежные средства и ценные бумаги (ценные бумаги – документы, удостоверяющие с соблюдением установленной формы и реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможна только при предъявлении ценной бумаги; виды – облигации, акции, вексель, чек, депозитный и сберегательный сертификаты и т.д.);
- материальные ценности (здания, сооружения, оборудование и другое движимое и недвижимое имущество);
- имущественные и иные права, имеющие денежную оценку (право собственности, право хозяйственного ведения, право оперативного управления, право наследования, имущественные права на объекты интеллектуальной собственности и т.д.).

Многообразие понятий термина «инвестиции» в современной отечественной и зарубежной литературе в значительной степени определяется широтой сущностных сторон этой сложной экономической категории. Основные характеристики, формирующие ее сущность:

- Инвестиции как объект экономического управления.
- Инвестиции как наиболее активная форма вовлечения накопленного капитала в экономический процесс.
- Инвестиции как возможность использования накопленного капитала во всех альтернативных его формах.
- Инвестиции как альтернативная возможность вложения капитала в любые объекты хозяйственной деятельности.
- Инвестиции как источник генерирования эффекта предпринимательской деятельности.
- Инвестиции как объект рыночных отношений

- Инвестиции как объект собственности и распоряжения.
- Инвестиции как объект временного предпочтения.
- Инвестиции как носитель фактора риска.
- Капитал как носитель фактора ликвидности.

Понятие «инвестиции» тесно связано с понятием «инвестиционная деятельность». Инвестиционная деятельность - вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

С точки зрения структуры инвестиционную деятельность можно представить как единство следующих элементов: субъектов, объектов и экономических отношений.

В соответствии с ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности – это определенные в законодательном порядке формы и методы административного и экономического характера, используемые органами управления всех уровней для осуществления инвестиционной политики, обеспечивающей государственные задачи социально-экономического развития страны и регионов, повышение эффективности инвестиций и безопасность условий вложений инвестиций.

Административные (прямые) методы регулирования это прямое воздействие государства на субъекты инвестиционной деятельности, используя законы и иные нормативно-правовые акты (разрешения, запреты, регламенты, ограничения и так далее).

Экономические методы регулирования включают предоставление налоговых льгот, скидок; установление ставок на инвестиционные ресурсы (земля, природные ресурсы); тарифная политика.

Государственное регулирование инвестиционной деятельностью осуществляется:

- В соответствии с инвестиционными программами.
- Прямым управлением государственными инвестициями.
- Введением системы налогов.

- Предоставлением финансовой помощи (субвенции, субсидии, дотации, бюджетные ссуды территориям, отраслям).
- Проведение финансовой, кредитной политики.
- Контроль над государственными нормами, стандартами.
- Антимонопольные меры.
- Приватизация объектов.
- Экспертиза инвестиционных проектов.

Как уже отмечалось, в ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» определено, что государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации.

Определены следующие формы и метода.

Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем:

- совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;
- установления субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;
- защиты интересов инвесторов;
- предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами, не противоречащих законодательству Российской Федерации;
- расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально-культурного назначения;
- создания и развития сети информационно-аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтингов и публикацию рейтинговых оценок субъектов инвестиционной деятельности;
- принятия антимонопольных мер;
- расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования;
- развития финансового лизинга в Российской Федерации;
- проведения переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции;

- создания возможностей формирования субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов;

Прямое участие государства в инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем:

- разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых Российской Федерацией совместно с иностранными государствами, а также инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета и средств бюджетов субъектов Российской Федерации;
- формирования перечня строек и объектов технического перевооружения для федеральных государственных нужд и финансирования их за счет средств федерального бюджета.
- предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств федерального бюджета (Бюджета развития Российской Федерации), а также за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации;
- размещения на конкурсной основе средств федерального бюджета и средств бюджетов субъектов РФ для финансирования инвестиционных проектов. Размещение указанных средств осуществляется на возвратной и срочной основах с уплатой процентов за пользование ими в размерах, определяемых федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год, законом о бюджете субъекта РФ, либо на условиях закрепления в государственной собственности соответствующей части акций создаваемого акционерного общества, которые реализуются через определенный срок на рынке ценных бумаг с направлением выручки от реализации в доходы соответствующих бюджетов.
- проведения экспертизы инвестиционных проектов в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- защиты российских организаций от поставок морально устаревших и материалоемких, энергоемких и не наукоёмких технологий, оборудования, конструкций и материалов;
- разработки и утверждения стандартов (норм и правил) и осуществления контроля над их соблюдением;
- иные формы и методы в соответствии с законодательством РФ.

Одной из важных составляющих частей рынка объектов реального

инвестирования является инвестирование в недвижимость.

Согласно гражданскому законодательству России к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначения невозможно. В том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимым вещам относятся, также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

Для сравнения, по терминологии США, недвижимостью является земля сама по себе, пространство над поверхностью земли и пространство под землей.

Любой объект недвижимости обладает определенными физическими особенностями:

- Имобильность. Любой объект привязан к конкретному земельному участку.
- Уникальность. Каждый объект уникален и неповторим.
- Относительная дефицитность. Совокупное предложение ограничено.
- Длительность создания и сроков службы (зданий, сооружений и прочего). По классификатору основных фондов России имеется шесть типов жилых зданий со сроком службы от 15 до 150 лет.
- Вечность земли, в отличие от зданий и сооружений.
- Специфика оборота. На рынке обращаются не объекты, а права на них.
- Потенциал роста стоимости земли при потенциале снижения стоимости зданий и сооружений.
- Специфика жизненного цикла. Длительность сроков службы и сложность денежных потоков.
- Низкая эластичность. По предложению объектов недвижимости (спрос-предложение)
- Раздельность (делимость). Относительно юридических прав.
- Своеобразие условий налогообложения.
- Необходимость инвестиционного менеджмента (сложность в управлении).
- Низкая ликвидность объектов.
- Повышенная степень риска и неопределенности (из-за низкой

ликвидности и иммобильности).

- Гибкость условий финансирования.

К основным инвестиционным качествам недвижимости следует отнести:

- Высокая степень зависимости от качества менеджмента (эффективность управления).
- Высокая степень устойчивости по отношению к инфляции.
- Большая стабильность потоков доходов.
- Отрицательная корреляция доходов от инвестиций в недвижимость и инвестиций в традиционные финансовые активы.

В соответствии с поручением В.В. Путина, на основе положений Концепции долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года, сформулирована Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020».

Она заключается в том, что темпы развития и структура российского сектора исследований и разработок не отвечают потребностям обеспечения национальной безопасности и растущему спросу предпринимательского сектора на передовые технологии. При этом, предлагаемые российским сектором исследований и разработок отдельные научные результаты мирового уровня не находят применения в российской экономике ввиду несбалансированности инновационной системы, а также вследствие общей низкой восприимчивости к инновациям российского предпринимательского сектора

Для изучения данной проблемы были использованы термины, приведённые в нормативно-правовых актах Российской Федерации. Так, в соответствии с Концепцией, "инновационная деятельность" - это выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных:

- Создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг).
- Создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) производства, распространения и их использования.
- Применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и

сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии.

Кроме того, в Концепции были приведены следующие определения, которые целесообразно использовать в данной работе:

- Инновационная продукция - результат инновационной деятельности (товары, работы, услуги), предназначенный для реализации.
- Инновационная система - совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики в области развития инновационной системы.
- Инфраструктура инновационной системы - совокупность субъектов инновационной деятельности, способствующих осуществлению инновационной деятельности, включая предоставление услуг по созданию и реализации инновационной продукции. К инфраструктуре инновационной системы относятся центры трансферта технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры подготовки кадров для инновационной деятельности, венчурные фонды и др.
- Комплексные проекты - проекты, предусматривающие работы по опытно-конструкторским, экспериментальным и технологическим разработкам, проводимые в рамках Перечня критических технологий Российской Федерации.
- Наукоёмкие высокотехнологичные отрасли - отрасли, сферы или виды экономической деятельности, результатом которой является продукция (товары, работы, услуги) со значительной добавленной стоимостью, полученной за счёт применения достижений науки, технологий и техники, характеризующаяся высокой долей внутренних затрат на исследования и разработки в стоимостном объёме производства такой продукции.
- Центры превосходства - конкурентоспособные научно-исследовательские организации, обладающие, в частности, приборно-технологической базой мирового уровня, высококвалифицированным персоналом, которые обеспечивают приоритет Российской Федерации по отдельным критическим технологиям.

В разработанном документе Россия ставит перед собой

амбициозные, но достижимые цели долгосрочного развития – обеспечение высокого уровня благосостояния населения, закрепление геополитической роли страны как одного из глобальных лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня. Единственным возможным способом достижения этих целей является переход экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития.

Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года содержит раздел «Инновационная политика на региональном уровне». В качестве основных инструментов реализации политики инновационного развития на региональном уровне будут реализовываться следующие меры:

- Регулярная разработка и реализация программ по развитию конкурентоспособности субъектов федерации.
- Предоставление субсидий организациям малого и среднего бизнеса на цели активизации инновационной деятельности, в т.ч. оплату прикладных НИОКР, инжиниринговых услуг, проведение маркетинговых исследований, патентования, сертификации выпускаемой продукции, выхода на внешние рынки, субсидирование процентных ставок по кредитам через региональные программы поддержки малого бизнеса. Нарращивание доли расходов таких программ, направляемых на поддержку инновационного малого бизнеса до 40-50 % в течение следующих трех лет.
- Предоставление финансовой и имущественной поддержки созданию и развитию объектов инновационной инфраструктуры, включая бизнес-инкубаторы, технопарки, центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, центры коллективного пользования оборудованием, центры прототипирования и дизайна, региональные венчурные фонды, технологические музеи, ориентированные на молодежь и стимулирующие интерес к техническому образованию.
- Стимулирование производства инновационной продукции в рамках закупок товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд.
- Реализация программ инновационного развития государственных и муниципальных учреждений, компаний с преобладающим участием субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

- Предоставление льгот по налогу на прибыль организаций и налогу на недвижимое имущество организаций.
- Поддержка образовательных программ системы основного и дополнительного образования, обеспечивающих развитие кадрового потенциала инновационной деятельности.
- Поддержка внешнеэкономической деятельности, включая привлечение прямых иностранных инвестиций, развитие кооперационных связей в сфере высоких технологий.
- Содействие формированию культуры инноваций в обществе и повышению престижа инновационной деятельности.

В целях реализации комплексного подхода к использованию инструментов поддержки инновационной деятельности, расширению практики частно-государственного партнерства, будет обеспечено содействие разработке региональных программ и стратегий инновационного развития с привлечением заинтересованных научных и образовательных организаций, предприятий, институтов развития.

Сделаем краткие выводы из представленных материалов.

Инновации – использование результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса производственной деятельности, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и других сферах деятельности общества.

Инновационные инвестиции – вложения в нематериальные активы, обеспечивающие внедрение научных и технических разработок в производство и социальную сферу.

То есть вложение капитала в новшества, которые приводят к качественным и количественным улучшениям производственной, и иной деятельности.

Нематериальные активы – определенная группа активов предприятия, обладающих способностью приносить чистый доход (или создающих условия для получения чистого дохода) и способностью отчуждения, используемых в течении длительного срока, но не имеющих физического содержания.

Нематериальные активы подразделяются:

- На интеллектуальную собственность. Гуд-вилл, изобретения, полезные модели, промышленные образцы. Товарные знаки,

наименования мест нахождения товара, фирменные наименования, знаки обслуживания, секреты производства, программы ЭВМ. Базы данных, авторские и смежные права, лицензии на виды деятельности. И др.

- Имущественные права. Права пользователя природными ресурсами (земля, вода, недра). Права на имущество (здания, сооружения, оборудование). И др.
- Отложенные (капитализированные затраты). Затраты на опытно-конструкторские и иные разработки.

Инновации различаются в зависимости от сфер деятельности:

- Производственные.
- Управленческие.
- Экологические.
- Социально-политические.
- Государственно-правовые.
- В духовной сфере.

Классификации инноваций:

- По области применения (промышленность, управление, социальные).
- По этапам научно-технического прогресса, результатом которого стали инновации (научные, конструкторские, информационные, производственные).
- По степени интенсивности (массовая, равномерная, слабая).
- По темпам осуществления инноваций (быстрые, затухающие, нарастающие, равномерные и др.).
- По масштабам (национальные, региональные, крупные и др.).
- По результативности (низкая, высокая, стабильная).
- По эффективности (социальная, экономическая, экологическая).
- По причинам возникновения (реактивные, стратегические).

Классификатор систем управления инновациями:

- По широте воздействия и масштабности (локальная, глобальная).
- По степени радикальности (базисная, улучшающая).
- По источникам идей (открытие, изобретение).
- По видам новшеств (технологическая, конструкторская).
- По способам замещения существующих аналогов (свободное, системное).

Вопросы для контроля:

1. Определение основных понятий, связанных с инвестиционной деятельностью, в ФЗ от 25.02.1999 г. № 39 «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»
2. Понятия, используемые при расчете эффективности инвестиционных проектов (Методические рекомендации 21.06.1999 г. № ВК 477)
3. Основные положения, используемые при оценке эффективности инвестиционных проектов с использованием бюджетных средств (Постановление Правительства РФ от 22.11.1997г. №1470).
4. Принципиальные подходы, изложенные в Руководстве по подготовке промышленных технико-экономических исследований, разработанном Организацией промышленного развития Объединенных наций (ID /206, 1986), и используемые в своей деятельности Мировым банком и Европейским банком реконструкции и развития.
5. Типовые инвестиционные проекты, указанные в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов .
6. Разделы, предусмотренные Типовым бизнес-планом инвестиционного проекта.
7. Последовательность проведения работ по развитию эффективных видов предпринимательской деятельности.
8. Принципы составления бизнес-плана инвестиционного проекта.
9. Основные положения документа «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» - «Инновационная Россия – 2020».
10. Государственное регулирование инвестиционной деятельности, как определенные в законодательном порядке формы и методы используемые органами управления всех уровней для осуществления инвестиционной политики.

Темы для обсуждения на семинарских (практических занятиях):

1. Инвестиционный проект, как план, или программа (документы) регламентирующие вложения капитала с целью последующего получения прибыли.
2. Обоснованность структура Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов
3. Порядок подготовки инвестиционного проекта, как документа, который составляется для оценки эффективности инвестиций в какой-либо конкретный проект развития предпринимательства.
 4. Имущественные права и интеллектуальную собственность, как составляющие нематериальных активов.

Глава 8. Правовая основа обеспечения экономической безопасности предпринимательской деятельности

Экономическая безопасность синтетическая категория политической экономики, политологии, права, тесно связанная с категориями экономической независимости и зависимости, стабильности и уязвимости, экономического давления, шантажа, принуждения и агрессии, экономического суверенитета и т.п.

Для того чтобы понять и осознать значение категории «экономическая безопасность» необходимо дать характеристику термину «безопасность» и определить в чем его суть.

Потребность в защите от нежелательных внешних воздействий и радикальных внутренних изменений, иначе говоря, потребность в безопасности - это базовая, основополагающая потребность, как жизни отдельного человека, семьи, так и различных объединений людей, включая общество и государство. В условиях формирования рыночной экономики сфера безопасного существования настолько сузилась, что постоянное и массовое неудовлетворение этой потребности оказывает негативное воздействие на развитие функционирование отдельных граждан, семей, организаций, государства и общества в целом, усугубляя кризисное состояние всех сфер его жизнедеятельности.

Понятие «угроза» и «безопасность» тесно связаны друг с другом, невозможно провести полное исследование экономической безопасности, не изучив угрозы как экономические, так и не экономические.

Угроза вообще, а не только экономическая, называется таковой потому, что она либо создает опасность разрушения объекта, либо наносит ему более или менее значительный ущерб. Что касается разрушения, здесь все ясно. Под ним можно понимать, например, лишение доступа к ресурсам, приводящее к голодной смерти, или дезорганизацию денежного обращения, сопровождающуюся распадом хозяйственной системы страны, или потерю способности правительства к управлению экономикой. Сложности возникают, когда делается попытка определить уровень ущерба, позволяющий говорить об угрозе экономической безопасности, но при котором дело до разрушительных событий не доходит. В норме экономические угрозы являются обратной стороной экономического выигрыша и обычным условием деятельности в рыночной конкурентной среде.

Экономический ущерб, причиняемый субъекту, может быть связан с его неспособностью противостоять конкуренции и быть результатом его внутренних факторов, например, плохого управления. Ущерб может явиться и следствием воздействия внешних факторов — как сознательных действий со стороны других государств, так и стихийных. При этом сознательные действия партнера не обязательно должны быть направлены на нанесение ущерба, а могут преследовать его собственные внутренние цели. Стихийные события могут иметь частный характер, относясь к колебаниям на отдельных рынках, или общий, будучи связанными с дестабилизацией мировой экономической системы в целом.

Распространенной является точка зрения, согласно которой лишь очень немногие экономические угрозы заслуживают того, чтобы связывать их с проблемой экономической безопасности. Большая часть угроз, считают ее сторонники, связана с обычной, повседневной экономической деятельностью и составляет ее издержки. То, что в краткосрочном плане выглядит угрозой, например, эмбарго на поставки нефти, в долгосрочной перспективе может обернуться стимулом для более рациональной энергетической политики и ускорения технологического развития. Ущерб может выражаться в потере дохода или в уничтожении целых отраслей промышленности и все же не выходит за рамки нормальной (и в своей норме безжалостной) конкурентной борьбы.

Важный аспект проблемы безопасности заключен в отношениях страны с институционализированной частью международной экономической системы. Так, развивающиеся страны, выступающие за новый международный экономический порядок, утверждают, что в современной системе взаимозависимости они оказались загнанными в невыгодное положение. А поскольку существующая международная экономическая система не предоставляет им возможности выбраться из этого неблагоприятного для них положения, то сама эта система рассматривается ими как угроза их экономической безопасности.

Исследователи пытаются классифицировать и обобщить угрозы. Все угрозы подразделяют на угрозы международной, национальной и региональной экономической безопасности, а также угрозы экономической безопасности предприятия и личности.

Существует два подхода к классификации угроз: классификация по источнику угрозы и по типу угрозы. При классификации угроз экономической безопасности «по источнику» их разделяют на две

большие группы - на угрозы экономического и политического происхождения. Источником большинства экологических, криминальных и прочих угроз являются несовершенства экономических и политических институтов либо экономико-политические процессы, протекающие в международной системе (такие, как глобализация, политическая интеграция, развитие информационных технологий и т.д.).

Совокупность внутренних угроз возникает под влиянием текущего состояния экономики региона. Так, если в регионе отсутствует направленность на эффективное развитие производственной и социальной сферы, при этом обострены экономическая, политическая, экологическая ситуации, возможно формирование факторов, дестабилизирующих региональную экономическую независимость. Внешние угрозы носят, в некотором смысле самостоятельный от экономики отдельного региона характер, так как зарождаются они в зависимости от состояния государства и мирового хозяйства.

Наиболее часто в зависимости от сферы жизнедеятельности региона исследователями используются социально-экономические индикаторы. Рассматривают их, как правило, в динамике лет, что позволяет помимо угроз экономической безопасности, также выявить и тенденции развития экономики региона.

Основным субъектом обеспечения безопасности является государство, осуществляющее функции в этой области через органы законодательной, исполнительной и судебной власти.

Государство в соответствии с действующим законодательством обеспечивает безопасность каждого гражданина на территории РФ и защиту, и покровительство гражданам России, находящимся за ее пределами. Кроме того, субъектами безопасности являются граждане, общественные организации и объединения, обладавшие правами и обязанностями по обеспечению безопасности в соответствии с законом. По определению Госстандарта: человек или группа людей, осуществляющих воздействие на безопасность.

Объекты безопасности – выделяемая субъектом часть материального мира для цели управления безопасностью. Основными объектами безопасности России являются: личность – ее права и свободы, общество – его материальные и духовные ценности, государство – его конституционный строй, суверенитет и территориальная целостность. К объектам безопасности также относятся предприятия, объединения,

учреждения реальной, либо нематериальной сферы производства.

Предмет государственной деятельности в области экономической безопасности:

- определение и мониторинг факторов, подрывающих устойчивость социально-экономической системы и государства в краткосрочной и долгосрочной перспективе;

- формирование и реализация экономической политики и институциональных преобразований, устраняющих или смягчающих вредное воздействие этих факторов в рамках единой программы экономической реформы.

Экономическая безопасность - это состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического, оборонного существования и прогрессивного развития субъекта безопасности, неуязвимость и независимость его экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям.

Региональная (локальная) экономическая безопасность характеризуется экономической безопасностью региона (субъекта федерации). К важнейшим угрозам экономической безопасности региона можно отнести экономическую реинтеграцию регионов, состояние транспортного комплекса, региональный монополизм, региональные экономические кризисы и др.

Необходимо остановиться на ключевой проблеме, связанной с формированием новых рыночных отношений, а именно: тенденциях развития и оценке состояния регионального сектора экономики. Нужно отметить, что ранее региональному уровню уделялось гораздо меньше внимания, чем национальной экономической безопасности. Однако в настоящее время, когда практически все регионы сталкиваются с множеством острых и сложных проблем – экономических, социальных, этнополитических, экологических и прочих, изучение этого уровня приобретает особую значимость.

Таким образом, на основании всего вышеизложенного, сформулируем свое определение региональной экономической безопасности. Итак, региональная экономическая безопасность – это такое состояние региональной экономической системы, при котором она способна адекватно реагировать и эффективно противостоять всем угрозам критического характера как внешним, так и внутренним.

Экономическая безопасность на любом из ее уровнях и в частности на региональном уровне должна рассматриваться как система отношений общества и государства и, следовательно, основным подходом к изучению проблем экономической безопасности должен являться системный подход. Региональная экономическая безопасность – это такое состояние социально-экономических отношений региональной экономической системы, при котором она способна эффективно противостоять всем угрозам критического характера как внешним, так и внутренним.

На региональную экономическую безопасность влияют внешние факторы, связанные с международной и национальной экономической безопасностью. Оказывают влияние и внутренние факторы, связанные с экономической безопасностью отдельного предприятия или каждой отдельной личности.

Кроме того, факторы, являющиеся внутренними для одного уровня экономической безопасности, для другого могут быть внешними. Системность данного подхода к экономической безопасности заключается в единообразии предложенных определений. Источник этого единообразия - единая сущность процессов, влияющих на разные уровни экономической безопасности.

Особенностью механизма обеспечения экономической безопасности является то, что он должен проходить в два этапа – мониторинг безопасности и управление безопасностью. Мониторинг безопасности – непрерывное наблюдение за возникновением негативных воздействий (угроз) на экономику региона, определение их видов и причин возникновения. При его осуществлении необходимо придерживаться принципа непрерывности наблюдения за состоянием объекта мониторинга. Мониторинг целесообразно проводить ежеквартально и в целом за прошедший год, в исключительных случаях можно отслеживать кризисные ситуации ежемесячно. Основными задачами мониторинга являются: оценка состояния и динамики развития экономики; выявление деструктивных тенденций и кризисных явлений в экономике региона; определение причин, источников, характера, интенсивности воздействия критических угроз на экономику региона; прогнозирование негативных последствий кризисных ситуаций.

Управление безопасностью – непрерывный процесс обеспечения и защиты экономических интересов региона от внутренних и внешних угроз, обеспечиваемый путем осуществления комплекса мер,

направленного на поддержание устойчивости и потенциала развития экономики региона. Основными задачами управления безопасностью являются: оценка и выработка направлений деятельности по обеспечению экономической безопасности; разработка предложений о совершенствовании взаимодействия между участниками системы; планирование и проведение контрольных и профилактических мероприятий по безопасности.

Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утверждена Указом Президента РФ от 12 мая 2009 года № 537.

Основными направлениями обеспечения национальной безопасности Российской Федерации являются стратегические национальные приоритеты, которыми определяются задачи важнейших социальных, политических и экономических преобразований для создания безопасных условий реализации конституционных прав и свобод граждан Российской Федерации, осуществления устойчивого развития страны, сохранения территориальной целостности и суверенитета государства (пункт 2.).

Стратегия является базовым документом по планированию развития системы обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, в котором излагаются порядок действий и меры по обеспечению национальной безопасности. Она является основой для конструктивного взаимодействия органов государственной власти, организаций и общественных объединений для защиты национальных интересов Российской Федерации и обеспечения безопасности личности, общества и государства.

Основная задача Стратегии состоит в формировании и поддержании силами обеспечения национальной безопасности внутренних и внешних условий, благоприятных для реализации стратегических национальных приоритетов.

В Стратегии используются следующие основные понятия:

"национальная безопасность" - состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, которое позволяет обеспечить конституционные права, свободы, достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие Российской Федерации, оборону и безопасность государства;

"национальные интересы Российской Федерации" - совокупность внутренних и внешних потребностей государства в обеспечении

защищенности и устойчивого развития личности, общества и государства;

"угроза национальной безопасности" - прямая или косвенная возможность нанесения ущерба конституционным правам, свободам, достойному качеству и уровню жизни граждан, суверенитету и территориальной целостности, устойчивому развитию Российской Федерации, обороне и безопасности государства;

"стратегические национальные приоритеты" - важнейшие направления обеспечения национальной безопасности, по которым реализуются конституционные права и свободы граждан Российской Федерации, осуществляются устойчивое социально-экономическое развитие и охрана суверенитета страны, ее независимости и территориальной целостности;

"система обеспечения национальной безопасности" - силы и средства обеспечения национальной безопасности;

"силы обеспечения национальной безопасности" - Вооруженные Силы Российской Федерации, другие войска, воинские формирования и органы, в которых федеральным законодательством предусмотрена военная и (или) правоохранительная служба, а также федеральные органы государственной власти, принимающие участие в обеспечении национальной безопасности государства на основании законодательства Российской Федерации;

"средства обеспечения национальной безопасности" - технологии, а также технические, программные, лингвистические, правовые, организационные средства, включая телекоммуникационные каналы, используемые в системе обеспечения национальной безопасности для сбора, формирования, обработки, передачи или приема информации о состоянии национальной безопасности и мерах по ее укреплению.

Силы и средства обеспечения национальной безопасности сосредоточивают свои усилия и ресурсы на обеспечении национальной безопасности во внутривнутриполитической, экономической, социальной сферах жизни.

А также в сфере науки и образования, в международной, духовной, информационной, военной, оборонно-промышленной и экологической сферах, а также в сфере общественной безопасности.

Основные характеристики состояния национальной безопасности предназначаются для оценки состояния национальной безопасности и включают:

- уровень безработицы (доля от экономически активного населения);
- децильный коэффициент (соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения);
- уровень роста потребительских цен;
- уровень государственного внешнего и внутреннего долга в процентном отношении от валового внутреннего продукта;
- уровень обеспеченности ресурсами здравоохранения, культуры, образования и науки в процентном отношении от валового внутреннего продукта;
- уровень ежегодного обновления вооружения, военной и специальной техники; уровень обеспеченности военными и инженерно-техническими кадрами.

Перечень основных характеристик состояния национальной безопасности может уточняться по результатам мониторинга состояния национальной безопасности.

Стратегическими целями обеспечения национальной безопасности являются

вхождение России в среднесрочной перспективе в число пяти стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта, а также достижение необходимого уровня национальной безопасности в экономической и технологической сферах.

Обеспечение национальной безопасности за счет экономического роста достигается путем развития национальной инновационной системы, повышения производительности труда, освоения новых ресурсных источников, модернизации приоритетных секторов национальной экономики, совершенствования банковской системы, финансового сектора услуг и межбюджетных отношений в Российской Федерации.

Главными стратегическими рисками и угрозами национальной безопасности в экономической сфере на долгосрочную перспективу являются сохранение экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики, снижение конкурентоспособности и высокая зависимость ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры, потеря контроля над национальными ресурсами, ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики, неравномерное развитие регионов и прогрессирующая трудонедостаточность, низкая устойчивость и защищенность национальной финансовой системы, сохранение условий

для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений, а также незаконной миграции.

Недостаточная эффективность государственного регулирования национальной экономики, снижение темпов экономического роста, появление дефицита торгового и платежного баланса, сокращение доходных статей бюджета могут привести к замедлению перехода к инновационному развитию, последующему накоплению социальных проблем в стране.

Прямое негативное воздействие на обеспечение национальной безопасности в экономической сфере могут оказать дефицит топливно-энергетических, водных и биологических ресурсов, принятие дискриминационных мер и усиление недобросовестной конкуренции в отношении России, а также кризисные явления в мировой финансово-банковской системе.

Для обеспечения национальной безопасности за счет экономического роста Российская Федерация основные усилия сосредоточивает на развитии науки, технологий и образования, совершенствовании национальных инвестиционных и финансовых институтов в интересах достижения необходимого уровня безопасности в военной, оборонно-промышленной и международной сферах.

Угрозы национальной безопасности, связанные с диспропорцией в уровнях развития субъектов Российской Федерации, предотвращаются путем проведения рациональной государственной региональной политики, направленной на улучшение координации деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления, предпринимательского сообщества и институтов гражданского общества

Одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности в экономической сфере на долгосрочную перспективу является энергетическая безопасность. Необходимыми условиями обеспечения национальной и глобальной энергетической безопасности являются многостороннее взаимодействие в интересах формирования отвечающих принципам Всемирной торговой организации рынков энергоресурсов, разработка и международный обмен перспективными энергосберегающими технологиями, а также использование экологически чистых, альтернативных источников энергии. Основным содержанием энергетической безопасности являются устойчивое обеспечение спроса достаточным количеством энергоносителей стандартного качества,

эффективное использование энергоресурсов путем повышения конкурентоспособности отечественных производителей, предотвращение возможного дефицита топливно-энергетических ресурсов, создание стратегических запасов топлива, резервных мощностей и комплектующего оборудования, обеспечение стабильности функционирования систем энерго- и теплоснабжения.

Для противодействия угрозам экономической безопасности силы обеспечения национальной безопасности во взаимодействии с институтами гражданского общества нацелены на поддержку государственной социально-экономической политики, направленной: на совершенствование структуры производства и экспорта, антимонопольное регулирование и поддержку конкурентной политики; на развитие национальной инновационной системы в целях реализации высокоэффективных проектов и приоритетных программ развития высокотехнологичных секторов экономики; на укрепление финансовых рынков и повышение ликвидности банковской системы; на сокращение неформальной занятости и легализацию трудовых отношений, повышение инвестиций в развитие человеческого капитала; на обеспечение баланса интересов коренного населения и трудовых мигрантов с учетом их этнических, языковых, культурных и конфессиональных различий, включая совершенствование миграционного учета, а также на обоснованное территориальное распределение трудовых мигрантов исходя из потребностей регионов в трудовых ресурсах; на формирование системы научного и технологического прогнозирования и реализацию научных и технологических приоритетов, усиление интеграции науки, образования и производства; на создание условий для развития конкурентоспособной отечественной фармацевтической промышленности; на развитие индустрии информационных и телекоммуникационных технологий, средств вычислительной техники, радиоэлектроники, телекоммуникационного оборудования и программного обеспечения.

В интересах обеспечения национальной безопасности в среднесрочной перспективе развиваются конкурентоспособные отрасли экономики и расширяются рынки сбыта российской продукции, повышается эффективность топливно-энергетического комплекса, расширяется использование инструментов государственно-частного партнерства для решения стратегических задач развития экономики и

завершения формирования базовой транспортной, энергетической, информационной, военной инфраструктуры, особенно в Арктической зоне, Восточной Сибири и на Дальнем Востоке Российской Федерации.

Укреплению экономической безопасности будет способствовать совершенствование государственного регулирования экономического роста путем разработки концептуальных и программных документов межрегионального и территориального планирования, создания комплексной системы контроля над рисками, включая: проведение активной государственной антиинфляционной, валютной, курсовой, денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики, ориентированной на импортозамещение и поддержку реального сектора экономики; стимулирование и поддержку развития рынка инноваций, наукоемкой продукции и продукции с высокой добавочной стоимостью, развитие перспективных технологий общего, двойного и специального назначения.

На региональном уровне стабильному состоянию национальной безопасности отвечает сбалансированное, комплексное и системное развитие субъектов Российской Федерации. Одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности на региональном уровне на среднесрочную перспективу определяется создание механизмов сокращения уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации путем сбалансированного территориального развития. В долгосрочной перспективе угрозы национальной безопасности, связанные с диспропорцией уровней развития регионов России, предотвращаются путем развертывания полномасштабной национальной инновационной системы за счет формирования перспективных территориально-промышленных районов в южных регионах и Поволжье, на Урале и в Сибири, на Дальнем Востоке и в других регионах Российской Федерации.

В области регионального развития силы обеспечения национальной безопасности во взаимодействии с институтами гражданского общества способствуют эффективному осуществлению органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления их полномочий за счет координации и реализации принимаемых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях мер, направленных на развитие региональной экономики и социальной сферы, включая выравнивание их бюджетной обеспеченности.

Приведем пример. Распоряжением губернатора Калужской области в связи с общемировым финансовым кризисом, был создан антикризисный штаб, основной и единственной функцией которого является «...оперативное решение социально-экономических вопросов, и принятие антикризисных мер в условиях финансового кризиса...». Состав этого штаба следующий:

Председатель штаба: Губернатор Калужской области.

Заместители председателя штаба: два заместителя Губернатора Калужской области.

Члены штаба:

- Министр финансов Калужской области;
- Министр труда, занятости и кадровой политики Калужской области;
- Министр по делам семьи, демографической и социальной политике Калужской области;
- Министр экономического развития Калужской области;
- Руководитель Управления Федеральной налоговой службы России по Калужской области;
- Руководитель Государственной инспекции труда - главный государственный инспектор труда в Калужской области;
- Руководитель территориального органа федеральной службы государственной статистики Калужской области;
- Руководитель администрации Губернатора Калужской области;
- Начальник Главного управления Центрального банка Российской Федерации по Калужской области;
- Начальник Управления Федеральной службы безопасности России по Калужской области;
- Начальник Управления внутренних дел по Калужской области;
- Прокурор Калужской области;
- Председатель Законодательного Собрания Калужской области;
- Главный федеральный инспектор в Калужской области;
- Председатель территориального объединения организаций профсоюзов «Калужский областной совет профсоюзов».

По схожей схеме в некоторых районах области также создаются подобные антикризисные штабы. Например, Постановлением Главы администрации Думиничского района Калужской области создан муниципальный антикризисный штаб, основными задачами которого

являются обеспечение безопасности рынка труда района и контроль за своевременной выплатой заработной платы на предприятиях и в организациях района.

Первые результаты работы антикризисного штаба проявились в следующем.

Разработан план первоочередных мер. Это предложения для принятия на федеральном и областном уровне. В рамках плана первоочередных мер предприятиям региона предлагается:

- не останавливать производства, а искать новые заказы и кооперироваться;

- принять участие в тендерах на поставку оборудования и строительных конструкций для заводов, к возведению которых вскоре приступят инвесторы. Например, в индустриальном парке «Росва» под Калугой одну из крупных стройплощадок в 2009 году развернет компания «Пежо-Ситроен»;

- принять участие в организации крупных животноводческих комплексов;

- формировать бригады строителей из станочников и отправлять их на время в село;

- ни в коем случае не увольнять квалифицированных специалистов.

Предложено вести постоянный мониторинг социально-экономической ситуации, включающий анализ рынка и положения на градообразующих предприятиях, однако конкретной методики ведения мониторинга пока не разработано. Кроме того, планируется снижение активности государственных контролирующих органов.

В связи с узкой направленностью деятельности антикризисных штабов, несовершенством, а зачастую и отсутствием, реальных механизмов взаимодействия органов региональной власти между собой в рамках обеспечения экономической безопасности, их функционирование не позволит обеспечить экономическую безопасность области в целом. Ведь ее нельзя ограничить только мерами противодействия финансовым угрозам или угрозам безопасности рынка труда. Кроме того, гораздо эффективней предотвратить угрозу, чем устранять последствия кризисных ситуаций, следовательно, необходимо разработать и законодательно утвердить методики мониторинга угроз экономической безопасности. В настоящее время, несмотря на

существование подобных методик в теории практического применения со стороны региональных органов власти они не находят.

В связи с вышеизложенным, основным направлением совершенствования механизмов по взаимодействию органов региональной власти области, является создание единой комплексной системы управления экономической безопасности. Систему управления экономической безопасности региона целесообразно рассматривать как превентивную систему — систему заблаговременного предупреждения и нейтрализации риска возникновения кризисных ситуаций в регионе. Построение такой системы позволит существенно усовершенствовать процесс обеспечения экономической безопасности региона.

Главной целью функционирования системы является достижение устойчивого развития экономики региона и предотвращение ущерба региональной экономики. Однако достижение главной цели будет зависеть от последовательного достижения основных целей системы безопасности.

Основные цели системы безопасности:

- выявление угроз;
- предотвращение угроз;
- нейтрализация угроз;
- пресечение угроз;
- локализация угроз;
- отражение угроз;
- уничтожение угроз.

Главной задачей функционирования системы является предотвращение экономических ущербов региону как очевидно угрожающих экономической безопасности, так и потенциально вероятных.

Задачами системы безопасности являются:

- разработка методов по совершенствованию мониторинга угроз безопасности и мероприятий по обеспечению экономической безопасности;
- формирование, обеспечение и развитие органов, сил и средств обеспечения безопасности;
- внедрение новых методов мониторинга угроз, и осуществление разработанных мероприятий.

Основными участниками процесса обеспечения экономической

безопасности региона будут являться региональные органы власти (правительство, министерства и ведомства, учреждения), некоторые территориальные органы федеральной власти (например, управления и отделения внутренних дел) и общественные институты региона. При этом, между участниками должны быть распределены сферы ответственности, в зависимости от вида безопасности.

Вопросы для контроля:

1. Экономическая безопасность (ЭБ), как синтетическая категория
2. Связь понятий «угроза» и «безопасность»
3. Обеспечение государством, в соответствии с действующим законодательством, безопасности каждого гражданина и организации.
4. Субъекты безопасности: граждане, общественные организации и объединения.
5. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации (Указ Президента РФ от 12 мая 2009 года № 537) в части безопасности предпринимательской деятельности
6. Основные понятия, используемые в Стратегии.
7. Основные характеристики состояния национальной безопасности.
8. Безопасность на региональном уровне: сбалансированное, комплексное и системное развитие.
9. Правовые основы деятельности антикризисного штаба Калужской области
10. Правовое обеспечение ЭБ на муниципальном уровне.

Темы для обсуждения на семинарских (практических занятиях):

1. Объекты безопасности, как выделяемая субъектом часть материального мира для цели управления безопасностью: регион, личность, предприятие.
2. Основные положения Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утверждена Указом Президента РФ от 12 мая 2009 года № 537.
3. Базовые характеристики состояния национальной безопасности, которые предназначаются для оценки состояния национальной безопасности.
4. Распоряжение губернатора Калужской области, принятое в связи с общемировым финансовым кризисом: создание антикризисного штаба, его функции и направления деятельности (от 5 декабря 2008 г. №183-р «О создании антикризисного штаба»).

Глоссарий

Акционерное общество (АО) — одна из разновидностей хозяйственных обществ. Акционерным обществом признаётся коммерческая организация, уставный капитал которой разделён на определённое число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

Акция (нем. Aktie, от лат. actio — действие, штраф) — эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права её владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Обычно акция является именной ценной бумагой.

Ассоциация (от лат. *accosiare* — соединять) — объединение.

Бизнес (англ. business — «дело», «предприятие») — деятельность, направленная на получение прибыли; любой вид деятельности, приносящий доход или иные личные выгоды. В русском языке слова предпринимательство и бизнес синонимичны. Предпринимательство, бизнес — важнейший атрибут рыночной экономики, пронизывающий все её институты.

Бизнес-план — план, программа осуществления бизнес-операций, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

Брокер (от англ. broker — маклер, брокер, посредник) — юридическое или физическое лицо, выполняющее посреднические функции между продавцом и покупателем, между страховщиком и страхователем (страховой брокер), между судовладельцем и фрахтователем. Брокер получает вознаграждение в виде комиссионных. Брокер на рынке ценных бумаг — торговый представитель, юридическое лицо, профессиональный участник рынка ценных бумаг, имеющий право совершать операции с ценными бумагами по поручению клиента и за его

счёт или от своего имени и за счет клиента на основании возмездных договоров с клиентом.

Венчурный фонд (англ. venture — рискованное предприятие) — инвестиционная компания, работающая исключительно с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли.

Внешняя предпринимательская среда - совокупность внешних факторов и условий, прямо или косвенно влияющих на становление и развитие предпринимательства. Внешняя среда по отношению к предпринимателям является средой объективной и действует независимо от их желаний.

Инвестиции — долгосрочные вложения капитала с целью получения прибыли. От кредитов инвестиции отличаются степенью риска для инвестора (кредитора) — кредит и проценты необходимо возвращать в оговорённые сроки независимо от прибыльности проекта, инвестиции возвращаются и приносят доход только в прибыльных проектах. Если проект убыточен — инвестиции могут быть утрачены полностью или частично.

Индивидуальное предпринимательство - является одной из форм ведения малого бизнеса. Как трактует законодательство, индивидуальный предприниматель это физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Индивидуальные предприниматели — физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, но не зарегистрировавшиеся в качестве индивидуальных предпринимателей в нарушение требований гражданского законодательства Российской Федерации, при исполнении

обязанностей, возложенных на них Налоговым Кодексом, не вправе ссылаться на то, что они не являются индивидуальными предпринимателями.

Иновация, нововведение (англ. innovation) — это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации.

Интрапренерство - деятельность работника предприятия, аналогичная предпринимательской, но осуществляемая с использованием главным образом ресурсов предприятия и главным образом в интересах предприятия.

Инфраструктура экономики (лат. infra — ниже, под + structura — строение, расположение) — совокупность отраслей и видов деятельности, обслуживающих производство и хозяйство в целом, создающих для них как бы общий фундамент, опору.

Капитал (от лат. capitalis — главный, главное имущество, главная сумма) — совокупность имущества, используемого для получения прибыли. Направление активов в сферу производства или оказания услуг с целью извлечения прибыли называют также капиталовложениями или инвестициями.

Кластер (англ. cluster — скопление) — объединение нескольких однородных элементов, которое может рассматриваться как самостоятельная единица, обладающая определёнными свойствами.

Товарищество на вере (командитное товарищество) — коммерческая организация, основанная на складочном капитале, в которой две категории членов: полные товарищи и вкладчики-командитисты. Полные товарищи осуществляют предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечают по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Вкладчики-командитисты отвечают только своим вкладом.

Коммерческая организация — юридическое лицо, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, в отличие от некоммерческой организации, которая не имеет целью извлечение прибыли и не распределяет полученную прибыль между участниками.

Коммерческое предпринимательство характеризуется прежде всего тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, торгово-обменные операции. Они выражают основное содержание коммерческого предпринимательства. Сердцевину этого вида предпринимательства представляют операции и сделки по купле-продаже, то есть перепродаже товаров и услуг.

Консорциум (от лат. Consortium — соучастие, сообщество) — организационная форма временного объединения независимых предприятий и организаций с целью координации их предпринимательской деятельности. Консорциум может создаваться для осуществления крупного капиталоемкого проекта или для совместного размещения займа. Консорциум несет солидарную ответственность перед заказчиком. Участники консорциума сохраняют свою полную хозяйственную самостоятельность и могут входить в состав любых других добровольных организаций. Консорциум создает единые финансовые и материальные фонды за счет взносов участников. Кроме того, консорциум получает бюджетные средства и кредиты банка. Членами консорциума часто бывают организации финансово-кредитной системы.

Консультативное предпринимательство (консалтинг) — предпринимательская деятельность, сущность которой составляет консультирование производителей, продавцов, покупателей по обширному кругу юридических и экономических вопросов (финансы, создание и регистрация фирм, внешнеэкономические связи, исследование и прогнозирование товаров, ценных бумаг, инноваций), а также подготовка документов, необходимых при создании новых организаций и фирм.

Концерн (нем. derKonzern) — финансово-промышленная группа компаний. Типичным является сохранение юридической и хозяйственной самостоятельности участников, но с учётом координации со стороны доминирующих финансовых структур. Обычно участники концернов объединяют не только экономический потенциал, но и усилия в рыночной стратегии. Основным преимуществом концерна является концентрация финансовых и других ресурсов. Различают вертикальные концерны, горизонтальные концерны, и смешанные концерны (также называемые конгломераты). Под вертикальными понимаются объединения фирм, охватывающие весь цикл от закупки материалов через изготовление до сбыта одного определённого вида продукции — например, Фольксваген, объединяющий все аспекты автопроизводства. Горизонтальные концерны обычно объединяют похожие фирмы с различной клиентурой, например объединение пивоварен с различными сортами пива.

Кооператив — основанное на членстве объединение людей и организаций, созданное для достижения общих экономических и социальных целей, связанных с удовлетворением материальных или иных потребностей членов, внесших долю (пай) в созданный для этого фонд, признающих участие в рисках и результатах организации и участвующих в её функционировании в качестве пайщиков, управляя ею демократическим путём.

Корпорации(от новолат. corporatio — объединение) — организации, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган. К данным организациям отнесены все коммерческие юрлица (за исключением унитарных предприятий), а также ряд некоммерческих.

В широком смысле под корпорацией можно понимать всякое объединение с экономическими целями деятельности.

Ликвидность (от лат. liquidus — жидкий, перетекающий) — экономический термин, обозначающий способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной. Ликвидный — обращаемый в деньги. Обычно различают высоколиквидные, низколиквидные и неликвидные ценности (активы). Чем легче и быстрее можно получить за актив полную его стоимость, тем более ликвидным он является. Для

товара ликвидность будет соответствовать скорости его реализации по номинальной цене.

Лицензия (от лат. licentia — право, разрешение) — документ (соглашение), дающий право на выполнение некоторых действий. Лицензирование — процесс выдачи специального разрешения (лицензии).

Логистика — профессия, предмет которой заключается в организации рационального процесса продвижения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям, функционирования сферы обращения продукции, товаров, услуг, управления товарным запасами, создания инфраструктуры товародвижения. Более широкое определение логистики трактует её как учение о планировании, управлении и контроле движения материальных, информационных и финансовых ресурсов в различных системах

Маркетинг (от англ. marketing — продажа, торговля на рынке) — процесс выявления, предугадывания потребностей клиентов, организации соответствующей ожиданиям рекламы и производства с целью повышения количества продаж и максимизации прибыли.

Менеджмент (от англ. management — управление, руководство, менеджмент, администрация, дирекция, умение владеть) — означает разработку (моделирование), создание (организация), максимально эффективное использование (управление) и контроль социально-экономических систем.

Микросреда характеризуется субъектами, имеющими непосредственное отношение к данному предприятию и к возможностям его руководства по извлечению доходов. В нее входят поставщики, посредники, покупатели (клиенты), конкуренты, контактные аудитории.

Монополия — 1) крупная компания, корпорация, объединяющая несколько компаний и достигающая благодаря этому положения на рынке определенного товара или группы товаров, когда рынок имеет только одного продавца и множество покупателей. Иными словами, М. — это

компания, контролирующая производство или сбыт определенного товара или услуги;

2) исключительное право на осуществление той или иной деятельности (государственная М. на эмиссию денег, внешнюю торговлю рядом товаров, производства, промысла, применения, использования определенных объектов, продуктов), предоставляемое только определенному лицу, группе лиц, государству. Принято различать следующие виды М.: закрытая, защищенная от конкуренции с помощью юридических запретов и ограничений (чаще всего это государственная М.), естественная, необходимая в связи с тем, что без такой М. нельзя достичь эффективного использования ресурсов, открытая, при которой одна компания в силу стечения обстоятельств стала единственным производителем и поставщиком товара.

Муниципальное предприятие - по законодательству РФ учреждается местными Советами или другими органами местного самоуправления. Имущество муниципального предприятия или вклад местного Совета (органа местного самоуправления) в предприятие смешанной формы собственности образуется за счет ассигнований из средств соответствующего местного бюджета и (или) вкладов других муниципальных предприятий, полученных доходов, других законных источников и находится в собственности района, города, входящих в них административно-территориальных образований, органов местного самоуправления. Указанное имущество может передаваться в хозяйственное ведение предприятию в лице трудового коллектива. Муниципальное предприятие отвечает по своим обязательствам имуществом предприятия. Учредители не несут ответственности по обязательствам муниципального предприятия. Муниципальное предприятие не отвечает по обязательствам местных органов управления. Муниципальное предприятие является юридическим лицом, имеет собственное наименование с указанием организационно-правовой формы предприятия.

Национализация — передача в собственность государства земли, промышленных предприятий, банков, транспорта или другого имущества, принадлежащего частным лицам или акционерным обществам.

Национализация может осуществляться через безвозмездную экспроприацию, полный или частичный выкуп.

Некоммерческая организация (НКО) — организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющая полученную прибыль между участниками.

Облигация (лат. obligatio — обязательство; англ. bond — долгосрочная, note — краткосрочная) — эмиссионная долговая ценная бумага, владелец которой имеет право получить от эмитента облигации в оговоренный срок её номинальную стоимость деньгами или в виде иного имущественного эквивалента. Облигация может также предусматривать право владельца на получение процента (купона) от её номинальной стоимости либо иные имущественные права.

Общество — группа людей, формально не организованная, но имеющая общие интересы и ценности. Общество открытое и закрытое — понятия, введённые К. Поппером для описания культурно-исторических и политических систем, характерных для различных обществ на разных этапах их развития.

Олигополия (от др.-греч. ὀλίγος — малочисленный, и πωλέω — продаю, торгую) — тип рыночной структуры несовершенной конкуренции, в которой доминирует крайне малое количество фирм. Примерами олигополий можно назвать производителей пассажирских самолетов, таких как «Боинг» или «Эйрбас», производителей автомобилей, таких как «Мерседес», «БМВ» и др.

Организация (от греч. ὄργανον — инструмент) — это целевое объединение ресурсов. Организации, созданные человеком (людьми), характеризуются наличием человека как активного ресурса. Для организаций, созданных человеком, характерно наличие функций управления и планирования. Необходимо отметить, что организация, входящая в более крупную организацию, является для последней ресурсом.

Оффшор (от англ. offshore — «вне берега») — финансовый центр, привлекающий иностранный капитал путём предоставления специальных налоговых и других льгот иностранным компаниям, зарегистрированным в стране расположения центра.

Партнерство - форма организации компании, фирмы, которая создается на основе договора между партнерами, в котором оговариваются их права, обязанности, ответственность и т.д.

Предпринимательский риск - это риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов. Риск — угроза того, что предприниматель либо понесет потери в виде дополнительных расходов, сверх предусмотренных планом, прогнозом, проектом, программой его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

Предпринимательство, предпринимательская деятельность — самостоятельная, осуществляемая на свой риск экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом и/или нематериальными активами, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Предприятие — самостоятельный, организационно-обособленный хозяйствующий субъект, с правами юридического лица, который производит и сбывает продукцию, выполняет работы, оказывает услуги.

Приватизация — форма преобразования собственности, представляющая собой процесс передачи (полной или частичной) государственной (муниципальной) собственности в частные руки.

Производственное предпринимательство — предпринимательская деятельность, направленная на организацию материального или духовного производства товаров или услуг.

Рентабельность (нем. rentabel — доходный, полезный, прибыльный) - относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим. Показатели рентабельности часто выражают в процентах.

Реорганизация предприятия - способ образования новых и прекращения действующих юридических лиц. Реорганизация юридического лица может осуществляться несколькими вариантами: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование:

Слияние. Создание нового юридического лица осуществляется посредством слияния двух или нескольких организаций с передачей всех прав и обязанностей. При этом исходные предприятия подлежат ликвидации.

Присоединение. Одно или несколько юридических лиц прекращают свою деятельность, их права и обязанности передаются иной, ранее созданной организации.

Разделение. Юридическое лицо прекращает свою деятельность. Все их права и обязанности переходят к вновь созданным юридическим лицам.

Выделение. Не прибегая к прекращению деятельности, юридическое лицо передаёт часть прав и обязанностей недавно созданному юридическому лицу.

Преобразование предполагает смену организационно-правовой формы. На основе юридического лица, подвергшегося прекращению деятельности, происходит образование нового юридического лица иной организационно-правовой формы.

Сертификация (лат. certifico — удостоверяю) — подтверждение соответствия качественных характеристик товара стандартам качества. Под сертификацией подразумевается также процедура получения сертификата.

Технопарк — имущественный комплекс, в котором объединены научно-исследовательские институты, объекты индустрии, деловые

центры, выставочные площадки, учебные заведения, а также обслуживающие объекты: средства транспорта, подъездные пути, жилой поселок, охрана. Смысл создания технопарка в том, чтобы сконцентрировать на единой территории специалистов общего профиля деятельности.

Товарищество (юридич., - договор) - форма объединения нескольких лиц, соединяющих свои личные силы и имущественные средства для какого-нибудь общего предприятия. Размер имущественных средств определяется условиями договора.

Трансферт (фр. transfert, от лат. transfero — переношу, перемещаю):

1) Перевод иностранной валюты или золота из одной страны в другую.

2) Передача одним лицом другому лицу права владения именными ценными бумагами. Изменение прав собственности на бумаги оформляется изменением записей в реестре.

Трест (от англ. trust) — одна из форм монополистических объединений, в рамках которой участники теряют производственную, коммерческую, а порой даже юридическую самостоятельность. Реальная власть в тресте сосредотачивается в руках правления или главной компании.

Унитарное предприятие — юрлица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, особая организационно-правовая форма юридического лица. Имущество УП является неделимым и не распределяется по вкладам (долям, паям), в т.ч. между работниками предприятия.

Учредительные документы — это документы, служащие основанием для деятельности юридического лица. Состав таких документов зависит от организационно-правовой формы создаваемого юридического лица. Кроме того, некоторые некоммерческие организации могут работать на основании общего положения об организациях данного вида. В учредительных документах юридического лица должны определяться наименование юридического лица, место его нахождения

(неофициальное название - «юридический адрес»), порядок управления деятельностью юридического лица, а также содержаться другие сведения, предусмотренные законом для юридических лиц соответствующего вида. В учредительных документах некоммерческих организаций и унитарных предприятий, а в предусмотренных законом случаях и других коммерческих организаций, должны быть определены предмет и цели деятельности юридического лица.

Учреждение — некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. Единственный вид некоммерческих организаций, обладающих имуществом на праве оперативного управления.

Финансовое предпринимательство - является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку объектом его купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т.д.), т.е. происходит продажа одних ценных бумаг на другие по ценам, обеспечивающим получение прибыли.

Фирма— организация (компания или корпорация), владеющая одним или несколькими предприятиями и использующая экономические ресурсы для производства товаров и оказания услуг с целью получения прибыли.

Холдинг(от англ. holding «владение») — совокупность материнской компании и контролируемых ею дочерних компаний. При этом материнская компания, стоящая во главе всей структуры холдинга, именуется холдинговой компанией. Контроль материнской компании за своими дочерними обществами осуществляется как посредством доминирующего участия в их уставном капитале, так и посредством определения их хозяйственной деятельности (например, выполняя функции их единоличного исполнительного органа), так и иным предусмотренным законодательством образом.

Юридический адрес — термин, укоренившийся в деловом обиходе в Российской Федерации, однако, не определенный в законодательстве. В обиходе часто употребляется, как синоним адреса (места нахождения) постоянно действующего исполнительного органа юридического лица, по которому с таким лицом осуществляется связь.

Юридическое лицо — организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Список литературы

Нормативно-правовые документы

1. Конституция Российской Федерации. - М., 1996.
2. Гражданский кодекс РФ. Части I, II, III, IV.
3. Кодекс РФ «Об административных правонарушениях» от 30.12.2001г.
4. Налоговый кодекс РФ. Части I, II.
5. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998г.
6. Уголовный кодекс РФ. Части I, II.
7. ФЗ РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 25.10.2002г.
8. ФЗ РФ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.1997г.
9. ФЗ РФ «О государственной регистрации юридических лиц» от 08.08.2001г.
- 10.ФЗ РФ «Об инвестиционных фондах» от 29.11.2006г., № 156-ФЗ.
- 11.ФЗ «О защите конкуренции» от 26.07.2006г., № 135-ФЗ.
- 12.ФЗ РФ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995г., № 208-ФЗ.
- 13.ФЗ РФ от 07.08.2001г., № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
- 14.ФЗ РФ от 21.11.1996г., № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».
- 15.ФЗ РФ от 08.08.2001г., № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
- 16.ФЗ от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изменениями 23 июля 2008 г.).
- 17.ФЗ от 19 мая 1995 г. N 82-ФЗ «Об общественных объединениях» (с изменениями 23 июля 2008 г.).
- 18.ФЗ «О банках и банковской деятельности РСФСР» (в ред. Закона РСФСР от 13.12.91 г. № 2030-1, Закона РФ от 24.06.92 г. № 395-1).
- 19.ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14-ФЗ от 08.02.98.
- 20.ФЗ № 112-ФЗ от 07.07.03 г. «О личном подсобном хозяйстве».
- 21.ФЗ № 117-ФЗ от 23.06.99 г. «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг».
- 22.ФЗ от 02.01.2000 г. № 22-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской

- Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
- 23.ФЗ от 09.07.1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».
 - 24.ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» в ред. от 02.01.2000г. № 22
 - 25.ФЗ от 11 августа 1995 г. N 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» (с изменениями от 30 декабря 2008 г.).
 - 26.ФЗ от 05.05.2014 n 99-ФЗ "Изменения положений Гражданского Кодекса РФ о юридических лицах".
 - 27.ФЗ № 76-ФЗ от 23.06.2003 г. «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “О государственной регистрации юридических лиц”».
 - 28.ФЗ от 08.08.2001 N 129-ФЗ. (ред. от 21.07.2014). "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей".
 - 29.ФЗ № 41-ФЗ от 08.05.1996 г. «О производственных кооперативах».
 - 30.ФЗ № 74-ФЗ от 11.06.2003 г. «О крестьянском (фермерском) хозяйстве».
 - 31.ФЗ от 05.05.2014 n 99-ФЗ "Изменения положений Гражданского Кодекса РФ о юридических лицах".
 - 32.ФЗ № 76-ФЗ от 23.06.2003 г. «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “О государственной регистрации юридических лиц”».
 - 33.ФЗ № 948-1-ФЗ от 22.03.1991 г. «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».
 - 34.Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утверждена Указом Президента РФ от 12 мая 2009 года № 537.
 - 35.Постановление Правительства Российской Федерации «О федеральной целевой программе развития крестьянских (фермерских) хозяйств и кооперативов на 1996-2000 годы» от 18.12.1996 г., № 1499.
 - 36.Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ» от 19 апреля 2005 г., № 239.

37. Постановление Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 г. № 249» от 09 декабря 2005 г. № 755
38. Постановление Правительства РФ от 23.11.2005 г. № 694 «Об инвестиционном фонде Российской Федерации».
39. Постановление Правительства РФ от 23.11.2005 г. № 695 «О Правительственной комиссии по инвестиционным проектам, имеющим общегосударственное значение».
40. Приказ Минэкономразвития РФ и Минфина РФ от 23.05.2006 г. № 139/82 н «Об утверждении Методики расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации».
41. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утверждены Минэкономки России, Минфином России и Госстроем России 21. 06.1999 № ВК 477).
42. Закон Калужской области от 16.12.1998 г. № 31-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности в Калужской области».
43. Закон Калужской области от 27.06.2005 г. № 80-ОЗ «Об условиях и порядке предоставления субвенций инвесторам на возмещение расходов по уплате суммы налога на прибыль организаций, зачисленной в областной бюджет»
44. Постановление Правительства Калужской области от 26.02.2008 г. № 67 «Об утверждении положения об условиях и порядке присвоения инвестиционному проекту, реализуемому или предполагаемому к реализации на территории Калужской области, статуса стратегического инвестиционного проекта Калужской области».
45. Постановление Правительства Калужской области от 27.02.2008 г. № 71 «Об экспертном совете по размещению производительных сил на территории Калужской области».
46. Постановление Правительства Калужской области от 17.03.2008 г. № 98 «Об утверждении Положения о предоставлении субсидий инвесторам на возмещение затрат в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ и оказанием услуг».
47. Постановление Правительства Калужской области от 15.04.2008 г.

№ 148 «Об утверждении Положения о предоставлении субсидий уполномоченным организациям в сфере развития инфраструктуры индустриальных парков и технопарков на возмещение затрат в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ и оказанием услуг».

48. Постановление Губернатора Калужской области от 02.02.2005 N 33 «Об утверждении Положения о порядке разработки, рассмотрения и реализации областных целевых программ».

49. Постановление Правительства Калужской области от 29 июня 2009г. № 250 о «Стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 г.».

50. Государственная программа Калужской области «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области». Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://www.admoblkaluga.ru>

51. Распоряжение Губернатора Калужской области от 5 декабря 2008 г. №183-р «О создании антикризисного штаба» (с изменениями от 9, 18 декабря 2008 г.)

52. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований, разработанное Организацией промышленного развития Объединенных наций (ЮНИДО) - «ManualforthePreparationofIndustrialFeasibilityStudies», Vienna, UNIDO ID /206, 1986.

53. Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. Зарубежный опыт регулирования деятельности негосударственных, некоммерческих организаций. № 2 (347). 2008 г.

54. Постановление Главы администрации Думиничского района Калужской области от 12 декабря 2008 г. N 999 «О создании муниципального антикризисного штаба на территории МР «Думиничский район»

Рекомендуемая литература.

55. Акаев А.А. О стратегии интегрированной модернизации экономики России до 2025 года. Вопросы экономики. - 2012. - №4.

56. Акуленко Н.Б. Методика разработки бизнес-плана инвестиционного проекта//Справочник экономиста №12 (78) декабрь 2009.

57. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. В 4 кн. М., 1997-2004.

58. Виленский А. О передаче контрольных и регулирующих функций государства объединениям малых предприятий // Вопросы экономики. — 2003. — № 11.
59. Винарчик П. Спасение идей: Й. Шумпетер и ключевые проблемы противоборствующих экономических теорий // Вопросы экономики. - 2003. - № 11.
60. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика. 2010.
61. Голиченко О. Модели развития, основанного на диффузии технологий. Вопросы экономики. - 2012. - №4.
62. Друкер П. Практика менеджмента. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
63. Зайцев Ю.В. Инновационное развитие региона: экономическая безопасность и иностранные инвестиции. /Ю.В. Зайцев, В.К. Крутиков// М.: Изд-во «Ноосфера».- 2011
64. Коммерческое право: Учебное пособие / Под ред. М.М. Рассолова. - М.: ЮНИТИ, 2001.
65. Крутиков В.К., Легостов В.В. Малое предпринимательство и социально-экономический рост: Анализ отечественного и зарубежного опыта. – М.: Изд-во «Ноосфера», 2006. – 466 с.
66. Крутиков В.К., Смолянский С.В. Предпринимательство и трансформация общества: Анализ отечественного и зарубежного опыта. – М.: Изд-во «Ноосфера»,- 2005. – 352 с.
67. Крутиков В.К., Аракелян С.А. Финансы предприятий (учебно-методическое пособие) М.: «Артмедиапринт» 2007.
68. Крутиков В.К., Аракелян С.А. Финансовый менеджмент (учебно-методическое пособие) М.: «Артмедиапринт» 2007.
69. Крутиков В.К., Аракелян С.А., Дорожкина Т.В., Доценко Д.В. Основы бизнеса: Учебно-методическое пособие. Калуга: Изд-во «ВашДомъ», 2007.
70. Крутиков В.К., Захаров И.В. Риск-менеджмент (учебно-методическое пособие) Калуга: Издательство «Эйдос».- 2011.
71. Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Зайцев Ю.В. Инновационный менеджмент (учебно-методическое пособие). Калуга: Издательство «Эйдос».- 2013.

72. Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Зайцев Ю.В. Особенности становления и развития инвестиционных процессов в РФ (учебно-методическое пособие). Калуга: Издательство «Эйдос».- 2012.
 73. Крутиков В.К., Аракелян С.А. Малый бизнес в региональном инновационном процессе Калуга: ЗАО «Типография Флагман». - 2012.
 74. Крутиков В.К. (в соавторстве) Некоммерческий сектор экономики и инновационное развитие региона. М.: «Ноосфера» - 2013
 75. Кудров В. Международные экономические сопоставления и проблемы инновационного развития. М.: Юстицинформ. - 2011.
 76. Кучуков Р. Модернизация экономики: проблемы, задачи// Экономист.- 2010. - № 1.
 77. Морозов В.В. Модернизация и внутренний спрос// Экономист. 2012. - №11.
 78. Морозов В.В. Внедрение новых технологических укладов как прогрессивного развития экономики страны// Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. - 2010. - №3.
 79. Правоведение: Учебник / Под ред. З.Г. Крыловой. - М.: Высшая школа, 2002.
 80. Правовые основы Российского государства / Под ред. Н.А. Машкина. - М.: ЮНИТИ, 2002.
 81. Сооляттэ А.Ю. Основы управления проектом. М.,2005.
 82. Теория государства и права: Учебное пособие / Под ред. А.И. Косарева. - М.: ЮНИТИ, 2000.
 83. Шаблинский И. Правовая поддержка иностранных инвестиций. М., 2006.
 84. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М.: Прогресс, 1982.
 85. Хозяйственное право: Учебное пособие. - М.: Издательство РДЛ, 2003.
 86. Фархутдинов И. З., Трапезников В. А. Инвестиционное право. М., 2005.
 87. Финансовое право: Учебное пособие / Под ред. М.М. Рассолова. - М.: ЮНИТИ, 2001.
- Интернет-ресурсы**
88. Электронный ресурс [Режим доступа]:<http://президент.рф/>.

89. Электронный ресурс [Режим доступа]: <http://www.admoblkaluga.ru/main/>. Портал органов власти Калужской области.
90. Электронный ресурс. [Режим доступа]: http://www.gks.ru/free_doc/. Официальный сайт Росстата.
91. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://www.2020strategy.ru> Стратегия – 2020: новая модель роста – новая социальная политика.
92. Электронный ресурс. [Режим доступа]: <http://www.forbes.ru> Сайт журнала «Forbes».
93. Электронный ресурс [Режим доступа]: www.vkrutikov.ru Сайт профессора Крутикова В.К.
94. Электронный ресурс [Режим доступа]: <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html>

**Крутиков В.К., Дорожкина Т.В.,
Крутикова Т.В., Федоров А.Г.**

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПРАВО

Подписано в печать 11.01.2016.
Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 10,5. Тираж 300 экз. Зак № 004.



Отпечатано «Наша Полиграфия»,
г.Калуга, Грабцевское шоссе, 126.
Лиц. ПЛД № 42-29 от 23.12.99
т. (4842) 77-00-75

