



Санкт-Петербургская академия
управления и экономики

Т. Н. Кошелева

ОСНОВЫ предпринимательской деятельности



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Т. Н. Кошелева

**ОСНОВЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебное пособие

Издательство
Санкт-Петербургской академии
управления и экономики

Санкт-Петербург
2009

УДК 658.1
ББК 65.290-2
К76

Рецензенты:

заведующий лабораторией «Региональные проблемы научно-инновационной сферы»
Института проблем региональной экономики РАН,
д. э. н., профессор *М. А. Гусаков*

профессор кафедры «Экономика предприятия и предпринимательства» СПбАУЭ,
д. э. н., профессор *Б. А. Колтынюк*

Кошелева Т. Н.

К76 Основы предпринимательской деятельности. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2009. — 226 с.; ил.

ISBN 978-5-94047-157-8

В учебном пособии систематизированы материалы по организации предпринимательской деятельности: организационно-правовые формы и планирование, информационное обеспечение управления предприятием, основы делопроизводства, налогообложения и бухгалтерского учета, содержание экономической безопасности предприятия, организация производства, кадровое обеспечение и организация оплаты труда на предприятии, маркетинговая стратегия, рекламная деятельность, управление финансами предприятия, оценка эффективности и экологическая безопасность ведения предпринимательской деятельности.

Освещение теоретического материала сопровождается таблицами, схемами и рисунками. В учебном пособии приведены тесты и вопросы для проверки знаний учащихся, а также словарь с основными терминами.

Издание предназначено для студентов, преподавателей экономических вузов и всех, кто заинтересован в изучении подходов к организации предпринимательской деятельности.

ISBN 978-5-94047-157-8

© Кошелева Т. Н., 2009
© СПбАУЭ, 2009

Содержание

Введение	6
Тема 1. Основы предпринимательской деятельности	7
1.1. Введение в предпринимательскую деятельность.....	7
<i>Контрольные вопросы</i>	10
1.2. Основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.....	11
<i>Контрольные вопросы</i>	18
1.3. Малое предпринимательство и ответственность субъектов предпринимательской деятельности.....	18
<i>Контрольные вопросы</i>	27
1.4. Планирование предпринимательской деятельности.....	27
<i>Контрольные вопросы</i>	34
1.5. Информационное обеспечение управления предприятием и основы делопроизводства.....	34
<i>Контрольные вопросы</i>	39
Тема 2. Организация предприятия	40
2.1. Основы налогообложения и бухгалтерского учета.....	40
<i>Контрольные вопросы</i>	54
2.2. Понятие и содержание экономической безопасности предприятия.....	55
<i>Контрольные вопросы</i>	80
2.3. Организация и реорганизация предприятия.....	81
<i>Контрольные вопросы</i>	97

2.4. Организация производства	98
<i>Контрольные вопросы</i>	118
2.5. Кадровое обеспечение предпринимательской деятельности и основы организации оплаты труда на предприятии	119
<i>Контрольные вопросы</i>	135
Тема 3. Оценка эффективности ведения предпринимательской деятельности	136
3.1. Маркетинговая стратегия и организация рекламной деятельности предприятия	136
<i>Контрольные вопросы</i>	154
3.2. Основные затраты в предпринимательской деятельности	155
<i>Контрольные вопросы</i>	163
3.3. Управление финансами предприятия	163
<i>Контрольные вопросы</i>	184
3.4. Оценка эффективности ведения предпринимательской деятельности	185
<i>Контрольные вопросы</i>	191
3.5. Экологическая безопасность предпринимательской деятельности	192
<i>Контрольные вопросы</i>	195
Заключение	196
Тесты	198
Тема 1. Основы предпринимательской деятельности	198
Тема 2. Организация предприятия	200
Тема 3. Оценка эффективности ведения предпринимательской деятельности	202

Приложение 1. Организация производственного процесса.....	205
Словарь основных терминов	217
Литература.....	221

ВВЕДЕНИЕ

Предпринимательство как процесс организации производства товаров и услуг для удовлетворения постоянно возобновляющегося спроса и получения прибыли, а также как функция управления этим процессом имеет свою историю и динамику развития.

Предприятие представляет собой хозяйствующий субъект, объединяющий сотрудников для достижения общих целей, несущий социальную ответственность в экономической системе общества и действующий рационально.

Основополагающим элементом предпринимательской деятельности является выбор субъектом предпринимательской деятельности — юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем вида экономической деятельности.

В дальнейшем от этого выбора зависит возможность реализации хозяйственных интересов в конкретной сфере экономических отношений, возможность получения лицензий и выбора соответствующей системы налогообложения, размер ставок страховых взносов и многое другое.

Целью данной работы является знакомство с подходами к организации предпринимательской деятельности.

Предметом рассмотрения является механизм предпринимательства с учетом накопленного опыта развития рассматриваются виды экономической деятельности предприятия, а также рассмотрен процесс создания собственного дела, начиная с возникновения предпринимательской идеи и заканчивая механизмом функционирования фирмы, предпринимателей, их связей с потребителями, хозяйствующими партнерами, наемными работниками, государством и др.

Задачами работы выступают:

- определение субъектов и форм осуществления предпринимательской деятельности;
- выявление факторов, влияющих на деятельность предприятия;
- пути и методы организации предприятия, а также основы организации системы его безопасности.

Тема 1

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Введение в предпринимательскую деятельность

Согласно современному российскому законодательству, предпринимательская деятельность (или предпринимательство) — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества — продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Непременным условием развития предпринимательства является существование частной собственности. Для развития предпринимательства нужны и другие условия. Они включают в себя стабильность государственной экономической и социальной политики, льготный налоговый режим, развитую инфраструктуру поддержки предпринимательства, существование эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, формирование гибких рыночных механизмов повышения деловой активности предпринимателей. Предприниматели должны иметь возможность свободного выхода на внешний рынок. Следует создать доступную для предпринимателей кредитную систему, предоставить возможность приобретать необходимые средства производства, сырье и комплектующие изделия.

За словом «предпринимательство» стоит дело, предприятие, производство продукта (полезной вещи) или услуги (невещественного продукта).

Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста промышленного производства. Оно является основой инновационного, продуктивного характера экономики. Чем больше хозяйствующих субъектов имеют возможность проявить свою инициативу и творческие способности, тем меньше разрыв между потенциальными и фактическими результатами развития. Освоение инновационного экономического роста невозможно в условиях искусственного ограничения созидательной творческой стихии, свободы хозяйственной инициативы, необходимой для этого мобильности всех производственных ресурсов. Предпринимательство обеспечивает освоение новых перспективных производств, способствует «вымыванию» устаревших.

Таким образом, предпринимательство как субъект хозяйствования и особый творческий тип экономического поведения составляет неотъемлемое свойство всех факторов достижения экономического успеха.

Важнейшим признаком предпринимательства является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Каждый человек, становясь пред-

принимателем, самостоятельно решает все вопросы деятельности своего предприятия, исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры.

Обладая самостоятельностью, предприниматель берет на себя личную ответственность за результаты деятельности. Заинтересованность в сочетании с ответственностью заставляет предпринимателя работать в жестком режиме.

Предпринимательство немисливо без новаторства, творческого поиска. Эффективно работать может только тот, кто обеспечивает высокое качество и постоянно обновляет продукцию.

Объектами предпринимательской деятельности являются товар, работа или услуга.

В соответствии с российским законодательством предпринимателем может быть любой гражданин, способный действовать. В качестве российских предпринимателей могут выступать граждане иностранных государств и лица без гражданства.

Основным субъектом предпринимательской деятельности выступает предприниматель, взаимодействующий:

- с потребителем как основным его контрагентом;
- с государством, которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника;
- с наемными работниками;
- с партнерами по бизнесу.

Целью предпринимательства является производство и предложение рынку такого товара, на который имеется спрос и который приносит предпринимателю прибыль.

Основные предпринимательские функции:

- организация производства и управления;
- взятие на себя риска и материальной ответственности за результаты;
- принятие экономических управленческих решений и экономическая власть на рынке.

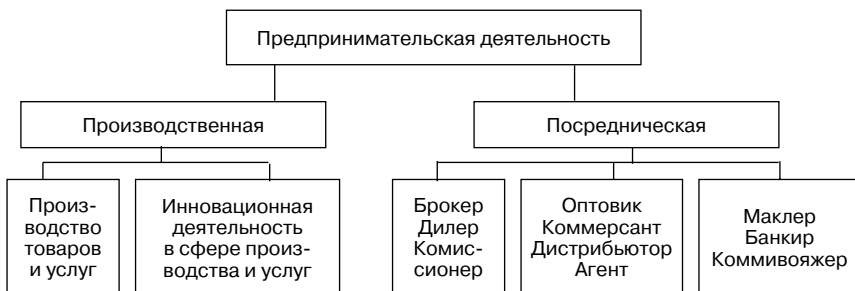


Рис. 1. Типология предпринимательской деятельности

Эффективность функционирования и развития предпринимательства в значительной степени обусловлена внешней средой:

- государственной политикой в данной области;
- деятельностью местной законодательной и исполнительной власти;
- внешними условиями конкретных регионов. Необходимо определенное благоприятное состояние внешней среды, которое достигается за счет соответствующих регулирующих воздействий, вырабатываемых субъектами управления.

Предприниматель использует в производстве новейшую технику и технологию, по-новому организует труд, иначе руководит, что приводит к снижению индивидуальных затрат производства, на базе которых устанавливается цена. Предприниматель максимально эффективно налаживает маркетинговую деятельность. Он лучше других определяет рынок, на котором выгоднее всего закупить средства производства, точнее «угадывает», на какой продукт, в какое время и на каком сегменте рынка окажется наибольший платежеспособный спрос. В результате он получает больше прибыли, чем обычные бизнесмены. К тому же предприниматель постоянно рискует. Он не избегает риска, как это обычно делается, а идет на него сознательно, чтобы получить больший доход, чем другие, — своеобразную компенсацию за этот риск.

Предприниматель призван удовлетворить запросы определенного круга потребителей в конечном продукте, продавая им товар и получая за это денежную выручку. Конечный продукт предпринимательской деятельности, реализуемый потребителю в виде товара, может быть самым разнообразным. Это все то, в чем нуждается потребитель и что способен продать ему предприниматель: здания, сооружения, жилье, имущественные ценности, потребительские товары, информация, интеллектуальный продукт, деньги, валюта, ценные бумаги, все виды услуг, строительные и другие работы.

Чтобы реализовать товар, надо его иметь. Поэтому предприниматель приобретает, получает или сам производит товар и осуществляет его продвижение для продажи потребителю, покупателю. Процесс получения предпринимателем продукта, необходимого потребителю, требует для осуществления наличия ряда факторов предпринимательской деятельности. Это все то, что использует предприниматель в своей деятельности, то есть средства производства и обращения товаров в виде рабочей силы, материальных, информационных, финансовых ресурсов, используемых для производства, транспортирования, продажи товаров. Частично предприниматель может сам обладать такими факторами. Если же он ими не обладает, то приобретает факторы у их обладателей, собственников за денежную сумму и с их помощью производит, получает, достает и продает потребителю товар.

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). Владе-

ние, пользование и распоряжение имуществом, находящимся в коллективной собственности, осуществляется по соглашению всех собственников.

Успех предпринимательской деятельности зависит от многих факторов. Причинами неудач могут быть: нехватка времени, недостаток денежных средств, недостаток опыта и квалифицированных кадров и т. д.

Развитие предпринимательства тесно связано со средой, которая предполагает определенную экономическую, социально-культурную, технологическую, организационно-техническую и физическую или географическую обстановку.

Экономическая ситуация обуславливает наличие платежеспособного спроса, возможности покупки тех или иных видов товаров. Она включает также рынок труда, наличие свободных рабочих мест, избыток или недостаток рабочей силы. Сюда относятся также наличие и доступность денежных средств.

На экономическую обстановку оказывает влияние политическая ситуация. В определенной степени способы управления экономикой есть результат политических целей и задач находящегося у власти правительства.

Предпринимательство действует и развивается в рамках соответствующей правовой среды. Система постановлений и законов по налогообложению оказывает существенное влияние на развитие бизнеса.

Технологическая среда отражает уровень научно-технического развития, который воздействует на предпринимательство через автоматизацию производства, совершенствование технологических процессов, химизацию.

Организационно-техническая среда характеризуется наличием инфраструктуры бизнеса (банки, юридические, бухгалтерские, аудиторские фирмы, рекламные агентства, транспортные, страховые компании и т. д.). Физическая или географическая среда включает комплекс природных условий, которые оказывают влияние на размещение предприятий.

Личные и общественные интересы в бизнесе тесно переплетаются. Они могут совпадать или не совпадать и от этого зависит успех всего предприятия. При несовпадении личных и общественных интересов продукция (услуга), выпускаемая или реализуемая предпринимателем, может быть не востребована обществом, и, следовательно, предприниматель не получает прибыли. Совпадение личных и общественных интересов грозит предпринимателю увеличением спроса на его продукцию или услуги и, соответственно, ростом прибыли.

Правовой фундамент предпринимательства составляют:

1. Конституция РФ от 12.12.1993 г.
2. Гражданский кодекс РФ (ч. I принята 21.10.1994 г., ч. II — 26.01.1996 г.).
3. Федеральные законы Российской Федерации и другие федеральные законы, указы президента, постановления правительства, нормативные акты федеральных и местных органов власти.

Контрольные вопросы:

1. Что такое предпринимательство?
2. В чем отличие предпринимательства от бизнеса?

3. Назовите основные свойства предпринимательства.
4. Перечислите основные признаки предпринимательства.
5. Что такое производственное предпринимательство?
6. Назовите основные виды предпринимательской деятельности.
7. Охарактеризуйте деловую среду предпринимательства.
8. Какими качествами должен обладать предприниматель?
9. Какие ловушки подстерегают начинающих предпринимателей?
10. Как переплетаются личные и общественные интересы в бизнесе?

1.2. Основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Решая проблему создания нового предприятия, предприниматель должен выбрать сферу деятельности, учесть возможности вложения в дело собственное и заемное капиталов, определить сроки окупаемости финансовых ресурсов.

Предпочтительным вариантом предпринимательства является такая сфера, в которой предприятие на рынке начинает функционировать первым и имеется возможность предопределять ассортимент, цены, привлекать клиентов и заказчиков. Однако предприниматель должен иметь «запасной» вариант направления деятельности на тот случай, если первоначально избранный не приносит успеха.

Помимо так называемых административных ограничений существуют чисто экономические, связанные с преодолением входных барьеров. Это значительный объем первоначальных инвестиций, сверхнормативный срок окупаемости капитальных вложений, высокая степень риска и общая неопределенность в получении коммерческого результата.

Предпринимательская деятельность — это особый вид деятельности, направленный на извлечение прибыли, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее.

Исходной точкой в предпринимательстве и в создании нового предприятия часто является идея нового продукта или услуги. Предпринимательская идея представляет собой выявленный возможный интерес производителя, имеющий видимые очертания какой-либо конкретной экономической формы. Выявление такого интереса может осуществляться посредством совмещения возможностей предпринимателя с потребностями рынка или, наоборот, путем совмещения потребностей рынка с возможностями предпринимателя.

Исходной точкой в предпринимательстве и в создании нового предприятия часто является идея нового продукта или услуги. Для принятия решения не обойтись без тщательного изучения состояния рынка, положения дел у конкурентов, научных прогнозов вероятных изменений спроса и предложения, покупательной способности населения. Важной является информация о положе-

нии дел в аналогичной сфере деятельности в развитых странах мира, а для получения такой информации необходимо использовать современные информационные технологии.

Источником предпринимательской идеи, как это особенно наглядно подтверждает японский опыт, могут стать информационные листки патентных бюро и даже научно-техническая информация в отечественной и зарубежной периодической печати. Во многих экономически развитых странах существует так называемый «банк идей», который аккумулирует бизнес-идеи, формирует «рынок идей» и помогает предпринимателям определиться с выбором направления деятельности.

Но одна идея — это только основа для создания бизнеса, для его развития и становления необходимо постоянное совершенствование выпускаемых продуктов, применяемых технологий, информационных технологий и т. д. Необходимость постоянного совершенствования вызывает потребность в создании технологии накопления идей, т. е. потребность в постоянном поиске и накоплении перспективных с точки зрения развития существующего бизнеса идей.

Выбор вида предпринимательской деятельности представляет последовательность действий, объединенных в логичную систему, обеспечивающую анализ альтернативных вариантов и выявление наиболее эффективного, с точки зрения поставленной цели, с учетом потенциальных возможностей фирмы. Выбор вида предпринимательской деятельности включает в себя следующие основные этапы: принятие к рассмотрению возможных альтернатив; по каждому проекту выявляются требования, которые необходимо соблюсти для его реализации; производится экономический расчет по стоимостной оценке реализации проекта; расчет вероятного экономического эффекта с учетом обоснованной худшей возможности развития событий; сравнение принятых к рассмотрению проектов по всей совокупности выявленных на ранних этапах качественных и количественных характеристик; принятие решения о реализации выбранной альтернативы.

Принимая решение о выборе организационно-правовой формы, предприниматель определяет требуемый уровень и объем возможных прав и обязательств в зависимости от профиля и содержания будущей предпринимательской деятельности, возможного круга партнеров, существующего законодательства. Одно дело, когда предприниматель планирует осуществлять ряд разовых деловых проектов, но совсем другое — когда предпринимательская идея сводится к долговременному повторению одного и того же производственного цикла. В одних случаях предпринимательская идея может осуществляться более или менее изолированно от обязательных партнерских связей, без тесной кооперации с партнерами в процессе производства (к примеру, организация консультационной фирмы), в других — такая кооперация необходима (например, при производстве конфет или аппаратуры).

Под внутрифирменным предпринимательством (интрапренерством) понимается развитие духа предпринимательства и его осуществление внутри суще-

ствующего предприятия. Интрапренерство заключается в том, что на действующем предприятии, выпускающем определенную продукцию (работу или услуги), создаются условия для выдвижения новаторских предпринимательских идей:

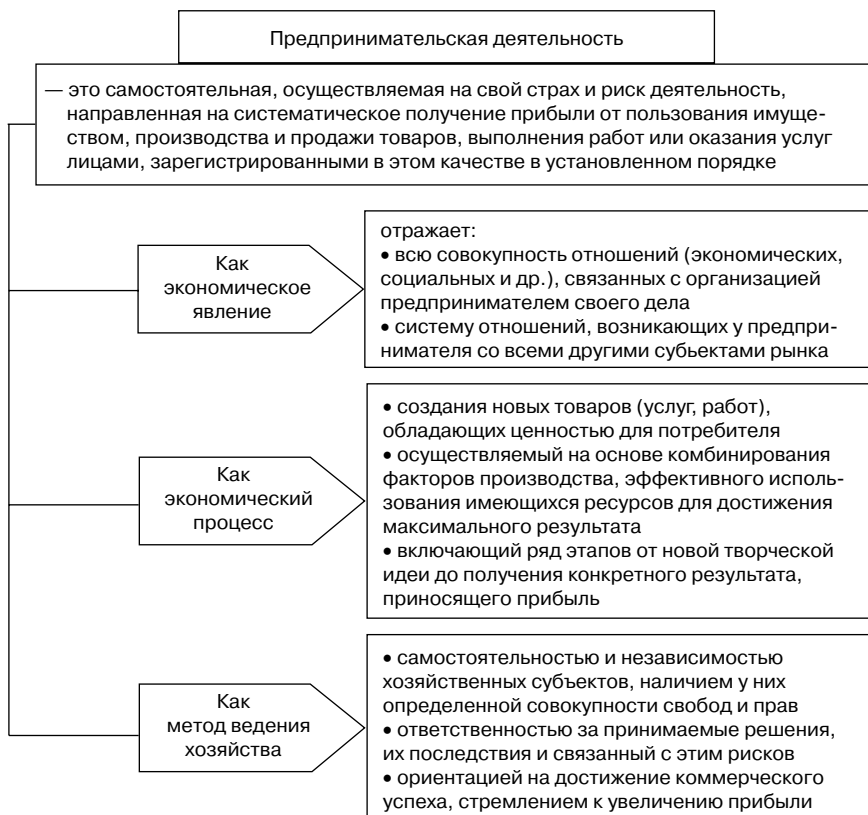
- выделяются ресурсы — интракапитал — для их реализации;
- оказывается всесторонняя помощь для реализации идеи и ее практического использования.

Целью интрапренерства является повышение эффективности предприятия за счет:

- активизации и использования творческого потенциала сотрудников;
- повышения эффективности использования ресурсов предприятия;
- быстрой реакции на изменения потребностей рынка;

Таблица 1.1

Принципы и методы предпринимательской деятельности



- быстрой реализации всевозможных нововведений (технических, организационных и др.);
- создание основы для дальнейшего развития производства.

Причиной интереса к интрапренерству стала тенденция появления новых технологий, которые необходимо внедрять как можно быстрее, иначе потеря конкурентных преимуществ неизбежна. Реализация возможностей интрапренерства на действующих предприятиях позволяет им решать указанные выше проблемы и обеспечивает их конкурентоспособность.

На предприятиях предпринимательского типа создается атмосфера поиска, поощряются выдвигаемые идеи, предложения и новые решения, имеется возможность превращения человека, выдвинувшего предпринимательскую идею, в совладельца предприятия, партнера, существуют и другие виды заинтересованности. Развитие духа интрапренерства обеспечивает эффективное развитие предприятия и позволяет преодолеть барьеры на пути его гибкого роста.

Управлением, разработкой и внедрением новых технологий, новыми продуктами и услугами занимается технологический менеджмент.

К внутрифирменным системам управления предпринимательскими структурами относятся: управление качеством продукции, работ, услуг (товарный знак, стандартизация, сертификация, лицензирование). Под качеством продукции понимается целостная совокупность ее потребительских свойств, обуславливающих степень пригодности данной продукции удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением в фиксированных условиях потребления. Управление качеством продукции — это взаимоувязанный комплекс мер по установлению, обеспечению и поддержанию необходимого уровня качества продукции при ее разработке, производстве и эксплуатации или потреблении, осуществляемых путем систематического контроля качества и целенаправленного воздействия на условия и факторы, влияющие на качество продукции.

Стандартизация представляет собой деятельность по установлению норм, правил и характеристик в целях обеспечения:

- безопасности продукции, работ и услуг для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества;
- технической и информационной совместимости, а также взаимозаменяемости продукции;
- качества продукции, работ и услуг в соответствии с уровнем развития науки, техники и технологии;
- единства измерений;
- экономии всех видов ресурсов;
- безопасности хозяйственных объектов с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф и других чрезвычайных ситуаций;
- обороноспособности и мобилизационной готовности страны.

Сертификация продукции (услуг) представляет собой документальное подтверждение соответствия продукции определенным требованиям, конкретным

стандартам или техническим условиям. Сертификация продукции представляет собой комплекс мероприятий (действий) проводимых с целью подтверждения посредством сертификата соответствия (документа), что продукция отвечает определенным стандартам.

Лицензирование деятельности — получение разрешения заниматься определенным видом деятельности, выданного уполномоченными на это государственными органами.

Формулировка стратегических, тактических и текущих целей предприятия, выработка политики, конкретизация ожидаемых результатов, расчет предполагаемых значений основных технико-экономических показателей — все это составляет содержание внутрифирменной системы планирования.

В соответствии с горизонтами планирования (периодами, на которые составляются планы) различают долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование. Среднесрочное планирование конкретизирует ориентиры, определенные долгосрочным планом. Горизонт среднесрочного планирования — от пяти до трех лет.

Краткосрочное планирование — это разработка планов на один-два года (обычно краткосрочные планы — это годовые планы). Краткосрочные планы включают в себя конкретные способы использования ресурсов организации, необходимых для достижения целей, определенных в более длительных планах. Содержание краткосрочных планов детализируется по кварталам и месяцам.

Долгосрочное планирование носит стратегический характер, поскольку именно при долгосрочном подходе выявляются стратегические цели предприятия и пути их реализации.

Индивидуальным предпринимателем является физическое лицо (гражданин), которое лично ведет дело от своего имени, на свой счет и свой риск, самостоятельно принимает хозяйственные решения. Индивидуальный предприниматель несет личную полную ответственность за результаты своей деятельности. Это означает, что в случае образования долга предприниматель расплачивается всем своим имуществом. При этом предприниматель трудится сам, не привлекая дополнительную рабочую силу.

Некоммерческие организации могут создаваться в форме потребительского кооператива, общественных и религиозных организаций, фондов и учреждений.

Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Общественными и религиозными объединениями (организациями) признаются добровольные объединения граждан, в установленном порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или нематериальных потребностей.

Фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами или юридическими лицами на основе добровольных

имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели.

Учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично.

Юридические, лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом.

В РФ существует два вида хозяйственных товариществ: полное товарищество и товарищество на вере.

Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели или коммерческие организации.

Участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере могут быть граждане и юридические лица.

Полное товарищество признается таковым, если его участники в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут солидарную ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом, т. е. кредитор товарищества может предъявить имущественное требование в полном объеме как одновременно ко всем участникам, так и к любому из них.

Товариществом на вере (командитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников — вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Хозяйственные общества могут быть трех основных видов — общество с ограниченной ответственностью (ООО), общество с дополнительной ответственностью (ОДО) и акционерное общество (АО).

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Особенность «ОДО» состоит в том, что ответственность участников по его обязательствам не ограничивается размером их первоначального вклада в уставный капитал, а участники общества несут субсидиарную ответственность по

его обязательствам в одинаковом для всех кратном размере к величине вкладов, определяемых уставными документами. Субсидиарная ответственность — право взыскания неполученного долга с другого обязанного лица, если первое лицо не может его внести.

Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное количество долей, каждая из которых выражена ценной бумагой (акцией), удовлетворяющей обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

Выделяются две формы акционерного общества: открытое (ОАО) и закрытое (ЗАО).

Для ОАО характерно наличие права проводить публичную подписку на свои акции, при этом акционеры могут отчуждать акции без согласия других акционеров; число акционеров в таком обществе не ограничено.

ЗАО не вправе проводить открытой подписки на выпускаемые акции или иным образом предлагать их неограниченному кругу лиц; соответственно акции распределяются среди заранее определенного круга лиц. Если число акционеров в закрытом АО составляет более 50 человек, акционерное общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не отвечает по обязательствам своих акционеров.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов.

На первом этапе формирования рыночной экономики в России относительно быстрый и заметный предпринимательский эффект обеспечивали банковская деятельность, производство компьютеров, посуды, тары, упаковочных материалов, сборка бытовой техники из импортных комплектующих узлов и деталей и некоторые другие виды деятельности. Приемлемыми считались и такие сферы деятельности, как оказание различных деловых услуг в сфере предпринимательства, общественное питание, торговля потребительскими товарами и строительными материалами, обслуживание и ремонт автомобилей, строительство жилья. В последние годы все больший интерес представляет инновационное предпринимательство.

Предпочтительным вариантом предпринимательства является такая сфера, в которой предприятие начинает функционировать первым и имеется возможность предопределять ассортимент, цены, привлекать клиентов и заказчиков. Однако предприниматель должен иметь «запасной» вариант направления деятельности на тот случай, если первоначально избранный не приносит успеха.

Следует иметь в виду наличие ряда законодательных ограничений по некоторым видам предпринимательской деятельности. Например, для частного пред-

принимательства запрещено производство оружия, наркотиков. По отдельным видам деятельности необходимо иметь специальное разрешение (лицензию).

Помимо так называемых административных ограничений существуют чисто экономические, связанные с преодолением входных барьеров. Это значительный объем первоначальных инвестиций, сверхнормативный срок окупаемости капитальных вложений, высокая степень риска и общая неопределенность в получении коммерческого результата.

Эти и некоторые другие барьеры, иногда даже криминального характера, особенно характерные для нынешней России, препятствуют развитию частного предпринимательства.

В числе рекомендаций по созданию нового предприятия присутствует предостережение от вложения финансовых средств в период экономического спада. Следовать этой рекомендации в России — значит, вообще отказаться от предпринимательской деятельности. Однако реальная ситуация свидетельствует о динамичном развитии предпринимательства в России, и в ближайшем будущем эта динамика сохранится.

Контрольные вопросы:

1. Какие основные элементы целесообразно рассматривать в предпринимательстве?
2. Перечислите основные этапы формирования предпринимательской идеи.
3. Что представляет собой выбор вида предпринимательской деятельности?
4. Что такое внутрифирменное предпринимательство?
5. Как классифицируются предприятия по форме собственности?
6. Как классифицируются предприятия по своей структуре?
7. Что такое потребительский кооператив?
8. Какие виды предпринимательской деятельности могут осуществлять все его участники?
9. Что понимается под учредительными документами предприятия?
10. В чем состоят различия между юридическим и неюридическим лицом?
11. Для получения лицензии какие документы необходимо предъявить в органы, уполномоченные на ведение лицензионной деятельности?

1.3. Малое предпринимательство и ответственность субъектов предпринимательской деятельности

Предпринимательство как особая форма экономической активности, конкретная форма обеспечения самозанятости части населения и создания новых рабочих мест пользуется правительственной поддержкой во всех промышленно развитых странах (в странах, где отсутствует поддержка предпринимательства со стороны государства, большое распространение получает так называемое

мое уличное предпринимательство). Суть государственной (правительственной) поддержки сводится чаще всего к выработке конкретных мер по трем направлениям:

- консультационное сопровождение процесса создания и функционирования новых предпринимательских организаций на начальном этапе (1–3 года с момента образования организации);
- оказание определенной финансовой поддержки вновь создаваемой структуре или предоставление такой структуре определенных льгот (обычно в сфере налогообложения);
- оказание технической, научно-технической или технологической помощи маломощным в финансовом отношении предпринимательским структурам.

В РФ принят новый Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. В соответствии с данным ФЗ к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее — индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям [4]:

- 1) для юридических лиц — суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;
- 2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:
 - а) от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;
 - б) до 100 человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия — до 15 человек;
- 3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Пра-

вительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Главными особенностями малого предпринимательства являются: высокие риски предпринимательской деятельности, короткий жизненный цикл малых предприятий, финансовая неустойчивость, инновационная восприимчивость и другие.

Среди организационных структур инновационного менеджмента особая роль принадлежит малым предприятиям, где принципиальные результаты обеспечиваются, как правило, компактными творческими коллективами, включая и первичное освоение рынков. Малые предпринимательские структуры способствуют снижению уровня безработицы, активно внедряют инновации и новые технологии, быстро реагируют на потребности рынка, и в современной экономической среде им отводится значительное место.

Политическая среда для малых предприятий в России очень благоприятная. Федеральная и региональная политика развития малого предпринимательства находит свое отражение в государственных программах по развитию инфраструктуры малого предпринимательства. Ключевыми условиями для этого являются:

- выделение конкретной ресурсной базы для развития малого бизнеса;
- предоставление возможностей для самоорганизации инфраструктурной системы малого предпринимательства;
- постановка перед ней реальных целей, сроков и задач, обеспечив при этом устойчивый канал обратной связи.

Необходимыми условиями успешного функционирования объектов инфраструктуры являются:

- их организация в комплексную систему с другими элементами поддержки малого бизнеса;
- оптимальное распределение и координация функций между ними;
- преемственность и последовательность в переходе начинающих предпринимателей от одного элемента к другому.

Формирование инновационной инфраструктуры и инфраструктуры, благоприятной для развития малых предприятий, отражает благоприятную социальную среду для малых предприятий. К основным элементам инновационной инфраструктуры относятся технопарки, инновационно-технологические центры, инновационно-промышленные комплексы, технологические инкубаторы малого бизнеса, наукограды, инкубаторы технологий, инкубаторы бизнеса и инновационные бизнес-инкубаторы.

Для российской экономики существуют разные формы поддержки малого предпринимательства:

- а) создание системы информационного обеспечения, обучения и переподготовки кадров, нормативной базы, финансовой инфраструктуры;
- б) налоговые льготы;

в) целевые фонды, финансирование из федерального и местных бюджетов, зарубежная финансовая помощь на поддержку предпринимательских структур в России.

Программы государственной поддержки малого бизнеса стали разрабатываться на федеральном и региональном уровнях с середины 1990-х годов. На федеральном уровне было принято несколько федеральных программ поддержки малого предпринимательства: Программа активизации инновационной деятельности в научно-технической сфере России на 1998–2000 гг., Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (до 2004 г.), Федеральная целевая программа развития образования на 2006–2010 гг. и др.

Формирование системы инструментов регулирования и поддержки малого предпринимательства осуществляется путем создания соответствующей законодательной базы, а также формирования инфраструктуры (включая органы государственного управления), реализующей элементы государственной политики в области поддержки инноваций. В самом общем виде нормативно-законодательная база включает следующие группы документов:

1. Законы, постановления, указы, концепции, соглашения и др.
2. Постановления и распоряжения, определяющие функции органов исполнительной власти и аппарата в части инновационной деятельности.
3. Программные документы, а также документы, определяющие облик и порядок формирования инфраструктуры поддержки (виды прямой поддержки инноваций, льготы и другие косвенные механизмы), и другие.

В общей форме под ответственностью предпринимателей понимается обязанность, необходимость совершить определенные действия, направленные на восстановление неисполненных установленных (договоренных) обязанностей (обязательств), нарушенных прав хозяйствующих субъектов, клиентов, работников, государства. Соответственно, хозяйствующие партнеры, государственные органы несут ответственность перед предпринимателями при невыполнении договорных обязательств, принятии решений, нарушающих права предпринимателей. Ответственность возникает из-за невыполнения установленных законами обязанностей и обязательств при неисполнении или ненадлежащем исполнении договоров.

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

Предприниматели как субъекты рыночной экономики, участники гражданского оборота несут в первую очередь гражданскую ответственность, которая

представляет собой установленные гражданским законодательством юридические последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения предусмотренных обязанностей и обязательств.

Гражданская ответственность проявляется в применении к правонарушителю в отношении другого лица (кредитора) либо государства установленных законом или договором мер воздействия, имеющих для правонарушителя отрицательные имущественные (финансовые) последствия в форме уплаты неустойки, возмещения убытков, ареста имущества, возмещения вреда.

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

Солидарная обязанность (ответственность), или солидарное требование возникает, если солидарность обязанности или требования предусмотрена договором или установлена законом, в частности при неделимости предмета обязательства.

Субсидиарной ответственностью является дополнительная ответственность лиц (сторон), которые наряду с должником отвечают перед кредиторами за надлежащее исполнение обязательства в случаях, предусмотренных законом или договором.

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

Уголовная ответственность — это (в соответствии с положениями Уголовного кодекса РФ) один из видов юридической ответственности предпринимателей, возникающей при совершении противоправных действий в процессе предпринимательской деятельности.

Гражданская ответственность возникает при нарушении предпринимателями положений гражданского законодательства, которое регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием. Защита гражданских прав осуществляется путем: признания права; восстановления положения, существовавшего до нарушения права, и пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения; признания оспариваемой сделки недействительной и применения последствий ее недействительности, применения последствий недействительности ничтожной сделки; признания недействительным акта государственного органа или местного самоуправления; самозащиты права; присуждения к исполнению обязанности в натуре; возмещения убытков; взыскания неустойки; компенсации

морального вреда; прекращения или изменения правонарушения; неприменения судом акта государственного органа или органа местного самоуправления, противоречащего закону; иными способами, предусмотренными законом.

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

Под обязательством в гражданском законодательстве понимается правоотношение, в силу которого одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязательства.

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

Неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности в случае просрочки исполнения.

Залог — один из способов обеспечения исполнения обязательств. В силу залога кредитор имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за изъятиями, установленными законом.

Поручительство — способ обеспечения исполнения обязательства, в соответствии с которым поручитель (третье лицо) обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение перед ним его обязательства полностью или в части.

Банковская гарантия — письменное обязательство, в силу которого банк, иная кредитная или страховая организация (гарант) должны уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования об ее уплате (ст. 3658 ГК РФ). Принципалом является должник, по просьбе которого гарант дает письменное обязательство уплатить кредитору денежную сумму, не уплаченную должником. За выдачу банковской гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение.

Задатком признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечении его исполнения.

Административная ответственность предпринимателей и должностных лиц предпринимательских организаций установлена за совершение ими административного правонарушения при осуществлении предпринимательской деятельности.

В соответствии с действующим законодательством организации или их руководители, а также индивидуальные предприниматели, виновные за противоправные деяния, нарушающие антимонопольное законодательство, несут гражданско-правовую, административную либо уголовную ответственность.

Ответственность в виде штрафа несут организации за следующие нарушения антимонопольного законодательства:

- неисполнение в срок предписаний федерального антимонопольного органа (территориального органа);
- совершение действий (бездействие) в нарушение порядка, предусмотренного ст. 17 и 18 Закона РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 г. № 948-1 (в редакции Федерального закона от 2 января 2000 г. № 3-ФЗ) [18];
- непредставление в срок по требованию федерального антимонопольного органа (территориального органа) документов либо иной информации, подлежащей представлению;
- представление федеральному антимонопольному органу (территориальному органу) недостоверных сведений.

Предпринимательские организации (изготовители, исполнители, продавцы) несут ответственность за низкое качество продукции (работ, услуг) в соответствии с Федеральным законом «О защите прав потребителей» и другими нормативными актами.

Федеральный орган по стандартизации, метрологии и сертификации (его территориальные органы) и другие федеральные органы исполнительной власти, осуществляющие контроль за качеством и безопасностью товаров (работ, услуг), в пределах своей компетенции вправе налагать штраф в случаях:

- уклонения от исполнения или несвоевременного исполнения их законных предписаний изготовителями (исполнителями, продавцами);
- причинения ущерба потребителям товарами (работами, услугами), не отвечающими требованиям, предъявленными к товарам (работам, услугам);
- продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг), в том числе импортных, без сертификатов, подтверждающих соответствие товаров (работ, услуг) обязательным требованиям стандартов.

Если установлено, что при несоблюдении производителем правил использования, хранения или транспортировки товара (работы) он причиняет или может причинить вред жизни, здоровью и имуществу потребителя, окружающей среде, изготовитель (исполнитель, продавец) обязан незамедлительно приостановить его производство (реализацию) до устранения причин вреда, а в необходимых случаях принять меры по изъятию его из оборота и отзыву от потребителей.

Налоговым правонарушением признается виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, за которое Налоговым кодексом РФ, Уголовным кодексом РФ установлена ответственность.

К налоговым правонарушениям относятся следующие:

- а) нарушение срока постановки на учет в налоговом органе;
- б) уклонение от постановки на учет в налоговом органе;
- в) нарушение срока представления сведений об открытии и закрытии счета в банке;
- г) непредставление налоговой декларации;
- д) грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения;
- е) неуплата или неполная уплата сумм налога;
- ж) незаконное воспрепятствование доступу должностного лица налогового органа, органа государственного внебюджетного фонда на территорию или в помещение;
- з) непредставление налоговому органу сведений, необходимых для осуществления налогового контроля;
- и) неправомерное несообщение сведений налоговому органу;
- к) несоблюдение порядка владения, пользования и (или) распоряжения имуществом, на которое наложен арест.

Формами ответственности за совершение налоговых правонарушений являются административная и уголовная ответственности. Ведущим видом, мерой ответственности являются налоговые санкции, которые устанавливаются и применяются в виде денежных взысканий (штрафов) в установленном законодательством размере. Налоговые санкции взыскиваются с налогоплательщиков только в судебном порядке, при этом налоговые органы могут обратиться в суд с иском о взыскании налоговой санкции не позднее 6 месяцев со дня обнаружения налогового правонарушения и составления соответствующего акта.

Понятие социальной ответственности бизнеса включает в себя такие понятия, как ответственность перед обществом за свою деятельность, экологическую безопасность своей деятельности и своей продукции, т. е. внешнюю культуру своей предпринимательской деятельности. Для соответствия требованиям общества с точки зрения социальной ответственности бизнеса и предпринимательской этики создаются различные предпринимательские объединения (Союз предпринимателей России и другие), которые выполняют функции контроля за соответствием предпринимателей требованиям потребителей и общества с помощью принимаемых этими добровольными объединениями своеобразных кодексов чести предпринимателя.

Предпринимательская этика — одна из сложных проблем формирования культуры цивилизованного предпринимательства, так как этика вообще — это учение и практика поведения индивидуумов (граждан) в соответствии с идея-

ми о должном, о добре и в виде идеалов, моральных принципов и норм поведения. Это учение о назначении человека, о смысле его жизни. Это система моральных и нравственных норм, включая общеобязательные правила поведения людей.

Культура предпринимательской деятельности зависит от культуры каждого сотрудника предприятия и в первую очередь от организационной культуры руководителя предприятия.

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

Культура предпринимательства означает, что предприниматели, создав собственное дело, осуществляют законный бизнес и получают доход (прибыль) на законных основаниях.

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.

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.

Предпринимательская этика опирается на моральные принципы, относящиеся к нравам, характеру, притязаниям предпринимателей, а потому неразрывно связана с их мотивами, побуждениями.

Чтобы овладеть навыками корректного поведения, нужно соблюдать:

- правила представления и знакомства;
- правила проведения деловых контактов;
- правила поведения на переговорах;
- требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде;
- требования к речи;
- культуру служебных документов и другие элементы предпринимательского этикета, который является составной частью предпринимательской этики.

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

Контрольные вопросы:

1. В чем сущность государственной поддержки предпринимательской деятельности?
2. Что включает в себя понятие «малый и средний бизнес»?
3. Назовите главные особенности малого предпринимательства.
4. Перечислите основные механизмы регулирования малого предпринимательства.
5. Что подразумевает под собой государственная поддержка малого предпринимательства?
6. Что включает в себя понятие «ответственность предпринимателей»?
7. В каких случаях возникает гражданская ответственность, а в каких административная ответственность предпринимателей?
8. В каких случаях возникает ответственность предпринимателей за нарушение антимонопольного законодательства?
9. Что такое налоговое правонарушение и какова ответственность за его совершение?
10. Что означает понятие «социальная ответственность бизнеса»?
11. Что такое внутренняя культурная среда предпринимательства?
12. Что включает в себя понятие «предпринимательская этика в бизнесе»?

1.4. Планирование предпринимательской деятельности

«План — это проект желаемого будущего и путей его эффективного достижения» [27]. Он направляет на достижение конечной цели и указывает, как должно разворачиваться выполнение запланированного во времени и пространстве. В более широком толковании: планирование — это определение целей предприятия на определенную перспективу, анализ способов их реализации и ресурсного обеспечения.

Перспективное планирование можно определить как систематичный и формализованный процесс, цель которого — управлять будущими операциями, чтобы достичь желаемой цели в период свыше одного года. Краткосрочное (текущее) планирование, как и составление сметы, должно отражать текущие условия и человеческие и финансовые ресурсы, которыми предприятие располагает в данный период. Выполнение плана — не самоцель, а средство эффективной работы предприятия. При разработке перспективных (долгосрочных) планов оценка предполагаемых затрат призвана учитывать затраты на новое оборудование и другие элементы основного капитала.

План производственной деятельности предприятия включает план сбыта (реализации) продукции, производственную программу, план материально-тех-

нического обеспечения, план по персоналу, плановый расчет себестоимости продукции и план доходов.

Практика разработки оперативных планов предусматривает две схемы организации работ по методу break-down («сверху вниз») и по методу build-up («снизу вверх»). По методу «сверху вниз» работа по составлению планов начинается сверху, начиная с общих целей и задач финансового плана.

Все виды планов по запланированным доходам и затратам обобщаются в финансовом плане организации. Финансовый план составляется на год с разбивкой по кварталам (по принятым стандартам формирования бухгалтерской отчетности в России), так как при этом он может служить основой текущего финансового контроля.

Финансовый план включает следующие разделы:

- план доходов и расходов;
- план денежных поступлений и выплат;
- балансовый план;
- план по источникам и использованию денежных средств.

Разработка плана доходов и расходов начинается с определения объема (выручки от реализации) и затрат на производство и реализацию продукции (себестоимости).

В этом разделе финансового плана отражаются реальные денежные поступления и выплаты. Если прибыль — это разность между стоимостью продаж и расходами, то денежная наличность — разность между реальными денежными поступлениями и выплатами.

Балансовый план отражает состояние активов и пассивов предприятия на конец года. Балансовый план представляет собой счета активов и пассивов, разность (сальдо) которых дает оценку собственной стоимости капитала.

План по источникам и использованию средств показывает взаимосвязь между источниками денежных средств, статьями расходов и оборотным капиталом. Он помогает лучше понять финансовое положение предприятия и оценить эффективность выбранной финансовой политики.

Основной формой планирования затрат предприятия являются сметы, которые разрабатываются как в целом по организации, так и по центрам ответственности или по местам возникновения затрат.

Планирование ассортимента продукции в зависимости от объема выпуска осуществляется с помощью калькулирования. Калькулирование — это способ группировки затрат и определение себестоимости продукции или услуг конкретной определенной потребительной стоимости, а также совокупность приемов учета затрат на производстве. К последним относятся организация аналитического бухгалтерского учета производственных затрат, распределение доходов, исключение или собирание затрат и целый ряд других процедур.

В хозяйственной практике под словом «калькуляция» понимается расчет затрат предприятия на единицу произведенной продукции. Калькуляция — один из основных показателей, выражающих затраты предприятия в денежной фор-

ме на производство и реализацию единицы конкретного вида продукции, а также на выполнение единицы работ.

Государственные закупки подразумевают выполнение государством разнообразных функций, ориентированных на повышение централизованной управляемости, предотвращение неконтролируемого нарастания затрат, сокращение расходов государственного бюджета, управление материальными потоками при условии соответствия их рыночным отношениям.

Государственная система закупок должна иметь собственную инфраструктуру: управляющий центр, тендерные комитеты, базы данных, арбитраж и т. д.

Важнейшим элементом системы государственного регулирования является оптимизация расходов государственного бюджета. За счет бюджета осуществляются закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд.

Мировая практика выработала систему организации государственных закупок продукции, работ и услуг, обеспечивающую сокращение средств бюджета за счет построения этой системы на основе принципов гласности, открытости, состязательности, экономичности и подотчетности. Такая система носит название — прокьюремент, т. е. совокупность практических методов и приемов, позволяющих максимально обеспечить интересы покупателя при проведении закупочной компании.

Рассмотрение прокьюремента как системы организации логистики государственных закупок следует начать с общего представления о логистике как науке.

Современная логистика — это динамическая, постоянно развивающаяся наука, в поле интересов которой попадают все большие сферы хозяйственной диагностики.

Для составления бизнес-плана необходима информация о емкости рынка, производственных и финансовых потребностях предприятия. Производственные и финансовые потребности предприятия зависят от проектируемых видов деятельности и от того, какую продукцию предполагается выпускать. Для их расчета следует подготовить:

- перечень операций по обработке и сборке с учетом получения отдельных узлов и деталей по кооперации;
- список необходимых сырья и материалов с указанием вероятных поставщиков, их месторасположения, ориентировочных цен и транспортных тарифов по доставке;
- перечень необходимого технологического оборудования, его стоимость, возможность периодического использования на основе аренды;
- перечень требуемых специальностей с указанием числа работников каждой специальности, расходов на заработную плату, затрат по подготовке отдельных специалистов;
- потребность в производственных площадях, возможности аренды или купли помещений;
- предполагаемые накладные расходы.

В первом разделе дается описание всех товаров и услуг, которые будут предлагаться предприятием на рынке. Основная цель второго отдела — убедить вероятных инвесторов и кредиторов в конкурентоспособности предлагаемого проекта. Этот раздел основан на исследовании рынка и требует большого объема информации.

Третий раздел бизнес-плана посвящен анализу рыночной конъюнктуры, характеристике конкурентов, вероятной их стратегии и тактике, сопоставлению показателей товара проектируемого производства и конкурентов.

В четвертом разделе находят отражение способы достижения планируемых объемов продаж.

Главная задача пятого раздела — убедить потенциальных партнеров, что организуемое предприятие будет в состоянии производить необходимое количество товара в нужные сроки и высокого качества.

Шестой раздел содержит общую характеристику организационной структуры предприятия, сведения о персонале, расходы по заработной плате.

В седьмом разделе определяется организационная форма предприятия относительно собственности, от чего зависит его правовой статус.

В восьмом разделе содержится перечень возможных рисков с указанием вероятности их возникновения и предполагаемого ущерба.

Девятый раздел включает прогноз объемов реализации, баланс денежных расходов и поступлений, таблицу доходов и затрат, сводный баланс активов и пассивов предприятия.

В завершение всей работы пишется резюме бизнес-плана, в котором находят отражение цели предприятия, его возможности, стратегия, разработанные мероприятия, т. е. указывается все главное, что должно быть понято и оценено потенциальным инвестором или кредитором проекта.

Бизнес-план по своей структуре является сложным документом. Его разделы и параграфы должны охватывать все стороны деятельности предприятия, а состав разделов может иметь особенности в зависимости от специфики предприятия.

Бизнес-план включает резюме и следующие разделы: виды товаров и услуг; рыночные исследования и анализ сбыта; оценка конкуренции на рынках сбыта; маркетинг; план производства; организационный план; юридический план; оценка риска и страхование; финансовый план.

Для производственной подсистемы могут быть предложены следующие дополнительные показатели:

- эффективность производства, рассчитанная по типу ресурсоотдачи;
- производительность труда;
- рентабельность;
- показатель эффективности производственных связей;
- система показателей, отражающих эффективность управления производством;
- показатель эффективности управления кадрами;

- система показателей, характеризующих эффективность использования производственной и маркетинговой информации и другие.

Эффективность деятельности коммерческой подсистемы может оцениваться с помощью относительных показателей, составляющих объем реализации продукции и затрат на организацию ее сбыта и продвижения на рынок, а также показателей, характеризующих согласованность, взаимосвязанность и взаимодополняемость различных элементов сбытовой сети:

- показатель эффективности различных каналов сбыта, сбытовых систем, посредников;
- система показателей, отражающих эффективность управления сбытовой сетью;
- показатель надежности выбора посредников;
- система показателей, отражающих эффективность использования сбытовой и маркетинговой информации;
- показатели, характеризующие степень соответствия сбытовой сети целям и задачам маркетинга;
- длительность периода реализации (соотношение с затратами на организацию сбыта);
- показатель, характеризующий относительную величину прибыли в общем товарообороте.

Для оценки эффективности функционирования финансовой подсистемы может быть использована совокупность важнейших показателей и параметров, представляемых в финансовых отчетах организации. Характеризуя финансовые результаты деятельности, можно использовать, например:

- доходы от основной деятельности;
- себестоимость реализованной продукции;
- чистый доход без учета доли в прибылях ассоциированных компаний;
- чистый налог до налогообложения и др.

Соотнеся эти показатели с показателями затрат, можно сформировать представление об эффективности финансовой деятельности.

Говоря об эффективности коммуникативной подсистемы, необходимо подчеркнуть, что под ней понимается в данном случае не вся система рыночных коммуникаций (эффективность использования различных коммуникативных связей оценивается в разных подсистемах), но коммуникации между производителем и потребителем. В этой подсистеме могут быть использованы следующие дополнительные показатели эффективности:

- эффективность рекламной деятельности (экономическая и социопсихологическая);
- эффективность стимулирования сбыта;
- система показателей, характеризующих работу выставок и ярмарок;
- эффективность использования различных средств рекламного воздействия;

- эффективность изучения мотиваций;
- система показателей, отражающих информационные составляющие;
- эффективность использования средств создания общественного мнения в отношении предприятия и ее продукции.

После проведения анализа первых результатов предпринимательской деятельности необходимо выявить отклонения от запланированных результатов, определить основные успехи и выявить главные неудачи. Для своевременного выявления недостатков в работе предприятия необходима соответствующая организационная структура, обеспечивающая эффективное планирование и своевременную реакцию на отклонения от плана, т. е. от бизнес-плана предприятия.

Основными причинами неудач в предпринимательской деятельности являются:

1. Неумелое руководство, слабый менеджмент предприятия.
2. Отсутствие достаточной квалификации персонала.
3. Недостаточное финансирование проекта.
4. Нехватка необходимого оборудования и качественного сырья.
5. Плохо проработанный бизнес-план.
6. Непродуманный маркетинг.
7. Несвоевременная реакция на кризисные ситуации на предприятии.
8. Неквалифицированная работа с поставщиками и покупателями (неумело составленные хозяйственные договоры).
9. Неумело выбранное помещение для производственной деятельности (дорогая аренда, неиспользуемые площади, нехватка площадей, неудобные подъездные пути, сложность поиска клиентами помещения) и другие.

Корректировка бизнес-плана производится регулярно на основании реальных достижений и неудач в предпринимательской деятельности. Но главными побудительными мотивами данной корректировки выступают, конечно же, неудачи. Вследствие чего может быть изменена стратегия и тактика всей предпринимательской деятельности в краткосрочной и долгосрочной перспективе, могут быть произведены смена профиля деятельности, уход из конкретных рынков сбыта, поиск новых направлений для развития бизнеса, поиск инвесторов, поиск новых бизнес-идей и как результат — разработка нового бизнес-проекта.

Взаимодействие предприятия с партнерами и инвесторами строится на основе взаимопонимания и взаимопомощи, несмотря на то что инвестор вкладывает свои средства в развитие предприятия не бескорыстно и партнеры в своих взаимоотношениях с предприятием также преследуют определенные коммерческие цели.

Взаимодействие предприятия с конкурентами, поставщиками и покупателями можно рассмотреть с помощью концепции маркетинга.

Концепция предполагает научно обоснованную увязку таких ее компонентов, как идея, стратегия, инструментарий и цель. В этом контексте концепция

маркетинга представляет собой научно обоснованный замысел (проект) организации деятельности вообще и/или маркетинговой деятельности в частности, который основывается на конкретной руководящей идее, эффективной стратегии, необходимом оперативном инструментарии осуществления предпринимательства в целях достижения результатов, определяемых стратегическим планом предприятия.

Концепция маркетинга должна разрабатываться на основе стратегического анализа планируемой или осуществляемой деятельности предприятия. Разработка концепции маркетинга обычно включает следующие этапы:

- осуществление стратегического анализа внутренней и внешней среды;
- определение целей предприятия и целей маркетинговой деятельности;
- обоснование маркетинговой стратегии;
- выбор инструментария маркетинговой деятельности в целях достижения запланированных результатов.

Изменения концепции маркетинга в основном определяются состоянием и взаимодействием в рыночном пространстве таких субъектов, как производитель (продавец), потребитель (покупатель) и государство (власти).

Маркетинговая концепция обязывает:

- производить то, что можно продать, вместо попыток продать то, что можно произвести;
- любить потребителя, а не свой товар;
- не продавать товары, а удовлетворять потребности;
- изучать не производственные мощности, а потребности рынка и разрабатывать планы их удовлетворения;
- увязывать цели, требования потребителей и ресурсные возможности предприятия;
- адаптироваться к изменениям в структуре и характеристиках потребителей;
- оценивать воздействия конкуренции, государственного регулирования и другие внешние воздействия по отношению к предприятию;
- ориентироваться на долгосрочную перспективу и рассматривать потребности потребителей именно с такой точки зрения.

Согласно концепции маркетинга, продажа — это средство общения, коммуникации и изучения потребителей, и, если они не удовлетворены, необходимо менять общую политику, а не процесс продажи.

Предприятие планирует и координирует разработку маркетинговых программ, направленных на удовлетворение выявленных потребностей. Оно получает прибыль посредством удовлетворения потребностей покупателей. В такой ситуации решение о том, что следует производить, принимается именно потребителями.

Концепция социально-этического маркетинга — традиционная концепция маркетинга, которая учитывает потребности и интересы предприятия, однако не всякая компания сегодня использует эту концепцию.

Любое продвижение бизнес-проекта основано на маркетинговой стратегии предприятия. Стратегия предназначена для действий в будущем, поэтому необходим прогноз экономической и рыночной ситуации в перспективе. Многие предприятия прогнозируют цены на внутреннем и внешнем рынках, вероятные последствия конкуренции, научно-технический прогресс и даже политическую обстановку.

Стратегия в области торговли и услуг включает такие важнейшие области, как новые товары, услуги, маркетинг. Разработка стратегии должна опираться на анализ предложения и оценку конкуренции. Главным в изучении предложения считается возможность определения меры насыщенности рынка предпринимательской деятельностью.

Существуют пять стандартных динамичных стратегий, которые в определенных условиях могут обеспечить предприятию хорошие результаты:

1. Стратегия максимальной цены при высоком уровне качества продукции.
2. Стратегия изъятия: после получения высоких прибылей из-за высоких первоначальных цен тот же продукт предлагается другим слоям покупателей по умеренным ценам.
3. Стратегия проникновения: сначала фирма завоевывает рынок с помощью низких цен, а затем, когда конкуренты побиты, цены можно повышать.
4. Стратегия низкой цены при невысоком качестве продукции.
5. Стратегия пульсации.

Контрольные вопросы:

1. Охарактеризуйте систему планирования предпринимательской деятельности.
2. Что включает в себя план производственной деятельности предприятия?
3. Охарактеризуйте финансовый план организации.
4. Что является основной формой планирования затрат предприятия?
5. На основе чего осуществляется планирование ассортимента продукции?
6. Что подразумевается под термином «государственные закупки»?
7. Какие разделы включает бизнес-план предприятия?
8. Назовите основные причины неудач в предпринимательской деятельности.
9. Опишите маркетинговую стратегию предприятия.
10. Назовите основные стратегии, которые в определенных условиях могут обеспечить предприятию хорошие результаты.

1.5. Информационное обеспечение управления предприятием и основы делопроизводства

Проблема модернизации российской экономики в новых условиях не может быть решена без внедрения в производство и управление информационных тех-

нологий. Экономический эффект от внедрения в производство и управление информационных технологий проявляется практически сразу.

Развитие информатизации базировалось как на технических открытиях, так и на социальных потребностях развития общества. Информационные системы управления являются на сегодняшний день для предпринимательских и производственных систем необходимым составляющим элементом и одновременно способом их дальнейшего развития.

Виды информационных систем, лежащих в основе организации: стратегический, управленческий, знания и эксплуатационный, далее разделены на функциональные области типа продажи и маркетинга, производства, финансов, бухгалтерского учета и человеческих ресурсов. Системы создаются, чтобы обслужить эти различные организационные интересы.

Различные организационные уровни обслуживают четыре главных типа информационных систем: системы с эксплуатационным уровнем, системы уровня знания, системы уровня управления и системы со стратегическим уровнем.

Системы эксплуатационного уровня поддерживают управляющие операции, следят за элементарными действиями организации типа продаж, платежей, обналичивают депозиты, платежную ведомость, кредитуют решения и поток материалов на фабрике. Основная цель систем на этом уровне состоит в том, чтобы ответить на обычные вопросы и проводить потоки транзакций через организацию. Чтобы отвечать на эти виды вопросов, информация вообще должна быть легко доступна, оперативна и точна.

Системы уровня знания поддерживают работников знания и обработчиков данных в организации. Цель систем уровня знания состоит в том, чтобы помочь деловой фирме интегрировать новое знание в бизнес и помогать организации управлять потоком документов.

Справочно-правовые системы (СПС) («Консультант-Плюс», «ГАРАНТ» и «Кодекс» и другие) содержат информацию о праве не только федерального, но и краевого уровня: нормативные акты, материалы судебной практики, комментарии, финансовые консультации, схемы отражения операций в бухучете, бланки отчетности и узкоспециальные документы по российскому законодательству.

Одним из важнейших свойств СПС «Консультант-Плюс» является достоверность правовой информации. Все документы вводятся только с официального текста, используется новый классификатор правовых актов. Шестьдесят прямых договоров с центральными органами власти и управления обеспечивают ежемесячную передачу до 8 тысяч новых документов в систему «Консультант-Плюс».

«Гарант» является одной из старейших компьютерных правовых систем в России. У «Гаранта» самая высокая степень аутентичности электронных копий документов, все документы имеют информацию об их официальном опубликовании и сроке вступления в действие.

«Кодекс» — это СПС, основной информационный блок которого содержит документы, регулирующие вопросы федерального ведения и совместного веде-

ния РФ и субъектов Федерации. СПС включает документы по всем основным отраслям права: государственно-правовое устройство, гражданские отношения, налогообложение, бухгалтерский учет, предпринимательство, собственность, приватизация, валютное регулирование, арендные и трудовые отношения, социальная защита. Банк данных «Кодекс» на сегодняшний день — один из крупнейших в России и содержит более 400 тысяч нормативных актов, проектов законов, комментариев, консультаций, разъяснений, примерных форм правовых документов, различных аналитических и справочных данных. Для удобства использования база данных «Кодекс» разбита на информационные разделы.

Бухгалтерские программы для автоматизации бухучета, которые также широко используются для ведения управленческого, кадрового, складского и оперативного учета. Программы разработаны с участием специалистов ГНИВЦ ФНС РФ, УМЦ при ФНС РФ, Пенсионного фонда РФ, штатных и привлеченных аудиторов и консультантов в области налогового, бухгалтерского и трудового законодательства. Среди них можно назвать программы серии «Бух Софт» — одни из первых условно бесплатных программ для автоматизации бухучета на рынке, которые не только охватили все участки автоматизации учета предприятия и предпринимателей, но и свободно представлены для скачивания в Интернете; программа «ФОЛИО БухМастер» — бухгалтерские проводки в «ФОЛИО БухМастер» имеют неограниченное число аналитических признаков по дебету, кредиту и проводке в целом, программа «Сальдо» — программа автоматизации бухгалтерского и налогового учета, программа «Бухсервис» — программа для работы с бухгалтерскими документами и другие.

Сотрудничество предпринимателей — это необходимая составляющая выживания в рыночных условиях. Предпринимательское сотрудничество — это не только сотрудничество с партнерами по бизнесу, с поставщиками и покупателями, это также и сотрудничество на основе создания ассоциаций и предпринимательских союзов, на основе создания общественных предпринимательских организаций.

В настоящее время в России функционирует несколько предпринимательских организаций в том числе: Союз предпринимателей России, Ассоциация промышленников и предпринимателей России и другие.

Договорные отношения — основа предпринимательской деятельности. Договор — это двустороннее или многостороннее соглашение, в котором оговорены права и обязанности его участников, направленное на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей [3]. Договор обычно содержит сведения о его участниках, изложение предмета, сущности сделки, обязательства договаривающихся сторон, условия осуществления договора, способы оплаты за предоставленные друг другу товары, работы, услуги, формы ответственности участников за невыполнение принятых обязательств, условия расторжения или продления договора, юридические адреса сторон. Договор скрепляется подписями полномочных представителей договаривающихся сторон и печатями (если участник договора — юридическое лицо). Договоры называют также контрактами.

Без правильного документооборота на предприятии вести предпринимательскую деятельность и заниматься выпуском продукции невозможно. Документооборот включает в себя возникновение документа на предприятии, движение документа и хранение документа на предприятии.

С самого начала необходимо разделить учредительные и регистрационные документы и все остальное.

Учредительные и регистрационные документы — это: протоколы, устав, учредительный договор (при одном учредителе отсутствует), свидетельство о регистрации, свидетельство о постановке на налоговый учет с присвоением идентификационного номера налогоплательщика и коды причины постановки.

Все документы необходимо разделить на входящие, исходящие и внутренние документы.

Среди документов выделяют первичные документы — это документы, которые возникают первыми и затем служат основой для создания других документов, осуществления действий и составления отчетов (бухгалтеры называют их «первичкой»). Существуют унифицированные формы первичных документов.

Рассмотрим основные виды договоров [74]. Договор учредительный — договор между учредителями (сторонами) о создании предприятия — юридического лица. В учредительном договоре определяются порядок совместной деятельности по созданию предприятия, условия передачи учредителями имущества в его собственность и участия в его деятельности.

Договор хозяйственный — соглашение, заключаемое между объединениями, предприятиями, фирмами в целях обслуживания их хозяйственной деятельности и достижения намеченных обязательств. Основные виды хозяйственных договоров — договор поставки, договор подряда на капитальное строительство, договор перевозки грузов.

Договор о совместной деятельности — совместная деятельность без создания для этой цели юридического лица осуществляется на основе договора между ее участниками.

Договор трудовой — соглашение между работником и нанимателем, заключенное в устной или письменной форме. По трудовому договору работник обязуется выполнять определенную работу, а наниматель выплачивать ему заработную плату и обеспечивать условия труда, предусмотренные законодательством и соглашением сторон.

Договор аренды — договор, по которому арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование.

Существует множество видов договоров, определяемых их предметом, содержанием и тем, кто в них участвует. Договор, содержащий заказ одного лица на выполнение работ или изготовление продукции другими лицами, называют договором-заказом. В торговле — это документ, содержащий все условия сделки купли-продажи (цена, пункт поставки, дата поставки на рынке срочных сделок и т. п.) и при необходимости сопутствующих услуг.

К основным принципам заключения договоров, в том числе трудовых, относятся: принцип соблюдения сторонами и их представителями законодательства; принцип полноты представителей; принцип равноправия сторон; принцип свободы выбора и обсуждения вопросов, составляющих содержание договора; принцип добровольности принятия обязательств; реальность обеспечения принимаемых обязательств; обязательность выполнения договора; систематичность контроля за выполнением договора и ответственность сторон и их представителей за невыполнение договора.

Типовой договор имеет сложную трехуровневую структуру. Его ядром является договор, которые содержит условия, общие для всех видов срочных сделок. Приложения к договору включают особые (специфические) условия отдельных видов срочных сделок. Подтверждения о заключении индивидуальных соглашений содержат основные финансовые параметры индивидуальной сделки (вид базисного актива, номинальные суммы, размер процентов, срок исполнения и пр.).

В структуре любого хозяйственного договора предусматриваются следующие разделы, которые в ряде случаев могут быть объединены или разделены: преамбула договора; предмет договора; права и обязанности сторон; стоимость и порядок осуществления расчетов по договору; особые условия действия договора; ответственность сторон; изменение, расторжение и прекращение действия договора; конфиденциальность; порядок разрешения споров; обстоятельства непреодолимой силы; срок действия договора; адреса и реквизиты сторон; подписи сторон.

Ответственность сторон за нарушение или невыполнение договора и «индивидуальных соглашений» регулируются в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В договоре определяется порядок прекращения (расторжения) договора, то есть договора и как минимум одного «индивидуального соглашения», срок исполнения обязательств по которому еще не наступил.

Расторжение договора возможно в любое время в случае, если отсутствуют заключенные сторонами «индивидуальные соглашения», срок исполнения обязательств по которым еще не наступил.

Частичное расторжение договора, то есть расторжение (или отказ от исполнения) одного или части «индивидуальных соглашений», составляющих единый договор, не допускается. При этом досрочное расторжение договора, предполагающее компенсационную выплату, не является частичным прекращением договора.

Вступившие в силу «индивидуальные соглашения», срок исполнения обязательств по которым еще не наступил (незавершенные сделки), могут быть расторгнуты в случае наступления обстоятельств форс-мажорного характера, неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств одной из сторон договора. Под неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств одной из сторон договора понимается ситуация, когда назначенный платеж или иное предоставление, независимо от причины, не был произведен (предостав-

лен) в течение пяти рабочих дней после извещения стороны, которая должна произвести платеж или осуществить предоставление, той стороной, которой этот платеж или предоставление причитается.

Договор расторгается без извещения о его расторжении в случае неплатежеспособности одной из сторон. Это имеет место в случае, когда в отношении этой стороны открыто конкурсное производство или в судебном порядке возбуждена иная процедура банкротства.

В случае завершения договора по причине его расторжения или несостоятельности одной из сторон обязательства сторон, связанные с осуществлением платежей или осуществлением предоставлений в рамках отдельных «индивидуальных соглашений», которые должны были бы быть произведены ими одновременно с этим событием или позже, прекращаются. Вместо указанных обязательств стороны определяют размер единого компенсационного требования в соответствии с порядком и условиями, определенными договором.

Контрольные вопросы:

1. Опишите основные виды информационных систем, лежащих в основе организации.
2. Что включает в себя документооборот на предприятии?
3. Какие документы относятся к учредительным документам предприятия?
4. Какие основные виды договоров вы знаете? Опишите их.
5. Назовите основные принципы заключения договоров.
6. Назовите основные разделы хозяйственного договора.
7. Как стороны отвечают за нарушение своих обязательств по договору?
8. Допускается ли частичное расторжение договора, то есть расторжение (или отказ от исполнения) одного или части «индивидуальных соглашений», составляющих единый договор?
9. Что понимается под неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств одной из сторон договора?
10. Как можно расторгнуть хозяйственный договор?
11. Как происходит завершение договора по причине несостоятельности одной из сторон?

ТЕСТЫ

Тема 1. ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. *Предпринимательская деятельность — это деятельность:*

- a) направленная на систематическое получение прибыли;
- b) с использованием инноваций, самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли;
- c) осуществляемая на свой риск.

2. *Основным условием развития предпринимательства является:*

- a) научно обоснованное исследование деятельности предприятия;
- b) существование частной собственности;
- c) изучение психологического климата на предприятии;
- d) оценка эффективности развития отдельных подразделений предприятия.

3. *К основным элементам инновационной инфраструктуры относятся:*

- a) наукограды;
- b) технофермы;
- c) финансово-промышленные группы;
- d) холдинги;
- e) инкубаторы технологий.

4. *Главные сферы предпринимательства — это:*

- a) маркетинговая;
- b) производственная;
- c) коммерческая;
- d) организационная;
- e) инновационная;
- f) финансовая;
- g) сфера потребления.

5. *Бизнес-план включает следующие разделы:*

- a) анализ кредитоспособности конкурентов;
- b) рыночные исследования и анализ сбыта;
- c) маркетинговый план;
- d) финансовый план.

6. *По форме собственности предприятия могут быть разделены на:*

- a) товарищества и общества;
- b) частные и общественные;
- c) закрытые и открытые акционерные общества.

7. Учредительные документы предприятия — это:

- a) устав;
- b) патенты;
- c) учредительный договор;
- d) акции;
- e) лицензии на осуществление деятельности.

8. Различие между юридическим и неюридическим лицом состоит в следующем:

- a) юридическое лицо действует на основании устава; его права и обязанности определены законом. Неюридическое лицо действует на основании положения, утвержденного вышестоящим органом;
- b) юридическое лицо не отвечает по своим обязательствам принадлежащим ему имуществом. Неюридическое лицо также не отвечает по своим обязательствам;
- c) в форме неюридического лица могут выступать отделы и цеха предприятия.

9. Для получения лицензии заявитель должен предъявить в органы, уполномоченные на ведение лицензионной деятельности:

- a) заявление о выдаче лицензии;
- b) копию учредительных документов;
- c) оригинал свидетельства о государственной регистрации предприятия;
- d) договор на аренду или свидетельство о собственности на помещение для осуществления предпринимательской деятельности.

10. Балансовый план отражает:

- a) состояние активов и пассивов предприятия на конец года;
- b) бюджет потребления энергии;
- c) структурный бюджет;
- d) трудовой бюджет;
- e) состояние активов и пассивов предприятия на начало года;
- f) организационный бюджет.

11. К основным видам хозяйственных договоров относятся:

- a) договор поставки;
- b) договор подряда на капитальное строительство;
- c) учредительный договор;
- d) договор имущественного страхования;
- e) договор перевозки грузов.

12. В структуре любого хозяйственного договора предусматриваются следующие разделы:

- a) размер уставного фонда сторон;

- b) предмет договора;
- c) права и обязанности сторон;
- d) наименование основных контрагентов сторон;
- e) стоимость и порядок осуществления расчетов по договору;
- f) срок действия договора;
- g) адреса и реквизиты сторон;
- h) подписи сторон.

Тема 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. В зависимости от уровня управления выделяют:

- a) операционных управляющих;
- b) технических руководителей;
- c) служащих;
- d) руководителей среднего звена;
- e) руководителей высшего звена.

2. Процесс управления выполняет следующие функции:

- a) функция планирования;
- b) функция маркетинга;
- c) технологическая функция;
- d) функция организации;
- e) экологическая функция;
- f) функция мотивации;
- g) функция контроля.

3. Организационно-правовая форма предприятия определяется рядом признаков:

- a) порядком формирования уставного капитала;
- b) минимальной величиной уставного капитала;
- c) суммой постоянных затрат предприятия;
- d) ответственностью по обязательствам предприятия;
- e) среднесписочной численностью персонала.

4. Особенность общества с дополнительной ответственностью состоит в том, что:

- a) ответственность участников по его обязательствам ограничивается размером их первоначального вклада в уставный капитал;
- b) участники общества не несут ответственность по его обязательствам в одинаковом для всех кратном размере к величине вкладов;
- c) ответственность участников по его обязательствам не ограничивается размером их первоначального вклада в уставный капитал;
- d) участники общества несут ответственность по его обязательствам в одинаковом для всех кратном размере к величине вкладов.

5. Для регистрации предприятия в уполномоченный регистрирующий орган представляются следующие документы:

- a) свидетельство о постановке предприятия на налоговый учет;
- b) подписанное заявителем заявление о государственной регистрации;
- c) решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа;
- d) договор с банком на обслуживание;
- e) учредительные документы юридического лица;
- f) документ об уплате государственной пошлины;
- g) номер расчетного счета предприятия.

6. Экономическая безопасность — это:

- a) способность объекта к самовывживанию;
- b) безопасность объекта с упором на соблюдение экономической независимости и стабильности экономического развития;
- c) развитие объекта в условиях внутренних и внешних угроз, а также действия непредсказуемых и трудно прогнозируемых факторов.

7. Экономическая безопасность включает следующие элементы:

- a) нестабильность национальной экономики;
- b) экономическая независимость;
- c) устойчивость национальной экономики;
- d) неспособность к саморазвитию.

8. Организационная структура — это совокупность:

- a) возникающих в процессе управления взаимосвязей и взаимоотношений между подразделениями предприятия;
- b) взаимоотношений, прав и ответственности работников за выполнение конкретных видов деятельности;
- c) взаимосвязей и взаимоотношений между предприятиями.

9. Различают методы управления:

- a) организационно-распорядительные;
- b) прямые;
- c) экономические;
- d) социально-психологические методы управления;
- e) общие.

10. Типы основных организационных структур предприятия — это:

- a) линейная;
- b) функциональная;
- c) дивизиональная;
- d) доходная;
- e) продуктовая;
- f) региональная;
- g) дифференцированная;
- h) иерархическая;

- i) структура, ориентированная на потребителя;
- j) проектная;
- к) конгломератная.

11. *Принципы организации производственного процесса — это:*

- a) непропорциональность;
- b) непрерывность;
- с) синхронность;
- d) параллельность;
- e) прямоточность;
- f) неритмичность;
- g) дифференциация;
- h) концентрация;
- i) негибкость.

12. *Штатное расписание — это:*

- a) документ, в котором содержится информация о квалификации сотрудников;
- b) документ, в котором отражается структура организации;
- с) документ, в котором содержится перечень должностей с указанием их количества и размеров должностных окладов;
- d) документ, в котором отражается стаж работы сотрудников.

Тема 3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. *Маркетинговая стратегия предприятия строится на основе:*

- a) плана стратегического развития;
- b) проведения ситуационного анализа предприятия;
- с) показателей рентабельности предприятия;
- d) стоимости чистых активов предприятия;
- e) длительности жизненного цикла изделия.

2. *Конкурентные позиции предприятия определяют следующие факторы:*

- a) текущие конкуренты;
- b) появление новых партнеров;
- с) опасность внедрения новых товаров на предприятии;
- d) неспособность потребителя идти на сделки;
- e) способность поставщика идти на сделки.

3. *Основными путями выхода предприятия на рынок являются:*

- a) выпуск партии товара на существующем рынке;
- b) выпуск пробной партии нового товара на существующем рынке;
- с) выпуск товара ухудшенного качества на существующем рынке;
- d) оказание сервисных услуг на существующем рынке;

- e) расширение сферы услуг на существующем рынке;
- f) создание новой сферы применения старого товара;
- g) оказание сервисных услуг на новом рынке.

4. *Структура продвижения товара на рынок состоит из:*

- a) персональной продажи;
- b) рационального выбора товара;
- c) стимулирования сбыта;
- d) половозрастного сегментирования клиентов;
- e) рекламы с использованием средств массовой информации;
- f) продвижения товаров прямым способом совершения покупок.

5. *Различают следующие стратегии предприятия на рынке:*

- a) стратегию привлечения продукта;
- b) стратегию привлечения покупателей;
- c) стратегию продвижения конкурентов;
- d) стратегию продвижения продукта;
- e) наступательную стратегию;
- f) стратегию поддержки партнеров;
- g) отступательную стратегию;
- h) партизанскую стратегию.

6. *Финансы предприятий выполняют следующие функции:*

- a) запретительную;
- b) распределительную;
- c) стимулирующую;
- d) фискальную;
- e) контрольную.

7. *Основные элементы финансового механизма — это:*

- a) бюджетное планирование;
- b) финансовые рычаги;
- c) инвестиционные проекты;
- d) правовое обеспечение;
- e) нормативное обеспечение;
- f) информационное обеспечение.

8. *Плечо рычага — это соотношение между:*

- a) доходами и расходами предприятия;
- b) заемными и собственными средствами предприятия;
- c) основными и оборотными средствами предприятия.

9. *Основные задачи управления затратами предпринимательской деятельности:*

- a) выявление роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности;
- b) многообразии, которое обуславливает многообразие способов, приемов и методов управления затратами;

- c) сложность и противоречивость влияния на экономический результат определение основных методов управления затратами;
- d) определения экономических и технических способов измерения, учета и контроля затрат на предприятии;
- e) трудность измерения, учета и оценки затрат на предприятии.

10. *Экологическая безопасность — это:*

- a) состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека;
- b) состояние защищенности предприятия от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности;
- c) состояние защищенности предприятия от последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;
- d) состояние защищенности природной среды от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности предприятия;
- e) состояние защищенности природной среды от последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

11. *Принципы измерения эффективности — это:*

- a) принцип взаимосвязи цели и конечного результата деятельности;
- b) принцип недоступности использования нескольких критериев оптимальности;
- c) в процессе целеполагания нецелесообразно отдавать предпочтение целям, характеризующим устойчивость рыночных позиций предпринимателя;
- d) принцип взаимосвязи оценки эффективности с жизненным циклом продукции.

12. *Основные задачи системы безопасности предприятия — это:*

- a) выявление реальных и прогнозирование потенциальных опасностей и угроз конкурентов предприятия;
- b) нахождение способов усиления последствий их воздействия;
- c) выявление реальных и прогнозирование потенциальных опасностей и угроз;
- d) нахождение способов их предотвращения, ослабления или ликвидации последствий их воздействия;
- e) невзаимодействие с правоохранительными и контрольными органами в целях предотвращения и пресечения правонарушений, направленных против интересов предприятия;
- f) создание собственной, соответствующей опасностям и угрозам, службы безопасности предприятия.

Приложение 1

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА

1. Расчет количества рабочих мест и численности работающих

Определяем степень ритмичности работы отдельных звеньев производства с помощью определения такта потока:

$$T = \frac{\Phi_{\delta}}{П_2},$$

где Φ_{δ} — действительный фонд времени работы оборудования в плановом году; $П_2$ — годовая программа выпуска изделий по плану.

Действительный фонд рабочего времени рассчитывается по формуле:

$$\Phi_{\delta} = (D_k - D_{\text{вык}} - D_{\text{нр}}) \times T_{\text{см}} \times K_{\text{см}} \times \left(\frac{100 - K_{\text{нр}}}{100} \right),$$

где D_k — количество календарных дней; $D_{\text{вык}}$ — количество выходных дней в году; $D_{\text{нр}}$ — количество праздничных дней; $T_{\text{см}}$ — продолжительность рабочей смены; $K_{\text{см}}$ — коэффициент сменности; $K_{\text{нр}}$ — коэффициент потерь времени на проведение планово-предупредительных ремонтов (5%).

$$T = \frac{1892,4}{159298} = 0,01188 \text{ час} = 0,713 \text{ мин};$$

$$\Phi_{\delta} = (365 - 106 - 10) \times 8 \times 1 \times 0,95 = 1892,4 \text{ час}.$$

Определяем количество рабочих мест, используемых отдельно на каждой операции:

$$C_p = \frac{T_{\text{ум}}}{T},$$

где C_p — расчетное число рабочих мест; $T_{\text{ум}}$ — норма времени на операцию.

$$C_{p1} = \frac{0,2}{0,713} = 0,28 \rightarrow C_{n1} = 1;$$

$$C_{p2} = \frac{0,3}{0,713} = 0,42 \rightarrow C_{n2} = 1.$$

Определяем коэффициент загрузки рабочих мест:

$$K_{32} = \frac{0,42}{1} = 0,42;$$

$$K_{33} = \frac{1,4}{2} = 0,7.$$

Результаты расчетов сведены в табл. А.

Таблица А

Наименование операции	Количество рабочих мест		Коэффициент загрузки
	расчетные	принятые	
Сверление отверстий	0,28	1	0,28
Подготовка поверхности	0,42	1	0,42
Нанесение рисунка	1,4	2	0,7
Травление	28	28	1
Промывка	4,2	5	0,84
Монтаж	4,2	5	0,84
Наладка	21	21	1
Выходной контроль	4,2	5	0,84
Итого:		68	0,74

Определение количества рабочих, специалистов и служащих.

$$Ч_{нрр} = T \times M,$$

где $Ч_{нрр}$ — численность производственных рабочих; P — рабочие места; M — смены.

$$Ч_{нрр} = 68 \times 1 = 68.$$

Количество вспомогательных рабочих определяется по существующим нормам обслуживания:

$$Ч_{всп} = H_{всп} \times Ч_{нрр},$$

где $H_{всп}$ — норматив, равный 30% от численности производственных рабочих; $Ч_{всп} = 0,3 \times 68 = 20,4 = 21$.

Численность специалистов, служащих и руководства соответственно равна 14%, 7% и 2% от численности производственных рабочих:

$$Ч_{спец} = 68 \times 0,14 = 9,52 = 10;$$

$$Ч_{служ} = 68 \times 0,07 = 4,76 = 5;$$

$$Ч_{рук} = 68 \times 0,02 = 1,36 = 2.$$

Таким образом, общая численность работающих на этом производстве составляет 106 человек.

2. Расчет фонда оплаты труда

Средства, предназначенные на выплату заработной платы, формируются в фонд оплаты труда (ФОТ), который складывается из следующих составляющих:

$$ФОТ = ОЗП + ДЗП + ОСС,$$

где *ОЗП* — основная заработная плата работников; *ДЗП* — дополнительная заработная плата работников; *ОСС* — отчисления на социальное страхование.

Фонд основной заработной платы производственных рабочих рассчитывается по сумме расценок на изделия, умноженной на готовую программу. Расценки на операции рассчитываются по формуле:

$$P_o = \frac{T_{шт} \times T_{ст}}{60},$$

где P_o — расценка на операцию (руб.); $T_{шт}$ — штучная норма времени на операцию (мин); $T_{ст}$ — часовая тарифная ставка рабочего определенного разряда (руб.).

$$P_{o1} = \frac{0,2 \times 16,428}{60} = 0,055;$$

$$P_{o2} = \frac{0,3 \times 16,428}{60} = 0,082.$$

Расценка на изделие в целом представлена в табл. Б.

Сумма расценок на операции равна:

$$S_p = P_{o1} + P_{o2} + P_{o3} + \dots;$$

$$S_p = 13,724 \text{ руб.}$$

Прямая заработная плата основных рабочих рассчитывается по формуле:

$$ПЗП_{осн} = S_p \times П;$$

$$ПЗП_{осн} = 13,724 \times 159\,298 = 218\,6205 \text{ руб.}$$

Премия для основных рабочих рассчитывается по формуле:

$$ПР_{осн} = \frac{ПЗП_{осн} \times H_{просн}}{100}$$

где $H_{пр}$ — норма премии для основных рабочих составляет 60% от прямой заработной платы.

$$ПР_{осн} = \frac{2186205 \times 60}{100} = 1311723 \text{ руб.}$$

Таблица Б

№ п/п	Разряд работы	Штучная норма времени, мин	Часовая тарифная ставка, руб.	Расценка на операцию, руб.
1	4	0,2	16,428	0,055
2	4	0,3	16,428	0,082
3	4	1	16,428	0,274
4	5	20	18,576	6,192
5	3	3	14,544	0,727
6	5	3	18,576	0,929
7	5	15	18,576	4,644
8	4	3	16,428	0,821
Итого:		45,5		13,724

Основная заработная плата основных рабочих равна сумме премии и прямой заработной платы:

$$ОЗП_{осн} = ПЗП_{осн} + ПР_{осн};$$

$$ОЗП_{осн} = 218\ 6205 + 1\ 311\ 723 = 3\ 497\ 928 \text{ руб.}$$

Основным рабочим выплачивают дополнительную заработную плату (ДЗП — оплата отпусков, выполнение государственных обязанностей), которая составляет 9% от ОЗП:

$$ДЗП = \frac{ОЗП \times 9\%}{100};$$

$$ДЗП = \frac{3\ 497\ 928 \times 9}{100} = 314\ 813 \text{ руб.}$$

От суммы основной и дополнительной заработной платы делают начисления в размере 39,5%, что составляет отчисления на социальное страхование. Итого начислено на заработную плату 39,5%:

$$НЗП = \frac{(ОЗП_{осн} + ДЗП) \times 39,5}{100} = 1\ 506\ 033;$$

$$НЗП = \frac{(3\ 497\ 928 + 314\ 813) \times 39,5}{100} = 1\ 506\ 033.$$

ФОТ основных рабочих будет равен сумме основной, дополнительной заработной платы и отчислений на социальное страхование:

$$ФОТ_{осн} = ОЗП_{осн} + ДЗП_{осн} + ОСС_{осн};$$

$$ФОТ_{осн} = 3\ 497\ 928 + 314\ 813 + 1\ 506\ 033 = 5\ 318\ 774 \text{ руб.}$$

Прямая заработная плата вспомогательных рабочих:

$$ПЗП_{всп} = \Phi_{\partial} \times Ч_{всп} \times T_{ср},$$

где $T_{ср}$ — средняя часовая ставка вспомогательных рабочих;

$$ПЗП_{всп} = 1892,4 \times 21 \times 14,544 = 577984 \text{ руб.}$$

ПЗП специалистов и служащих рассчитывается исходя из месячной ставки, количества работающих по каждой штатной должности, количества рабочих месяцев и норматива премии:

$$ПЗП_{спец} = ОМ \times Ч_{спец} \times 11,$$

где $ОМ$ — месячный оклад специалистов (5000 руб.); $Ч_{спец}$ — количество специалистов; 11 — число рабочих месяцев.

$$ПЗП_{спец} = 5000 \times 10 \times 11 = 550\ 000 \text{ руб.}$$

ПЗП служащих рассчитывается аналогично. Месячный оклад составляет 3000 руб.:

$$ПЗП_{\text{служ}} = 3000 \times 5 \times 11 = 165\,000 \text{ руб.}$$

Месячный оклад руководителей составляет 8000 руб., поэтому ПЗП руководителей будет составлять:

$$ПЗП_{\text{рук}} = 8000 \times 2 \times 11 = 176\,000 \text{ руб.}$$

Премия берется в размере 50% от ПЗП соответственно категории работника. Результаты расчета в табл. В.

Таблица В

Категория работающих	ОЗП, руб.	ПЗП, руб.	Премии, руб.	ДЗП, руб.	ОСС, руб.	ФОТ, руб.
Основные рабочие	3 497 928	218 6205	1 311 723	314 813	1 506 033	5 318 774
Вспомогательные рабочие	866 976	577 984	288 992	78 028	373 276	1 318 280
Специалисты	825 000	550 000	275 000	74 250	355 204	1 254 454
Служащие	247 500	165 000	82 500	22 275	106 561	376 336
Руководители	264 000	176 000	88 000	23 760	113 665	401 425
Итого:	5 701 404	3 655 189	2 046 215	513 126	2 454 739	8 669 269

3. Определение стоимости основных фондов производственного участка

Площадь рабочих мест определяется по формуле:

$$S_{\text{рм}} = Ч_{\text{общ}} \times H_{\text{рп}},$$

где $H_{\text{рп}}$ — норматив площади на одного рабочего (5м);

$$S_{\text{рм}} = 10 \times 5 = 530 \text{ м}^2.$$

Площадь проходов определяется:

$$S_{\text{пр}} = S_{\text{рм}} \times H_{\text{пр}} / 100,$$

где $H_{\text{пр}}$ — норматив площади проходов (20% от $S_{\text{рм}}$);

$$S_{\text{пр}} = 530 \times 0,2 = 106 \text{ м}^2.$$

Площадь производственного участка:

$$S_{\text{пруч}} = S_{\text{рм}} + S_{\text{пр}},$$

тогда $S_{\text{пруч}} = 530 + 106 = 636 \text{ м}^2$.

Определяем площадь складских помещений, которая определяется по формуле:

$$S_{\text{склтом}} = S_{\text{пруч}} \times (H_{\text{склтом}} / 100),$$

где $H_{\text{склтом}}$ — норма складских помещений (5,5%);

$$S_{\text{склтом}} = 636 \times 0,055 = 34,98 \text{ м}^2.$$

Определяем площадь конторских помещений:

$$S_{\text{контпом}} = S_{\text{пруч}} \times (H_{\text{контпом}} / 100),$$

где $H_{\text{контпом}}$ — норма конторских помещений (10%);

$$S_{\text{контпом}} = 636 \times 0,1 = 63,6 \text{ м}^2.$$

Площадь бытовых помещений определяется по формуле:

$$S_{\text{бытпом}} = S_{\text{пруч}} \times (H_{\text{бытпом}} / 100);$$

где $H_{\text{бытпом}}$ — норма бытовых помещений (20%);

$$S_{\text{бытпом}} = 636 \times 0,2 = 127,2 \text{ м}^2.$$

Внутренняя площадь помещений определяется по формуле:

$$S_{\text{внутрпом}} = S_{\text{пруч}} + S_{\text{склпом}} + S_{\text{контпом}} + S_{\text{бытпом}},$$

тогда $S_{\text{внутрпом}} = 636 + 34,98 + 63,6 + 127,2 = 861,78 \text{ м}^2$.

Стоимость используемого оборудования и приборов определяется численностью рабочих мест.

Стоимость инструмента рассчитывается как 5% от стоимости оборудования:

$$CT_{\text{инс}} = 765\,000 \times 0,05 = 38\,000 \text{ руб.}$$

Стоимость производственного инвентаря рассчитывается как 1% от стоимости оборудования:

$$CT_{\text{инвир}} = 765\,000 \times 0,01 = 7\,650 \text{ руб.}$$

Стоимость хозяйственного инвентаря рассчитывается исходя из нормы 7000 руб. на каждого основного и вспомогательного рабочего:

$$CT_{\text{хиосвп}} = (Ч_{\text{осн}} + Ч_{\text{всп}}) \times 7000,$$

тогда $CT_{\text{хиосвп}} = (68 + 21) \times 7000 = 623\,000 \text{ руб.}$

Стоимость хозяйственного инвентаря для остальных категорий работников рассчитывается исходя из нормы 5960 руб. на человека:

$$CT_{\text{хирсс}} = (Ч_{\text{рук}} + Ч_{\text{спец}} + Ч_{\text{служ}}) \times 5960;$$

$$CT_{\text{хи}} = CT_{\text{хиосвп}} + CT_{\text{хирсс}},$$

тогда $CT_{\text{хи}} = 623\,000 + 101\,320 = 724\,320 \text{ руб.}$

4. Расчет годовых амортизационных отчислений

Амортизационные отчисления (АО) составляют:

$$AO_{\text{зд}} = CT_{\text{зд}} \times (H_{\text{зд}} / 100),$$

где H_{30} – норма амортизационных отчислений зданий (12%); CT_{30} — стоимость здания; т. к. здание арендуем, то $AO_{30} = 0$.

Расчеты готовых АО для оборудования, инструмента, инвентаря производятся аналогично. Результаты вычислений приведены в табл. Г.

Таблица Г

Наименование основных фондов и МБП	Балансовая стоимость, руб.	Норма амортизационных отчислений, %	Годовой размер амортизационных отчислений, руб.
Здание (аренда)	800 000		
Оборудование:			
Фрезерный широкоуниверсальный станок	80 000	13	10 400
Станок сверлильный с ЧПУ	70000	11	7700
Полуавтомат сеткографической печати	80 000	16	12 800
Установка струйной промывки	150 000	11	16500
Монтажный стол	210 000	12,5	26 250
Контрольный стенд	175 000	15	26 250
Инструменты	38 000	20	7600
Инвентарь производственный	7650	13,5	1032,75
Хозяйственный инвентарь	724 320	12,5	90 540
Итого:	233 4970		199 073

Общие годовые АО на данном предприятии составляют 199073 руб.

5. Расчет полной себестоимости изделий

Расчет стоимости материалов производится по формуле:

$$C_{mi} = H_{pir} \times OC_i,$$

где H_{pir} — норма расходов i -го материала на единицу изделия; OC_i — оптовая цена за 1 кг i -го материала. Стоимость различных материалов, требуемых для изготовления 1 изделия, представлены в табл. Д.

Таблица Д

Наименование материала	Единица измерения	Расход материала на 1 изделие	Оптовая цена материала на 1 изделие, руб.	Стоимость, руб.
Припой ПОС-61	кг	0,005	220	1,1
Флюс ФКЭ	мл	1	0,667	0,667
Хлорное железо	г	5	0,12	0,6
Краска	л	0,01	100	1
Стеклотекстолит	мм	50 Ч 125	18	9
Итого				12,37

Общая стоимость материалов, требуемых для изготовления 1 изделия, с учетом транспортно-заготовительных расходов ведется по формуле:

$$CT_m = CT_{mi} \times (1 + H_{мзр} / 100),$$

где CT_{mi} — общая стоимость материалов, требуемая для изготовления одного изделия; $H_{мзр}$ — норматив транспортно-заготовительных расходов (6%);

$$CT_{mi} = 12,37 \times (1 + 0,6) = 13,11 \text{ руб.}$$

Фонд заработной платы основных рабочих на 1 изделие рассчитывается по формуле:

$$\PhiЗП_{осн1} = \PhiЗП_{осн} / П_r,$$

где $\PhiЗП_{осн}$ — фонд заработной платы основных производственных рабочих (ОЗП + ДЗП);

$$\PhiЗП_{осн1} = (3\,497\,928 + 314\,813) / 159\,298 = 23,93 \text{ руб.}$$

Отчисления на социальное страхование основных рабочих на 1 изделие рассчитывается по формуле:

$$ОСС_{осн1} = ОСС_{осн} / П_r,$$

где $ОСС_{осн}$ — это годовые начисления на ФОТ основных рабочих;

$$ОСС_{осн1} = 1\,506\,033 / 159\,298 = 9,45 \text{ руб.}$$

Стоимость технологической электроэнергии рассчитывается по формуле:

$$CT_{мз} = \frac{(\Phi_\delta \times T_3 \times P_{потр})}{КПД \times КП},$$

где T_3 — тариф на электроэнергию (50 коп.); $P_{потр}$ — потребляемая мощность; $КПД$ — коэффициент полезного действия (0,8); $КП$ — коэффициент, учитывающий потери электроэнергии в сети (0,95);

$$CT_{мз} = 1892,4 \times 0,5 \times 1903 / 0,8 \times 0,95 = 2369235 \text{ руб.}$$

Затраты на текущий ремонт оборудования и инструментов:

$$З_{мз} = \frac{(CT_{об} + CT_{ин}) H_{зпро}}{100},$$

где $H_{зпро}$ — норма затрат на текущий ремонт оборудования (3%);

$$З_{мз} = (765\,000 + 38\,000) \times 3 / 100 = 24\,090 \text{ руб.}$$

Затраты на амортизационные отчисления оборудования и инструментов составляют:

$$З_{аооб} = 107\,500 \text{ руб.}$$

Прочие РСЭО составляют 5% от суммы вышеперечисленных затрат:

$$P_{пр} = (C_{ттз} + З_{тр} + З_{аооб}) \times 0,05,$$

тогда $P_{пр} = (2 - 369\,235 + 24\,090 + 107\,500) \times 0,05 = 125\,041,25$ руб.

РСЭО на одно изделие рассчитывается по формуле:

$$РСЭО_{на1} = 2\,625\,866 / 159\,298 = 16,48 \text{ руб.}$$

Общая заработная плата вспомогательных рабочих, служащих, специалистов и руководителей складывается из ФОТ.

$$\Phi OT_{общ} = \Phi OT_{всп} + \Phi OT_{спец} + \Phi OT_{служ} + \Phi OT_{рук},$$

тогда $\Phi OT_{общ} = 1\,318\,280 + 1\,254\,454 + 376\,336 + 401\,425 = 3\,350\,495$ руб.

Стоимость электроэнергии на хозяйственные нужды рассчитывается по формуле:

$$CT_{эж} = \Phi_{дг} \times \Pi_{элг} \times T_{эж} \times S_{вн},$$

где $\Pi_{элг}$ — потребность в освещении (0,026 кВт/м²); $S_{вн}$ — площадь внутренних помещений (861,78 м²);

$$CT_{эж} = 1892,4 \times 0,026 \times 0,5 \times 861,8 = 21\,201 \text{ руб.}$$

Затраты на текущий ремонт производственного инвентаря составляют 10% от его стоимости:

$$З_{трти} = C_{тинвир} \times 0,1,$$

тогда $З_{трти} = 7650 \times 0,1 = 765$ руб.

Годовые АО производственного инвентаря составляют:

$$АО_{инв} = 1032,75 \text{ руб.}$$

Затраты на износ малоценного инвентаря вычисляются из расчета 45 руб. на одного основного рабочего:

$$З_{ими} = 45 \times Ч_{раб},$$

тогда $З_{ими} = 45 \times 68 = 3060$ руб.

Затраты на рационализацию и изобретательство берутся в расчете 380 руб. на одного основного рабочего:

$$З_{ир} = 380 \times Ч_{осн},$$

тогда $З_{ир} = 380 \times 68 = 26\,840$ руб.

Затраты на охрану труда и технику безопасности вычисляются из расчета 417 руб. на каждого основного и вспомогательного рабочего:

$$З_{от и тб} = (Ч_{осн} + Ч_{всп}) \times 417,$$

тогда $З_{от и тб} = (68 + 21) \times 417 = 37\,113$ руб.

Прочие расходы берутся в расчете 70 руб. на каждого работающего на предприятии:

$$P_{пр} = Ч_{общ} \times 70,$$

тогда $P_{пр} = 106 \times 70 = 7420$ руб.

Общехозяйственные расходы (ОЦР) составляют:

$$ОЦР = ФОТ_{общ} + СТ_{Эх} + АО_{зд} + 3_{тр} + 3_{трли} + 3_{ими} + 3_{пр} + 3_{от и тб} + P_{пр},$$

тогда $ОЦР = 3\,350\,495 + 21\,201 + 765 + 3060 + 25\,840 + 37\,113 + 7420 = 3\,445\,894$ руб.

Общезаводские расходы составляют:

$$P_{оз} = O_{уб} + H_{зем} + H_{авт} + H_{авд} + H_{тр} + P_{пр}.$$

Оплата услуг банка составляет 1% от снятых со счета средств, которые необходимы для оплаты труда, стоимости сырья и полуфабрикатов:

$$O_{уб} = (ФОТ + (СТ_{м} + СТ_{н}) \times П_{г}) \times 0,01,$$

тогда $O_{уб} = (8669269 + (12,37 + 32) \times 159298) \times 0,01 = 157373$ руб.

Земельный налог составляет 10 руб. за 1 кв. м. с общей площади здания:

$$H_{зем} = S_{зд} \times 10,$$

тогда $H_{зем} = 861,8 \times 10 = 8618$ руб.

Налог на владельцев транспортных средств, составляющий для легковых автомобилей 2 руб. за 1 л/с в год, для грузовых автомобилей 5 руб.

$$H_{авт} = 75 \times 2 + 130 \times 5 = 800 \text{ руб.}$$

Налог на пользователей автодорог, составляющий 2% от выручки от реализации, без НДС и акцизов:

$$H_{авд} = \text{Выручка} \times 2\% / 100,$$

тогда $H_{авд} = 35066906 \times 2/100 = 701338$ руб.

Транспортный налог, составляющий 1% от расходов на оплату труда:

$$H_{тр} = ОЗП \times 1\% / 100,$$

тогда $H_{тр} = 5701404/100 = 57014$ руб.;

$$P_{оз} = 157373 + 8618 + 800 + 57014 + 701338 = 925\,143 \text{ руб.}$$

Калькуляция цеховой себестоимости изделия (табл. Е):

Таблица Е

Статьи расходов	Сумма, руб.
Стоимость сырья и материалов	12,37
Покупные полуфабрикаты	32,00
Расходы на оплату труда основных рабочих	23,93
Отчисления в социальные фонды основных рабочих	9,45

Статьи расходов	Сумма, руб.
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	16,48
Общешеховые расходы	21,63
Общезаводские расходы	5,80
Общий размер цеховой себестоимости изделия	121,70

Общая себестоимость изделий при выполнении общей годовой программы составляет:

$$СБ_{общ} = СБ_1 \times П; СБ_{общ} = 121,7 \times 159298 = 19386567 \text{ руб.}$$

6. Расчет прибыли предприятия

Прибыль от реализации продукции рассчитывается по формуле:

$$ПР_p = Выр - НДС - АКЦ - Себ,$$

где $Выр$ — величина задана и равна 35 066 906 руб.; $НДС$ — 18% от выручки; $АКЦ$ — 5% от выручки; $Себ$ — общая себестоимость;

$$ПР_p = 35\,066\,906 - 7\,013\,381 - 1\,753 - 345 - 19\,386\,567 = 6\,913\,613 \text{ руб.}$$

Расчет чистой прибыли

Норма расходов на оплату труда, не облагаемых подоходным налогом, рассчитывается по формуле:

$$H_{от} = 6 \times ЗП_{мин} \times Ч_{пред} \times N,$$

где $ЗП_{мин}$ — минимальная месячная заработная плата (4300 руб.); $Ч_{пред}$ — численность работников; N — количество рабочих месяцев (12);

$$H_{от} = 6 \times 4300 \times 106 \times 12 = 32\,817\,600 \text{ руб.}$$

Налог на прибыль рассчитывается по формуле:

$$H_{np} = ПР_n \times 25\% / 100,$$

тогда $H_{np} = 6\,264\,664,55 \times 25 / 100 = 1\,566\,166\,137,5 \text{ руб.}$

Прибыль чистая определяется как разница между налогооблагаемой прибылью и вышеперечисленными налогами:

$$ПР_ч = ПР_n - H_{np},$$

тогда $ПР_ч = 6\,264\,664,55 - 1\,879\,399,4 = 4\,385\,265,15 \text{ руб.}$

7. Расчет рентабельности предприятия

Рентабельность предприятия рассчитывается по формуле:

$$P_{пред} = ПР_6 / (ОПФ+ОС) \times 100\%,$$

где $ПР_6$ — балансовая прибыль;

$$P_{\text{пред}} = 7\,233\,519 / (2\,334\,970 + 7\,068\,052,3) \times 100\% = 76,93\%.$$

Рентабельность продукции:

$$P_n = PP_g / C_{\text{сб}} \times 100\%,$$

тогда $P_n = 7233519 / 19386567 \times 100\% = 37,31\%$.

Из произведенного расчета рентабельности производства видно, что организация труда и средств на данном предприятии является экономически правильной и эффективной.

СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ТЕРМИНОВ

Активы предприятия — это все, что образует имущество предприятия и обладает стоимостью. Они делятся на ликвидные, образующие оборотный капитал, и неликвидные — основной капитал.

Анализ стратегической позиции предприятия — это выявление стратегических зон хозяйствования, их взаимосвязи, окружения и других важных характеристик.

Аттестация персонала — специальная комплексная оценка сильных и слабых сторон сотрудников, степени соответствия их работе и должности, результативности работы.

Бизнес-инкубатор — это организация, которая сдает в аренду вновь создаваемым и действующим малым предприятиям оборудованные соответствующими коммуникациями и технически оснащенные офисные и, при необходимости, производственные помещения, а также осуществляет обучение и оказывает им различные услуги по организации и обслуживанию бизнеса.

Бизнес-план — это подробный, четко структурированный и тщательно подготовленный документ, описывающий цели и задачи, которые необходимо решить предприятию в процессе реструктуризации, способы достижения поставленных целей и технико-экономические показатели предприятия и/или проекта в результате их достижения.

Договор — это двустороннее или многостороннее соглашение, в котором оговорены права и обязанности его участников, направленное на установление, изменение или прекращение прав и обязанностей.

Жизненный цикл товара — это период существования определенного вида товара — от его появления на рынке (в продаже) до исчезновения с него.

Заработная плата представляет собой сумму денежных выплат и стоимость натуральной оплаты за работу, выполненную по трудовому договору (контракту).

Затраты предприятия — это величина ресурсов, использованных в определенных целях, выраженная в деньгах.

Инновация (нововведение) представляет результат комплексного процесса, состоящего из создания, разработки, коммерческого использования и распространения новшества, удовлетворяющего конкретную общественную потребность.

Качество продукции — это совокупность полезных потребительских свойств продукта труда, обуславливающих его способность удовлетворять определенные потребности человека и общества.

Конкурентоспособность продукции — это совокупность ее характеристик, а также сопутствующих продаже и потреблению услуг, отличающих данный товар от товара-конкурента как по степени удовлетворения конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Конкурентоспособность предприятия — это его способность оперативно и адекватно реагировать на изменения условий рыночной конкуренции, сохраняя и увеличивая достигнутые объемы продаж, прибыль и долю рынка.

Концепция маркетинга — это ориентация на покупателей, подкрепленная комплексом мер, нацеленных на удовлетворение потребностей рынка.

Маркетинг — это философия и инструментарий взаимодействия хозяйствующих субъектов социально-экономической системы по поводу изучения, создания, воспроизводства и удовлетворения спроса конечных потребителей, их потребностей в товарах и услугах с целью получения прибыли или достижения иных результатов

Маркетинговая стратегия — это элемент стратегии деятельности предприятия, направленный на разработку, производство и доведение до покупателя товаров и услуг, наиболее соответствующих его потребностям.

Маркетинговая деятельность — это деятельность, направленная на согласование возможностей организации с ситуацией на рынке с целью получения прибыли и конкурентных преимуществ.

Научно-техническая подготовка производства — это процесс, состоящий из совокупности работ, необходимых для обеспечения полной готовности производства к выпуску новых изделий.

Незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления — это предметы труда, вступившие в производственный процесс: материалы, детали, узлы и изделия, находящиеся в процессе обработки или сборки, а также полуфабрикаты собственного изготовления, не законченные полностью производством в одних цехах и подлежащие дальнейшей переработке в других цехах того же предприятия.

Номенклатура — перечень наименований изделий и их кодов, установленных для соответствующих видов продукции в общесоюзном классификаторе промышленной продукции.

Оборотные средства (оборотный капитал, оборотные активы) — это совокупность денежных средств, авансируемая для создания оборотных производственных фондов и фондов обращения, обеспечивающих непрерывный кругооборот денежных средств, и возвращающаяся в исходную форму после завершения каждого оборота.

Общепроизводственные расходы — это расходы на организацию, обслуживание и управление производством.

Общехозяйственные (непроизводственные) **расходы** — это расходы, связанные с функциями управления, которые по своему характеру, назначению и роли отличаются от производственных функций.

Организационная структура предприятия отражает уровень полномочий, делегированных различным функциональным и линейным подразделениям предприятия.

Организационная структура управления — это внутреннее устройство управления, которое обычно описывают совокупностью организационных еди-

ниц (структурных подразделений должностных лиц), взаимоотношениями этих организационных лиц между собой и с управляемой деятельностью.

Организационная культура — это совокупность межличностных ценностей, норм и стилей поведения, общения и реализации трудовых обязанностей, культурных и экономических приоритетов развития коллектива предприятия, неформальная социально-групповая структура коллектива и прочие социально-психологические характеристики персонала фирмы в их органичной взаимосвязи.

Пассивы предприятия — это денежные обязательства предприятия перед кредиторами, источники образования средств предприятия.

Персонал предприятия — это совокупность физических лиц, работающих на предприятии на постоянной и временной основе.

«**Петля качества**» — это модель взаимозависимых видов деятельности, влияющих на качество на различных стадиях: от определения потребностей до оценки их удовлетворения.

Плечо рычага — это соотношение между заемными и собственными средствами.

Предпринимательская деятельность — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества — продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Предпринимательская идея — это выявленный возможный интерес производителя, имеющий видимые очертания какой-либо конкретной экономической формы.

Предприятие — самостоятельный хозяйствующий субъект по производству продукции, выполнению работ и оказанию услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Прибыль — важнейший экономический показатель эффективности работы организации.

Производственный процесс — это совокупность всех действий людей и орудий труда, необходимых на данном предприятии для изготовления продукции.

Производственный цикл — это календарный период времени, в течение которого материал, заготовка или другой обрабатываемый предмет проходит все операции производственного процесса или определенной его части и преобразуется в готовую продукцию.

Себестоимость продукции — это выраженные в денежной форме затраты на производство и продажу продукции, которые представляют собой стоимостную оценку сырья, материалов, топлива, энергии, природных ресурсов, основных средств и другого имущества, трудовых ресурсов, а также других затрат на изготовление продукции, управление производством и организацией в целом, продажу продукции.

Сертификация продукции (услуг) представляет собой документальное подтверждение соответствия продукции определенным требованиям, конкретным стандартам или техническим условиям.

Система качества представляет собой совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, обеспечивающих осуществление общего руководства качеством продукции на предприятии.

Собственный капитал предприятия — это разность между стоимостью активов и общей стоимостью пассивов, т. е. стоимость имущества предприятия за вычетом всех его обязательств.

Стратегическая зона хозяйствования — это сегмент окружения предприятия, на которое оно имеет выход или планирует такой выход получить.

Стратегическое планирование — это плановая работа, включающая разработку прогнозов, программ и планов, в которых предусматриваются цели и стратегии поведения объектов управления в перспективе, позволяющие этим объектам эффективно функционировать и быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям внешней среды.

Финансы — это система денежных отношений, выражающих формирование и использование денежных фондов в процессе их кругооборота.

Финансовый механизм — это пять взаимосвязанных элементов, способствующих организации, планированию и стимулированию использования финансовых ресурсов: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение.

Финансовые методы — это способы воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс.

Фонд заработной платы — общая сумма денежных средств, предусматриваемая для оплаты труда работников предприятия за определенный период времени.

Ценовая политика — это процесс установления и регулирования цен продукции организации в соответствии с целями и условиями функционирования на рынке.

Экономическая безопасность — это эффективное удовлетворение общественных потребностей с условием соблюдения частичной экономической независимости, стабильности и устойчивости национальной экономики и способности к саморазвитию и прогрессу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция РФ (от 12.12.1993 г.).
2. Гражданский кодекс РФ. Ч. 1 от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ; ч. 2 от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ; ч. 3 от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ.
3. Налоговый кодекс РФ. Ч. 1 (Федеральный закон № 146-ФЗ от 31 июля 1998 г. с последующими изменениями и дополнениями); 2 (Федеральный закон № 117-ФЗ от 05 августа 2000 г. с последующими изменениями и дополнениями).
4. Федеральный закон РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ.
5. Федеральный закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. (в ред. ФЗ от 21.03.2002 г. № 31-ФЗ).
6. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ.
7. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ.
8. Федеральный Закон РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ.
9. Федеральный закон РФ «О государственной регистрации юридических лиц» от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ.
10. Федеральный закон РФ «О государственной тайне» в редакции от 6 октября 1997 г. 131-ФЗ.
11. Федеральный закон РФ «О безопасности» от 05 марта 1992 г. № 2446-1 (ред. от 07.03.2005).
12. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ.
13. Федеральный закон РФ «О защите прав потребителей» от 07 февраля 1992 г. № 2300-ФЗ (ред. от 09.01.1996 г. № 2-ФЗ, от 17.12.1999 г. № 212-ФЗ, от 30.12.2001 г. № 196-ФЗ).
14. Федеральный закон РФ «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ.
15. Федеральный закон РФ «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ (с измен. от 22.08.2004 г., 29.12.2004 г., 09.05.2005 г., 31.12.2005 г., 18.12.2006 г., 05.02. 2007 г., 26.06.2007 г.).
16. Федеральный закон РФ «О банках и банковской деятельности» от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ.

17. Федеральный закон РФ «О сертификации продукции и услуг» (с изменениями на 22 ноября 2001 года) от 10 июня 1993 г. № 5153-1.
18. Федеральный закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 г. № 948-1 (в редакции Федерального закона от 2 января 2000 г. № 3-ФЗ).
19. Указ Президента РФ «Об утверждении перечня сведений конфиденциального характера» от 06 марта 1997 г. № 188.
20. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 1995 г. № 333.
21. Постановление Правительства РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 24 декабря 1994 г. № 1418.
22. Постановление Госкомстата РФ от 05 января 2004 г. № 1.
23. Программа социально-экономического развития Российской Федерации до 2010 года.
24. Закон Санкт-Петербурга «О введении на территории Санкт-Петербурга системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» от 04 июня 2003 г. № 299-35.
25. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / ред. Поздняков В. Я. М.: ИНФРА-М, 2008.
26. Анализ состояния внешней среды малого предпринимательства в России (на примере шести пилотных регионов): аналитический отчет АНО ИКЦ «Бизнес-Тезаурус», 2001.
27. *Askoff R. L. Creating the Corporate Future. Wiley, 1981.*
28. *Багиев Г. Л., Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / под общ. ред. Г. Л. Багиева. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.*
29. *Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг: учебник / под общ. ред. Г. Л. Багиева. М.: Экономика, 1999.*
30. *Бакина С. И. Заработная плата в 2006 г.: Практические рекомендации, примеры расчета. М.: Юридический Дом «Юстицинформ», 2006.*
31. *Басовский Л. Е. Менеджмент: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2007.*
32. *Басовский Л. Е. Управление качеством: учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2007.*
33. *Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2007.*
34. Большой экономический словарь / под общей редакцией А. Н. Азриляна. М.: Институт экономики, 1994.
35. *Бухалков М. И. Планирование на предприятии. М.: ИНФРА-М, 2008.*
36. Бухгалтерское дело / ред. Л. Т. Гиляровская. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
37. *Вахрушина М. А. Учет на предприятиях малого бизнеса: рекомендовано методсоветом по направлению. М.: Вузовский учебник, 2007.*

38. Вахрушина М. А., Пласкова Н. С. Анализ финансовой отчетности. М: Вузовский учебник, 2008.
39. Войтоловский Н. В., Калинина А. П., Мазурова И. И. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации. М.: Высшее образование, 2007.
40. Волкова О. Н. Управленческий анализ. М.: Проспект, 2007.
41. Волкова К. А. Предприятие: положения об отделах и службах, должностные инструкции: справочное пособие. М.: Экономика, 2000.
42. Гавриленко Н. И. Основы маркетинга. М.: Академия, 2007.
43. Глазьев С. Ю. Геноцид. Россия и новый мировой порядок. Стратегия экономического роста на пороге XXI века. М., 1997.
44. Глазова Е. В. Предпринимательское право: учебное пособие. СПб; М.; Харьков, Минск: Питер, 2008.
45. Гневко В. А. Вопросы теории и практики регионального стратегического управления // Пространственная экономика. 2006. № 4.
46. Гневко В. А. Региональные проблемы инновационного развития экономики: монография. СПб: Изд-во СПбАУЭ, 2004.
47. Гренроос К. Маркетинг и менеджмент услуг. Lexington Books, 1990.
48. Гуськов С. В. Оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности организаций: рекомендовано методсоветом по направлению: Учебное пособие для вузов. М.: Академия, 2007.
49. Дойл Д. П. Управление затратами: стратегическое руководство /. пер: с англ. М.: Волтерс Клувер, 2006.
50. Ефремова О. С. Аттестация рабочих мест по условиям труда в организациях: рекомендации и нормативные документы. М.: Альфа-Пресс, 2007.
51. Ильченко А. Н., Кузнецова И. Д. Организация и планирование производства. М.: Академия, 2006.
52. Инновации в стратегическом управлении региональным и муниципальным развитием / под ред. В. А. Гневко, В. Е. Рохчина. СПб: Изд-во СПбАУЭ, 2005.
53. Коваленко Б. Б. Функциональные особенности институтов в системе институционального анализа // Ученые записки СПбИУЭ. 2005. № 1.
54. Коваленко Б. Б. Институциональные преобразования — методологическая основа формирования и государственного регулирования корпоративных структур. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.
55. Коваленко Б. Б. Концепция общей компромиссной теории структуры капитала // Социально-экономическая роль денег в обществе: Материалы третьей международной научно-практической конференции. СПб., 2006.
56. Коломийченко О. В., Рохчин В. Е. Стратегическое планирование развития регионов России: методология, организация. СПб: Наука, 2003.

57. Концепция российского менеджмента: учебник для вузов / под ред. Э. М. Короткова. М.: ДеКА, 2005.
58. Логистика: учебник для вузов / Б. А. Аникин [и др.]; ред. Б. А. Аникин. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008.
59. *Лошкарев В. Г.* Организация бизнеса с нуля. Советы практика. СПб.: Питер, 2008.
60. *Мазур И. И., Шапиро В. Д.* [и др.]. Реструктуризация предприятий и компаний: Справочное пособие для специалистов и предпринимателей. М., 2000.
61. Налоги и налогообложение: учебное пособие для вузов / Д. Г. Черник [и др.]; ред. Д. Г. Черник. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
62. *Новицкий Н. И.* Организация, планирование и управление производством: Практикум. М.: КноРус, 2006.
63. *Новицкий Н. И., Пацуто В. П.* Организация, планирование и управление производством: учебно-методическое пособие. М.: Финансы и статистика, 2007.
64. Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ 1-20): законы и законодательные акты. М.: ИНФРА-М, 2008.
65. Региональная социально-экономическая политика: разработка, реализация, оценка эффективности: учебно-методическое пособие / авт. колл. под рук. С. М. Вертешева, В. Е. Рохчина. СПб: Изд-во СПбГПУ, 2003.
66. Рекомендации по формированию стратегического баланса финансовых ресурсов муниципального образования: учебное пособие / под ред. В. Е. Рохчина, К. Н. Знаменской, С. Ф. Жилкина [и др.]. СПб., 2004.
67. *Рохчин В. Е., Жилкин С. Ф., Знаменская К. Н.* Стратегическое планирование развития города России: системный подход // Российская академия наук, Институт проблем региональной экономики. — СПб.: Скифия-принт, 2004.
68. *Рохчин В. Е., Якишин Ю. В.* Стратегическое управление структурной перестройкой экономики в городах России. СПб: ИРЭ РАН, 2001.
69. *Рохчин В. Е., Знаменская К. Н.* Стратегическое территориальное планирование в современной России: состояние, проблемы и первоочередные задачи научного обеспечения / Препринт научного доклада для обсуждения на семинаре в ИРЭ РАН. СПб: ИРЭ РАН, 2000.
70. *Рохчин В. Е.* Система стратегического планирования социально-экономического развития регионов России: теоретико-методологический аспект. СПб: ИРЭ РАН, 2005.
71. *Рохчин В. Е.* Технологии стратегического планирования и разработка программы комплексного социально-экономического развития муниципального образования поселения: электронное учебно-методическое пособие. СПб: Изд-во СПбАУЭ, 2007.
72. *Селезнева Н. Н.* Налоговый менеджмент: администрирование, планирование, учет. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

73. Системный подход и научное обеспечение анализа и оценки системы управления развитием региона // Стратегический анализ социально-экономического развития региона: принципы, основные направления, проблемы / под ред. В. А. Гневко, В. Е. Рохчина. СПб.: ИРЭ РАН, СПБИУЭ, 2004.
74. *Скворцов О. В.* Налоги и налогообложение: учебное пособие для вузов. М.: Академия, 2007.
75. Словарь бухгалтерских терминов // URL: <http://www.bestco№sult.ru/glossary2/9.html>.
76. Стратегический анализ социально-экономического развития региона: принципы, основные направления, проблемы / под ред. В. А. Гневко, В. Е. Рохчина. СПб: Изд-во СПБИУЭ, 2004.
77. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности: учебное пособие для вузов. М.: Финансы и статистика, 2006.
78. *Туровец О. Г.* Организация производства и управление предприятием. М.: ИНФРА-М, 2008.
79. *Фатхутдинов Р. А.* Организация производства: учебник для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007.
80. Финансы: учебник / С. А. Белозеров [и др.]; ред. В. В. Ковалев. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Велби; М.: Проспект, 2008.
81. *Шевченко И. К.* Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004.
82. *Шеремет А. Д.* Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учебное пособие для вузов. М.: ИНФРА-М, 2007.
83. *Шеремет А. Д.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: рекомендовано методсоветом по направлению. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2008.
84. Экономическая безопасность хозяйственных систем / под общей ред. А. В. Колосова. М: Изд-во РАГС, 2001.

Татьяна Николаевна Кошелева

**ОСНОВЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебное пособие для высших учебных заведений

Корректор *Брезман А. О.*

Оформление *Филлимоненко М. И.*

Компьютерная верстка *Якутович Т. М.*

Подписано в печать 27.10.2009 г.

Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Усл. печ. л. 14,1. Уч.-изд. л. 13.

Тираж 500 экз. Заказ № 489

Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики

198103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр. 44

тел.: (812) 448-82-50

E-mail: izdat-ime@spbame.ru

izdat-ime@yandex.ru

Отпечатано в типографии ООО «Скифия-принт»

197198, Санкт-Петербург, ул. Ропшинская, д. 4



Кошелева Татьяна Николаевна — доцент кафедры «Экономика предприятия и предпринимательства» Санкт-Петербургской академии управления и экономики, кандидат экономических наук. Автор 37 научных работ, в том числе монографии, ряда учебных и учебно-методических пособий, статей в ведущих отечественных научных изданиях.

Область научных интересов — организация предпринимательской деятельности в отечественных условиях, экономика и управление малыми формами бизнеса

В учебном пособии систематизированы материалы по организации предпринимательской деятельности: организационно-правовые формы и планирование, информационное обеспечение управления предприятием, основы делопроизводства, налогообложения и бухгалтерского учета, содержание экономической безопасности предприятия, организация производства, кадровое обеспечение и организация оплаты труда на предприятии, маркетинговая стратегия, рекламная деятельность, управление финансами предприятия, оценка эффективности и экологическая безопасность ведения предпринимательской деятельности.

Освещение теоретического материала сопровождается таблицами, схемами и рисунками. В учебном пособии приведены тесты и вопросы для проверки знаний учащихся, а также словарь с основными терминами.

Издание предназначено для студентов, преподавателей экономических вузов и всех, кто заинтересован в изучении подходов к организации предпринимательской деятельности

ISBN 978-5-94047-157-8



9 785940 471578 >