

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

П.В. Масленников, В.В. Вожаев, А.А. Задорожный

**ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебное пособие

Для студентов вузов

Кемерово 2005

УДК 334.7(075)
ББК 65.292я7
М31

Рецензенты:

С.М. Бугрова, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и организация машиностроительной промышленности ГУ КузГТУ;

Е.И. Харлампенков, канд. техн. наук, доцент, заведующий кафедрой «Маркетинг и коммерция» КемИ (филиала) ГОУ ВПО РГТЭУ

*Рекомендовано редакционно-издательским советом
Кемеровского технологического института пищевой промышленности*

Масленников П.В., Вожаев В.В., Задорожный А.А.

М31 Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие. - Кемерово, 2005. - 98 с.
ISBN 5-89289-314-6

Учебное пособие составлено в соответствии с программой дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» и предназначено для подготовки студентов экономических специальностей всех форм обучения.

В учебном пособии достаточно подробно излагается понятийный аппарат, дается характеристика предпринимательства, рассматриваются его виды и типы, принципы и методы осуществления предпринимательской деятельности, раскрываются содержание понятий предпринимательской среды и субъектов предпринимательской деятельности. Показаны механизм и последовательность предпринимательских действий, начиная с процедуры генерирования деловой идеи до момента ее трансформации в реально создаваемый товар.

УДК 334.7(075)
ББК 65.292я7

ISBN 5-89289-314-6

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	6
1. ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	7
1.1. История возникновения предпринимательства.....	7
1.2. Понятие и сущность предпринимательства.....	9
1.3. История возникновения предпринимательства в России и его развитие.....	10
1.4. Экономические, социальные и правовые условия предпринимательской деятельности.....	11
2. СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	14
2.1. Субъекты предпринимательской деятельности.....	14
2.2. Типология предпринимательства.....	16
2.2.1. Виды предпринимательской деятельности.....	17
2.2.1.1. Производственное предпринимательство.....	17
2.2.1.2. Коммерческое предпринимательство.....	18
2.2.1.3. Финансовое предпринимательство.....	20
2.2.1.4. Консультативное предпринимательство.....	20
2.2.2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.....	21
2.2.3. Право хозяйственного ведения и право оперативного управления.....	25
2.2.3.1. Право хозяйственного ведения.....	25
2.2.3.2. Право оперативного управления.....	26
2.2.4. Некоммерческие организации.....	30
2.2.5. Организационно-экономические формы объединений юридических лиц.....	33
3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЕЗ ОБРАЗОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА.....	35
3.1. Предпринимательская деятельность гражданина без образования юридического лица. Правовой статус крестьянского (фермерского) хозяйства.....	35
3.2. Простое товарищество.....	38
4. ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА. СОЗДАНИЕ, РЕОРГАНИЗАЦИЯ И ЛИКВИДАЦИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	43
4.1. Понятие юридического лица, его учредительные документы.....	43
4.2. Филиалы и представительства юридического лица.....	45
4.3. Порядок создания юридического лица.....	46
4.4. Формы реорганизации юридических лиц.....	47
4.5. Ликвидация юридического лица.....	50

5. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, ЕГО ЗНАЧЕНИЕ. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	52
5.1. Понятие и значение малого предпринимательства.....	52
5.2. Основные направления государственной поддержки субъектов малого предпринимательства.....	53
6. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	55
6.1. Понятие несостоятельности и её критерии.....	55
6.2. Очередность удовлетворения требований кредиторов юридического лица.....	57
6.3. Процедуры банкротства.....	59
6.4. Арбитражные управляющие.....	61
6.5. Методика прогнозирования несостоятельности (банкротства).....	62
7. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА.....	65
7.1. Понятие предпринимательской среды.....	65
7.2. Внутренняя и внешняя среда предпринимательской деятельности.....	66
8. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ИДЕЯ И ЕЕ ВЫБОР.....	68
8.1. Понятие термина «предпринимательская идея».....	68
8.2. Способы получения и методы выработки новых предпринимательских идей.....	69
8.3. Особенности отбора и анализа идей.....	70
8.4. Критерии и порядок отбора идей.....	71
8.5. Предпринимательская экспертиза идей.....	71
8.6. Схема экспертного заключения.....	73
8.7. Реализация предпринимательской идеи.....	74
8.7.1. Типы предпринимательского решения.....	74
8.7.2. Предпринимательские схемы.....	75
8.7.3. Экономические методы принятия предпринимательских решений.....	76
8.7.4. Предпринимательские действия по реализации проекта.....	79
9. КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	80
9.1. Сущность культуры предпринимательства.....	80
9.2. Культура предпринимательских организаций.....	82
9.3. Понятие этикета в сфере предпринимательства и история его развития.....	83
9.4. Общие принципы делового этикета.....	85

10. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	88
10.1. Издержки предпринимательской деятельности.....	88
10.2. Экономическая роль прибыли в предпринимательской деятельности.....	91
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	93
ПРИЛОЖЕНИЕ. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.....	94

ПРЕДИСЛОВИЕ

Преобразование экономики России, вывод ее из глубокого кризиса на путь динамического, прогрессивного развития связан со становлением высокоэффективного рыночного хозяйства, базирующегося на инициативе людей, на предпринимательстве. Рыночная система хозяйствования, пришедшая на смену административно-бюрократической модели, требует от ее участников освоения новых профессий, новых подходов к людям, к их деятельности, а главное - новых знаний. В этих условиях перед предпринимателями и менеджерами выдвигается требование высокой компетентности, профессионализма при осуществлении бизнеса. Каков предпринимательский ресурс общества, как подготовить и начать свое дело, каков механизм функционирования предприятий и фирм, в чем суть и движущая сила конкуренции, как построить взаимоотношения предпринимателя с хозяйствующими партнерами, в чем состоит ответственность предпринимателя, какова культура предпринимательства и многие другие вопросы будут рассмотрены при изучении дисциплины «Организация предпринимательской деятельности».

Учитывая, что российское общество уже достигло такого этапа, когда реальным фактом стало существование множества предпринимательских структур, и каждая из которых характеризуется своими чертами, представлена отдельная тема в данном учебном пособии, посвящена изучению способов классификации предпринимательской деятельности, т. е. типологии предпринимательства.

Предпринимательский вид экономической системы выдвинул предпринимателя в число наиболее значимых фигур - субъектов экономического процесса. Чтобы реализовать предпринимательский дух, в обществе должен царить принцип «laissez faire, laissez passer» - «дайте людям самим делать свои дела, дайте делам идти своим ходом», который получил свое дальнейшее развитие в «невидимой руке» Адама Смита.

Учебным планом предусмотрено 24 часа лекций, 10 часов практических занятий, курсовая работа, зачет.

1. ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

- 1.1. История возникновения предпринимательства
 - 1.2. Понятие и сущность предпринимательства
 - 1.3. История возникновения предпринимательства в России и его развитие
 - 1.4. Экономические, социальные и правовые условия предпринимательской деятельности
-

1.1. История возникновения предпринимательства

История предпринимательства начинается с средних веков, уже тогда купцы, торговцы, ремесленники, миссионеры представляли собой начинающих предпринимателей. С зарождением капитализма стремление к богатству приводит к желанию получать неограниченную прибыль. Действия предпринимателей получают специализированный характер, обретая цивилизованные рамки. Часто предприниматель, будучи собственником средств производства, и сам трудился на своей фабрике или заводе.

С середины XVI в. появляется акционерный капитал, организуются акционерные общества. Первые акционерные компании возникли в сфере международной торговли. Самая первая компания основана в Англии (1554 г.) для торговли с Россией. В 1660 г. была создана английская Ост-Индская торговая компания, в 1602 г. - голландская Ост-Индская компания, в 1670 г. - компания Гудзонова залива. Позже акционерная форма хозяйствования проникает в другие отрасли экономики.

В конце XVII в. возникают первые акционерные банки. В 1664 г. был основан на акционерных началах Английский банк, в 1665 г. - Банк Шотландии. В конце XVIII и начале XIX вв. акционерная форма организации банковского дела получает широкое развитие во многих странах. В этот период собственность крупных семейных фирм распадается на сотни, тысячи паев вкладчиков - владельцев акций. Все более расширяется пропасть между малым и крупным бизнесом, все сильнее мотивация получения максимальной прибыли. В это время мелким фирмам становится все труднее выжить, им не под силу нововведения, зато широкое развитие получают средние и крупные фирмы. Появляется новая профессия - *менеджер* - это руководитель и организатор крупного производства. Предпринимательские функции, ранее сосредоточенные в одном лице, разделяются по специализированным направлениям, появляются финансисты, экономисты, бухгалтеры, юристы, конструкторы, технологи.

1.2. Понятие и сущность предпринимательства

Что же подразумевается под понятиями «предприниматель» и «предпринимательство»?

Эти понятия в современном смысле впервые употребил английский экономист конца XVII - начала XVIII вв. Ричард Кантильон. По его мнению, **предприниматель** - это человек, действующий в условиях риска. Источником богатства он считал землю и труд, которые и определяют действительную стоимость экономических благ.

В 1803 г. французский экономист Ж. Б. Сэй сформулировал определение предпринимательской деятельности как соединения, комбинирования **трех классических факторов производства:**

- земли,
- капитала,
- труда.

Основной тезис Сэя состоит в признании активной роли предпринимателя в создании продукта. **Предприниматель**, по его мнению, - это лицо, которое берется за свой счет и риск и в свою пользу произвести товар.

Однако следует отметить, что классики - основатели экономической науки не очень интересовались фигурой предпринимателя, а предпринимательская деятельность не стала предметом их научного анализа.

И лишь на рубеже XIX - XX вв. начинается осознание значения и роли предпринимательства. Французский экономист Андре Маршалл первым добавил к трем указанным выше классическим факторам производства (земля, капитал, труд) **четвертый фактор - организацию**. С этого времени понятие предпринимательство расширяется, как и придаваемые ему функции.

Американский экономист Дж. Б. Кларк несколько видоизменил «триединую формулу» Сэя. Он считает, что в процессе производства постоянно участвуют **четыре фактора:**

- 1 - капитал,
- 2 - капитальные блага (средства производства и земля)
- 3 - деятельность предпринимателя,
- 4 - труд рабочего.

По его словам: «Свободная конкуренция стремится дать труду то, что создается трудом, капиталистам - то, что создается капиталом, а предпринимателям - то, что создается функцией координирования».

Выяснению сущности предпринимательства и предпринимателя уделяли внимание многие выдающиеся зарубежные ученые, учитывая роль предпринимательства в рыночной экономике, так как предпринимательские организации (фирмы, компании и другие сложные предпринимательские объединения) являются ведущими хозяйствующими субъектами в странах с развитой рыночной экономикой.

В научной литературе нет однозначного определения сущности предпринимательства, так как представители различных отраслей знаний (экономисты, философы, социологи и др.) по-разному трактуют содержание этого

термина исходя из поставленной цели исследования. Однако можно с уверенностью утверждать, что разномыслие в толковании содержания термина «предпринимательство» свидетельствует не только о неоднозначности экономической, социальной, финансовой роли предпринимательской деятельности в рыночной экономике, но и об открытости предпринимательства как системы хозяйствования.

По понятиям американских ученых *предпринимательство - это вид деятельности граждан, направленный на организацию и осуществление смелых, важных и трудных проектов.*

В западных странах в настоящее время предпринимательство характеризуется как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентации на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы из самых разнообразных источников.

Интересна точка зрения российского ученого-экономиста А. В. Бусыгина о сущности и понятии предпринимательства, под которым он понимает стремление и действия к самостоятельному ведению деловой активности по практической реализации конкретной деловой идеи на определенных формализованных началах. Он считает, что предпринимательство есть искусство деловой активности, есть, прежде всего, мыслительный процесс, реализуемый в форме делового проектирования.

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

В Энциклопедическом словаре предпринимателя приводится следующая трактовка этого термина.

Предпринимательство - инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торгово-закупочную, консультационную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами.

Представляет интерес характеристика предпринимательства, приведенная в книге «Рыночное предпринимательство».

Предпринимательство - является деятельностью, которая связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой.

По мнению других ученых, *предпринимательство* представляет собой свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательными актами), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей кон-

кретных потребителей, общества в товарах (работах, услугах) для получения прибыли (дохода), необходимой для саморазвития собственного - дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами - кредиторами.

Такая формулировка представляется наиболее удачной. В ней подчеркнуто, что *предпринимательство - это непосредственно деятельность, а не только способность заниматься определенной деятельностью.* Эта формулировка несколько отличается от той, что дана в первой части Гражданского кодекса РФ, где говорится, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой страх и 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 (ст. 2, п. 1, стр. 4). Здесь отсутствует важный элемент определения предпринимательства - указание необходимости сочетания личной выгоды с общественной пользой.

Предпринимательство - это принципиально новый тип хозяйствования, базирующийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты.

К важнейшим чертам предпринимательства можно отнести:

- *самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов.* Любой предприниматель свободен в принятии решения по тому или иному вопросу, естественно, в рамках правовых норм;
- *экономическую заинтересованность.* Главная цель предпринимательства - получение максимально возможной прибыли. Вместе с тем, преследуя свои сугубо личные интересы получения высокого дохода, предприниматель способствует и достижению общественного интереса;
- *хозяйственный риск и ответственность.* При любых самых выверенных расчетах неопределенность, риск остаются.

Перечисленные признаки предпринимательства взаимосвязаны и действуют одновременно.

Предпринимательство всегда связано с нововведениями. По представлению Й. Шум Петера, предприниматель постоянно осуществляет «созидательное разрушение», являясь главной фигурой в экономическом развитии общества.

1.3. История возникновения предпринимательства в России и его развитие

В России предпринимательство существует с давних времен. Зародилось оно еще в Киевской Руси в торговой форме и в виде промыслов. Первыми предпринимателями считали мелких торговцев, купцов. Наибольшее развитие предпринимательства приходится на правление Петра I (1689 - 1725), когда по всей России создаются мануфактуры, бурно развиваются горная,

оружейная, суконная, полотняная промышленность. Известнейшим представителем династии предпринимателей того времени была семья Демидовых, родоначальником которой стал тульский кузнец.

Дальнейшее развитие предпринимательства сдерживалось крепостным правом. Серьезным стимулом развития предпринимательства стала реформа 1861 г. С отменой крепостного права началось строительство железных дорог, реорганизация тяжелой промышленности, оживление акционерной деятельности. Развитию и переустройству промышленности способствовал иностранный капитал.

В 90-е годы XIX в. в России окончательно сложилась индустриальная база предпринимательства. В начале XX в. предпринимательство становится массовым явлением в России, предприниматель формируется как собственник, хотя влияние иностранного капитала и государства остается значительным.

В этот период формируется рынок рабочей силы, развивается акционерно-паевая форма предпринимательства, открываются частные акционерные банки: коммерческий, земельный и др. К началу XX в. в российской экономике две трети всей промышленной продукции производилось предприятиями коллективных форм собственности - акционерных, паевых, и лишь одна треть приходилась на единоличные хозяйства. Начался процесс монополизации фирм. Среди крупных фирм известны «Продамет», «Провагон», «Продуголь», товарищества Российско-американской мануфактуры, братьев Нобель и др.

Однако, после окончания Первой мировой войны и по завершению двух революций - Февральской и Октябрьской - в России был взят курс на ликвидацию рыночных экономических связей. Были национализированы все крупные предприятия, экспропрированы средства производства и имущество всех частных предпринимателей.

Некоторое оживление в предпринимательскую деятельности внесла новая экономическая политика - НЭП (1921 - 1926). С конца 20-х годов предпринимательство вновь свертывается, и лишь в 90-е годы началась его реанимация в России.

В настоящее время в РФ насчитывается около 10 000 акционерных предприятий, свыше 1 500 акционерных коммерческих банков. На 1.01.1998 г. из общего числа 2 711 тыс. предприятий и организаций - 1 983 тыс., или 73,1 %, находились в частной собственности. Дальнейшее развитие рыночных отношений в РФ предполагает создание благоприятных социально-экономических условий для предпринимательства.

1.4. Экономические, социальные и правовые условия предпринимательской деятельности

Для формирования предпринимательства необходимы определенные условия: экономические, социальные, правовые и др.

Экономические условия - это, в первую очередь, предложение товаров и спрос на них; виды товаров, которые могут приобрести покупатели; объемы денежных средств, которые они могут потратить на эти покупки; избыток или недостаток рабочих мест, рабочей силы, влияющие на уровень заработной платы работников, т. е. на их возможности приобретения товаров.

На экономическую обстановку существенно влияют наличие и доступность денежных ресурсов, уровень доходов на инвестированный капитал, а так же величина заемных средств, к которым готовы обратиться предприниматели для финансирования своих деловых операций и которые готовы предоставить им кредитные учреждения.

Всем этим занимается множество разнообразных организаций, составляющих инфраструктуру рынка, с помощью которой предприниматели могут устанавливать деловые взаимоотношения и вести коммерческие операции. Это банки - оказание финансовых услуг; поставщики - снабжение сырьем, материалами, полуфабрикатами, комплектующими изделиями, топливом, энергией, машинами, оборудованием и т. д.; оптовые и розничные продавцы - представление услуг по доведению товаров до потребителя; специализированные фирмы и учреждения - предоставление профессиональных юридических, бухгалтерских, посреднических услуг; агентства по трудоустройству - оказание помощи в подборе кадров; учебные заведения - обучение рабочих и специалистов; прочие агентства - рекламные, транспортные, страховые и др.; средства связи и передачи информации.

Схематически элементы предпринимательства можно представить в виде таблицы или схемы.

Социальные условия формирования предпринимательства вплотную примыкают к экономическим. Прежде всего, это стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде. На разных этапах развития потребности могут меняться. Существенную роль играют нравственные и религиозные нормы, зависящие от социально-культурной среды. Они оказывают прямое воздействие на образ жизни потребителей и на его спрос на товары. Социальные условия влияют на отношение отдельного индивидуума к работе, что, в свою очередь определяет его отношение к величине заработной платы и к условиям труда, предлагаемым бизнесом.

От предпринимательской деятельности предприниматель должен получать удовлетворение. Он участвует в решении социальных вопросов, касающихся трудовой деятельности своих сотрудников, сохранения рабочих мест и др.

Важную роль в формировании предпринимательства играет подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров предпринимателей: организация обучения современным методам ведения предпринимательской деятельности; обучение и переобучение кадров, их стажировка в развитых странах; организация подготовки и переподготовки преподавательских кадров для обучения предпринимателей; создание сети консультативных центров, проводящих профессиональный отбор и ориентацию кадров предпринимательского сектора и т. д.

Любая предпринимательская деятельность функционирует в рамках соответствующей правовой среды. Поэтому большое значение имеет создание необходимых *правовых условий*. Это, в первую очередь, наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, создающих наиболее благоприятные условия для развития предпринимательства: упрощенная и ускоренная процедура открытия и регистрации предприятий; защита предпринимателя от государственного бюрократизма; совершенствование налогового законодательства в направлении мотивации производственной предпринимательской деятельности, развития совместной деятельности предпринимателей РФ с зарубежными. Это и создание региональных центров поддержки малого бизнеса, усовершенствование методов учета и форм статистической отчетности. Важную роль играет также подготовка законодательных инициатив по вопросам правовой гарантии предпринимательской деятельности: право на собственность, соблюдение договорных обязательств.

Например, в США в течение многих лет складывалась система законов, действующих в сфере предпринимательства. Первый закон (антитрестовский закон Шермана, 1890 г.; закон о доброкачественности пищевых продуктов и медицинских препаратов, 1906 г. и т. д.).

В предпринимательской сфере РФ система законов только начинает складываться, в связи с тем, что лишь в 1990 г. началась реанимация предпринимательской деятельности в России.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 2.1. Субъекты предпринимательской деятельности
 - 2.2. Типология предпринимательства
 - 2.2.1. Виды предпринимательской деятельности
 - 2.2.1.1. Производственное предпринимательство
 - 2.2.1.2. Коммерческое предпринимательство
 - 2.2.1.3. Финансовое предпринимательство
 - 2.2.1.4. Консультативное предпринимательство
 - 2.2.2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности
 - 2.2.3. Некоммерческие организации
 - 2.2.4. Организационно-экономические формы объединений юридических лиц
-

2.1. Субъекты предпринимательской деятельности

В соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации субъектами предпринимательской деятельности могут быть дееспособные физические лица, юридические лица - коммерческие организации, иностранные граждане, лица без гражданства, иностранные организации. Для выполнения уставных положений предпринимательской деятельностью могут заниматься и некоммерческие организации.

Субъектами предпринимательства могут быть как отдельные частные лица, так и объединения партнеров. Частные лица как субъекты предпринимательства выступают в этом качестве обычно путем организации единоличного или семейного предприятия. Такие предприниматели могут ограничиваться затратами собственного труда или использовать наемный труд.

Физическое лицо, достигшее 18-ти летнего возраста, имеет право заниматься предпринимательской деятельностью в установленном законом порядке индивидуально или создавать юридические лица.

Согласно ст. 23 ГК РФ граждане вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

К предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица применяются правила, регулирующие деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями.

Гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, па которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.

Юридическим лицом (ЮЛ) 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. Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации в установленном порядке и включения в единый государственный реестр юридических лиц. Юридическое лицо имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму.

В ГК РФ классификация юридических лиц основана на трех основных правовых формах:

- на праве учредителей (участников) в отношении юридических лиц или их имущества;
- на праве экономической деятельности юридических лиц;
- на организационно-правовой форме.

1) В зависимости от того, какие права сохраняют за собой учредители в отношении юридических лиц или их имущества, юридические лица могут быть разделены на три группы:

- юридические лица, в отношении которых их участники имеют обязательственные права: хозяйственные товарищества и общества, производственные и потребительские кооперативы;

- юридические лица, на имущество которых их участники (учредители) имеют право собственности, или иначе, вещное право: государственные и муниципальные унитарные предприятия, в том числе дочерние предприятия, а также финансируемые собственником учреждения;

- юридические лица в отношении которых их учредители (участники) не могут иметь никаких имущественных прав (ни вещных, ни обязательственных): общественные организации (объединения), благотворительные и иные фонды, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

2) В зависимости от целей деятельности всякое юридическое лицо относится к одной из двух категорий организаций:

- коммерческая;
- некоммерческая.

Коммерческими организациями признаются юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных предприятий.

Некоммерческие организации не ставят своей целью получение прибыли и распределение ее между участниками. Они могут быть созданы в форме потребительских кооперативов, общественных и религиозных объединений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом. Такие юридические лица вправе заниматься предпринимательской деятельностью лишь постольку, поскольку это необходимо для их уставных целей.

3) Организационно-правовые формы предприятий будут рассмотрены далее (см. п. 2.2.2).

2.2. Типология предпринимательства

Для того чтобы видеть различия между разными типами предпринимательства и получить возможность осознанного выбора конкретной формы осуществления предпринимательской функции, необходимо знать классификацию предпринимательства, признаки классификации.

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по следующим признакам:

- **виду или назначению,**
- **формам собственности,**
- **количеству собственников,**
- **организационно-правовым,**
- **организационно-экономическим формам.**

По виду, или назначению, предпринимательская деятельность делится:

- на производственную,
- коммерческую,
- финансовую,
- консультативную.

Все эти виды деятельности могут функционировать отдельно или вместе.

По формам собственности предприятия могут быть:

- частными,
- государственными,
- муниципальными,
- находится в собственности общественных объединений (организаций).

При этом государство не может устанавливать какие-либо преимущества или ограничения в зависимости от вида собственности. Каждый из этих видов предпринимательства имеет отличительные признаки, но основные принципы их осуществления во многом совпадают. Осуществление такой деятельности предполагает инициативность, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибыли.

По количеству собственников предпринимательская деятельность может быть:

- индивидуальной
- и коллективной.

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

К **организационно-правовым формам** предпринимательской деятельности относятся:

- хозяйственные товарищества,
- хозяйственные общества,
- производственные кооперативы (артель),
- государственные и муниципальные унитарные предприятия.

К **организационно-экономическим формам** предпринимательской деятельности относятся:

- концерны,
- ассоциации,
- консорциумы,
- синдикаты,
- картели,
- финансово-промышленные группы (ФПГ),
- холдинги.

2.2.1. Виды предпринимательской деятельности

Предпринимательская деятельность весьма разнообразна. Выделяют следующие виды предпринимательской деятельности: производственное предпринимательство, коммерческое, финансовое. Кроме этого, в последние десятилетия во всех экономически развитых странах мира выделяется, обособливается такой самостоятельный вид предпринимательства, как консультативный (консалтинг).

2.2.1.1. Производственное предпринимательство

Производственное предпринимательство - ведущий вид предпринимательства. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности. Однако именно эта сфера деятельности при переходе к рыночной экономике претерпела наибольшие негативные изменения: распались хозяйственные связи, нарушилось материально-техническое обеспечение, резко упал сбыт продукции, ухудшилось финансовое положение предприятий.

Производственное предпринимательство определяет все виды предпринимательской деятельности и является наиболее сложным - это «реальный сектор экономики».

К производственному предпринимательству относится инновационная, научно-техническая деятельность, непосредственно производство товаров и услуг, производственное их потребление, а также информационная деятельность в этих областях.

Для того, чтобы заняться производственной деятельностью, прежде всего нужно определить, какие конкретно производить товары (оказывать услуги). На этом этапе необходимо провести маркетинговые исследования рынка для выявления потребности в товаре, спроса на него.

Следующий этап производственного предпринимательства - приобретение или аренда факторов производства: производственные фонды, рабочая

сила, информация. Производственные фонды, в свою очередь, подразделяются на основные и оборотные.

Основные производственные фонды (орудия труда) включают в себя здания, сооружения, передаточные устройства, силовые машины и оборудование, рабочие машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, лабораторное оборудование, вычислительную технику, транспорт и др.

Оборотные производственные фонды (предметы труда) составляют сырье, основные и вспомогательные материалы, топливные и энергетические ресурсы, тара и тарные материалы, малоценный и быстроизнашивающийся инструмент и производственный инвентарь, запасные части для ремонта. Сюда же относятся покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления, расходы будущих периодов.

Затем необходимо подобрать персонал (рабочую силу). При подборе персонала следует учитывать образование кандидата на определенную работу, уровень его профессиональных навыков, опыт предшествующей работы, личные качества.

Осуществление предпринимательства невозможно без наличия информации о возможности привлечения ресурсов: материальных, финансовых и трудовых, о рынке сбыта намечаемой к изготовлению продукции или услуги и т.д. В последнее время информация стала таким же товаром, как, например, сырье и материалы - ее можно купить. Однако от качества и достоверности информации во многом зависит успех всей предпринимательской деятельности.

Результатом производственной деятельности предпринимателя является реализация продукции или работ, услуг потребителю. Разность между денежной выручкой и издержками производства составит прибыль предприятия.

2.2.1.2. Коммерческое предпринимательство

Наибольшее развитие в первые годы перехода к рынку (90-е гг. прошлого столетия) в России получило **коммерческое предпринимательство**. Оно характеризуется операциями и сделками по купле и продаже товаров и услуг. Здесь быстрее можно получить отдачу. Эта сфера, во многом ограниченная в советской экономике, стала стремительно развиваться, главным образом, как частное, индивидуальное предпринимательство. Сюда направили свои усилия многие энергичные, инициативные люди. Нередко среди них имеются и те, кого раньше относили к так называемой "теневой" экономике. Если производственная деятельность обеспечивает, как правило, 10-12 % рентабельности предприятия, фирмы, то коммерческая - 20-30%, а нередко и выше.

Полям деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи и торговые организации.

Товарная биржа - это разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товаров. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники и их служащие для проведения торговых операций по совместно разработанным и соблюдаемым правилам. Цель такой бир-

жи - создать механизм управления свободной конкуренцией и с ее помощью с учетом изменения спроса и предложения выявить реальные рыночные цены. Товарная биржа - наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка массовых заменителей товаров (зерно, уголь, металл, нефть, лес и т.д.), продаваемых по стандартам. Подобные биржи много лет действуют во всех экономически развитых странах. Классическими примерами служат специализированные товарные биржи, такие, как Лондонская (цветные металлы), Ливерпульская (хлопок), Сингапурская (каучук) и др.

На товарных биржах также широко распространено заключение соглашений при так называемых фьючерсных сделках. Такие сделки предполагают уплату денежной суммы за товар по цене, установленной в контракте, через определенный срок после заключения сделки.

Товарные биржи выполняют следующие основные функции:

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

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

В общем виде программа любой коммерческой сделки включает:

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

2.2.1.3. Финансовое предпринимательство

Особым видом предпринимательской деятельности является финансовое (*или финансово-кредитное*) предпринимательство.

Сфера его деятельности - обращение, обмен стоимостей. Финансовая деятельность проникает и в производственную, и в коммерческую, однако она может быть и самостоятельной: банковское, страховое дело и др.

Финансовая сделка предполагает не такую высокую норму рентабельности, как предыдущие виды предпринимательской деятельности: эта величина может составить 5-10 %.

Основным полем деятельности финансового предпринимательства являются коммерческие банки и фондовые биржи.

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

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

Еще одним институтом рынка, элементом финансового предпринимательства служит фондовая биржа.

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

2.2.1.4. Консультативное предпринимательство

В последние годы все большее развитие в России получает такая перспективная форма как **консультативное предпринимательство**. Оно имеет множество направлений и, сопоставляя уровень его развития в нашей стране с другими развитыми странами, можно сделать вывод, что в ближайшие годы консалтингу предстоит стремительно развиваться.

В зарубежной практике коммерческая, платная консультация по вопросам управления получила название консалтинг.

По определению Европейской Федерации Ассоциаций консультантов по экономике и управлению (ФЕАКО): менеджмент-консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и/или возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации.

В промышленно развитых странах вложения средств в интеллектуальный капитал в форме консультационных услуг считаются не менее эффективными, чем вложения в новое оборудование или передовую технологию. В России в современных условиях подобного отношения к консультанту не наблюдается. Более того, имеющийся интеллектуальный потенциал в области экономики и управления используется далеко не полностью.

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

- выявление проблем (диагностика);
- разработка решений, проекта;
- осуществление решений, проекта.

Наиболее известны и применяются три метода консультирования:

- экспертное,
- процессное,
- и обучающее.

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

При **процессном консультировании** специалисты консалтинговой фирмы на всех этапах разработки проекта активно взаимодействуют с клиентом, побуждая его высказывать свои идеи, предложения; консультанты вместе с клиентом анализируют проблемы и разрабатывают предложения.

При **обучающем консультировании** главная задача специалистов - подготовить почву для возникновения идей, для выработки решений. С этой целью они проводят у клиента лекции, семинары, разрабатывают для клиента учебные пособия, предоставляя тем самым всю необходимую теоретическую и практическую информацию.

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

2.2.2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

В России в соответствии с Гражданским кодексом РФ создаются следующие организационно-правовые формы предпринимательской деятельности: хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия (см. Приложение).

Хозяйственные товарищества (ХТ). Товарищество представляет собой объединение лиц, созданное для осуществления предпринимательской деятельности. Товарищества создаются в том случае, когда в организации предприятия решают принять участие два или более партнера. Важным преимуществом товарищества является возможность привлечения дополнительного капитала. Помимо того, наличие нескольких владельцев позволяет осуществлять специализацию внутри предприятия на основе знаний и умений каждого из партнеров. Недостатки данной организационно-правовой формы предпринимательской деятельности: каждый из участников несет дополнительную материальную ответственность. Кроме того, действия одного из партнеров являются обязывающими для всех остальных, даже если они не согласны с этими действиями.

Товарищество может создаваться:

- 1) индивидуальными лицами;
- 2) коммерческими организациями;
- 3) индивидуальными лицами и коммерческими организациями.

Учредительным документом товарищества является учредительный договор.

Юридическими лицами являются: **полное товарищество и товарищество на вере.**

По обязательствам *полного товарищества* его члены, (полные товарищи), несут ответственность всем своим имуществом. Ответственность в таком товариществе носит субсидиарный характер. Полные товарищи могут осуществлять предпринимательскую деятельность от имени полного товарищества. Складочный капитал формируется из долей каждого участника. Таким образом, полное товарищество - это объединение нескольких физических и (или) юридических лиц для осуществления совместной хозяйственной деятельности.

Товарищество на вере. Складочный капитал такого товарищества формируется на основе вкладов и долей, вносимых его участниками. Именно в возможности внесения в складочный капитал или вкладов, или долей и проявляется отличие товарищества на вере от полного товарищества. 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. 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.

Хозяйственные общества (ХО): общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью; акционерное общество, дочерние и зависимые общества.

Общества с ограниченной ответственностью (ООО) создается одним или несколькими лицами. Уставный капитал разделен на доли, определенные учредительными документами. Участники ООО не отвечают по его

обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Участники *общества с дополнительной ответственностью* (ОДО) солидарно несут ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемых учредительными документами. В случае банкротства одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам.

Учредительными документами ООО и ОДО являются учредительный договор и устав. В случае если общество создано одним лицом - только устав.

Широкое распространение в современных условиях *получили акционерные общества* (АО). Большинство их создано путем приватизации государственных и муниципальных предприятий. Уставный капитал АО разделен на определенное число акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, а пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества бывают *открытые* (ОАО) и *закрытые* (ЗАО). ОАО могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое общество может проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу. При этом оно обязано ежегодно публиковать годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков для всеобщего обозрения.

В закрытом акционерном обществе акции распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Оно не в праве проводить открытую подписку на выпускаемые им акции. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Учредительным документом как открытого, так и закрытого АО служит устав, утвержденный учредителями. В нем помимо общих сведений должны содержаться условия о категориях выпускаемых ими акций, их номинальной стоимости и количестве; о размере уставного капитала; о правах акционеров; о составе и компетенции органов управления обществом, порядке принятия ими решений.

Гражданским кодексом (ГК) дано определение *дочерних и зависимых обществ*. Дочерним признается хозяйственное общество, если другое (основное) хозяйственное общество, в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества. Однако, основное общество солидарно отвечает с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение его указаний.

Экономический статус зависимого хозяйственного общества несколько иной. Зависимым признается хозяйственное общество в случае, если другое, преобладающее или участвующее общество имеет более 20 % голосующих

акций АО или 20 % уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Производственным кооперативом (ПК), или артелью, признается добровольное объединение граждан для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их *личном трудовом участии*.

В производственном кооперативе объединяются имущественные паевые взносы его членов (не менее пяти). Сферой деятельности такого кооператива могут быть помимо производства, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и другой продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг.

Учредительным документом производственного кооператива служит его устав, утверждаемый общим собранием его членов. Важной особенностью производственного кооператива является то, что он не вправе выпускать акции, а также то, что каждый член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием.

Особое место среди организационно-правовых форм предпринимательских (коммерческих) предприятий отводится **государственным и муниципальным унитарным предприятиям**.

Под унитарным предприятием понимается *коммерческая организация*, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Имущество унитарного предприятия неделимо и не может быть распределено в виде долей между работниками предприятия или другими лицами.

В форме унитарных могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности. Оно принадлежит такому предприятию *на праве хозяйственного ведения или оперативного управления*. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, называется **федеральным казенным предприятием**.

Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества.

Учредительным документом унитарного предприятия является устав. Устав унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения утверждается уполномоченным государственным органом или органом местного самоуправления, устав унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, утверждается Правительством РФ.

Государственное или муниципальное унитарное предприятие, которому имущество принадлежит *на праве хозяйственного ведения*, владеет, пользуется и распоряжается этим имуществом в пределах, определяемых в соответствии с законодательством РФ. Предприятие не вправе продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ или иным способом

распоряжаться этим имуществом без согласия собственника. Остальным имуществом, принадлежащим предприятию, оно распоряжается самостоятельно.

Казенное предприятие (*на праве оперативного управления*) осуществляют в соответствии с целями своей деятельности и заданиями собственника права владения, пользования и распоряжения имуществом; вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом лишь с согласия собственника этого имущества; самостоятельно реализует производимую им продукцию.

Собственник имущества, находящегося *в хозяйственном ведении*, осуществляет контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего предприятию имущества; имеет право на получение части прибыли от использования имущества.

Собственник имущества, закрепленного за казенным предприятием (*на праве оперативного управления*) вправе изъять излишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению. Порядок распределения доходов казенного предприятия определяется собственником его имущества.

2.2.3. Право хозяйственного ведения и право оперативного управления

2.2.3.1. Право хозяйственного ведения

Государственное или муниципальное унитарное предприятие, которому имущество принадлежит на праве хозяйственного ведения, владеет, пользуется и распоряжается этим имуществом в пределах, определяемых в соответствии с Гражданским законодательством РФ.

Обладателями права хозяйственного ведения являются государственные и муниципальные унитарные предприятия, сохранившиеся в результате проведения в 1994 г. реформы государственных предприятий. Согласно Указу Президента РФ от 23 мая 1994 г. «О реформе государственных предприятий» (СЗ РФ. 1994. N 5. Ст. 393) создание новых федеральных предприятий с закреплением за ними государственного имущества на праве полного хозяйственного ведения, начиная с 1994 г., прекращено. Соответственно прекращено и действие права полного хозяйственного ведения, очень близко стоящего к праву собственности, которое было предусмотрено Законом «О собственности в РСФСР» от 24 декабря 1990 г. и «Основами гражданского законодательства Союза ССР и республик» от 31 мая 1991 г. На смену праву полного хозяйственного ведения пришло более ограниченное по своему содержанию право хозяйственного ведения.

Право хозяйственного ведения имуществом является вещным правом, производным от права государственной или права муниципальной собственности на данное имущество. Входящие в его содержание права владения, пользования и распоряжения, по своему названию идентичные соответствующим правам, принадлежащим собственнику, имеют иное, более ограни-

ченное по заложенным в них возможностям, юридическое значение по сравнению с правами собственника.

Собственник имущества, находящегося в хозяйственном ведении, осуществляет следующие права, связанные:

- 1) с созданием предприятия,
 - 2) определением предмета и целей его деятельности,
 - 3) его реорганизацией и ликвидацией,
 - 4) назначением директора (руководителя) предприятия,
 - 5) осуществлением контроля за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего предприятию имущества
- б) право на получение части прибыли от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении.

Предприятие не вправе продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника. Согласно Постановлению Правительства РФ «О делегировании полномочий Правительства Российской Федерации по управлению и распоряжению объектами федеральной собственности» разрешения на совершение указанных сделок выдаются Министерством имущественных отношений РФ.

В отношении распоряжения движимым имуществом, принадлежащим предприятию на праве хозяйственного ведения, а также производимой им продукцией никаких ограничений не существует, за исключением случаев, специально оговоренных законом или иными нормативными правовыми актами. Так, согласно п. 4 Указа Президента РФ «О регулировании арендных отношений и приватизации имущества государственных и муниципальных предприятий, сданного в аренду» от 14 октября 1992 г. сдача предприятием движимого имущества в аренду на срок более одного года требует согласия соответствующего комитета по управлению государственным имуществом.

2.2.3.2. Право оперативного управления

Казенное предприятие, а также учреждение в отношении закрепленного за ними имущества осуществляют в пределах, установленных законом, в соответствии с целями своей деятельности, заданиями собственника и назначением имущества права владения, пользования и распоряжения им.

Собственник имущества, закрепленного за казенным предприятием или учреждением, вправе изъять излишнее, не используемое либо используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению.

Право оперативного управления имуществом является производным от права собственности на данное имущество. Оно включает в себя права владения, пользования и распоряжения имуществом. Заключенные в указанных правах возможности, которыми располагает обладатель прав оперативного управления, более ограничены по сравнению с возможностями, имеющимися у обладателя права хозяйственного ведения, не говоря уже о собственнике имущества. Данные ограничения устанавливаются не только законом, но

также находятся в зависимости от целей деятельности обладателя права оперативного управления, заданий собственника и назначения имущества.

В качестве обладателей права оперативного управления могут выступать две категории организаций, являющиеся юридическими лицами:

- казенное предприятие как коммерческая организация (ст. 115)
- учреждение как некоммерческая организация (ст. 120).

В связи с существующим различием в правовом статусе названных организаций ГК вводит определенные различия и в содержание права распоряжения имуществом, закрепленного за казенным предприятием (ст. 297) и учреждением (ст. 298):

Все имущество, закрепленное за **казенным предприятием** на праве оперативного управления, в том числе движимое имущество, может отчуждаться или иным образом передаваться казенным предприятием другим лицам (в аренду, пользование, в качестве вклада в капитал или фонды других организаций и т.п.) лишь с согласия собственника этого имущества. Согласно Указу Президента РФ от 23 мая 1994 г. «О реформе государственных предприятий», полномочия собственника в этом случае осуществляет Правительство РФ или уполномоченный им орган.

Реализация производимой казенным предприятием продукции осуществляется им самостоятельно, если иное не установлено законом или иными правовыми актами (например, Федеральным законом «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» от 13 декабря 1994 г. (СЗ РФ. 1994. N 34. Ст. 3540). Цены (тарифы) реализуемой продукции (работ, услуг) устанавливаются в порядке, устанавливаемом Правительством РФ.

Порядок распределения и использования доходов (прибыли) казенного предприятия определяется в уставе предприятия в соответствии с утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 12 августа 1994 г. Типовым уставом казенного завода (казенной фабрики, казенного хозяйства), созданного на базе ликвидированного федерального государственного предприятия. При этом казенное предприятие вправе самостоятельно использовать часть доходов, полученных в результате ведения самостоятельной хозяйственной деятельности, разрешенной ему соответствующим министерством или ведомством.

В составе имущества, находящегося у **учреждения** на праве оперативного управления, может быть два вида имущества:

1) имущество, закрепленное за учреждением собственником, а также имущество, приобретенное за счет средств, выделенных ему по смете - учреждение вообще лишено права распоряжения имуществом данного вида, что находится в противоречии с понятием права оперативного управления, содержащимся в ст. 296 ГК РФ. Более правильным было бы предоставление учреждению права распоряжения данным имуществом с согласия собственника, как это сделано в отношении казенного предприятия.

2) доходы, полученные учреждением от деятельности, приносящей доходы, предусмотренной его учредительными документами, и приобретенное за счет этих доходов имущество, учитываемые на отдельном балансе - учреж-

дение вправе самостоятельно распоряжаться имуществом данного вида, если, разумеется, таковое у него имеется. В этом случае правовой режим данного имущества значительно приближен к режиму, свойственному праву собственности.

В табл. 1 показана сравнительная характеристика права хозяйственного ведения и права оперативного управления.

Право хозяйственного ведения и право оперативного управления

	Право хозяйственного ведения	Право оперативного управления	
Входящие в его содержание права	Владения, пользования и распоряжения	Владения, пользования и распоряжения	
Обладатели права	Государственные и муниципальные унитарные предприятия	Казенное предприятие как коммерческая организация (ст. 115)	Учреждение как некоммерческая организация (ст. 120).
Недвижимое имущество	Предприятие не вправе без согласия собственника продавать, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ или иным способом распоряжаться этим имуществом.	Все имущество, в том числе движимое имущество, может отчуждаться или иным образом передаваться другим лицам (в аренду, пользование, в качестве вклада в капитал или фонды других организаций и т.п.) лишь с согласия собственника этого имущества. Реализация производимой продукции осуществляется им самостоятельно, если иное не установлено законом	Имущество, закрепленное за учреждением собственником, а также имущество, приобретенное за счет средств, выделенных ему по смете – учреждение вообще лишено права распоряжения таким имуществом Доходы, полученные учреждением от деятельности, приносящей доходы, предусмотренной его учредительными документами, и приобретенное за счет этих доходов имущество, учитываемые на отдельном балансе – учреждение вправе самостоятельно распоряжаться таким имуществом
Движимое имущество, производимая продукция	Никаких ограничений не существует, за исключением случаев, специально оговоренных законом		
Использование прибыли, доходов	Собственник имеет право на получение части прибыли от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении	Вправе самостоятельно использовать часть доходов, полученных в результате ведения самостоятельной хозяйственной деятельности, разрешенной ему соответствующим министерством или ведомством	Прибыль используется на учреждением на цели, указанные в уставе. <i>собственник вправе изъять излишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению</i>

2.2.4. Некоммерческие организации

Как уже отмечалось, некоммерческой является организация, не ставящая целью своей деятельности получение прибыли и распределение ее между участниками.

В соответствии с параграфом 5 главы 4 ГК РФ к некоммерческим организациям относятся:

- потребительский кооператив;
- общественные и религиозные объединения (организации);
- фонды;
- учреждения;
- объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

Потребительский кооператив в отличие от производственного является некоммерческой организацией, которая объединяет на основе членства не только граждан, но и ЮЛ. Она не предполагает обязательного личного участия своих членов в общих делах. Поэтому здесь нет ограничений на число участников, подобных ограничениям членства в производственном кооперативе. Не, исключается, например, возможность одновременного участия одного и того же гражданина в нескольких потребительских кооперативах, в т.ч. и однородных. Участниками таких кооперативов могут быть и коммерческие организации.

К числу потребительских кооперативов относятся разнообразные виды кооперативов: жилищные и жилищно-строительные, гаражные, дачные, садоводческие и др.

Единственным учредительным документом является его устав. Обязательным условием является содержание в нем условий о размере паевых взносов его членов, сроке и порядке их внесения, составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия им и решений, включая перечень вопросов, решения по которым могут быть приняты только единогласно или большинством голосов, а также условие о порядке покрытия членами кооператива понесённых им убытков

Имущество принадлежит кооперативу на праве собственности. Именно кооператив, как юридическое лицо, является единственным и единственным собственником своего имущества, которое не составляет объекта ни «коллективной», ни долевой, ни какой-либо иной собственности его членов. Лишь в потребительских кооперативах с участием граждан (жилищных, дачных, гаражных и т.п.) полное внесение паевого взноса за квартиру, дачу, гараж или иное помещение, предоставленное кооперативом, влечёт появление права собственности на эти объекты соответственно утрату на них права собственности самим кооперативом. По общему правилу на имущество

Общественные и религиозные организации (объединения), как добровольные объединения граждан для удовлетворения их духовных и иных нематериальных потребностей признаются юридическими лицами - некоммерческими организациями.

В категорию общественных и религиозных организаций входит большое число разнообразных объединений граждан: политические партии и профсою-

зы, добровольные общества и союзы творческих деятелей, организации общественного самоуправления и религиозные организации и т.д.

ГК предусматривает лишь некоторые основные положения, касающиеся их участия в имущественном обороте в качестве самостоятельных юридических лиц.

Юридическими лицами, в соответствии с собственными уставами, могут признаваться как отдельные звенья этих организаций (например, территориальные), так и сами эти организации в целом. Также должен решаться вопрос о субъекте права собственности на имущество таких организаций.

Общественные и религиозные организации как юридические лица являются едиными и единственными собственниками своего имущества. Их участники граждане не имеют ни вещных ни обязательственных прав на это имущество.

Члены общественных и религиозных организаций не несут ни дополнительной, ни какой-либо иной имущественной ответственности по долгам таких организаций, а последние не отвечают по обязательствам своих членов.

Полученные такими организациями доходы, включая доходы от созданных ими коммерческих организаций, не подлежат распределению между участниками и могут расходоваться исключительно на собственные нужды.

Участие общественных и религиозных организаций в имущественном обороте носит строго целевой характер, прямо подчинённый их основным уставным задачам. Такая деятельность данных организаций должна не только служить достижению установленных для них целей, но и строго соответствовать им.

Фонд - некоммерческая организация, не основанная на членстве его участников учредителей. Фонд является собственником своего имущества, на которое у его участников отсутствуют какие бы то ни было имущественные права. Следовательно, учредители (участники) фонда вынуждены доверять его органам во всем, что касается использования имущества фонда. Фонд же должен преследовать в своей деятельности исключительно социальные, благотворительные, культурные, образовательные и иные общественно полезные цели. Поэтому для контроля за деятельностью органов фонда введены обязательные требования создания его попечительского совета, осуществляющего постоянный контроль за деятельностью фонда.

В уставе фонда обязательно должны содержаться сведения о цели его деятельности и об органах фонда, включая попечительским совет. Там же устанавливается порядок назначения и освобождения должностных лиц фонда (например, с обязательного согласия или утверждения попечительского совета). При отсутствии таких условий фонд не подлежит регистрации. Участниками фонда (или его учредителями, т.е. первыми участниками) могут быть как граждане, так и юридические лица, а также публично-правовые образования. Они не несут ни дополнительной, ни какой-либо другой ответственности по долгам фонда, а он не отвечает по обязательствам своих участников.

Закон допускает и банкротство фонда. При ликвидации фонда остаток его имущества после расчётов с кредиторами не подлежит распределению ни между учредителями или участниками фонда, ни между его должностными лицами,

а направляется на цели, предусмотренные его уставом и соответствующие задачам создания фонда.

Учреждения - единственный вид некоммерческой организации, не являющейся собственником своего имущества. К числу учреждений относится большое количество разнообразных некоммерческих организаций: органы государственного и муниципального управления, учреждения образования и просвещения, культуры и спорта, социальной защиты и т.д. Учитывая это многообразие, ГК РФ не определяет наименования их учредительных документов: в одних случаях это может быть устав, а в других - общее положение об организации данного вида либо даже положение о конкретной организации, утверждённое его собственником. Исходя из многообразия видов учреждений, ГК РФ допускает регламентацию их правового статуса как специальными законами, так и подзаконными актами.

Будучи не собственником, учреждение обладает весьма ограниченным правом оперативного управления на переданное ему собственником имущество. Оно не предполагает участия такой организации в предпринимательской деятельности, за исключением некоторых случаев, прямо предусмотренных его учредительными документами. Зато при недостатке у учреждения денежных средств для расчётов с кредиторами последние вправе предъявить требования к собственнику-учредителю, который в этом случае полностью отвечает по долгам своего учреждения. С учётом этого обстоятельства закон не предусматривает возможности банкротства учреждений.

Основным источником имущества учреждений являются полученные им по смете от собственника средства. Смета и характеризует их имущественную обособленность. Собственник может финансировать учреждение и частично, предоставив ему возможность получать дополнительные доходы от разрешённой собственником предпринимательской деятельности.

Полученные от такой дополнительной деятельности доходы хотя и принадлежат учреждению на особом вещном праве и учитываются им на отдельном балансе, тем не менее становятся его собственностью и, следовательно, не меняют особенностей его гражданско-правового положения.

Объединения ЮЛ (ассоциации и союзы). Задачи, которые приходится решать предпринимателям, вынуждают их довольно часто идти на кооперацию друг с другом. В основе кооперации почти всегда лежит стремление повысить эффективность своей деятельности за счёт координации усилий партнёров. Как правило, кооперация партнёров, начинающаяся с установления обычного делового общения, обычных деловых отношений на уровне общепринятого сотрудничества, принимает форму договорных отношений, предполагающих взятие на себя каждым из партнёров каких-либо конкретных обязательств.

Коммерческие организации имеют право на создание **ассоциаций или союзов**, закрытых или открытых для свободного вступления. Однако создаваемые коммерческими (равно как и некоммерческими) организациями ассоциации или союзы не могут действовать как коммерческая организация. Закон также исключает одновременное участие в ассоциациях или союзах коммерческих и некоммерческих организаций.

Такие объединения могут создаваться исключительно на добровольной основе и не вправе осуществлять какие-либо функции управления организациями, находящимися в их составе. Цели их создания - координация деятельности участников и представление и защита общих интересов - исключает необходимость постоянного участия в предпринимательстве.

Для ведения предпринимательской деятельности ассоциации или союзы вправе создать хозяйственное общество (в т.ч. в форме «компании одного лица») либо участвовать в нём. Однако полученные от такой деятельности доходы не могут распределяться между участниками объединения и должны идти на нужды объединения в целом. Если же участники возлагают на ассоциацию (союз) ведение какой-либо предпринимательской деятельности, она подлежит преобразованию в хозяйственное общество или товарищество, участниками которого становятся ее члены.

Участники ассоциации (союза) сохраняют полную самостоятельность, сами определяют характер созданного ими объединения и управляют его деятельностью. Поэтому одно и то же лицо одновременно может состоять в нескольких ассоциациях и союзах.

Ассоциации (союзы) действуют на основании двух учредительных документов - учредительного договора и устава. В учредительном договоре участники выражают свою волю на создание объединения, определяют условия участия в нём, а также цели деятельности объединения. В уставе определяется статус ассоциации или союза, включая порядок образования и компетенцию органов управления, условия и порядок реорганизации и ликвидации объединения и тому подобные вопросы.

Ассоциация (союз) становится собственником имущества, переданного ей учредителями, включая их взносы, являющиеся основным источником образования такого имущества. Данное имущество может использоваться ассоциацией только для достижения своих уставных задач в строгом соответствии с её специальной правоспособностью. Остаток имущества ассоциации, образовавшийся при её ликвидации после удовлетворения претензий её кредиторов, не подлежит распределению между учредителями или другими участниками. Он передается на цели, предусмотренные учредительными документами ассоциации, аналогичные целям её создания и деятельности.

Сама ассоциация не несёт имущественной ответственности по обязательствам своих членов, ибо по сути, это означало бы её участие в предпринимательской деятельности. Но члены ассоциации (союза) несут дополнительную ответственность по её долгам своим имуществом. С учётом этого обстоятельства закон не предусматривает возможности банкротства объединения.

2.2.5 Организационно-экономические формы объединений юридических лиц

Следует отличать организационно-правовую и организационно-экономическую формы предприятий и их объединений.

К основным организационно-экономическим формам предпринимательской деятельности относят:

- картели,
- концерны,
- тресты,
- консорциумы,
- холдинги.

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.

Концерн - объединение многих промышленных, финансовых, торговых предприятий, которые формально сохраняют самостоятельность, но фактически подчинены финансовому контролю и руководству группы предпринимателей или отдельного предпринимателя.

Трест - объединение предпринимателей, характеризующееся тем, что входящие в него предприятия полностью теряют производственную, коммерческую, юридическую самостоятельность и подчиняются единому органу управления.

Консорциум - это временное соглашение двух и более лиц (чаще всего юридических) по объединению усилий при реализации какого-либо проекта (главным образом, крупномасштабного). Членство в консорциуме добровольное (любой член консорциума может в любое время выйти из него). Поскольку это объединение временное, то обычно прав юридического лица оно не получает, хотя возможно и обратное.

Холдинг - разновидность акционерного общества с более сложной организационной структурой. Цель холдинга - контрольные, управленческие, финансово-кредитные и иные функции по отношению к тем компаниям, контрольными пакетами акций которых он располагает, причем эти компании сохраняют юридическую и оперативно-хозяйственную самостоятельность. Процесс создания холдингов осуществляется на основе диверсификации производства - процесса расширения сферы деятельности предприятий, а также освоения новых профилей их деятельности.

3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЕЗ ОБРАЗОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

3.1. Предпринимательская деятельность гражданина без образования юридического лица. Правовой статус крестьянского (фермерского) хозяйства

3.2. Простое товарищество

Предпринимательская деятельность без образования юридического лица может осуществляться в двух формах:

- В форме индивидуального предпринимательства - предпринимательская деятельность гражданина без образования юридического лица.

- В форме простого товарищества.

3.1. Предпринимательская деятельность гражданина без образования юридического лица

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Он выступает в гражданском обороте от своего собственного имени и отвечает по долгам от предпринимательской деятельности всем своим имуществом (ст. 24 ГК).

Поскольку в ГК нет указания на возраст, позволяющий гражданину заниматься предпринимательской деятельностью, поэтому начинать предпринимательскую деятельность гражданин может по достижении возраста, установленного ст. 21 ГК (18 лет), т.е. при наступлении полной дееспособности, либо ранее в случае эмансипации, предусмотренной ст. 27 ГК.

Предпринимательская деятельность гражданина подлежит государственной регистрации. Право заниматься предпринимательской деятельностью возникает с момента государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя.

К деятельности индивидуальных предпринимателей применимы все нормы, регулирующие коммерческую деятельность юридических лиц, кроме тех, которые обусловлены спецификой того или иного юридического лица (например, нормы об ответственности обществ с ограниченной ответственностью и акционерных обществ, производственных кооперативов), а также если применительно к индивидуальным предпринимателям законом или иным правовым актом не предусмотрено иное решение вопроса.

Предприниматель так же, как и юридическое лицо, вправе осуществлять любые виды деятельности, кроме тех, которые запрещены законом. Для осуществления отдельных видов деятельности, подлежащих лицензированию, предприниматель должен получить лицензию.

Отсутствие государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя не создает для него права ссылаться на невозможность применения к нему норм о сделках, опосредующих предпринимательскую деятельность, если по существу такая сделка носит предпринимательский характер. Данная норма охраняет интересы контрагентов такого гражданина. Вопрос о возможности применения к сделкам, заключенным гражданином, не зарегистрировавшим себя в качестве индивидуального предпринимателя, решается судом.

Если гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью, но не прошедший государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя, не приобретает в связи с занятием этой деятельностью статуса предпринимателя, споры с участием таких лиц, в том числе связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, подведомственны суду общей юрисдикции. При разрешении таких споров могут быть применены положения ГК РФ об обязательствах, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности (пункт 4 статьи 23).

С момента прекращения действия государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя, в частности, в связи с истечением срока действия свидетельства о государственной регистрации, аннулированием государственной регистрации и т.п., дела с участием указанных граждан, в том числе и связанные с осуществлявшейся ими ранее предпринимательской деятельностью, подведомственны судам общей юрисдикции, за исключением случаев, когда такие дела были приняты к производству арбитражным судом с соблюдением правил о подведомственности до наступления указанных выше обстоятельств.

В соответствии с ГК РФ индивидуальный предприниматель вправе заключать трудовые соглашения, т.е. использовать наемный труд при осуществлении предпринимательской деятельности. Ранее действовавшее законодательство содержало прямой запрет такого рода отношений между гражданином-предпринимателем и другими гражданами. Их отношения могли строиться только на условиях гражданско-правового договора подряда.

Гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание. Таким образом, граждане отвечают за долги по своим обязательствам, т.е. обязательствам, в которых они выступают от своего собственного имени. Участником этих обязательств может быть один или несколько граждан. В последнем случае они отвечают на основе долевой или солидарной ответственности.

Долги гражданина подлежат компенсации за счет всего принадлежащего ему имущества. Имеется в виду личное имущество должника, принадлежащее ему на праве собственности (движимые и недвижимые вещи, деньги, валютные ценности, ценные бумаги и другое имущество), его доли в общей долевой и совместной собственности (собственности супругов, крестьянского, фермерского хозяйства). В случаях, предусмотренных законом, взыскание по личным долгам гражданина может быть обращено также на его долю в капитале или фонде

юридического лица (например, на долю в складочном капитале полного или коммандитного товарищества (ст. 80 ГК), на пай члена кооператива (ст. 111ГК).

Правовой статус крестьянского (фермерского) хозяйства. В соответствии с Законом РСФСР от 22 ноября 1990 г. "О крестьянском (фермерском) хозяйстве" (Ведомости РСФСР. 1990. N 26. Ст. 324) крестьянское хозяйство после регистрации приобретало статус юридического лица. По ГК крестьянское хозяйство осуществляет свою деятельность без образования юридического лица. С 1 января 1995 г. крестьянские хозяйства не могут быть созданы со статусом юридического лица.

В качестве предпринимателя в Гражданском кодексе назван глава крестьянского хозяйства, так как он совершает сделки по распоряжению имуществом хозяйства, представляет его интересы во взаимоотношениях с другими предпринимателями, государственными и муниципальными органами, общественными организациями. Однако государственной регистрации подлежит крестьянское (фермерское) хозяйство, а не его глава. В учредительных документах должны быть названы все члены крестьянского (фермерского) хозяйства, в том числе и его глава. Крестьянское хозяйство - совокупный предприниматель, имущество которого принадлежит его членам на праве общей совместной собственности (ст. 257 ГК).

Порядок государственной регистрации крестьянских хозяйств имеет отличия от порядка регистрации других индивидуальных предпринимателей, поскольку для ведения крестьянского хозяйства необходим земельный участок, а к лицам, претендующим на его получение, Закон о крестьянском хозяйстве предъявляет особые требования (опыт работы в сельском хозяйстве, наличие специальной подготовки и т.п.). В соответствии с Законом о крестьянском хозяйстве это хозяйство регистрируется районной (городской) администрацией (в современных условиях - регистрационной палатой) после выдачи документов, удостоверяющих права на землю. После регистрации крестьянского хозяйства его глава приобретает статус предпринимателя и может открывать расчетный и другие счета, включая валютный, в учреждениях банков, иметь печать, участвовать в договорных отношениях с другими предпринимателями и т.д.

Крестьянским (фермерским) хозяйствам, созданным до введения в действие первой части Кодекса, необходимо изменить организационно-правовую форму, в которой они продолжают свою деятельность. Возможны два варианта решения:

- 1) крестьянское хозяйство переходит на статус индивидуального предпринимателя;
- 2) крестьянское хозяйство преобразуется в одну из организационно-правовых форм коммерческих организаций, т.е. в хозяйственное товарищество, общество или производственный кооператив.

Однако ни ГК РФ, ни иными федеральными законами не установлены предельные сроки для приведения правового статуса крестьянских (фермерских) хозяйств в соответствие с положениями ГК РФ.

3.2. Простое товарищество

Статьей 1041 ГК РФ предусмотрено заключение договора простого товарищества: «По договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели. Сторонами договора простого товарищества, заключаемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации».

Таким образом, для образования простого товарищества необходимо соблюсти следующее условие - заключить договор, который устанавливает обязанности сторон друг перед другом в отношении того, чтобы:

- а) соединить свои вклады,
- б) совместно действовать для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону цели.

Договор простого товарищества (или договор о совместной деятельности) не признается таковым, если в нем отсутствует хотя бы один из вышеперечисленных элементов.

Так как закон квалифицирует простое товарищество в качестве соглашения, только договор может быть его единственным основанием. Как и всякий договор, простое товарищество возникает в силу общего согласия всех его участников. Это общее согласие необходимо не только для образования товарищества, но и для всякого последующего изменения в содержании уже возникшего договора (для принятия новых членов, для изменения цели товарищества, для увеличения или уменьшения общего имущества и т.д.), за исключением тех случаев, когда в договор об образовании простого товарищества не включена специальная оговорка о разрешении этих вопросов иным способом.

В отличие от других видов товарищеских объединений, признаваемых Гражданским кодексом, простое товарищество не образует юридического лица. Вместе с тем его нельзя рассматривать в качестве механического соединения лиц. Участники, входящие в его состав, связаны между собой как общей целью, так и общностью имущества, образующего капитал товарищества. Такая связь придает простому товариществу значение единого целого.

К товариществу, как к договору, применимы соответственно все общие положения Гражданского кодекса как о сделках, так и относящиеся к обязательствам вообще и, прежде всего, к обязательствам, вытекающим из договоров.

Не признавая простое товарищество юридическим лицом, закон не предоставил ему и права действовать от общего имени (право на фирменное наименование). Поэтому в отношениях с третьими лицами оно рассматривается как группа отдельных лиц, действующих под своими именами, или через уполномоченных, представляющих их как индивидуально определенных лиц. С этой точки зрения, присвоение себе простым товариществом символического наименования не имеет юридического значения.

Участниками договора простого товарищества, заключаемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только:

- физические лица - индивидуальные предприниматели
- коммерческие организации.

К числу его участников не относятся лица, состоящие на государственной службе. Количество участников этого договора является неограниченным.

Кодекс не предписывает особой формы для заключения данного договора. Такие договоры должны заключаться в простой письменной форме. Участники могут самостоятельно определить форму договора простого товарищества, предусмотрев и нотариальное удостоверение. В любом случае письменная форма договора необходима, если ведение дел товарищества возлагается на уполномоченных.

Вкладом в простое товарищество признается все, что вносится каждым товарищем в общее дело. Однако сам факт внесения средств в общее дело еще не означает, что данные средства признаются вкладом. Необходимо, чтобы внесение средств являлось исполнением участником данного им другим участникам товарищества обязательства соединить свои вклады, т.е. чтобы вносимые средства отвечали по своему существу средствам, обусловленным в договоре в качестве вклада. Вкладом могут быть:

- 1) наличные деньги;
- 2) любое иное имущество, имеющее ценность в гражданском обороте, т.е., прежде всего, вещи, из него не изъяты;
- 3) профессиональные и иные знания, навыки и умения, а также деловая репутация и деловые связи. Это - вклад особого рода. Простое участие в ведении дел товарищества наравне с прочими участниками не может считаться вкладом, поскольку подобное участие предусмотрено законом в качестве обязанности каждого участника товарищества (если иное не установлено особым соглашением участников). Под вкладом подобного рода следует понимать такую деятельность, которая выходит за пределы понятия «совместное ведение дел», например, деятельность генерального директора, бухгалтера и т.д. Таким образом, речь идет о предоставлении лицом своих специальных познаний в той или иной области, соответствующей целям товарищества.

На усмотрение сторон отведена возможность определить размеры и стоимость подлежащего внесению каждым из участников вклада. Если договором товарищества размеры имущественных вкладов не определены, предполагается, что каждый из участников внес вклад, равный по экономической ценности вкладу других участников. Обязательная денежная оценка вкладов не предусмотрена, однако именно с ней связано пропорциональное распределение прибылей и убытков.

Вносимые в качестве вклада вещи могут поступать как в собственность, так и в пользование товарищества. Внесенное в товарищество в качестве вклада имущество, признанное законом или договором общей собственностью, становится общей собственностью всех товарищей, в том числе и внесших неимущественные вклады. Эта собственность, если законом или сторонами не установлено иное, признается долевой. Владение, пользование и распоряжение имуще-

ством товарищества осуществляется по правилам, предусмотренным законом для распоряжения общей долевой собственностью.

Закон называет имущество товарищества общим. От общей собственности в смысле ст. 244 ГК это имущество отличается по своему составу, поскольку согласно п. 1 ст. 1042 оно может включать в себя не только право на вещи (чем характеризуется право собственности), но и право на действия, т.е. обязательные права.

Если каждый из участников общей долевой собственности обычно может продать свою долю в ней, то товарищ лишен права распоряжаться своей долей в общем имуществе в течение всего времени существования товарищества. Он не может выйти из товарищества или передать свою долю третьему лицу (ст. 1050). Это обусловлено личным характером участия в простом товариществе и прекращением его существования при отказе одного из товарищей от дальнейшего участия в нем, если договором или впоследствии заключенным соглашением сторон не предусмотрено иное.

Таким образом, складочное имущество товарищества не принадлежит участникам как отдельным лицам, поскольку простое товарищество образует некое единство. Поэтому оно принадлежит всем участникам сообща и образует имущество, обособленное от прочего имущества участников товарищества.

Ведение дел простого товарищества может подразумевать как отношения, складывающиеся внутри товарищества, так и отношения с третьими лицами. Не относятся к ведению дел товарищества вопросы, касающиеся изменения сущности товарищеского договора, в частности его пополнения, прав членства, прекращения товарищества. Предусматривается, что ведение дел товарищества может осуществляться:

- каждым товарищем от имени всех товарищей;
- совместно всеми участниками;
- через уполномоченных.

Совместное ведение дел товарищества требует единогласия всех товарищей при разрешении каждого отдельного вопроса. Произвольное уклонение от ведения дел товарищества, равно как и явное злоупотребление правом голоса должны рассматриваться как неисполнение договора. Право на ведение дел товарищества может быть предоставлено одному или нескольким товарищам договором простого товарищества может быть предусмотрено и назначение уполномоченного. Выбор уполномоченного должен решаться всеми членами, поскольку это вопрос личного доверия каждого участника, не занимающегося делами товарищества самостоятельно.

С назначением уполномоченного остальные участники от ведения дел товарищества отстраняются. Это правило носит ограничительный характер. Устранение остальных участников от ведения дел товарищества происходит лишь в отношении тех действий, совершение которых вменяется в обязанность уполномоченного. Совершение же других действий осуществляется остальными участниками на общих основаниях. Это означает, что уполномоченный действует только в рамках предоставленных ему полномочий.

Стороны договора простого товарищества вправе определить порядок несения расходов и убытков самостоятельно своим соглашением. При отсутствии же соответствующего пункта в соглашении сторон вступает в силу правило, имеющее восполнительный характер. Предусматривается, что расходы и убытки распределяются между участниками соразмерно стоимости их вклада в товариществе, т.е. устанавливается долевая ответственность. Это предполагает обязательность денежной оценки вкладов товарищей.

Если вклады товарищей предполагаются равными, то и расходы, и убытки будут поделены между ними поровну, т.е. исходя из личного, а не имущественного начала.

Соглашение товарищей об освобождении кого-либо из них от ответственности по общим долгам перед третьими лицами противоречит основной идее обязательственного права об ответственности должника перед кредитором за неисполнение принятого на себя обязательства.

Товарищам разрешается самостоятельно определять принцип распределения прибыли. Они могут брать за основу как имущественное, так и личное начало или же их соединение. Только в том случае, когда товарищи не определили порядок распределения прибыли договором, распределение прибыли происходит пропорционально стоимости вкладов.

Договором простого товарищества может быть предусмотрено, что его существование не раскрывается для третьих лиц (негласное товарищество). В отношениях с третьими лицами каждый из участников негласного товарищества отвечает всем своим имуществом по сделкам, которые он заключил от своего имени в общих интересах товарищей.

В российском законодательстве форма негласного товарищества появляется впервые. Отличительной особенностью этой формы товарищества является его негласность: во внешних сношениях участвует только один главный товарищ, действуя от своего собственного имени, но за общий счет - собственный и стоящего за ним негласного товарища. Последний остается скрытым для оборота, но он связан обязательственными отношениями с гласным товарищем.

Все действия, совершаемые гласным товарищем, обязывают его одного, т.е. должником третьего лица признается только гласный товарищ. Негласный товарищ личной ответственности перед третьим лицом не несет. В качестве гласного товарища может выступать как каждый член негласного товарищества, так и только один из них. Но каждый из участников негласного товарищества, вступающий в отношения с третьими лицами и заключающий сделки от своего имени в общих интересах товарищей, несет так называемую неограниченную ответственность по данным сделкам, т.е. отвечает всем своим имуществом.

Участники негласного товарищества не могут сформировать общего имущества, поскольку это противоречит самой его сути. Однако в случае несостоятельности гласного товарища, несмотря на то, что в хозяйственном обороте он выступал от своего имени, негласный участник товарищества не может быть освобожден от участия в покрытии общих расходов или убытков. Обязательства, возникшие в результате деятельности негласного товарищества, признаются

общими в отношениях между товарищами. Это означает, что ответственность товарищей по этим обязательствам определяется в соответствии с установленным ст. 1047 ГК правилом, т.е. гласный участник имеет право регрессного требования к негласным участникам в случае единоличного покрытия всех расходов и убытков товарищества.

Договор простого товарищества прекращается в следующих случаях:

- объявления кого-либо из товарищей недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим, если договором простого товарищества или последующим соглашением не предусмотрено сохранение договора в отношениях между остальными товарищами;
- объявления кого-либо из товарищей несостоятельным (банкротом);
- смерти товарища или ликвидации либо реорганизации участвующего в договоре простого товарищества юридического лица, если договором или последующим соглашением не предусмотрено сохранение договора в отношениях между остальными товарищами либо замещение умершего товарища (ликвидированного или реорганизованного юридического лица) его наследниками (правопреемниками);
- отказа кого-либо из товарищей от дальнейшего участия в бессрочном договоре простого товарищества;
- расторжения договора простого товарищества, заключенного с указанием срока, по требованию одного из товарищей в отношениях между ним и остальными товарищами;
- истечения срока договора простого товарищества;
- выдела доли товарища по требованию его кредитора;
- по требованию стороны договора простого товарищества по уважительной причине с возмещением остальным товарищам реального ущерба, причиненного расторжением договора.

4. ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА. СОЗДАНИЕ, РЕОРГАНИЗАЦИЯ И ЛИКВИДАЦИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

- 4.1. Понятие юридического лица, его учредительные документы
 - 4.2. Филиалы и представительства юридического лица
 - 4.3. Порядок создания юридического лица
 - 4.4. Формы реорганизации юридических лиц
 - 4.5. Ликвидация юридического лица
-

4.1. Понятие юридического лица, его учредительные документы

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.

Коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных видов организаций, предусмотренных законом, могут иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, юридическое лицо может заниматься только на основании лицензии.

Юридическое лицо действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. В случаях, предусмотренных законом, юридическое лицо, не являющееся коммерческой организацией, может действовать на основании общего положения об организациях данного вида. Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками).

Юридические лица действуют на основании:

- учредительного договора - действуют полные товарищества (ст. 70 ГК) и товарищества на вере (ст. 83 ГК);
- учредительного договора и устава - действуют общества с ограниченной и дополнительной ответственностью (ст. ст. 89, 95 ГК), а также объединения юридических лиц (ассоциации и союзы) (ст. 122 ГК);
- устава - действуют акционерные общества (ст. 98 ГК), общества с ограниченной и дополнительной ответственностью, созданные одним лицом (ст. 89, ст. 95 ГК) государственные и муниципальные унитарные предприятия (ст. 113 ГК), производственные и потребительские кооперативы (ст. ст. 108, 116 ГК), фонды (ст. 118 ГК), а также общественные организации (объединения), некоммерческие партнерства и автономные некоммерче-

ские организации, учреждения (ст. 14 Закона о некоммерческих организациях).

Закон о некоммерческих организациях (ст. 14) предусматривает, что их учредители (участники) вправе заключить учредительный договор.

В случаях, предусмотренных законом, некоммерческая организация может действовать на основании общего положения об организациях данного вида. В частности, первичные профсоюзные организации могут действовать на основании общего положения о первичной профсоюзной организации, утвержденного на съезде (конференции) соответствующего профессионального.

Коммерческие организации не могут действовать на основании общего положения об организациях данного вида.

Форма учредительных документов - письменная. Причем ГК не требует нотариального удостоверения учредительных документов или подписей учредителей (участников).

В учредительных документах юридического лица должны определяться наименование юридического лица, место его нахождения, 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. Применительно к отдельным видам юридических лиц этот перечень конкретизируется и дополняется соответствующими статьями ГК и специальными законами об этих юридических лицах.

В учредительном договоре учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности. Договором определяются также условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава. Учредительный договор регулирует создание юридического лица и взаимоотношения учредителей друг с другом и с юридическим лицом на период его существования. Он должен отвечать общим требованиям, предъявляемым ГК к договорам и сделкам (включая нормы об основаниях признания сделок недействительными), а также отражать особенности, предусмотренные законом для данного договора как учредительного документа юридического лица соответствующей организационно-правовой формы.

Наряду с необходимыми условиями учредители (участники) вправе включать в учредительные документы другие не противоречащие закону положения.

Изменения учредительных документов приобретают силу для третьих лиц с момента их государственной регистрации. Юридические лица и их учредители (участники) не вправе ссылаться на отсутствие государственной регистрации изменений, внесенных в учредительные документы, в отношениях с третьими лицами, действовавшими с учетом этих изменений.

4.2. Филиалы и представительства юридического лица

Юридические лица вправе создавать филиалы и открывать представительства на территории РФ и за ее пределами. Помимо ГК положения о создании филиалов и открытии представительств содержатся в федеральных законах, регулирующих деятельность юридических лиц различных организационно-правовых форм и видов. Например, Закон о банках (ст. 22 и 35) устанавливает ряд особенностей, касающихся филиалов и представительств кредитных организаций независимо от организационно-правовой формы.

Филиал и представительство являются подразделениями юридического лица, его составными частями. Данные подразделения должны быть организационно обособлены в составе юридического лица и располагаться вне его места нахождения.

Отличие обоих подразделений друг от друга заключается в круге выполняемых задач. Филиал осуществляет функции юридического лица, под которыми следует понимать виды производственной и иной деятельности юридического лица, которыми оно вправе заниматься в соответствии с законом и учредительными документами юридического лица. Задачи представительства носят ограниченный характер. Они состоят в представительстве и защите интересов юридического лица, т.е. в функциях, осуществляемых в рамках института представительства, в силу полномочия, основанного на доверенности (см. гл. 10 ГК). Так, например, представительство кредитной организации в отличие от филиала кредитной организации не вправе осуществлять банковские операции.

Дополнительно следует отметить, что филиал юридического лица может иметь индивидуализирующее его наименование, включающее наименование создавшего его юридического лица.

Подразделения, считающиеся филиалом или представительством, не являются юридическими лицами. Они не обладают самостоятельным правовым статусом, отделенным от правового статуса создавшего их юридического лица.

Для выполнения своих функций филиал и представительство наделяются создавшим их юридическим лицом необходимым имуществом. Данное имущество закрепляется за соответствующим филиалом или представительством, но находится либо в собственности юридического лица, либо принадлежит юридическому лицу на ином правовом основании. В бухгалтерском учете указанное имущество отражается одновременно и на отдельном балансе филиала или представительства, и на балансе юридического лица.

В соответствии с действующим налоговым законодательством филиалы и представительства не являются самостоятельными плательщиками налогов и сборов. Вместе с тем, в порядке, предусмотренном Налоговым кодексом РФ, филиалы и представительства выполняют обязанности создавшей их организации по уплате налогов и сборов по месту нахождения этих филиалов и представительств (см. ст. 19 части первой Налогового кодекса РФ).

4.3. Порядок создания юридического лица

Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации. Порядок государственной регистрации устанавливается Федеральным законом от 8 августа 2001 г. «О государственной регистрации юридических лиц».

В настоящее время государственная регистрация осуществляется по принципу «одного окна» в налоговых органах.

Государственная регистрация юридических лиц осуществляется путем внесения в государственный реестр сведений о создании, реорганизации и ликвидации, а также иных сведений о юридическом лице и выдачей соответствующего свидетельства о государственной регистрации.

Государственный реестр является федеральным информационным ресурсом. В нем содержатся следующие сведения и документы о юридическом лице:

- а) полное и сокращенное наименование, в том числе фирменное наименование, для коммерческих организаций на русском языке;
- б) организационно - правовая форма предприятия;
- в) адрес (место нахождения) постоянно действующего исполнительного органа юридического лица, по которому осуществляется связь с юридическим лицом;
- г) способ образования юридического лица (создание или реорганизация);
- д) сведения об учредителях юридического лица;
- е) копии учредительных документов юридического лица;
- ж) сведения о правопреемстве - для юридических лиц, созданных в результате реорганизации иных юридических лиц, для юридических лиц, в учредительные документы которых вносятся изменения в связи с реорганизацией, а также для юридических лиц, прекративших свою деятельность в результате реорганизации;
- з) дата регистрации изменений, внесенных в учредительные документы юридического лица;
- и) способ прекращения деятельности юридического лица (путем реорганизации или путем ликвидации);
- к) размер указанного в учредительных документах коммерческой организации уставного капитала (складочного капитала, уставного фонда, паевых взносов или другого);
- л) фамилия, имя, отчество и должность лица, имеющего право без доверенности действовать от имени юридического лица, а также паспортные данные такого лица или данные иных документов, удостоверяющих личность в соответствии с законодательством Российской Федерации, и идентификационный номер налогоплательщика;
- м) сведения о лицензиях, полученных юридическим лицом.

Государственная регистрация осуществляется в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган, которые предоставляются непосредственно или направляются почтовым отправлением с объявленной ценностью при его пересылке и описью вложения.

Решение о государственной регистрации, принятое регистрирующим органом, является основанием внесения соответствующей записи в государственный реестр.

При государственной регистрации создаваемого юридического лица в регистрирующий орган представляются:

а) подписанное заявителем заявление о государственной регистрации по форме, утвержденной Правительством Российской Федерации.

В заявлении подтверждается, что представленные учредительные документы соответствуют установленным законодательством Российской Федерации требованиям к учредительным документам юридического лица данной организационно-правовой формы, что сведения, содержащиеся в этих учредительных документах, иных представленных для государственной регистрации документах, заявлении о государственной регистрации, достоверны, 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 согласованы с соответствующими государственными органами;

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

в) учредительные документы юридического лица (подлинники или нотариально удостоверенные копии);

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.

Отказ в государственной регистрации коммерческих и некоммерческих организаций возможен только при нарушении установленного законом порядка образования юридического лица и несоответствия его учредительных документов закону:

а) непредставления определенных законом необходимых для государственной регистрации документов;

б) представления документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

Решение об отказе в государственной регистрации должно содержать основания отказа с обязательной ссылкой на нарушения.

4.4. Формы реорганизации юридических лиц

Реорганизация может быть осуществлена по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами и является специфическим способом образования новых и прекращения действующих юридических лиц. Реорганизация юридического лица возможна в форме:

- слияния,
- присоединения,
- разделения,
- выделения,
- преобразования.

Слиянием юридических лиц признается создание нового юридического лица с передачей ему всех прав и обязанностей двух или нескольких юридических лиц и прекращением последних.

Присоединением юридического лица считается прекращение одного или нескольких юридических лиц с передачей всех их прав и обязанностей другому ранее созданному юридическому лицу.

Разделением юридического лица понимается прекращение юридического лица с передачей всех его прав и обязанностей вновь созданным юридическим лицам.

Выделением юридического лица считается создание одного или нескольких юридических лиц с передачей ему части прав и обязанностей реорганизуемого юридического лица без прекращения последнего.

Преобразование юридического лица состоит в его прекращении и образовании на его основе юридического лица другой организационно-правовой формы.

Положения ГК не препятствуют проведению реорганизации юридических лиц одного вида (одной организационно-правовой формы), в которой участвуют или в результате которой образуются юридические лица иного вида.

Допустимость такой реорганизации зависит от того, в какие организационно-правовые формы могут быть в соответствии с законом преобразованы соответствующие организации. Например, если закон разрешает преобразование общества с ограниченной ответственностью в акционерное общество или в производственный кооператив, то в результате разделения общества с ограниченной ответственностью могут быть образованы одновременно и общество с ограниченной ответственностью, и акционерное общество, и производственный кооператив.

Так, в системе коммерческих организаций ГК предусматривает: взаимное преобразование акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью и производственного кооператива; взаимное преобразование производственного кооператива и хозяйственного товарищества; преобразование хозяйственного товарищества в акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью (см. статьи 68, 81, п. 2 ст. 92, п. 2 ст. 104, п. 2 ст. 112 ГК).

Поэтому является невозможным, в частности, любой вид реорганизации хозяйственного общества, в результате которого создается хозяйственное товарищество, унитарное предприятие или некоммерческая организация. Единственное исключение предусматривается п. 2 ст. 104 ГК: акционерное общество вправе преобразоваться в некоммерческую организацию в соответствии с законом (см. ст. 104 ГК).

В отношении преобразования некоммерческих организаций в коммерческие существует возможность преобразования объединения юридических лиц (ас-

социации, союза) в хозяйственное общество или товарищество (см. ст. 121 ГК), а учреждения - в хозяйственное общество (см. п. 2 ст. 17 Закона о некоммерческих организациях). При этом преобразование государственных или муниципальных учреждений в хозяйственное общество допускается в случаях и в порядке установленном законом.

Вопросы преобразования в системе некоммерческих организаций регулируются Федеральным законом «О некоммерческих организациях».

Некоммерческое партнерство вправе преобразоваться в общественную организацию (объединение), фонд или автономную некоммерческую организацию.

Учреждение может быть преобразовано в фонд, автономную некоммерческую организацию, хозяйственное общество. Преобразование государственных или муниципальных учреждений в некоммерческие организации иных форм или хозяйственное общество допускается в случаях и в порядке, которые установлены законом.

Автономная некоммерческая организация вправе преобразоваться в общественную организацию (объединение) либо в фонд.

Ассоциация или союз вправе преобразоваться в фонд, автономную некоммерческую организацию, хозяйственное общество или товарищество.

В случаях, специально установленных законом, допускается принудительная реорганизация юридического лица по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда. Такая реорганизация юридического лица проводится только в форме разделения юридического лица или выделения из его состава одного или нескольких юридических лиц.

Нормы о принудительной реорганизации основываются на ст. 10 ГК, не допускающей ограничения конкуренции, а также злоупотребление доминирующим положением на рынке.

Так, в соответствии со ст. 19 Закона о конкуренции в случае, когда коммерческие организации и некоммерческие организации, занимающиеся предпринимательской деятельностью, занимают доминирующее положение и совершили два или более нарушений антимонопольного законодательства, федеральный антимонопольный орган вправе принять решение об их принудительном разделении или выделении из их состава одной или нескольких организаций на базе структурных подразделений, если это ведет к развитию конкуренции.

Решение о принудительном разделении (выделении) коммерческой организации принимается при наличии совокупности следующих условий: возможности организационного и территориального обособления ее структурных подразделений; отсутствия между ее структурными подразделениями тесной технологической взаимосвязи (в частности, если объем потребляемой юридическим лицом продукции (работ, услуг) ее структурного подразделения не превышает 30 процентов общего объема производимой этим структурным подразделением продукции (работ, услуг)); возможности юридических лиц в результате реорганизации самостоятельно работать на рынке определенного товара.

При реорганизации юридического лица в форме слияния, разделения, выделения и преобразования организационным следствием реорганизации является создание новых юридических лиц. В связи с этим реорганизация юридиче-

ского лица в названных формах считается состоявшейся с момента государственной регистрации всех вновь возникших юридических лиц.

При реорганизации юридического лица в форме присоединения к нему другого юридического лица новое юридическое лицо не создается. Завершение реорганизации обоих юридических лиц определяется моментом внесения органом государственной регистрации в единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица.

Особенности реорганизаций отдельных видов юридических лиц устанавливаются законодательством о таких юридических лицах.

4.5. Ликвидация юридического лица

Ликвидация юридического лица влечет его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

Юридическое лицо может быть ликвидировано:

- добровольно по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами, в том числе в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, с достижением цели, ради которой оно создано;

- по решению суда в случае допущенных при его создании грубых нарушений закона, если эти нарушения носят неустранимый характер, либо осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии), либо деятельности, запрещенной законом, либо с иными неоднократными или грубыми нарушениями закона или иных правовых актов, либо при систематическом осуществлении общественной или религиозной организацией (объединением), благотворительным или иным фондом деятельности, противоречащей его уставным целям, а также в иных случаях;

- юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, за исключением казенного предприятия, а также юридическое лицо, действующее в форме потребительского кооператива, либо благотворительного или иного фонда, по решению суда может быть признано несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, что влечет его ликвидацию.

Казенное предприятие не может быть ликвидировано вследствие несостоятельности (банкротства), поскольку при недостаточности имущества казенного предприятия по его обязательствам субсидиарную ответственность несет Российская Федерация (см. п. 5 ст. 115 ГК).

Учредители юридического лица или орган, принявшие решение о ликвидации юридического лица, обязаны в трехдневный срок в письменной форме уведомить об этом регистрирующий орган по месту нахождения ликвидируемого юридического лица с приложением решения о ликвидации.

Регистрирующий орган вносит в государственный реестр запись о том, что юридическое лицо находится в процессе ликвидации. С этого момента не допускается государственная регистрация изменений, вносимых в учредитель-

ные документы ликвидируемого юридического лица, а также государственная регистрация юридических лиц, учредителем которых выступает указанное юридическое лицо, или государственная регистрация юридических лиц, которые возникают в результате его реорганизации.

Формируется ликвидационная комиссия или назначается ликвидатор, составляется промежуточный ликвидационный баланс.

Для государственной регистрации в связи с ликвидацией юридического лица в регистрирующий орган представляются следующие документы:

а) подписанное заявителем заявление о государственной регистрации по форме, утвержденной Правительством Российской Федерации. В заявлении подтверждается, что соблюден установленный федеральным законом порядок ликвидации юридического лица, расчеты с его кредиторами завершены и вопросы ликвидации юридического лица согласованы с соответствующими государственными органами;

б) ликвидационный баланс;

в) документ об уплате государственной пошлины.

При ликвидации юридического лица в случае применения процедуры банкротства в регистрирующий орган представляются:

а) определение арбитражного суда о завершении конкурсного производства;

б) документ об уплате государственной пошлины.

Юридическое лицо считается ликвидированным с момента соответствующей записи в едином государственном реестре.

5. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, ЕГО ЗНАЧЕНИЕ. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

5.1. Понятие и значение малого предпринимательства

5.2. Основные направления государственной поддержки субъектов малого предпринимательства

5.1. Понятие и значение малого предпринимательства

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

Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей. Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, и отрасли, для которых не требуются большие размеры предприятий, а, напротив, именно малые их размеры оказываются предпочтительнее.

К *субъектам малого предпринимательства* могут быть отнесены коммерческие организации, соответствующие следующим критериям:

- в уставном капитале такого предприятия доля участия Российской Федерации, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25 %,

- доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, также не превышает 25 %,

- средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней: в промышленности, строительстве и на транспорте - 100 человек, в сельском хозяйстве, научно-технической сфере - 60, оптовой торговле - 50, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек.

В качестве критерия может быть использован и объем хозяйственного оборота.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Для получения статуса «субъекта малого предпринимательства», необходима государственная регистрация, для чего в органы исполнительной власти подается заявление установленного образца.

Развитие мелкого и среднего производства создает благоприятные условия для развития экономики: развивается конкурентная среда; создаются дополнительные рабочие места; активнее идет структурная перестройка; расширяется потребительский сектор. Развитие малых предприятий ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. Малые предприятия быстрее осуществляют изменения в номенклатуре и ассортименте производимой продукции.

Малый бизнес мобилизует значительные финансовые и производственные ресурсы, которые не могут быть использованы средними и крупными предприятиями. Опыт промышленно развитых стран свидетельствует, что на малый бизнес приходится до 90-95 % всех предприятий и до 20-60 % валового национального продукта.

Существенный вклад вносит малый бизнес и в формирование конкурентной среды, а также в решение проблемы занятости. В промышленно развитых странах на него приходится до 70-80 % новых рабочих мест.

Эти свойства малого предпринимательства содействуют образованию регулируемого, социально ориентированного рыночного механизма, стабилизации экономики.

5.2. Основные направления государственной поддержки субъектов малого предпринимательства

В соответствии с федеральным законом "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" от 12 мая 1995 г. № 88-ФЗ, государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

Законом предусмотрено создание фондов поддержки малого предпринимательства - некоммерческие организации, создаваемые с целью финанси-

ния программ поддержки и развития малого предпринимательства; упрощенная процедура налогообложения: применение процедуры ускоренной амортизации; льготного кредитования; поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала и другие меры.

6. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

- 6.1. Понятие несостоятельности и её критерии
 - 6.2. Очередность удовлетворения требований кредиторов юридического лица.
 - 6.3. Процедуры банкротства
 - 6.4. Арбитражные управляющие
 - 6.5. Методика прогнозирования несостоятельности (банкротства)
-

6.1. Понятие несостоятельности и её критерии

Основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулируются Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ, а также положениями Гражданского кодекса РФ. Действие закона распространяется не только на юридические, но и на физические лица, т.е. на граждан, в том числе не являющихся индивидуальными предпринимателями.

Согласно действующему законодательству, возможно банкротство всех коммерческих юридических лиц, кроме казенных предприятий и всех некоммерческих юридических лиц, за исключением учреждений, политических партий, религиозных организаций.

В федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» используются следующие основные понятия:

Несостоятельность (банкротство) - признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Это определение не предусматривает добровольного банкротства, возможного при наличии желания должника и воли кредиторов (противоречит п. 3 ст. 65 ГК РФ, предусматривающему такую возможность).

Должник - гражданин, в том числе индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, оказавшиеся неспособными удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение определенного срока (3 месяца);

Досудебная санация - меры по восстановлению платежеспособности должника, принимаемые собственником имущества должника (для унитарного предприятия), учредителями должника, кредиторами должника и иными лицами в целях предупреждения банкротства. Досудебная санация начинается при возникновении у должника финансовых проблем (фактической неплатежеспособности либо несостоятельности) и длится до принятия судом заявления о банкротстве должника.

Мораторий - приостановление исполнения должником денежных обязательств и уплаты обязательных платежей. Мораторий вводится только на этапе внешнего управления (на весь период проведения внешнего управления), мораторием являются также последствия введения любой другой процедуры банкротства - наблюдения, финансового оздоровления, конкурсного производства (см. процедуры банкротства), так как при этом запрещается удовлетворение требований кредиторов во внеконкурсном порядке.

Формальный признак несостоятельности - прекращение платежей, срок исполнения которых уже наступил. Неспособность предприятия в срок оплатить требования кредиторов может быть временной, вызванной стечением обстоятельств, например несвоевременное поступление средств от должников и т.д. Иное дело, когда неплатежеспособность вызвана превышением обязательств должника над его имуществом. Подобная абсолютная неустраняемая неликвидность служит основанием для начала процедуры банкротства должника.

В настоящее время принята следующая система критериев несостоятельности:

- для юридических лиц: размер задолженности - 100 тыс. руб. и более, срок неисполнения - три месяца;
- для должников - физических лиц - 10 тыс. руб., срок неисполнения - также три месяца.

В соответствии с законодательством РФ возможна добровольная ликвидация предприятия - это внесудебная процедура, осуществляемая по соглашению между собственниками предприятия и кредиторами.

Дела о банкротстве рассматриваются **арбитражным судом** в срок, не превышающий семи месяцев с даты поступления заявления.

Арбитражный суд может вынести один из следующих актов:

1) решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, если должник отвечает признакам банкротства (а такими признаками являются задолженность любого размера и срок ее неисполнения более трех месяцев) и при этом отсутствуют основания восстановления его платежеспособности;

2) решение об отказе о признании должника банкротом - выносится в случае отсутствия признаков банкротства, т.е. задолженности любого (даже самого минимального) размера;

3) определение о введении финансового оздоровления - выносится при наличии возможности восстановления платежеспособности должника без проведения активных мероприятий на основании решения собрания кредиторов (это общее правило), либо в порядке исключения по ходатайству третьих лиц;

4) определение о введении внешнего управления - выносится, если платежеспособность должника может быть восстановлена путем активных мероприятий, предполагающих изменение в структуре производства и управления компанией;

5) определение о прекращении производства по делу о банкротстве - при возникновении обстоятельств, вследствие которых продолжение конкурсного процесса нецелесообразно;

б) определение об оставлении заявления о признании должника банкротом без рассмотрения выносится, если при рассмотрении дела выяснится, что обязательства должника перед заявителем (кредитором или уполномоченным органом) удовлетворены, либо прекратились иным образом, однако присутствуют другие кредиторы или уполномоченные органы, чьи требования должны рассматриваться;

7) определение об утверждении мирового соглашения - выносится при наличии соответствующей договоренности кредиторов и вступает в силу после утверждения арбитражным судом.

6.2. Очередность удовлетворения требований кредиторов юридического лица

Основанием для начала выплаты денежных сумм кредиторам является утверждение промежуточного ликвидационного баланса юридического лица (п. 4 ст. 63 ГК).

В первую очередь удовлетворяются требования граждан, перед которыми ликвидируемое юридическое лицо несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью. В этих целях юридическое лицо обязано капитализировать суммы, необходимые для выплаты возмещения вреда в будущем, и внести их в органы государственного страхования (см. напр., ст. 23 Федерального закона «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний», ст. 107 Закона о банкротстве).

Во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору, в том числе по контракту, и по выплате вознаграждений, по авторским договорам. Вследствие ликвидации юридического лица эти категории физических лиц находятся в более уязвимом положении по сравнению с другими кредиторами. Во-первых, потому, что доход, предоставляемый им юридическим лицом, является, по общему правилу, основным, а зачастую - единственным источником существования. Во-вторых, лица наемного труда и приравняемые к ним категории лиц на практике в определенном смысле авансируют своим трудом юридическое лицо, - заработная плата, к примеру, выплачивается лишь после завершения работы, но в отличие от других кредиторов эти лица лишены каких-либо гарантий своего кредита. В-третьих, названные категории физических лиц являются, как правило, кредиторами единственного должника и, следовательно, при его ликвидации теряют все, включая рабочее место, тогда как прочие кредиторы имеют многих должников и рискуют потерять одно требование из многих имеющихся.

Удовлетворение требований по оплате труда во вторую очередь соответствует Конвенции Международной организации труда (МОТ) о защите требований трудящихся в случае неплатежеспособности предпринимателя от 23 июня 1992 г. N 173. Конвенция предусматривает для требований трудящихся из трудовых отношений более высокий приоритет по сравнению с большинством

других привилегированных требований и, в частности, с требованиями государства и системы социального обеспечения.

В третью очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого юридического лица. С учетом того, что требования предыдущих групп кредиторов удовлетворяются в полной мере, институт залога, имеющий целью облегчение получения кредита, может утратить значительную часть своей эффективности. Организации с большим количеством занятых могут столкнуться с трудностями в получении кредитов, поскольку именно они имеют самую большую задолженность по заработной плате.

В четвертую очередь погашается задолженность по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды. Как правило, государство является самым крупным кредитором ликвидируемого юридического лица. И если бы его требования пользовались более высоким приоритетом, то после расчетов по ним вероятность удовлетворения требований других кредиторов была бы достаточно малой.

В пятую очередь производятся расчеты с другими кредиторами в соответствии с законом. В этом случае речь идет, главным образом, об обязательственных отношениях, не обеспеченных залогом.

При ликвидации банков или других кредитных учреждений, привлекающих средства граждан, в число кредиторов, имеющих право на удовлетворение требований в первую очередь, наряду с лицами, перед которыми ликвидируемое общество несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, включаются также граждане, являющиеся кредиторами названных банков или кредитных учреждений.

Выплаты кредиторам первых четырех очередей осуществляются со дня утверждения промежуточного ликвидационного баланса, а выплаты кредиторам пятой очереди производятся по истечении месяца со дня утверждения промежуточного ликвидационного баланса (см. п. 4 ст. 63 ГК). При этом требования каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований предыдущей очереди.

В случае отказа ликвидационной комиссии в удовлетворении требований кредитора либо уклонения от их рассмотрения кредитор вправе до утверждения ликвидационного баланса юридического лица обратиться в суд с иском к ликвидационной комиссии. По решению суда требования кредитора могут быть удовлетворены за счет оставшегося имущества ликвидированного юридического лица. Требования, в удовлетворении которых решением суда кредитору отказано, а также требования, не признанные ликвидационной комиссией, если кредитор не обращался с иском в суд, считаются погашенными.

При недостаточности имущества ликвидируемого юридического лица, что характерно для ликвидации вследствие несостоятельности (банкротства), оно распределяется между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам требований, подлежащих удовлетворению, если иное не установлено законом. Требования кредиторов, не удовлетворенные из-за недостаточности имущества ликвидируемого юридического лица, также считаются погашенными.

6.3. Процедуры банкротства

Процедуры банкротства - это этапы судебного процесса по делу о несостоятельности. Законом определены следующие процедуры банкротства:

Наблюдение - первая судебная процедура банкротства, применяемая к должнику в целях обеспечения сохранности имущества должника, проведения анализа финансового состояния должника, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов. На этой стадии наряду с руководством должника действует временный управляющий, главной целью деятельности которого является обеспечение сохранности имущества должника - юридического лица.

Финансовое оздоровление - вторая судебная стадия развития конкурсных отношений, которая является не обязательной, а возможной. Это процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности.

Финансовое оздоровление вводится с момента вынесения арбитражным судом соответствующего определения и не может быть сроком более двух лет. В течение финансового оздоровления действует руководство должника, ограниченное в своей компетенции полномочиями административного управляющего, который не имеет права вмешиваться в хозяйственную деятельность должника. Должник в ходе финансового оздоровления исполняет требования кредиторов в соответствии с планом финансового оздоровления и графиком погашения задолженности.

Внешнее управление - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности путем осуществления внешним управляющим активных действий, направленных на оздоровление финансового состояния должника. Это возможная, но не обязательная стадия конкурсного процесса. Руководство должника на данной стадии отстраняется, некоторые органы управления сохраняют часть компетенции. Внешнее управление может вводиться после наблюдения либо после финансового оздоровления.

Если установлена невозможность восстановления платежеспособности должника, внешнее управление не вводится. Невозможность осуществления внешнего управления влечет ликвидацию юридического лица - должника.

Конкурсное производство - процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов;

Конкурсное производство - это ликвидационная стадия, хотя в редакции закона «О несостоятельности (банкротстве) от 26.10.2002 г., имеется возможность перехода от конкурсного производства к внешнему управлению, т.е. возможность избежать ликвидации должника - юридического лица. Раньше, в редакции предыдущих законов «о несостоятельности», такая возможность не была предусмотрена и единственным возможным результатом конкурсного производства всегда была ликвидация должника.

Другие такие возможности - заключение мирового соглашения или удовлетворение третьим лицом всех требований кредиторов действующий закон прямо не предусматривает.

Конкурсное производство вводится сроком на один год с возможностью продления еще на шесть месяцев - судом в исключительных случаях с целью завершения конкурсного производства.

Цели конкурсного производства - формирование и реализация конкурсной массы (имущества должника) с последующим как можно более полным удовлетворением требований кредиторов в соответствии с принципами очередности, соразмерности и пропорциональности.

Мировое соглашение - это процедура банкротства, применяемая на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в целях прекращения производства по делу о банкротстве путем достижения соглашения между должником и кредиторами. Мировое соглашение - это восстановительная процедура, поскольку влечет прекращение производства по делу о несостоятельности. Данная процедура может быть применена на любой судебной стадии процесса (наблюдения, финансового оздоровления, внешнего управления, конкурсного производства).

К должнику - юридическому лицу могут применяться все перечисленные процедуры банкротства:

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение.

При рассмотрении дела о банкротстве должника-гражданина применяются:

- конкурсное производство и
- мировое соглашение.

Таким образом, восстановительные процедуры в отношении граждан не вводятся. Это объяснимо для граждан-непредпринимателей - цель их банкротства в скорейшей реализации имущества, его продаже и распределении средств между кредиторами.

Граждане - индивидуальные предприниматели могут иметь в собственности имущественные комплексы, в отношении которых восстановительные процедуры обычно применяются. Таким образом, кредиторы индивидуального предпринимателя могут оказаться в менее выгодном положении, чем кредиторы юридического лица. Хотя п. 1 ст. 207 Закона вскользь упоминает о наблюдении в отношении гражданина: «...одновременно с вынесением определения о введении *наблюдения* в отношении гражданина арбитражный суд налагает арест на имущество гражданина...». При этом нигде в Законе прямо не говорится о возможности введения наблюдения.

Однако в отношении банкротства крестьянских (фермерских) хозяйств предполагается проведение и наблюдения, и финансового оздоровления, и внешнего управления, то есть все те же процедуры, что и для юридических лиц, хотя фермерские хозяйства не являются юридическим лицом, а речь идет о не-

состоятельности индивидуального предпринимателя - главы крестьянского (фермерского) хозяйства.

6.4. Арбитражные управляющие

На всех судебных стадиях действует арбитражный управляющий соответственно в виде:

- временного,
- административного,
- внешнего,
- конкурсного управляющего.

Временный управляющий - арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения наблюдения в соответствии с настоящим Федеральным законом;

Административный управляющий - арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения финансового оздоровления в соответствии с настоящим Федеральным законом;

Внешний управляющий - арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения внешнего управления и осуществления иных установленных настоящим Федеральным законом полномочий;

Конкурсный управляющий - арбитражный управляющий, утвержденный арбитражным судом для проведения конкурсного производства и осуществления иных установленных настоящим Федеральным законом полномочий;

Арбитражным управляющим может быть только физическое лицо - гражданин Российской Федерации. Кандидат на должность управляющего должен отвечать определенным требованиям:

К позитивным требованиям относятся следующие:

1) регистрация в качестве индивидуального предпринимателя. Арбитражное управление - предпринимательская деятельность; проявляется это в том, что управляющий получает вознаграждение из имущества должника - соответственно при отсутствии или недостаточности имущества рискует никакого вознаграждения не получить;

2) высшее образование (не уточняется, какое именно);

3) стаж руководящей работы не менее двух лет;

- работа в качестве руководителя юридического лица либо заместителя руководителя;

- работа в качестве арбитражного управляющего;

4) сдача теоретического экзамена по программе подготовки арбитражных управляющих, организация и проведение этого экзамена осуществляются комиссией, формируемой на условиях равного представительства федеральным органом исполнительной власти и образовательным учреждением;

5) стажировка в качестве помощника арбитражного управляющего сроком не менее шести месяцев;

б) наличие договора страхования ответственности на случай причинения вреда лицам, участвующим в деле о банкротстве, сроком не менее чем на один год; страховая сумма не может быть менее 3 млн. руб. в год.

К негативным требованиям (т.е. тем, которые не должны присутствовать применительно к кандидатуре управляющего) относятся следующие:

- 1) судимость;
- 2) заинтересованность по отношению к должнику или любому из кредиторов;
- 3) осуществление процедур банкротства в отношении управляющего - индивидуального предпринимателя;
- 4) наличие неудовлетворенных требований о возмещении убытков, при исполнении в прошлом обязанностей арбитражного управляющего (осуществление полного расчета с указанными субъектами дает кандидату в арбитражные управляющие шанс быть назначенным таковым);

5) лишение (в порядке, установленном законодательством) права занимать руководящие должности и (или) осуществлять предпринимательскую деятельность.

Все указанные требования должны присутствовать (либо отсутствовать) одновременно.

6.5. Прогнозирование неплатежеспособности предприятия

Неплатежеспособность может быть вызвана различными причинами, в т.ч. не имеющими отношения к имущественному положению и финансовому состоянию предприятия. Однако, как правило, неплатежеспособность является следствием неэффективной производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, несбалансированности воспроизводственного механизма предприятия, ошибок в ценовой, инвестиционной политике и т.д.

Если неплатежеспособность предприятия связана с его имущественным положением и финансовым состоянием - это находит отражение в неудовлетворительной структуре баланса. Банкротство не тождественно неудовлетворительной структуре баланса.

Внешним признаком банкротства является приостановление предприятием текущих платежей, если оно не обеспечивает или заведомо не может обеспечить выполнение требований кредиторов в течение 3 месяцев со дня наступления срока исполнения.

Количественными критериями оценки структуры баланса служат показатели:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами.

Дополнительно к этим двум коэффициентам рассчитывается коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности (6.1) характеризует обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и погашения срочных обязательств (краткосрочных кредитов и займов, а также кредиторской задолженности). Коэффициент текущей ликвидно-

сти показывает в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Нормативное значение этого коэффициента ≥ 2

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности} = \frac{\text{Оборотные средства в запасах, затратах и прочих активах}}{\text{Наиболее срочные обязательства}}, \quad (6.1)$$

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (6.2) характеризует долю собственных оборотных средств в их общей сумме. Числитель определяется как разность между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов. Нормативное значение этого коэффициента $\geq 0,1$

$$\text{Коэффициент обеспеченности собственными средствами} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные средства в запасах, затратах и прочих активах}}, \quad (6.2)$$

Если хотя бы один из этих коэффициентов не соответствует нормативному значению, структура баланса признается неудовлетворительной. В этом случае рассчитывается **коэффициент восстановления платежеспособности (6.3)**.

$$\text{Коэффициент восстановления платежеспособности} = \frac{K_{1ф} + 6/T(K_{1ф} - K_{1н})}{K_{1норм}}, \quad (6.3)$$

где $K_{1ф}$ - фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности (K_1);

$K_{1н}$ - значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода;

$K_{1норм}$ - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, ($=2$);

6 - период восстановления платежеспособности в месяцах;

T - отчетный период в месяцах (12 месяцев).

Коэффициент восстановления платежеспособности является расчетным прогнозным коэффициентом. Обычно он рассчитывается на срок шесть месяцев. Если значение коэффициента больше 1, это значит, что у предприятия есть реальная возможность восстановить свою платежеспособность (в течение 6 месяцев). При значении коэффициента восстановления платежеспособности менее 1, у предприятия нет возможности восстановить платежеспособность, существует реальная угроза банкротства предприятия.

Если коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами соответствуют нормативным значениям, целесообразно рассчитать **коэффициент утраты платежеспособности (6.4)** для проверки устойчивости финансового состояния предприятия.

$$\text{Коэффициент утраты платежеспособности} = \frac{K_{I\phi} + 3/T(K_{I\phi} - K_{In})}{K_{Inorm}}, \quad (6.4)$$

где 3 - период утраты платежеспособности в месяцах;

Коэффициент утраты платежеспособности рассчитывают сроком за 3 месяца. Его нормативное значение составляет 1. Значение коэффициента менее 1 свидетельствует об угрозе утраты платежеспособности предприятия и реальной возможности банкротства.

Следует учитывать, что несостоятельность предприятия имеет место только после признания факта несостоятельности (банкротства) арбитражным судом или в случае официального объявления о несостоятельности в случае добровольной ликвидации предприятия.

7. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА

7.1. Понятие предпринимательской среды

7.2. Внутренняя и внешняя среда предпринимательской деятельности

7.1. Понятие предпринимательской среды

Предпринимательство может развиваться при наличии в стране определенных внешних и внутренних факторов, в совокупности обеспечивающих благоприятные возможности для развития цивилизованного преуспевающего предпринимательства, т. е. если сформировано определенная предпринимательская среда. Под предпринимательской средой следует понимать сложившуюся в стране благоприятную социально-экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики.

Предпринимательская среда формируется на основе развития производительных сил, совершенствования производственных отношений, создания благоприятного общественного и государственного менталитета, формирования рынка как среды существования предпринимателей и других важнейших условий.

Предприниматели функционируют в определенных условиях, составляющих в совокупности предпринимательскую среду, которая предоставляет интегрированную совокупность различных факторов, позволяющих предпринимателям добиваться успехов в реализации поставленных целей, в осуществлении предпринимательских проектов и договоров и получении прибыли.

Предпринимательская среда - общественная экономическая ситуация, включающая в себя экономическую свободу, предпринимательский корпус, доминирование рыночного типа экономических связей, возможность формирования предпринимательского капитала и использования необходимых ресурсов. Степень общественной свободы предпринимательства определяется числом появляющихся (в течение определенного периода) самостоятельных предприятий.

Формирование предпринимательской среды - процесс управляемый. Методы управления им, однако, не могут носить административный или директивный характер. В их основе - меры, связанные не с воздействием на субъектов предпринимательской деятельности, а с созданием благоприятных условий для появления и быстрого становления таких субъектов.

Создание предпринимательской среды - явление многоаспектное, включающее в себя:

- изменение общественной, экономической и социально-экономической философии и связанной с ней психологии общества;

- принятие национальной программы стимулирования предпринимательства с акцентом на создание адекватной предпринимательской инфраструктуры;

Формирование предпринимательской среды - проблема не только национальная, но и международная. В рамках замкнутых межгосударственных группировок происходит создание единого предпринимательского пространства, т. е. условия для осуществления предпринимательских функций становятся во всех этих странах все более схожими (например, Европейский союз).

Как интегрированная сложная система предпринимательская среда подразделяется на внешнюю независимую от самих предпринимателей, так и внутреннюю, которая формируется непосредственно самими предпринимателями.

7.2. Внутренняя и внешняя среда предпринимательской деятельности

Под внешней предпринимательской средой следует понимать совокупность условий и факторов, влияющих на развитие в стране предпринимательства, действующих независимо от воли самих предпринимателей. Внешняя предпринимательская среда представляет сложную систему внешнего регулирования предпринимательской деятельности, поэтому для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц она носит объективный характер, поскольку они не могут непосредственно изменить ее (например, федеральные законы, природные факторы и др.), а должны учитывать при ведении собственного дела.

Внешняя предпринимательская среда включает следующие подсистемы:

- экономическое положение в стране и регионах;
- политическая ситуация, характеризующая стабильность развития общества и государства;
- правовая среда, четко устанавливающая права, обязанности, ответственность предпринимателей и других субъектов рыночной экономики;
- государственное регулирование и поддержка предпринимательства;
- социальная обстановка, связанная с уровнем платежного спроса населения, уровнем безработицы;
- культурная среда, обусловленная уровнем образования населения, обеспечивающая возможность заниматься определенными видами предпринимательского бизнеса;
- научно-техническая, технологическая среда;
- наличие в достаточном количестве природных факторов производства, необходимых для развития определенных видов деятельности;
- физическая среда, связанная с климатическими (погодными) условиями функционирования предпринимательских организаций, отсутствие проявления форс-мажорных природных катаклизмов;
- институционально-организационная среда, свидетельствующая о наличии достаточного числа организаций, обеспечивающих возможность осуществления коммерческих операций, деловых связей и т.д.

Предпринимательский успех зависит от многих факторов, среди которых важнейшим является внутренняя предпринимательская среда как определенная

совокупность внутренних условий функционирования предпринимательской организации. В значительной мере внутренняя предпринимательская среда носит субъективный характер: она напрямую зависит от самого предпринимателя, его компетентности, силы воли, целеустремленности, умений и навыков в организации и ведении бизнеса. К внутренней предпринимательской среде следует отнести следующие подсистемы:

- наличие необходимого объема собственного капитала;
- правильный выбор организационно-правовой формы фирмы;
- выбор предмета деятельности;
- подбор команды партнеров;
- знание рынка и квалифицированное проведение маркетинговых исследований;
- подбор кадров и управление персоналом, его мотивированное материальное стимулирование;
- механизм сохранения предпринимательской тайны.

Особое значение для успешной предпринимательской деятельности имеют разработка обоснованного бизнес плана, предвидение и расчет последствий наступления предполагаемых рисков, внедрение новых технологий, диверсификация деятельности, разработка и внедрение обоснованной стратегии развития фирмы.

К факторам внутренней среды следует так же отнести четкое соблюдение предпринимателями и наемными менеджерами законов и нормативных актов, регулирующих деятельность данного вида бизнеса или соответствующей организационно-правовой формы предпринимательской организации.

8. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ИДЕЯ И ЕЕ ВЫБОР

- 8.1. Понятие термина «предпринимательская идея»
 - 8.2. Способы получения и методы выработки новых предпринимательских идей
 - 8.3. Особенности отбора и анализа идей
 - 8.4 Критерии и порядок отбора идей
 - 8.5. Предпринимательская экспертиза идей
 - 8.6. Схема экспертного заключения
 - 8.7. Реализация предпринимательской идеи
 - 8.7.1. Типы предпринимательского решения
 - 8.7.2. Предпринимательские схемы
 - 8.7.3. Экономические методы принятия предпринимательских решений
 - 8.7.4. Предпринимательские действия по реализации проекта
-

8.1. Понятие термина «предпринимательская идея»

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

1. Без наличия конкретной идеи невозможна предпринимательская деятельность.

2. Ни один предприниматель не может обойти процесс накопления, отбора и анализа предпринимательских идей.

Решая вопрос о выборе той или иной сферы производства, надо отдать предпочтение той деятельности, которая соответствует имеющимся ресурсам, техническим возможностям, опыту, знаниям, организаторским способностям предпринимателя. При этом учитывается примерный размер средств, который может быть вложен в производство и скорость возврата вложенных финансовых ресурсов.

Идеальным вариантом для предпринимательства является новая сфера, поскольку первые предприятия находятся в более выгодном положении, чем последующие. Фирма, которая начинает функционировать первой, имеет возможность привлечь на свою сторону заказчиков, определять ассортимент и цены. Однако любая фирма должна иметь запасную нишу, на которую можно переориентироваться.

Также гарантировать успех новому предприятию может обладание каким-либо уникальным ресурсом (сырьем), идеей, разработкой, производственным и организационным опытом.

Существуют некоторые ограничения при выборе сферы деятельности, такие как:

1. Запрещенные для частного предпринимательства сферы деятельности, например, производство наркотиков или оружия.
2. Исключительно государственным предприятиям разрешается:
 - производство любых видов оружия, боевых припасов, взрывчатых веществ, пиротехнических изделий, а также ремонт боевого оружия;
 - изготовление и реализация наркотических, сильнодействующих и ядовитых веществ;
 - посев, возделывание и сбыт культур, содержащих наркотические и ядовитые вещества;
 - переработка руд драгоценных металлов, радиоактивных и редкоземельных элементов;
 - лечение больных, страдающих опасными и особо опасными инфекционными заболеваниями, а также психическими заболеваниями в агрессивных формах;
 - изготовление орденов и медалей.
3. Отдельные виды деятельности могут осуществляться предприятием только на основе специального разрешения (лицензии).
4. В некоторых отраслях существуют экономические ограничения на проникновение в ту или иную отрасль, так называемые входные барьеры: высокий уровень первоначальных капитальных вложений, длительный срок окупаемости вложенных средств, неопределенность в получении коммерческого результата, отсутствие прибыли даже при нормальном течении производственного процесса (в образовании и социальном вспомоществовании). Наличие указанных и иных ограничений препятствует развитию частного бизнеса.

8.2. Способы получения и методы выработки новых предпринимательских идей

Началом предпринимательской деятельности признается предпринимательская идея, которую можно получить следующими способами:

- можно заимствовать уже готовую идею;
- к ней можно прийти самостоятельно, перерабатывая информацию из разных источников, или в ходе целенаправленного творческого поиска.

Основными источниками новых идей являются:

- отзывы потребителей;
- оценка продукции, производимой конкурентами;
- мнения работников торговли;
- публикации в различных печатных источниках;
- НИОКР.

Существуют специальные методы выработки новых идей:

Метод целевого обсуждения заключается в проведении совещания, направляемого ведущим, в форме открытой и заинтересованной дискуссии. Целе-

вые обсуждения оказываются полезными не только для выработки новых идей, но и для оценки их перспективности.

Метод «мозговой атаки» Его целью является проявление творческой инициативы, для чего участник помещается в необычные условия в форме игры или дискуссии с элементами игры, отвлекается от привычной обстановки. Большинство предложенных идей не найдут применения, но среди них найдутся одна-две по-настоящему интересных мыслей.

Правила использования этого метода:

- никаких критических замечаний - авторы идей не должны стесняться высказываться;
- следует поощрять свободный полет мысли;
- идей должно быть высказано как можно больше: чем больше идей, тем выше вероятность того, что среди них попадется нечто дельное;
- желательно, чтобы участники обсуждения подхватывали идеи, высказанные другими, строили их комбинации, развивали их;
- «мозговая атака» должна проходить весело, с элементами игры, на нее не следует приглашать специалистов по обсуждаемой проблеме.

Обсуждение списка «слабых мест» - еще один метод выработки новых идей, который во многом напоминает метод целевых обсуждений, только в одном случае участники совещания сами предлагают новые идеи, а в другом - им просто предлагают заранее составленный список возможных "слабых мест" у продукции, относящейся к предложенной товарной группе. Этот метод часто дает эффект, так как привязывать известные товары к готовому списку "слабых мест" и приблизиться к пониманию того, что хочет потребитель, гораздо легче, чем придумать совершенно новый продукт «с нуля». Этот метод лучше использовать для первичных прикидок, а затем проводить более глубокое исследование по полученным предложениям.

8.3. Особенности отбора и анализа идей

В каждом случае процесс накопления, отбора и анализа идей имеет свои особенности. Однако существуют и общие принципы и закономерности, которые представлены ниже. Предпринимательские идеи накапливаются в определенном аспекте, направлении, связанном с предпринимательской деятельностью данного субъекта.

Процесс накопления идей осуществляется за счет следующих источников:

- товарный рынок. Из товарного рынка, от торговых агентов поступает информация о дефиците продукции, новых технологиях, которые могут стать источником предпринимательской деятельности;
- анализ структурного или географического разрыва в процессе общественного производства. Анализ структурного разрыва показывает, какие виды продукции производятся, какие не производятся, или же в технологической цепочке производства данного продукта могут иметь место разрывы. Что же касается

географических разрывов, то это дает возможность выявить, что производится в данном регионе, стране, за рубежом.

- достижения науки и техники. Каждый предприниматель должен следить за всеми инновациями и общими тенденциями научно-технического прогресса, в том числе и не связанными с его непосредственной деятельностью;
- рождение предпринимательской идеи на основе анализа уже производимого продукта. Это либо модификации продукта, либо перенос его из одной сферы в другую;
- предугадывание на основе знания закономерностей спроса возникновения в будущем той или иной потребности.

8.4. Критерии и порядок отбора идей

Предприниматель из накопленных идей осуществляет отбор наиболее перспективных и отвечающих его конкретным условиям производства.

Критериями отбора являются следующие:

- а) эффективность идеи;
- б) перспектива завоевания рынка;
- в) длительность рабочего периода, то есть времени, необходимого для реализации идеи;
- г) размер капитала, необходимого для реализации идеи;
- д) доступность и цена ресурсов;
- е) наличие необходимой рабочей силы.

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

1. Потребность в первоначальном капитале.
2. Норма прибыли.
3. Срок окупаемости.
4. Объем производства.
5. Стратегическая цель.

Коэффициент нормы прибыли рассчитывается по формуле (8.1):

$$K_{\text{пр}} = \frac{\text{Цена продукта} - \text{Издержки производства}}{\text{Первоначальный Капитал}} \times 100 \% \quad (8.1)$$

8.5. Предпринимательская экспертиза идей

После отбора необходимой идеи осуществляется ее конкретный анализ на основе конкретных экономических показателей. Эта идея подвергается предпринимательской экспертизе, осуществляемой или экспертной службой фирмы,

или же специально приглашаемыми независимыми экспертами. Обычно экспертиза состоит из следующих этапов:

1. Выявление конъюнктуры рынка. Сопоставляется спрос и предложение.
2. Выясняется, на что можно рассчитывать при реализации данного товара, работ или услуг. Верная оценка предпринимательского риска и выбор методов управления риском. Именно в этой связи новые фирмы предприниматели исходят не из средних цен, сложившихся на рынке, а из предельно низких, то есть, считается, что такую цену предприниматель получит обязательно.
3. Выяснение расходов по производству и сбыту товара (прежде всего, подсчитываются издержки производства).

$$\text{Издержки} = \text{Амортизация} + \text{Сырье} + \text{Рабочая сила} + \text{Накладные расходы} \quad (8.2)$$

Амортизация рассчитывается с учетом нескольких факторов: полной стоимости основных производственных фондов, полного нормативного срока износа основных фондов, объема производства продукции. Расчеты осуществляются по каждому техническому средству, то есть по каждой единице основных производственных фондов. Затем величина их суммируется и делится на количество продукции. При продаже избытки - эквивалент амортизации - зачисляются в фонд амортизации, который используется для капитального ремонта, модернизации и реновации фондов. В условиях современного предпринимательства в промышленно развитых странах, как правило, фирмы, боясь физического и, в особенности, морального старения оборудования, используют ускоренную амортизацию. Ускоренная амортизация позволяет увеличить финансовые активы фирмы и фонд накопления и перекрыть без особого убытка фазу старения. В этой связи определяется коэффициент перекрытия как соотношение между различными точками на кривой старения. При расчетах стоимости сырья за основу расчета берется стоимость того его количества, которое расходуется на производство единицы товара. Затем результат умножается на количество произведенной продукции. При втором методе подсчета количество израсходованного в процессе производства сырья делится на количество продукции. Стоимость рабочей силы - для ее определения берут суммарный фонд заработной платы работников, включающий заработную плату основного и вспомогательного персонала, и делят его на количество производимой продукции. Накладные расходы также рассчитываются на единицу продукции - стоимость электроэнергии, транспортные расходы, маркировка, упаковка, канцелярские и административные расходы - делятся на количество произведенной продукции.

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

5. Создается экспертное заключение, на основе которого принимается решение о реализации предпринимательской идеи.

8.6. Схема экспертного заключения

Схема экспертного заключения такова:

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

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

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

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

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

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

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

1. Разрабатывается проект.
2. Проект разбивается на составные части.
3. Эти части распределяются между партнерами по бизнесу.
4. Партнеры поставляют готовые узлы и детали.
5. Автор проекта осуществляет сборку, компоновку изделия.
6. Готовые изделия поставляются торговым агентам за деньги.
7. Осуществляются расчеты с партнерами.
8. Начинается новый цикл производства.

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

этом на обратной стороне векселей, выдаваемых банком, ставится подпись банка (- аллонж).

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

V. Выясняется, какие работники необходимы для организации дела.

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

VII. Разрабатывается организационная структура управления фирмы.

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

После анализа предпринимательской идеи и определения направления ее реализации заключительным этапом является составление бизнес-плана.

8.7. Реализация предпринимательской идеи

8.7.1. Типы предпринимательского решения

Основное действие ментального характера - принятие предпринимателем решения, связанного с рассматриваемой идеей, которое может быть одним из трех:

- приступить к реализации идеи;
- отказаться от использования идеи;
- отложить на определенный срок (до момента наступления определенных условий или обстоятельств).

Принятие предпринимателем решения осуществляется на основе выявленной информации и представляет собой результат психологического убеждения его в верности имеющейся информации и в способности осуществить предполагаемые для реализации идеи действия.

Существующая в любом обществе система и структура экономических отношений сложна и включает в себя множество элементов. Главное в таких отношениях - взаимодействие двух основных субъектов - производителя и потребителя.

Предприниматель при принятии решения должен рассмотреть примерно следующий круг вопросов:

- есть ли возможность получения требуемого сырья и каковы условия его получения (кооперационные связи);
- есть ли возможность приобретения требуемых компонентов, полуфабрикатов и т. д. и по какой цене (кооперационные связи);
- есть ли возможность получить требуемую технику, технологию, оборудование на рынке;
- какова возможная реакция государства на такие действия (обложение налогом, запрет, финансовая и иная поддержка).

Предприниматель обычно рассредоточивает свою деятельность по трем направлениям. Первое направление - управление производством (производительным процессом, трудовым коллективом, предпринимательской структурой). Это направление предпринимательской деятельности получило самостоя-

тельное развитие в виде концепции менеджмента. На этапе реализации идеи предприниматель совмещает предпринимательскую активность с работой менеджера. В устоявшихся же предпринимательских структурах управлением занимаются профессиональные менеджеры.

Управление производством никогда не может осуществляться в изоляции от других направлений деятельности предпринимателя: он организует производство не ради производства, а ради потребителя. По этой причине второе направление его деятельности - изучение рынка. Без анализа процессов, происходящих на рынке, не может быть эффективной предпринимательской деятельности. Предприниматель, особенно в начале своей деятельности должен быть еще специалистом по маркетингу.

Третье направление, на котором сосредоточивает внимание предприниматель, - партнерские связи (сложившиеся и планируемые). При этом важное значение придается эффективности партнерских связей, поиску новых, более эффективных связей и отказу от старых, менее эффективных по сравнению с ожидаемыми.

Наличие у предпринимателя осмысленной во всех деталях идеи, а также ясного представления о конкретном типе предпринимательской активности, которая будет основой профессиональной деятельности, требует более детального осмысления процесса реализации идеи. Осмысление такого процесса осуществляется через деловое проектирование. Деловое проектирование представляет собой процесс трансформации деловой идеи в деловой проект с привязкой его к условиям деловой среды, в рамках которой такая идея будет реализовываться, и возможностям, которыми обладает предприниматель.

8.7.2. Предпринимательские схемы

Разработка предпринимательской схемы представляет собой последовательность действий и аргументированное обоснование возможности их совершения. В рамках схемы каждое действие или блок действий представляет собой определенный этап продвижения предпринимателя от идеи к осязаемому результату (товару, продукту, услуге) реализации такой идеи.

Реализация на практике деловой идеи осуществляется предпринимателем в несколько этапов, среди которых:

начальный этап - принятие решения о реализации идеи;

конечный этап - выпуск готового товара, продукта, услуги.

Разработка предпринимательской схемы важна для предпринимателя с двух точек зрения: во-первых, такого рода работа позволяет предпринимателю еще раз осуществить экспертную оценку идеи с позиций возможности ее самостоятельной реализации;

во-вторых, предприниматель в ходе этой работы может выявить потребность в ресурсах и сделать вывод об их доступности.

Разработка предпринимательской схемы - процесс выявления требуемых ресурсов и принятия решений относительно формы и способа их получения в требуемых объеме и качестве.

Прежде всего, предприниматель, обдумывающий процедуру реализации деловой идеи, концентрирует свое внимание на технологии производства, т. е. детально осмысливает производственный процесс на основе известной ему технологии производства того товара, продукта, услуги, которые составляют основу деловой идеи.

Место, которое предприниматель занимает (или собирается занимать) в рамках целостной схемы производственного процесса, предполагает определенные требования к уровню технологии, без использования которой невозможно осуществление - предпринимателем его функции. Причины, которые определяют выбор технологии при разработке предпринимательской схемы следующие:

- объем первоначального капитала;
- особенности товара, качественные характеристики, специфика производства;
- партнерские связи, которые необходимо установить предпринимателю для того, чтобы процесс производства на основе избранной им технологии функционировал ритмично и дал предпринимателю возможность реализовать намеченные им схемы;
- организация производства, структурные подразделения внутри организации и связи между ними, категории привлеченных работников и их квалификация.

Итак, на первом этапе делового проектирования предприниматель на основе содержания генерируемой им идеи продумывает процесс реализации идеи в реальной деловой среде и выбирает подходящую технологию производства.

На следующей стадии предприниматель решает вопрос о предполагаемом эффекте, который может быть получен при реализации идеи. Для этого необходимо знать реальную цену при поставке будущего товара на рынок.

8.7.3. Экономические методы принятия предпринимательских решений

Обладание предпринимателем как можно более полной информацией о конкретных характеристиках товара, лежащего в основе деловой идеи, а также заключение предпринимателя о возможности проникновения такого товара в рыночный товарный ряд с привлечением к нему внимания потребителя позволяет предпринимателю перейти к выявлению потребности в первоначальном капитале, необходимом и достаточном для эффективной реализации деловой идеи, т. е. для обеспечения необходимых условий для производства товара.

Организация производства и реализация товара всегда предполагает кредитование - предоставление в долг на определенных условиях денег (денежный или банковский кредит) или товаров (товарный кредит).

Кредитование осуществляется на принципах платности, возвратности, хотя существуют и такие формы отношений как безвозвратный и беспроцентный кредиты.

Предприниматель осуществляет вложение (инвестирование) в реализуемый проект средств в надежде на возврат вложенных средств и получение излишек над этой суммой.

Излишек средств, полученных от функционирования производительного процесса по сравнению с инвестициями на его организацию, называется прибылью функционирующего предпринимателя (8.3).

$$\Pi = D_v - P_p, \quad (8.3)$$

где Π - прибыль;

D_v - валовой доход;

P_p - расходы по реализации проекта.

Прибыль может быть нулевой и отрицательной величиной.

Время, в течение которого осуществляется 100 %-й возврат инвестированных средств, называется сроком окупаемости. Возврат вложенных средств осуществляется за счет включения в цену производимого и реализуемого товара определенной части (которая называется нормой) расходов, связанных с организацией производительного процесса. Срок окупаемости измеряется в годах или месяцах.

Срок окупаемости имеет первостепенное значение для предпринимателя: вовлекая свой или заимствованный капитал в организуемый им производительный процесс, он должен знать точно, в течение какого времени сумеет вернуть вложенный капитал.

При определении срока окупаемости одна из трудностей заключается в том, что приходится учитывать снижение ценности денежной единицы, через которую осуществляется учет расходов. Ценность денежной единицы в разные временные периоды неодинакова. Она проявляется через покупательскую способность. Следовательно, при оперировании с капиталом в денежной форме следует помнить о различиях в количественном выражении одного и того же по ценности объема капитала в разное время.

В том случае, если предприниматель заимствует капитал из внешних (по отношению к нему) источников, например от банка, то при выявлении будущего дохода необходимо добиться, чтобы величина дохода была не меньше заимствованной суммы и платы за кредит.

Плата за право пользования «чужими» средствами в течение какого-то времени называется ссудным процентом. Ставка (уровень) ссудного процента - цена кредита.

При осмыслении делового проекта предприниматель стремится при определении будущего дохода (в случае обращения к кредиту) исходить из необходимости соблюдения, как минимум, следующего равенства (8.4):

$$D_b = C_k + C_{п.д.}, \quad (8.4)$$

где D_6 - будущий доход;

C_k - сумма кредита;

$C_{п.д.}$ - ставка ссудного процента, выраженная в денежной форме.

При соблюдении такого равенства предприниматель не получает возможности дальнейшего саморазвития и приращения капитала, поскольку весь получаемый доход используется на возврат долга и его обслуживание - уплату процентов.

Если планируется вместе с возвратом долга и процентов по нему иметь еще возможность параллельно саморазвиваться, то формула дохода будет иметь вид:

$$D_6 = C_k + C_{п.д.} + D_p. \quad (8.5)$$

Такой принцип наиболее эффективный и используется при реализации идей с высокой отдачей.

Деловой человек под капиталом понимает сумму денег, которая находится в движении и приносит дополнительные деньги. Прирост капитала для делового человека - профессиональная задача, и он может осуществляться разными темпами. Функционирующий капитал самовозрастает только в пределах проекта, в рамках которого такой капитал как бы «связывается». Для предпринимателя недостаточно знать только количественную характеристику самовозрастания, его должна больше интересовать качественная сторона. Для оценки размера будущего дохода предприниматель рассматривает результат реализации проекта с качественной стороны, используя при этом понятие приведенной дисконтированной стоимости.

Дисконтирование - процесс приведения денежных сумм разных лет к сопоставимому по времени виду при помощи так называемых коэффициентов дисконтирования, основанных на формуле сложных процентов.

Дисконтирование позволяет предпринимателю пронаблюдать прирост капитала на основе реализации рассматриваемого проекта. Необходимость использования принципа дисконтирования объясняется тем, что оно вне зависимости от момента получения дохода трансформирует его в денежную сумму на момент вложения в проект денежных сумм.

Для того чтобы принять конкретное решение при осмыслении деловой идеи и деловом проектировании необходимо предпринимателю использовать метод компаундинга.

Компаундинг - метод наращивания стоимости, т. е. приведения стоимости текущей к стоимости будущей. При использовании этого метода можно узнать, какой размер будущего суммарного дохода должны получить, чтобы охарактеризовать реализуемый проект как эффективный и на этом основании принять решение о его реализации.

При компаундинге пользуются следующей формулой (8.6):

$$БСД = ТСД \times K_k, \quad (8.6)$$

где БСД - будущая стоимость денежной суммы;
 ТСД - текущая стоимость денежной суммы;
 K_k - коэффициент компаундинга.

Для определения потребности в первоначальном капитале, без которого невозможно приступить к реализации деловой идеи, предприниматель должен его структурировать, т. е. сгруппировать его составные части в зависимости от его формы и от назначения каждого компонента капитала.

Весь капитал разбивается по следующим блокам:

капитал в интеллектуальной форме (интеллектуальный капитал); основной капитал;

оборотный капитал;

рисковой (страховой) капитал.

Структурирование капитала, функционирующего в производительной структуре, т. е. разбивка его на составные части, позволяет предпринимателю более эффективно управлять им и более прибыльно использовать.

8.7.4. Предпринимательские действия по реализации проекта

Схема предпринимательских действий по реализации проекта – это детализированный план действий предпринимателя, его взаимоотношений как с рынком (маркетинг), так и с коллективом работающих на его предприятии (менеджмент), а также с партнерами. В общем виде эту схему можно представить в следующем виде, как показано на рис. 1.



Рис. 1 - Общая схема предпринимательских действий

Каждый предприниматель заинтересован в установлении наиболее эффективных форм партнерских связей, определить которые можно лишь путем сравнительного анализа различных вариантов.

Главная составляющая схемы предпринимательских действий – экономико-правовая форма достижения предпринимательской цели. Коммерческая результативность зависит от того, какие условия закладываются в процессе подготовки и осуществления проекта, т. е. в какую экономико-правовую форму облекаются и сама предпринимательская цель и средство ее достижения.

9. КУЛЬТУРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

- 9.1. Сущность культуры предпринимательства
 - 9.2. Культура предпринимательских организаций
 - 9.3. Понятие этикета и история его развития
 - 9.4. Общие принципы делового этикета
-

9.1. Сущность культуры предпринимательства

Культура предпринимательства является неотъемлемым элементом организации предпринимательской деятельности, базируется на общих понятиях культуры и неразрывно с ней связана.

Культура - это совокупность производственных, общественных и духовных потребностей людей. Есть еще одно определение этого комплексного понятия: культура - это высокий уровень чего-нибудь, высокое развитие, умение.

Под культурой понимается исторически определенный уровень развития общества, творческих сил и способностей человека, выраженный в типах и формах организации жизни и деятельности людей, а также в создаваемых ими материальных и духовных ценностях.

В переводе с латинского «культура» понимается как возделывание, воспитание, образование, развитие, почитание. Следовательно, в общечеловеческом понимании культура - многостороннее, комплексное понятие, характеризующее различные аспекты жизни, деятельности, поведения людей, их объединений, общества в целом на определенном историческом этапе своего развития.

Культура предпринимательства - это определенная, сложившаяся совокупность принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности субъектами в соответствии с действующими в стране (обществе) правовыми нормами, обычаями - делового оборота, этическими и нравственными правилами, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса.

Важную роль в функционировании предприятия играет культура предпринимательства, которая не только обеспечивает высокий престиж предприятию, но и способствует повышению эффективности производства, улучшению качества продукции и услуг, и следовательно, увеличению доходов.

Существуют различные трактовки понятия «культура предпринимательства». Р. Рюттингер считает, что культура предпринимательства - это система совместно вынашиваемых и реальных убеждений и представлений о ценностях. При этом представления о ценностях позволяют дать ответ на вопрос, что является важным для предприятия, а убеждения - понять, как должно функционировать предприятие и как им следует управлять. О. Нойберг и А. Компа к организационной культуре относят сумму убеждений, ценностей, правил, которые делают предприятие единственным в своем роде.

Наиболее полное и развернутое определение этому понятию дает В. Д. Козлов, отмечая, что культура предпринимательства «есть система формальных и неформальных правил и норм деятельности, обычаев, традиций, индивидуальных и групповых интересов, особенностей поведения работников, стиля руководства данной организационной структуры, показаний удовлетворенности работников условиями труда, уровня взаимного сотрудничества, идентификации работников с предприятиями и перспективами развития.

Таким образом, культура организации предпринимательской деятельности определяет, каковы климат, стиль взаимоотношений, ценности предприятия. Любая вновь возникшая организационная структура вырабатывает свою культуру, которая предопределяет место этой структуры, ее внутренние и внешние отношения и является как бы образом, стереотипом при формировании стратегии, распределении власти, принятии решений, в поведении персонала. Сущность культуры данной организации выражается в предписаниях, принятых ритуалах и церемониях, а также в образцах неформального поведения. Назначение культуры предпринимательства связано с решением двух основных проблем: выживание в данной социально-экономической среде и обеспечение внутренней интеграции для достижения поставленных целей.

Культура предпринимательства означает, что самостоятельность и экономическая свобода субъектов предпринимательской деятельности противостоят их своеволию, неоправданной инициативе.

Первым всеобщим элементом культуры предпринимательства, предпринимательской деятельности является ее законность, вторым - строгое выполнение обязательств и обязанностей, вытекающих из правовых актов, договорных отношений и совершаемых законных сделок, из обычаев делового оборота, что проявляется в нанесении не только имущественного, но и морального вреда партнерам, конкурентам, потребителям, наемным работникам. Следующий важный элемент культуры предпринимательства - честное ведение его субъектами своего бизнеса. Важно также соблюдение предпринимателями общих этических норм, основанных на профессиональной этике, этических кодексах фирм, общепринятых правил осуществления бизнеса, уровне культуры и воспитания предпринимателей, степени их притязаний, соблюдении обычаев и нравов, действующих в обществе, уровне знаний, необходимых для осуществления законного бизнеса.

Предпринимательская деятельность направлена на систематическое извлечение прибыли. Но не всяческими путями и методами, а только на законных основаниях.

Следует иметь в виду, что культура предприятия не является монолитным блоком. На каждом крупном предприятии отделы, управления, администрации имеют разные субкультуры, повторяющие структуру самого предприятия. Различие обуславливается многообразием отраслей производства и сфер человеческой деятельности. Это может быть культура торговых, выгодных сделок, инновационная, административная культура и т. д. Наличие различных культур, субкультур может привести к напряженности, столкновениям. Поэтому важной

задачей для любого предприятия является сближение и интеграция различных организационных частей предприятия, имеющих свои субкультуры.

Необходима также интеграция культуры предприятия и культуры всех его работников. Культура предпринимательства предполагает умение так организовать его производственную и коммерческую деятельность, чтобы успехи в бизнесе сочетались с созданием таких условий, при которых работники максимально удовлетворены трудом.

Следовательно, в зависимости от отрасли, региона, истории предприятия, людей, каждое предприятие имеет свою культуру.

Выделены следующие специфические отраслевые культуры предпринимательства:

- культура торговли;
- культура выгодных сделок;
- инвестиционная культура;
- административная культура.

Формирование культуры предпринимательства определяется многими факторами, среди которых первые места занимают цивилизованная внешняя предпринимательская среда, общественный и государственный менталитет, реально действующие правовые нормы, устанавливающие права, обязанности, ответственность предпринимателей, защищающие их от агрессивной окружающей среды, и, конечно, сам предприниматель и его корпоративная культура.

9.2. Культура предпринимательских организаций

Культура предпринимательства в целом зависит от формирования культуры предпринимательских организаций, культуры самих предпринимателей, от предпринимательской этики, делового этикета и многих других элементов, в целом составляющих такое понятие, как культура.

- культура фирмы, как правило, определяется следующими внутренними факторами:

- предметом предпринимательской деятельности, осуществляемым бизнесом;
- организацией предпринимательской деятельности;
- мотивацией собственника фирмы и служащих;
- уровнем управленческой культуры, механизмом взаимоотношений руководителей фирмы и наемных работников;
- наличием особого стиля управления, который способствует достижению ведущих позиций на рынке;
- созданием таких условий деятельности служащих, которые способствуют осознанию их полной причастности к результатам деятельности фирмы;
- наличием набора четких, определенных представлений о ценностях, к которым стремится фирма;
- высокой профессиональной компетентностью руководителей фирмы, менеджеров и сотрудников и возможностью их обучения;
- умением руководства брать ответственность на себя, не выискивая виновников неудач;

- достижением высокого качества и интенсивности труда сотрудников с соответствующим материальным вознаграждением;
- ориентацией деятельности фирмы на высокую эффективность и качество предлагаемых товаров и услуг;
- хорошо организованным сервисным обслуживанием продукции у потребителей;
- высокой культурой производства, внедрение новых технологий, обеспечивающих необходимый уровень качества товаров и услуг;
- созданием необходимых санитарно-гигиенических и безопасных условий труда;
- обеспечением здорового морального климата в фирме.

Для определения культурна ли фирма, собственником которой ты являешься, следует провести анализ по следующим критериям:

Готова ли фирма к риску и нововведениям;

Направлена ли активность фирмы на решение главных целей;

Акцентируется ли внимание на внешних задачах (хорошее обслуживание клиентов, взаимоотношения с потребителями и т. д.);

- не поощряются ли конформизм, индивидуализм;
- ориентировано ли стимулирование работников на конечные индивидуальные результаты;
- децентрализовано ли принятие решений в фирме;
- отдается ли предпочтение групповым формам принятия решений;
- подчинена ли деятельность заранее составленным планам;
- сопровождается ли работа инновационными процессами;
- имеется ли сотрудничество между группами и отдельными работниками;
- верны ли сотрудники интересам фирмы и преданы ли ей;
- целиком ли они информированы о том, какова их роль в достижении целей фирмы;
- насколько неформальны отношения в фирме;
- является ли фирма открытой для высшей системы.

9.3. Понятие этикета в сфере предпринимательства и история его развития

Этикет - система правил поведения в общественных местах, при контактах с другими людьми. Он касается всех форм человеческого общения, но прежде всего, конечно, общения в сфере бизнеса.

Правила общения людей вырабатывались человечеством на протяжении тысячелетий. Со времен средневековья эти правила именуется этикетом. Этикет определяет основные формы общения - как спорить, не задевая чувств собеседника, как вести себя в обществе.

При характеристике основных черт этикета обычно подчеркивают его универсальность, возможность применять не только в деловом общении, но и дома, на улице и т.д. Ранее этикет был в ходу при дворе правителей и при международных контактах. Юридические документы, фиксирующие правила пове-

дения в международном общении, составляют дипломатический протокол. Он регламентирует формы официальных контактов между представителями различных государств. В протокольных церемониях отдаленных времен были отражены формы международной вежливости, которые и сегодня применяются не только в отношениях между правительствами, но и между общественными организациями, отдельными гражданами.

На основании археологических раскопок, проведенных в конце прошлого века, было установлено, например, что первый письменный договор в истории человечества был заключен между египетским фараоном Рамзесом II и королем хеттов Хаттушилем III в 1278 г. до н.э.

Древние египтяне и другие народы Востока вели устные и письменные переговоры, принимали послов, объявляли войны и заключали перемирия, размечали границы, обменивались пленными.

В средние века все чаще общаются не только дипломатические представители, но и коронованные особы, дворяне, купцы, ученые, странствующие студенты.

Каждый народ вносил в развитие этикета свою специфику, свой национальный колорит. Большинство обычаев оставались национальным достоянием, но некоторые были приняты и другими народами.

Этика предпринимательства служила объектом изучения издавна. Еще Аристотель приравнивал прибыль к ростовщичеству. Бизнес трактовался как одна из сфер человеческой деятельности. Во все времена особое внимание уделялось ключевому элементу предпринимательства - бизнесмену, тем этическим устоям, на которых он базирует свое дело.

Так, еще в 1936 г. Дейл Карнеги писал: "Успехи того или иного человека в его финансовых делах процентов на 15 зависят от его профессиональных знаний и процентов на 85 - от его умения общаться с людьми".

В настоящее время каждому человеку приходится сталкиваться с тем, что принято называть деловым общением. Особое значение оно имеет для людей, занятых бизнесом. Во многом от того, насколько они владеют наукой и искусством общения зависит успех их деятельности. На Западе соответствующие учебные курсы есть практически в каждом университете и колледже, издается множество научной и популярной литературы. В результате человек на приеме не мучается вопросом, куда деть салфетку или в какой бокал налить вино, а вступая с партнером в переговоры, знает как его посадить и с чего лучше начать беседу.

К сожалению, в нашей стране в течение долгого времени деловому этикету обучали в лучшем случае отправляющихся на работу за рубеж: дипломатов, работников внешнеторговых организаций. Другие специалисты редко имели возможность получить хотя бы общие представления об этих «премудростях». А на сторону делового общения, связанную с проблемами психологии, технологии ведения деловых бесед и переговоров вообще не обращали внимания, полагая, что здесь и учить-то нечему. Немало рушится карьер и теряется денег из-за неправильного поведения или невоспитанности. Зная это, японцы тратят на обучение хорошим манерам и консультациям по вопросам этикета, культуры

поведения сотни миллионов долларов в год. Они хорошо знают, что успех любой фирмы во многом зависит от способности ее работников, руководителя, от их умения дружно трудиться над достижением общей цели. Знание этикета, культура поведения - вот ключевые условия для успешной работы в любой организации.

Чтобы не попасть в нелепую ситуацию, надо знать правила хорошего тона. В старые времена им крепко учил Петр Великий. В 1709 г. он издал указ, согласно которому подлежал наказанию каждый, кто вел себя "в нарушение этикету". Возможно, надо ввести наказание и для тех отечественных бизнесменов, кто выставляет на посмешище не только себя, но и бросает тень на российское предпринимательство.

Сейчас времена изменились. Во-первых, значительно расширился круг лиц, связанных по роду своей деятельности с зарубежными партнерами. Чтобы успешно вести дела, им необходимо знать общепринятые правила и нормы делового общения, уметь вести переговоры и беседы. Во-вторых, становясь частью единого делового мира, мы все в большей мере переносим существующие общие закономерности на нашу действительность, требуя от российских партнеров цивилизованного общения.

К сегодняшним дням сложились общепринятые основные принципы этикета, в том числе и делового: вежливость, корректность, тактичность, деликатность, скромность, естественность поведения, точность, обязательность.

Как бы банально не звучала эта аксиома, она отражает истину, которая в высшей степени справедлива в мире конкурентного бизнеса, где некоторые, незначительные, на первый взгляд, тонкости и вежливое поведение в обществе – то, что называют микродетальями, - могут определить разницу между простым существованием и конкурентоспособным уровнем, так необходимым для современных условий ожесточенной конкуренции в бизнесе.

Для делового человека строжайшее соблюдение этих принципов - основа достижения успеха.

Предпринимательская этика - одна из сложных проблем формирования культуры цивилизованного предпринимательства. Этические нормы в предпринимательстве представляют собой совокупность признаков поведения граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность в различных сферах экономики, направленную на удовлетворение потребностей рынка, конкретных потребителей, общества и государства.

Предпринимательский этикет представляет собой совокупность правил поведения предпринимателя, регулирующих его внешние проявления с окружающим миром, с другими предпринимателями, конкурентами, сотрудниками, со всеми индивидами, с которыми предприниматель контактирует не только при осуществлении своего бизнеса, но в любой жизненной ситуации.

9.4. Общие принципы делового этикета

Этикет - важнейшая сторона морали профессионального поведения предпринимателя. Знание его - необходимое профессиональное качество, которое надо приобретать и постоянно совершенствовать.

Вежливость - доброжелательность, приветливость. Деловой этикет требует от человека улыбки, в каком бы затруднительном положении он ни находился. Ведь если сам не будешь добрым, человечным, то стоит ли ожидать этого от других.

В сфере деловых отношений вежливость считают экономической категорией, содействующей повышению прибыли, способом сохранить хорошие отношения, что оборачивается выгодой. Дефицит вежливости создает у людей ощущения дискомфорта, раздраженности, излишней нервозности, которые по правилам этикета необходимо сдерживать.

Лев Успенский отмечал, что вежливость - это великое искусство вписываться в общество, умение действовать так, чтобы давать другому все, что сам хочешь получить от него, и не причинить ему огорчений, каких сам не желаешь принять от этого другого.

Корректность - умение держать себя в рамках приличий в любых ситуациях.

В предпринимательской практике часто приходится иметь дело с человеком, не заслуживающим уважения. Тогда на первый план и выходит корректность. В успешных деловых отношениях важно проявлять исключительное внимание к человеку, который с вами разговаривает, для него нет ничего более лестного.

Особое значение имеют **тактичность и деликатность**. Неизменным спутником и лучшим советчиком бизнесмена должна стать именно деликатность. Но она не должна быть излишней, превращаться в льстивость. Тактичность - чувство меры, которое необходимо соблюдать в личных и служебных отношениях, способность чувствовать границу, которую нельзя переступать во взаимоотношениях с людьми.

Очень важное требование этикета - **скромность**. Она свидетельствует о цельности личности, ее разностороннем внутреннем мире, умении всегда владеть собой, что располагает к человеку, способствует эффективному решению деловых вопросов.

Точность и обязательность - также важнейшие для делового этикета требования. Люди, умеющие ценить время, считают неприличными необязательность и неточность. Человек, обещая сделать что-либо, должен быть хозяином своему слову и выполнить обещанное в срок. Точность и обязательность – проявление таких качеств человека, как способность анализировать обстановку, оценивать свои и чужие поступки, прогнозировать последующие действия. Точное соблюдение обязательств - лучшая черта делового человека.

Предприниматель должен создавать свой имидж, соблюдать этикет. Он должен ясно осознать, что такие черты поведения, как вежливость, тактичность, деликатность, абсолютно необходимы не только для «умения вести себя в обществе», но и для общей жизненной позиции. Нельзя забывать о культуре общения, чувстве меры, доброжелательности, нужно полностью управлять своими эмоциями. Необходимо иметь свой цивилизованный стиль поведения, свой благородный образ, тот самый имидж предпринимателя, который гарантирует не только половину успеха, но и постоянное удовлетворение от своей деятельности.

Развитие в России цивилизованного инновационного предпринимательства невозможно без предпринимательской культуры, являющейся условием честного ведения бизнеса. Особое значение приобретает организация корпоративной культуры, предполагающей недопущение в стране незаконного и лжепредпринимательства. Формирование культуры предпринимательства – длительный, сложный процесс, охватывающий всю систему отношений предпринимателей с властными структурами, друг с другом, с иными хозяйственными субъектами, с наемными работниками и потребителями продукции, работ и услуг.

10. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

10.1. Издержки предпринимательской деятельности

10.2. Экономическая роль прибыли в предпринимательской деятельности

Оценка эффективности предпринимательской деятельности предприятия может производиться с помощью качественных и количественных показателей. Качественными (не формализуемыми) критериями являются широта охвата рынка, репутация предприятия, конкурентоспособность продукции и т. д. Количественная оценка может состоять как в оценке степени достижения заданных (плановых) показателей, обеспечения заданных темпов их роста, так и оценке уровня эффективности и результативности предпринимательской деятельности, использования ресурсов предприятия.

10.1. Издержки предпринимательской деятельности

Каждая производственная единица (предприятие) любого общества стремится к получению возможно большего дохода от своей деятельности. Любое предприятие старается не только продать свой товар по выгодной высокой цене, но и сократить свои затраты на производство и реализацию продукции. Если первый источник увеличения доходов предприятия во многом зависит от внешних условий деятельности предприятия, то второй - практически исключительно от самого предприятия, точнее, от степени эффективности организации процесса производства и последующей реализации произведенных товаров.

Многие экономисты внесли существенный вклад в изучение издержек. Например, теория издержек К. Маркса основывается на двух принципиальных категориях - *издержки производства* и *издержки обращения*. Под издержками производства понимаются затраты на зарплату, сырье и материалы, сюда же входят амортизация средств труда и т.д. Издержки производства представляют собой расходы на производство, которые должны понести организаторы предприятия с целью создания товаров и последующего получения прибыли. В стоимости единицы товара, издержки производства составляют одну из двух ее частей. Издержки производства меньше стоимости товара на величину прибыли.

Современные концепции издержек, разработанные экономистами Запада, во многом учитывают оба вышеотмеченных момента. В центре классификации издержек - взаимосвязь между объемом производства и издержками, ценой на данный вид товаров. Издержки делятся на не зависящие и зависящие от объема производимой продукции.

Постоянные издержки не зависят от величины производства, существуют и при нулевом объеме производства. Это предшествующие обязательства предприятия (проценты по займам и др.), налоги, амортизационные отчисления, оплата охраны, арендная плата, расходы на обслуживание оборудования при нулевом объеме производства, зарплата управленческого персонала и т.д.

Переменные издержки зависят от количества производимой продукции, складываются из затрат на сырье, материалы, зарплату рабочим и т.д.

Сумма постоянных и переменных издержек образует **валовые издержки** - сумму денежных расходов на производство определенного вида продукции.

Для измерения издержек на производство единицы продукции используются категории средних, средних постоянных и средних переменных издержек. **Средние издержки** равны частному от деления валовых издержек на количество произведенной продукции. **Средние постоянные издержки** определяются делением постоянных издержек на количество произведенной продукции. **Средние переменные издержки** образуются делением переменных издержек на количество произведенной продукции.

Для достижения максимальной прибыли нужно определить необходимый размер выпуска продукции. Инструментом экономического анализа служит категория предельных издержек.

Предельные издержки представляют собой дополнительные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции по сравнению с данным объемом выпуска. Они рассчитываются вычитанием соседних значений валовых издержек.

В конкретной практике применения расчета издержек для анализа деятельности предприятий в России и в западных странах имеются как сходства, так и различия. В России широко используется категория **себестоимость**, представляющая собой суммарные затраты на производство и реализацию продукции. Теоретически в себестоимость должны входить нормативные производственные затраты, но на практике к ней относят сверхнормативный расход сырья, материалов и т.д. Себестоимость определяют на основе сложения экономических элементов (однородных по экономическому назначению затрат) или путем суммирования статей калькуляции, характеризующих непосредственные направления тех или иных расходов.

Деление затрат на **условно-постоянные** и **условно-переменные**, рассчитываемые по экономическим элементам, применяется при расчете экономии от влияния технико-экономических факторов. Подобные расчеты выполняются для определения будущей плановой себестоимости продукции на основе имеющейся фактической себестоимости. Такого рода расчеты не всегда целесообразны, поскольку позволяют всего лишь определить увеличение затрат в случае, если бы условно-постоянные расходы возрастали прямо пропорционально росту объема производимой продукции (практически невозможная ситуация).

В реальной предпринимательской деятельности необходимо учитывать не только фактические денежные издержки, но и **альтернативные издержки**. Последние возникают из-за возможности выбора между теми или иными экономическими решениями. Измерение альтернативных издержек необходимо не

только для рыночных отношений, но и для объектов, не являющихся товарами. На нерегулируемом рынке товаров, альтернативные издержки будут равны текущей установившейся на данный момент рыночной цене. Если на рынке существует несколько разных (обычно близких между собой) цен, то альтернативные издержки продажи товара по, естественно, наивысшей из предложенных продавцу покупателями цен, будут равны наибольшей из всех оставшихся (кроме наивысшей) предложенных цен.

Общие экономические издержки какого-либо рода хозяйственной деятельности должны включать, помимо обычных денежных и материальных, еще и альтернативные издержки, охватывающие стоимостную оценку наилучшего из возможных альтернативных решений об использовании имеющихся ресурсов (трудовых, денежных, материальных и т.д.).

Концепция альтернативных издержек необходима и в непосредственной производственной деятельности.

Рассмотренная ранее категория «предельные издержки» имеет принципиальное значение для определения приносящего максимальную прибыль объема производства и изучения эффективности распределения ресурсов. Пока в условиях совершенной конкуренции (множество мелких производителей, выпускающих идентичные товары, причем каждый из них не влияет на рыночную цену) доход от последней дополнительно проданной единицы товара превышает предельные издержки этой единицы товара, прибыль предприятия будет возрастать. Для любого предприятия наиболее прибыльным будет производство и реализация такого объема продукции, когда имеется равенство дополнительного дохода и предельных издержек. Последний произведенный и проданный товар будет выравнивать предельные издержки и цену за единицу товара, поскольку продажа дополнительного количества продукции не принесет дополнительной прибыли. Предприятие будет стремиться к максимальной прибыли при производстве товаров, предельные издержки которых ниже рыночной цены, и прекратит производство товаров, имеющих превышение предельных издержек над рыночной ценой.

В целом концепция эффективности распределения позволяет любому обществу двигаться к возрастающему объему продукции. В случае равенства предельных издержек и рыночных цен, продукция будет производиться с минимальными валовыми издержками.

Несомненно, каждый производитель должен стремиться к сокращению издержек производства, снижению себестоимости продукции. При стабильной цене на реализуемую продукцию и прочих равных условиях, сокращение издержек приводит к росту прибыли, приходящейся на единицу продукции.

Для снижения издержек необходимо приспособление системы к ежедневным колебаниям спроса путем непрерывного регулирования номенклатуры и объема производимой продукции, обеспечение высококачественными комплектующими деталями, нужен рост заинтересованности, активности работников.

Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

10.2. Экономическая роль прибыли в предпринимательской деятельности

Предприятие любой формы собственности вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Законом РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» предусмотрено, что предпринимательская деятельность означает инициативную самостоятельность предприятий, направленную на получение прибыли. При этом предприятие как хозяйствующий субъект, самостоятельно осуществляющий свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией и остающейся в его распоряжении чистой прибылью.

Ведущее значение прибыли в качестве финансового показателя предпринимательской деятельности вместе с тем не означает его уникальности. Анализ стимулирующей роли прибыли показывает, что в отдельных хозяйствующих субъектах преобладает стремление извлечь высокую прибыль в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб производственному и социальному развитию коллектива.

В ряде случаев рост прибыли обусловлен необоснованным повышением цен на продукцию.

Основными показателями прибыли являются:

- общая прибыль (убыток) отчетного периода - балансовая прибыль (убыток);
- прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг);
- прибыль от финансовой деятельности;
- прибыль (убыток) от прочих внереализационных операций;
- налогооблагаемая прибыль;
- чистая прибыль.

Стремление любыми путями получить высокую прибыль с целью увеличения фонда оплаты труда приводит к росту объема денежной массы в обращение, не обеспеченной товарными ресурсами. Отсюда - дальнейший рост цен, инфляции, а, следовательно, эмиссии денег.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия. Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

В соответствии с этим по мере поступления чистая прибыль предприятий направляется: на финансирование НИОКР, а также работ по созданию, освоению и внедрению новой техники; на совершенствование технологии и организации производства, на модернизацию оборудования; улучшение качества про-

дукции; техническое перевооружение, реконструкцию действующего производства. Чистая прибыль является источником пополнения собственных оборотных средств. Кроме того, она направляется на уплату процентов по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств, а также уплату процентов по просроченным и отсроченным кредитам.

За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например, налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров, сбор со сделок по купле-продаже валюты на биржах, сбор за право торговли и др.

Наряду с финансированием производственного развития прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется на удовлетворение потребительских и социальных нужд. Так, из этой прибыли выплачиваются единовременные поощрения и пособия уходящим на пенсию, а также надбавки к пенсиям; дивиденды по акциям и вкладам членам трудового коллектива в имущество предприятия. Производятся расходы по оплате дополнительных отпусков сверх установленной законом продолжительности, оплачивается жилье, оказывается материальная помощь. Кроме того, производятся расходы на бесплатное питание или питание по льготным ценам (исключая специальное питание отдельных категорий работников, относимое на затраты производства в соответствии с действующим законодательством).

Обеспечивая производственные, материальные и социальные потребности за счет чистой прибыли, предприятие должно стремиться к установлению оптимального соотношения между фондом накопления и потребления с тем, чтобы учитывать условия рыночной конъюнктуры и вместе с тем стимулировать и поощрять результаты труда работников предприятия.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, служит не только источником финансирования производственного и социального развития, а также материального поощрения, но и используется в случаях нарушения предприятием действующего законодательства для уплаты различных штрафов и санкций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бусыгин А. В. Предпринимательство. Учебник. - 3-е изд. - М.: Дело, 2001. - 640 с.
2. Баранников М. М. И др. Основы предпринимательства: Учебное пособие. - Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. - 512 с.
3. Гражданское и предпринимательское право: Сборник документов / Под общей ред. Т. В. Богачевой. - М.: ТОН-Остожне, 1999. Ч. 1. - 960 с., Ч. 2 - 896 с.
4. Основы предпринимательства /Под общей редакцией проф. А.С, Пелиха. - Ростов-на-Дону: «Феликс», 2001 - 513 с.
5. Предпринимательство: Учебник для вузов / Под общей редакцией В. Я. Горфинкеля, проф. Г. Б. Поляка, проф. В. А. Швандара. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 581 с.
6. Предпринимательство в агропромышленном комплексе. / Под ред. С.И. Грядова. М.: «Колос», 1997, 351 с.
7. Лапуста М. Г. Предпринимательство: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 224 с. - (Серия «Вопрос-ответ»).
8. Справочник директора предприятия / Под ред. Проф. М. Г. Лапусты. 6-изд., испр., изм. И доп. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 832 с.
9. Энциклопедия рыночного хозяйства. Предпринимательский тип хозяйствования / Редкол. Тома. - М.: Изд. Дом «Путь России», ЗАО «Издательский дом «Экономическая литература», 2002. - 231 с.
10. Экономика предпринимательства: Курс лекций. - М.: «Владос», 2001. - 240 с.
11. Гражданский кодекс Российской Федерации. - М.: ЗАО «Издательский Дом «Главбух». - 2002. - 464 с. - («Бухгалтерская панорама»).
12. Комментарий части первой Гражданского кодекса РФ для предпринимателей. М.: Фонд «Правовая культура», 1996. - 479 с.
13. Комментарий части второй Гражданского кодекса РФ для предпринимателей. М.: Фонд «Правовая культура», 1996. - 448 с.
14. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14.06.1995 г. № 88-ФЗ.
15. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ.
16. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995г. № 208-ФЗ.
17. Федеральный закон «О производственных кооперативах» от 08.05.1996 г. № 41-ФЗ.
18. Федеральный закон «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».
19. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 18.01.1998 г. № 6-ФЗ.
20. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц» от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ.
21. Федеральный закон «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства».от 29.12.1995 г. № 222-ФЗ.

Таблица. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Характеристика	Хозяйственные товарищества и общества (ХТ и ХО)						
	Хозяйственные товарищества		Хозяйственные общества				
	Полное товарищество	Товарищество на вере (коммандитное)	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)	Акционерное общество (АО)		
Открытое акционерное общество (ОАО)					Закрытое акционерное общество (ЗАО)		
Определение Гражданского кодекса	Коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом						
	Товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются ПД от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом	Товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеется не менее 1 вкладчика (коммандиста), несущего риск убытков только в пределах своего вклада и не принимающего участия в ПД	Учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров;	Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов.	Участники ОДО солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.	Общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.	Участники ОАО могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, ОАО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу
Участники (учредители)	ИП, коммерч. организации		Граждане, юридические лица				
Учредительные документы	Учредительный договор		Учредительный договор, устав		Устав		

Минимальный уставный капитал	100 мин. 3/пл.			1000 мин. 3/пл.	100 мин. 3/пл.	
Формы реорганизации и преобразования	ХТ и ХО другого вида, ПК		ОДО, АО, ПК	ООО, АО, ПК	ООО, ПК	ООО, ОАО, ПК
Ответственность участников (учредителей)	Субсидиарная своим имуществом по обязательствам товарищества	Субсидиарная для полных товарищей, вкладчиков - в пределах вклада	В пределах стоимости вкладов	Субсидиарная в размере, кратном стоимости вкладов	Ограниченная размером стоимости акций	
Чем регламентируется деятельность	ГК		ГК и закон «Об обществах с ограниченной ответственностью»	ГК и закон "Об акционерных обществах"		
Отношение к имуществу	Является единственным и единственным собственником	Является единственным и единственным собственником	Является единственным и единственным собственником	Является единственным и единственным собственником	Является единственным и единственным собственником	Является единственным и единственным собственником
Число участников	Не менее 2 полных товарищей	Не менее 1 полного товарища и 1 вкладчика	От 1 до 50		Не менее 1	От 1 до 50
Выход из состава	Должен быть заявлен за шесть месяцев или по уважительной причине	Вкладчик вправе выйти по окончании финансового года	В любое время, независимо от согласия других участников		В любое время, независимо от согласия других участников	
Распределение прибыли и убытков	Пропорционально долям в складочном капитале	Пропорционально долям и вкладам в складочном капитале	Пропорционально долям в уставном капитале		Пропорционально стоимости акций в части прибыли, направляющейся на дивиденды	

Показатели	Производственный кооператив (ПК) (артель)	Государственные и муниципальные унитарные предприятия	
		Основанное на праве хозяйственного ведения	Основанное на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие)
Определение Гражданского кодекса	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.	Унитарное предприятие (коммерческая организация), не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками. Отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.	
		Создается по решению уполномоченного государственного органа или органа местного самоуправления	Может быть образовано по решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности
Участники (учредители)	Граждане, юридические лица	Уполномоченный государственный орган или орган местного самоуправления	Правительство Российской Федерации
Учредительные документы	Устав	Устав	

Минимальный уставный капитал	100 мин. 3/пл	1000 мин. 3/пл.	1000 мин. 3/пл.
------------------------------	---------------	-----------------	-----------------

Формы реорганизации и преобразования	ХТ, ХО	АО	
Ответственность участников (учредителей)	Субсидиарная в размерах и порядке, предусмотренных законом "О ПК" и уставом	Собственник имущества не отвечает по обязательствам предприятия	Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам при недостаточности имущества
Чем регламентируется деятельность	ГК и закон "О производственных кооперативах"	ГК и закон "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях"	
Отношение к имуществу	Является единым и единственным собственником	На праве хозяйственного ведения	На праве оперативного управления
Число участников	Не менее 5	-	-
Выход из состава	Вправе выйти, предупредив за 2 недели	-	-
Распределение прибыли и убытков	В соответствии с трудовым участием, размером паевого взноса	Собственник имеет право на получение части прибыли	РФ распределяет доход

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Масленников Павел Васильевич,

Вождаев Вячеслав Валерьевич,

Задорожный Алексей Анатольевич

Организация предпринимательской деятельности

Учебное пособие

Для студентов вузов

Зав. редакцией *И.Н. Журина*
Редактор *Е.В. Макаренко*
Технический редактор *Т.В. Васильева*
Художественный редактор *Л.П. Токарева*

ЛР № 020524 от 02.06.97.
Подписано в печать 07.02.05. Формат 60 84^{1/16}
Бумага типографская. Гарнитура Times.
Уч.-изд. л. 24,5. Тираж 1400 экз.
Заказ № 7

Оригинал-макет изготовлен в редакционно-издательском отделе
Кемеровского технологического института пищевой промышленности
650056, г. Кемерово, б-р Строителей, 47

ПЛД №44-09 от 10.10.99
Отпечатано в лаборатории множительной техники
Кемеровского технологического института пищевой промышленности
650010, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 52