**группа №47 -заочное отделение**

**Вопросы подготовки к зачёту и лекции по курсу дисциплины: "Основы предпринимательской деятельности"**

**Раздел 1**. Основы предпринимательства

**Тема 1.** **Сущность предпринимательства и его виды**

1.Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности.

2.Виды предпринимательской деятельности.

3.Индивидуальное предпринимательство. Совместное предпринимательство.

4.Сущность инновационного предпринимательства

5.П/р №1Анализ видов предпринимательской деятельности.

6П/р№2.Определение типологии коммерческой организации

**Тема 2. Принятие предпринимательского решения**

7.Сфера принятия управленческих решений.

8.Факторы косвенного воздействия на принятие управленческих решений.

9.Технология принятия предпринимательских решений.

10.Экономические методы принятия предпринимательских решений.

**11.** П/р№3 Формирование цены товара.

12 П/р№4 Определение границ объема производства

**Тема 3. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия**

13.Выбор сферы деятельности нового предприятия.

14.Технико-экономическое обоснование создания нового предприятия.

15.Учредительные документы. Государственная регистрация предприятий.

16.Лицензирование деятельности предприятий 17. П/р№5 Разработка бизнес-плана 18. П/р№6 Составление пакета документов для открытия своего дела 19. П/р№7 Оформление документов для открытия расчетного счета в банке

**Тема 4.** **Организационно-управленческие функции предприятия**

20.Разработка стратегии и тактики нового предприятия. Организация управления предприятием.

21.Структура предприятия. Процессы, осуществляемые на предприятии.

22.Организация планирования деятельности предприятия. Механизм функционирования предприятия.

23Маркетинг и логистика в предпринимательской деятельности 24. П/р№8 Проектирование организационной структуры и определение типологии коммерческой организации

 25. П/р№9 Разработка стратегического плана развития предприятия

26. П/р№10 Разработка тактического плана развития предприятия

**Тема 5.** Предпринимательский риск

27.Сущность предпринимательского риска.

28.Классификация предпринимательских рисков.

29.Показатели риска и методы его оценки.

30.Основные способы снижения риска.

**Тема 6.** Трудовые ресурсы. Оплата труда на предприятии предпринимательского типа

31Структура персонала предпринимательской фирмы

32.Процесс управления персоналом в предпринимательской фирме

33.Основные положения об оплате труда на предприятии предпринимательского типа 34. П/р№11.Соблюдение норм профессиональной этики в различных производственных ситуациях

35.Сущность предпринимательской тайны. Отличие предпринимательской тайны от коммерческой.

36. Формирование сведений, составляющих предпринимательскую тайну.

37.Внешние и внутренние угрозы безопасности фирмы.

38.Основные элементы механизма защиты предпринимательской тайны

39.. П/р№12 Разработка содержания деятельности подсистем механизма защиты предпринимательской тайны и безопасности фирмы

40 П/р№13 Оформление классификационной схемы возможных угроз безопасности фирмы

**Тема 8. Ответственность субъектов предпринимательской деятельности** 41Сущность и виды ответственности предпринимателей. Способы обеспечения исполнения предпринимателями своих обязательств. 42Ответственность предпринимателей за нарушение антимонопольного законодательства. 43Ответственность за низкое качество продукции (работ, услуг). 44Ответственность за совершение налоговых правонарушений. 45. П/р№14 Определение видов ответственности предпринимателей по анализу заданных ситуаций

**Тема 9 .Управление финансами предприятия предпринимательского типа**

46.Финансовые ресурсы предприятия. Система управления финансами на предприятии.

47.Оценка финансового состояния предприятия.

48.Система нормативного регулирования бухгалтерского учета на малых предприятиях.

49.Взаимодействие предпринимателей с кредитными организациями. Расчет по кредитам. Банкротство предприятия.

50. П/р№15 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия по заданным финансово-экономическим показателям 51. Осуществление расчета по кредитам

**Тема 10. Налогообложение предпринимательской деятельности**

52.Общая характеристика налоговой системы.

53.Виды налогов: НДС, акциз, налог на прибыль, налог на имущество предприятий, взнос

**Тема 11. Оценка эффективности предпринимательской деятельности**

54.Система показателей эффективности предпринимательской деятельности.

55.Принципы оценки эффективности предпринимательской деятельности.

56.Методы оценки эффективности предпринимательской деятельности

**5**7П/р№16 Расчет рентабельности предпринимательской деятельности

**лекции**

**ЛЕКЦИЯ 1 виды предпринимательской деятельности**

**Тема 1.** **Сущность предпринимательства и его виды**

**1.Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности**

***предпринимательство - это хозяйственная деятельность, направленная на регулярное получение выгоды, дохода или прибыли с использованием новизны, риска, инициативности, изобретательности***

***Предпринимательская деятельность*** *представляет собой совокупность последовательно или параллельно осуществляемых* ***сделок,*** *каждая из которых ограничена четко очерченным временным интервалом.*

 При этом под**сделкой**понимается основанное на письменном договоре или устном соглашении взаимодействие двух или нескольких хозяйствующих субъектов в интересах получения взаимной выгоды.

Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста промышленного производства. Оно является основой инновационного, продуктивного характера экономики

**субъект предпринимательской**   деятельности -это экономическая, коммерческая деятельность какого-либо собственника(частного лица или группы лиц) или предприятия..

 **объект** предпринимательской деятельности - это род занятий и сфер реализации интересов предпринимателей во всем ее многообразии. **субъект предпринимательской**

**Таким образом**, предпринимательство - это процесс:- создания чего-то нового, что обладает стоимостью (товаров, услуг, информации) и ценно для потребителя; призванный удовлетворять динамично изменяющиеся человеческие потребности, поэтому является непрерывным, постоянно возобновляющимся;
2**.Виды предпринимательской деятельности** Традиционно выделяют **три основных** **вида предпринимательской деятельност**и: **производственная, коммерческая и финансовая**

**Производственное предпринимательство.**Здесь осуществляется производство конкретной продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные интеллектуальные ценности. В зависимости от отрасли хозяйственной деятельности в сфере материального производства различают предпринимательство **промышленное, строительное, сельскохозяйственное (**фермерство) и др.

Этот вид предпринимательской деятельности считается наиболее сложным и затратным, поскольку для его осуществления необходимы основные и оборотные средства, наемные работники. Эта часть основных фондов условно называется **активной частью,** так как именно на станках, машинах и оборудовании непосредственно изготовляется продукция*. Инструмент и приспособления относят к основным фондам по двум признакам: по стоимости и по сроку службы*

*Поэтому любой предприниматель, начиная дело, должен приобрести или арендовать необходимые средства производства.*

**Оборотные производственные фонды** (предметы труда) **составляют сырье, основные и вспомогательные материалы, топливные и энергетические ресурсы, тара и тарные материалы, запасные части для ремонта**, малоценный и быстроизнашивающийся инструмент.

**Инновационное предпринимательство**- это особый новаторский процесс создания и коммерческого использования технико-технологических нововведений. связанный с затратами на научные исследования, конструкторские работы, опытное производство. Иначе подобные затраты называются инновациями: **существуе**т
- **инновация продукции, т. е. процесс обновления потенциала** фирмы, увеличение получаемой прибыли, укрепление позиций на рынке, сохранение клиентуры, укрепление независимости и т. д.;
- **инновация технологии**. Она связана с обновлением производственного потенциала - ростом производительности труда, экономии сырья, ресурсов;
- **социальные инновации, применение которых расширяет возможности поведение на рынке труда рабочей силы**, мобилизует персонал на достижение поставленных целей.
**Фермерство.***Согласно Федеральному закону «О фермерском (крестьянском) хозяйстве» в основу фермерского хозяйства положен принцип родства или свойства. Закон требует, чтобы членами хозяйства были только супруги, их родители, дети, братья и сестры, внуки, а также дедушки и бабушки каждого из супругов. При необходимости разрешено принимать в хозяйство граждан, не состоящих в родстве с главой фермерского хозяйства, но таких работников не может быть больше пяти. Фермерское хозяйство - форма индивидуального предпринимательства. Деятельность фермера осуществляется без образования юридического лица*.

 Предпринимателем признается с момента государственной регистрации. Имущество хозяйства принадлежит всем его членам на правах совместной собственности, если договором не установлен иной порядок.

**Вторым видом предпринимательства является**
**Коммерческое предпринимательство**характеризуется операциями и сделками по купле-продаже товаров и услуг. В современной России оно является едва ли не самым распространенным видом предпринимательства. В этой сфере заняты многочисленные малые предприятия и подавляющее большинство частных предпринимателей. Эта деятельность очень мобильна, быстро приспосабливается к потребностям, поскольку связана с конкретными запросами населения..

Коммерческо-торговое предпринимательство характеризуется относительно высокой степенью риска. Важную роль играют коммерческие сделки-соглашения на поставку товаров (напрямую или через посредников),

Как известно, **торговлю подразделяют по целям и характеру операций на внутреннюю и внешнюю (экспорт-импорт); оптовую и розничную**; отраслевую; товаров длительного пользования и пр.

На о**птовых** ярмарках покупатели совершают закупку товаров на основе представленных образцов, описаний, каталогов большими партиями по цене, установленной в результате спроса и предложения.

Для **розничной торговли** характерно разнообразие форм и методов ее организации.. Это концентрация торгового капитала в крупных универсальных специализированных магазинах, торговых комплексах и торговых домах. С другой стороны, - массовая мелкая торговля в ларьках, палатках, павильонах, на городских рынках.

**Третьим видом предпринимательства является финансовое**. Это специализированная область предпринимательской деятельности, характерной особенностью которой является то, что предметом купли-продажи выступают ценные бумаги (акции, облигации и другое), валютные ценности и национальные деньги.

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

**Коммерческий банк** — это финансово-кредитное учреждение кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющее прием денежных вкладов (депозитов) и другие расчетные операции по поручению клиентов.

Источником доходов банка является разница между процентными ставками депозитных (привлеченных) и ссудных средств.

3.Индивидуальное предпринимательство. Совместное предпринимательство

1. **Индивидуальное предпринимательство осуществляется в виде личного или совместного предпринимательства.**

2**. Личное предпринимательство осуществляется одним физическим лицом самостоятельно на базе имущества, принадлежащего ему на праве собственности,** а также в силу иного права, допускающего пользование и (или) распоряжение имуществом.

**3. Совместное предпринимательство** осуществляется группой физических лиц (индивидуальных предпринимателей) на базе имущества, принадлежащего им на праве общей собственности, а также в силу иного права, допускающего совместное пользование и (или) распоряжение имуществом.

При совместном предпринимательстве все сделки, связанные с частным предпринимательством, совершаются, а права и обязанности приобретаются и осуществляются от имени всех участников совместного предпринимательства.

4. **Формами совместного предпринимательства являются:**

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

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

3) **простое товарищество, при котором частное предпринимательство осуществляется на базе общей долевой собственности**.

4. Индивидуальный предприниматель при осуществлении своей деятельности вправе использовать персональные бланки деловой документации, печать, штампы.

4.Сущность инновационного предпринимательства

**Инновационное предпринимательство** — модель предпринимательской деятельности, связанной с новаторством. Роль предпринимателя сводится к созданию новшеств, т. е. продуктов (товаров и услуг), технологий, методов организации производства и управления, неизвестных ранее, посредством использования традиционных факторов производства (труда, земли и капитала), нового их сочетания. Таким образом, предприниматель, занимаясь инновационной деятельностью, должен учитывать ускорение темпов научно-технического прогресса, под воздействием которого новые изобретения и продукты быстро устаревают (в течение двух-трех лет). Поэтому предприниматель должен ориентироваться на удовлетворение будущих запросов потребителя.

Для внедрения и распространения новшеств необходим тесный контакт с потребителями. Как показала практика, быстро адаптироваться к рынку, учесть новые потребности покупателей способны малые предприятия. Крупные фирмы вследствие своей инерционности, «неповоротливости» быстро адаптироваться не могут, однако они могут воспроизвести в массовом масштабе новшество, которое им предлагает малое предприятие

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

**Тема 2. Принятие предпринимательского решения**

**7.Сфера принятия управленческих решений.**

**Под сферой принятия предпринимательских решений следует понимать совокупность факторов, влияющих на их принятие. Они имеют пространственные, организационные, юридические и временные границы.**

 Данную **сферу** структурируют **на внутреннюю и внешнюю среды.**

**Внутренняя среда** - это пространственная сфера распространения прямого воздействия предпринимателя. Она сегментирована. Если меняется один **элемент системы**, то изменению будут подвержены и **другие ее элементы**.

**Например**, цель фирмы - производство одежды определенного назначения или определенных моделей в конкретном объеме.

**Вторая внутренняя переменная - технология производства**. Ее выбор определяется внутренней целью фирмы.

**Третья - организационная структура фирмы.** Зная **цель и технологию** производства, можно определить структурные подразделения, необходимые для создания оптимальных условий в достижении наибольшего экономического эффекта и повышения управляемости процесса производства.

**Четвертая переменная** - штатное расписание. определение в **каждом элементе структуры рабочих мест и должностей в их количественном и качественном аспектах.**

**Пятая внутренняя переменная** - это **персонал** (работники, которые займут рабочие места).

Следует отметить еще **два элемента,** которые не являются "чисто" внутренними. Они выполняют связующую роль между внутренней и внешней средами. Этими элементами является **результат производства и рыночный сигнал.**

**Результат производства** - конкретная форма материализации целей предпринимательской структуры.

**Внутренняя среда -механизм жизнедеятельности фирмы** ,а сам предприниматель является обязательным элементом этой системы, её цетром и представляет ее центр, воздействуя на все ее элементы.

**Внешняя среда**- окружение фирмы. Фирма представляет открытую систему. Ее внутренняя среда подвержена изменениям под влиянием внешней.

**Внешняя среда** - **совокупность факторов, оказывающих влияние на функционирование предпринимательской структуры. Данные факторы неоднородны. Одни оказывают прямое воздействие, другие - косвенное. В связи с этим их группируют как факторы прямого и косвенного воздействия.**

**Факторы прямого воздействия** непосредственно влияют на функционирование фирмы. К ним относят:
1**) государственные органы и их предписания и законы**. К ним в обязательном порядке нужно "подстраиваться";
2**) партнеры и партнерские связи**. Этот фактор меньшей силы, поскольку его можно менять по своему усмотрению;
3**) источники силового давления (рейдеры, вымогатели, взяточники)**. Предпринимателю приходится "подстраиваться" и под этот фактор;
4**) конкуренты. Их поведение обязательно учитывается в деятельности предпринимателя**;
5) **имидж фирмы. Это представление о ней во внешней среде**. Может облегчать или усложнять деятельность в зависимости от положительного или негативного восприятия фирмы;
6) **профсоюзы.**

**8.Факторы косвенного воздействия на принятие управленческих решений.**

Факторы косвенного воздействия - те, которые оказывают влияние на фирму через другие факторы или при определенных условиях. К ним относятся:
1) политические факторы;
2) научно-технические достижения;
3) состояние экономики;
4) социально-культурные факторы;
5) изменения на мировом рынке.

Предпринимателю необходимо постоянно анализировать динамику внешней среды. Это сложная и трудоемкая работа. Трудности такого анализа заключаются в том, что высока сложность структуры анализируемых факторов; уровень их воздействия различен; одни факторы характеризуются постоянством, а другие эпизодичностью воздействия; изменения во внешней среде динамичны, зачастую хаотичны, бывают очень быстрыми.

Все перечисленное обусловливает сложность предпринимательской деятельности и указывает на необходимость специальной подготовки в этой области.

**9.Технология принятия предпринимательских решений** 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.

Решение может приниматься на основе **интуиции**. Такой метод принято называть ***интуитивным*.** Однако в основе технологии принятия решений все же лежит ***реальный метод*** *принятия решений*. Данный метод базируется на логически взаимосвязанных и расчетно-обоснованных заключениях.

**Практически предпринимателем используются оба метода** одновременно. По существу ***комбинированный метод* - реально-интуитивный.**.

Этапы принятия предпринимательского решения:

I. **Первым технологическим этапом принятия решения является принятие к рассмотрению возможных альтернатив** (проектов). II. **На втором этапе предприниматель проводит осмысление альтернатив.** Иными словами, выявляет их сущностные черты и логику.

III. **На третьем этапе по каждому проекту выявляются требования, которые необходимо соблюсти для его реализации** (необходимость конкретных ресурсов, технологий, финансирования и т.п.).

IV**. На четвертом этапе определяются конкретные действия, необходимые для реализации проекта** (форма привлечения средств, порядок реализации средств, порядок реализации производства и т.п.). Здесь производится и экономический расчет по стоимостной оценке этих действий.

V**. Пятый этап предполагает расчет вероятного экономического эффекта с у**четом обоснованной худшей возможности развития событий**. VI. На шестом этапе сравниваются варианты пессимистического и оптимистического расчетов экономического эффекта**. Это сравнение показывает вероятный диапазон возможного эффекта.

VII**. На седьмом этапе производится сравнение принятых к рассмотрению проектов**. Это сравнение производится по всей совокупности выявленных на ранних этапах качественных и количественных характеристик. Данный этап технически наиболее сложен. Например, один проект сулит наибольший экономический эффект, но требует значительно больших ресурсов и более рискован. В этом случае возможна экспертная оценка целесообразности выбора. Но возможны и другие, более формализованные варианты.

VIII**. Завершающий восьмой этап направлен на выбор одной из альтернатив. О**н подразумевает принятие решения о реализации выбранной альтернативы.**Таким образом, процесс принятия предпринимательских решений - это циклическая последовательность действий субъекта управления, направленных на разрешение проблем организации и заключающихся в анализе ситуации, генерации альтернатив, принятии решения и организации его выполнения**

**10.Экономические методы принятия предпринимательских решений**

**Основой экономических методов принятия предпринимательских решений** является **анализ таких категорий, как цена, издержки производства, финансы, и умение оперировать ими в практической деятельности.**

 **11.** П/р№3 Формирование цены товара.

**Формирование цены товара**.

**Минимальный уровень рыночной цены** определяется по зависимости: Цт=Ипф-Пмд,

**где Цт -** цена товара; **Ипф** - фактические издержки производства;

**Пмд** - минимально допустимая прибыль. Иногда определяемая таким образом цена выступает в качестве оптовой. Предпринимателю нужно сформировать минимально допустимую цену на уровне ниже рыночной, т.е. цены, по к-ой товар приобретается.

**Разница между рыночной ценой и минимально допустимой выступает в качестве сверхприбыли**:

1. c **верхприбыли -разница между рыночной ценой и минимально допустимой ценой товара**

2.c **верхприбыли -разница между** фактическими издержки производстваминимально и минимально допустимой прибылью

 СП=Цр-Цмд, где СП - сверхприбыль; Цр - рыночная цена; Цмд - минимально допустимая цена.

Предприниматель имеет возможность управлять процессом ценообразования, если речь идет о ее минимально допустимом уровне, **управление ценообразованием связано с поиском путей минимизации издержек производства**.

**Второй метод воздействия на процесс ценообразования сопряжен с анализом рыночной цены, предприниматель выявляет, какие товарные характеристики лежат в основе ценообразования**, как может измениться цена при каком-либо изменении товарных характеристик. Товару придаются хар-ки, увеличивающие рыночную цену в большей степени, чем издержки.

**Управление издержками производства.** Различают экономические и бухгалтерские издержки, предприниматель имеет дело с экономическими. Бухгалтерские - фактически понесенные фирмой издержки. Между планированием затрат и моментом их осуществления существует временной разрыв, поэтому предприниматель при планировании издержек использует принцип "максимально возможных затрат". Это принцип, обратный принципу минимально допустимой цены. При рассмотрении экономических издержек обычно оперируют понятием "валовые издержки" (совокупность постоянных и переменных издержек): Ивал=Ипост+Ипер.

**Постоянные издержки не зависят от объектов производства** (затраты на амортизацию, арендная плата, плата за кредиты, оплата труда управленческого персонала и т.п.).

**Переменные издержки** - затраты, напрямую зависящие от объемов производства (затраты на сырье, материалы; на оплату труда работников и т.п.).

С **увеличением объемов производства валовые издержки на ед. товара уменьшаются, и наоборот.** Следовательно, ***увеличение объемов производства, при прочих равных условиях, влечет увеличение прибыльности производства. Этот эффект м/б использован как средство увеличения прибыли или в качестве резерва снижения цены на дополнительный това***р.

12 П/р№4 Определение границ объема производства

**Определение границ объема производства.** Минимально допустимый объем производства -уровень безубыточного производства, здесь издержки покрываются доходами. Предпринимателю важно определить для себя приемлемые границы производства - минимально допустимую и максимально возможную. Это связано с уровнем рыночного спроса. **Максимально возможный объем производства** определяется с помощью производственной функции:

 Км=f(Т, К), где **Км -** максимально возможный объем производства продукции; **Т** - используемые в производстве ресурсы; **К - используемый в производстве капитал**.

Эта функция ориентирована на определенную технологию. Если технология изменяется, то изменяется и функция f. Но предпринимателю важно определить не только возможные пределы производства, но и его оптимальный объем.

***Под оптимальным понимается такой объем производства, при котором разница между получаемым доходом и суммарными издержками минимальна.***

Поиск оптимального варианта на практике осуществляется в двух вариантах - при заданной величине капитала и при нелимитированном капитале.

 При **определении объема производства** при нелимитированном объеме капитала учитывают **3 фактора: возможный объем производства; размер капитальных затрат; размер трудовых затрат.** Оптимальный с экономической точки зрения объем производства определяется исходя из предельных издержек. Увеличение объема производства вызывает и рост издержек. Этот рост не всегда пропорционален объему производства. Применяют следующие правила выбора: **определяют средние валовые издержки на единицу продукции;** решение в сторону увеличения объема выбирается в случае, если предельные издержки дополнительно производимых товаров меньше или равны средним валовым;

следует отказаться от увеличения объема производства, если имеет место обратная 2 картина; рассчитывают средние валовые издержки к новому объему производства.

**Тема 3. Выбор сферы деятельности и обоснование создания нового предприятия**

**13. Выбор сферы деятельности нового предприятия**

Исходной точкой в предпринимательстве и в создании нового предприятия часто является **идея нового продукта**.

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 положении дел в аналогичной сфере деятельности в развитых странах мира**

**Источником предпринимательской идеи**, могут стать информационные листки патентных бюро и даже научно-техническая информация , по мере становления и развития начатого дела предприниматель должен уделить внимание собственной научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности.

**Предпринимателю решившему заняться бизнесом, предстоит выбор формы предприятия:** 1. индивидуальные частные предприятия 2. хозяйственные товарищества 3. совместные предприятия 4. производственные кооперативы 5. акционерные общества

**Самой стабильной и долговечной формой предприятия является акционерное общество. Выход одного акционера совсем не означает распад предприятия** и не коем образом не отразится на нем.

**Владелец индивидуального предприятия распоряжается самостоятельно прибылью**, он **обладает наибольшей экономической свободой** в принятии хозяйственных решений.

**Товарищество имеет нескольких владельцев**. Ответственность зависит от **вида товарищества**: *в полных товариществах владельцы несут ответственность всем имуществом, в коммандитных — часть участников имеет полную, а часть — ограниченную ответственность*. **Владельцами собственности акционерного** общества являются все его акционеры, а доля собственности каждого акционера определяется стоимостью принадлежащих ему акций. **Производственный кооператив** — *это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности*. Он находится в собственности всех его пайщиков, а доля собственности каждого пайщика определяется размером его пая.

14.Технико-экономическое обоснование создания нового предприятия.

**Предприниматель, выбирая форму предприятия**, должен предвидеть возможные последствия для создаваемого предприятия в случае выхода из дела по **различным причинам одного из совладельцев**.

Важнейшим инструментом ТЭО (технико-экономического обоснования) является **бизнес план**. Бизнес план включает в себя следующие разделы:

· **Виды товаров и**  · **Оценка конкуренции рынка сбыта** **· Маркетинг** · **План производства** · -**Организационный план** **· Юридический план**

ТЭО — это специально разрабатываемый документ для выявления экономического эффекта путем сравнения валовых расходов, необходимых для реализации проекта, и валовых доходов, которые принесет реализация такого проекта. Разница между доходами и расходами и будет искомым эффектом. Если при разработке ТЭО выявляется чистая прибыль от реализации проекта, то он заинтересует предпринимателя.

**15.Учредительные документы. Государственная регистрация предприятий.**

**Регистрация** — **это в законодательном порядке установленная процедура легализации деятельности субъектов хозяйствования**. Государственной регистрации **подлежат все вновь создаваемые (реорганизованные) субъекты хозяйствования, а также изменения и дополнения, вносимые в учредительные документы действующих коммерческих и некоммерческих организаций.**

Деятельность юридических лиц, осуществляемая без государственной регистрации, запрещается и признается незаконной.

**Регистрация субъектов хозяйствования** производится по месту их **нахождения после утверждения фирменного названия на основании документов, представляемых учредителями.**

Для государственной регистрации коммерческих и некоммерческих организаций учредители **представляют в регистрирующий орган**:

· заявление, оформленное в установленном порядке; · копию решения о создании юридического лица; · учредительные документы;

· документы, подтверждающие формирование уставного фонда;

· документы, содержащие сведения о собственниках имущества; · справку налогового органа о предоставлении декларации о доходах и имуществе; · гарантийное письмо или другой документ, подтверждающий право на размещение юридического лица по месту нахождения;

· платежный документ, подтверждающий внесение платы за государственную регистрацию, и др.

В случае отказа от регистрации **заявителю возвращается 50% от внесенной суммы. Срок государственной регистрации субъектов хозяйствования — один месяц со дня подачи всех необходимых документов**.

До принятия решения о регистрации уполномоченный орган проверяет достоверность представленных данных и имеет право запрашивать дополнительные сведения о собственниках имущества (учредителях, участниках) регистрируемых предприятий

**Существуют законодательно установленные основания для отказа в государственной регистрации субъекта хозяйствования:**

· расположение юридического лица в жилом помещении без соответствующего решения исполнительного комитета;

· нарушение установленного порядка создания предприятия;

· несоответствие учредительных документов требованиям законодательства;

· непредставление полного перечня документов и др.

Отказ в государственной регистрации может быть обжалован в судебном порядке.

При принятии решения о государственной регистрации субъекта хозяйствования сведения о нем вносятся **в Единый государственный регистр и выдается свидетельство о регистрации.**

16.Лицензирование деятельности предприятий

Согласно Федеральному закону от 4 мая 2011 года №99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», лицензирование осуществляется в целях соблюдения прав, жизни или здоровья граждан, обороноспособности и безопасности страны, а также требований по охране окружающей среды и памятников архитектуры. Получение лицензии является обязательным условием ведения бизнеса, если деятельность вашей компании может затронуть или даже нарушить какой-либо из перечисленных выше пунктов. Данное лицензирование регулируется отраслевым законодательством. Например, кредитные организации получают лицензии в соответствии с нормами Федерального закона от 2 декабря 1990 года №395-1 «О банках и банковской деятельности».

**Лицензией** называют особый разрешительный документ, позволяющий осуществлять определенную деятельность. Соответственно**, лицензирование** — это **процесс оформления, продления и аннулирования такого разрешения.** Порядок лицензирования регулируется законом (далее — №99-ФЗ). **Наличие лицензии гарантирует потребителю безопасность**, **получение услуг или работ заявленного качества, их соответствие всем нормативам, установленным законодательством или иными правовыми актами**. Соискателем лицензии может быть как юридическое лицо, так и индивидуальный предприниматель. Выдачей лицензий занимается множество государственных органов. В какой из них обратиться? Это зависит от типа деятельности.

Например, **лицензия на оказание многих типов услуг грузоперевозок выдается Федеральной службой по надзору в сфере транспорта**, *аудиторские компании получают лицензии в Минфине России, лицензии на производство медицинской техники и оказание медицинских услуг выдает Росздравнадзор, а за лицензией на предоставление охранных услуг нужно обращаться в МВД России. Всего же в нашей стране насчитывается почти 30 государственных органов, занимающихся лицензированием деятельности*. В сфере ответственности таких **органов находится не только выдача** лицензий, но и их **аннулирование**, приостановление, ведение реестров организаций, получивших лицензию, а также контроль за соблюдением соответствующих условий.

Сегодня закон выделяет около 50 направлений деятельности, для которых обязательно получение лицензии, лицензированию подлежат: кредитование; любая деятельность, так или иначе связанная с охраной государственной тайны; производство и оборот этилового спирта и содержащей спирт продукции; услуги связи; фармацевтическая деятельность; услуги частных охранных агентств; производство, установка и обслуживание медтехники; биржевая деятельность; услуги в области таможенного дела; нотариальные услуги; страховые услуги; внешнеэкономические операции; международные пассажирские и грузовые перевозки; реализация оружия и патронов; использование результатов интеллектуальной деятельности; теле- и радиовещание; использование природных ресурсов; образовательная деятельность и прочее

**Тема 4.** **Организационно-управленческие функции предприятия**

20. Разработка стратегии и тактики нового предприятия

Стратегия предприятия 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.

. Предприниматель должен постоянно изучать рынок и прежде всего спрос. Особенно важно уметь определить спрос на перспективу, иначе невозможно разработать стратегию деятельности.

Разработка стратегии должна опираться на анализ предложения и оценку конкуренции. Главным в изучении предложения считается возможность определения меры насыщенности рынка предпринимательской деятельностью. Если насыщенность недостаточна, то предприниматель может найти производственную нишу для своей деятельности. Для отыскания такой ниши требуется изучение справочников, рекламных изданий, статистических материалов, непосредственное общение с производителями и потребителями. В последние годы возможности изучения предложения и спроса быстро растут в связи с развитием информационных технологий, созданием региональных и глобальных компьютерных сетей.

При определении стратегии важно правильно оценить характер и силу конкуренции. Если конкуренция очень сильна, предприниматель, выбирая стратегию, должен серьезно взвесить свои возможности, включая реальные ресурсы, производственные мощности, исследовательский потенциал, рекламу, конкурентоспособность.

Стратегия производства тесно связана со стратегией маркетинга. Предприниматель для разработки эффективной стратегии маркетинга должен получить ответы на следующие вопросы:

• где находится потребитель и почему он покупает; • оптовые или розничные покупатели у фирмы; • продукция приобретается для конечного или промежуточного потребления; • как потребитель покупает: непосредственно у изготовителя, через специализированные организации-распространители иди через посредников; • какую выбрать форму торговли: прямой контакт с потребителем, продажу по предварительным заказам или реализацию розничными торговцами; • имеется ли возможность предложить то, что отсутствует у конкурентов; • нужны ли вспомогательные службы (например, ремонтные) и есть ли возможность их организовать; • какой должна быть ценовая политика?

От ответов на эти и некоторые другие вопросы зависит стратегия маркетинга, а следовательно, и стратегия производства.

В условиях рыночной экономики ситуация на рынке характеризуется неопределенностью из-за невозможности точно определить поведение и стратегию конкурентов. В условиях такой неопределенности сложно выбрать однозначную стратегию. Например, в имитационной деловой игре «Дельта» предлагаются 5 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. Начиная с фактически складывающегося исходного положения стратегия постепенно перерастает в какую-либо из предыдущих четырех стратегий. Такой под ход может быть рекомендован начинающему предпринимателю при отсутствии информации о конкурентах или слабом опыте руководства у предпринимателя.

Любая стратегия ориентирует предпринимателя на будущий период, а в будущем в любой момент могут произойти непредвиденные события, которые не приведут к успеху на основе выбранной ранее стратегии. Поэтому необходимо иметь резервную стратегию, выработанную на случай непредвиденных обстоятельств.

Вопросом тактики является, прежде всего, расчет темпов развития с тем, чтобы бизнес был успешным. Быстрый рост чреват для нового предприятия угрозой банкротства. Производственная и инвестиционная деятельность требует значительных финансовых ресурсов, наличных денежных средств, нехватка которых особенно ощутима в условиях интенсивного развития. Для предпринимателя важным является правильный выбор источников финансирования. Если финансирование осуществляется за счет акционеров, имеется риск потерять контроль над предприятием. Некоторые предприниматели используют венчурный капитал, получаемый в обмен на определенную долю прибыли, собственные сбережения, средства родственников и знакомых. При использовании венчурного капитала предприниматель во многом теряет самостоятельность. Считается более целесообразным получить долгосрочный, со стабильным процентом кредит.

В случае кризиса платежеспособности необходимо найти возможность перехода к расчетам с покупателями на условиях предоплаты или же использовать аккредитивную форму расчетов.

21.Структура предприятия. Процессы, осуществляемые на предприятии.

Производственная структура подразумевает состав и взаимоотношения подразделений предприятия по созданию материальных ценностей или услуг.

 Структура включает два уровня,.

 **Базовый уровень** — рабочее место, которое бывает простым, сложным или комплексным. **Простое рабочее место** предусматривает одного сотрудника, выполняющего однородные операции или обслуживающего один станок (технологический процесс). Пример — оператор флексографического станка, который наносит рисунок на готовую потолочную плитку. Он берет белую плитку, вручную помещает ее в аппарат, а затем окрашенную помещает на транспортную ленту для доставки в упаковочный цех.

На **сложном рабочем месте структура производства продукции меняется: сотрудник выполняет больше одной операции** **или обслуживает больше одного станка**. Преимущество сложного рабочего места в том, что один сотрудник может сразу обеспечить выпуск нескольких видов дизайна и выпускать больше продукции в единицу времени. Недостатки: требуется дополнительная квалификация работника и инвестиции в автоматизацию.

**Комплексное рабочее место** характеризуется присутствием целой бригады для обслуживания одного станка или процесса. К примеру, линия по производству плинтуса из экструдированного полистирола требует загрузки гранул, контроля за параметрами охлаждения, обрезки, замены формовочных насадок, добавки красителя, упаковки.

 **Структура производства предприятия может на разных участках сочетать простые, сложные и комплексные рабочие места**. Выбор типа рабочего места зависит от степени автоматизации, характера процесса и объема операций на конкретном участке.

**Чем больше предприятие, сложнее его структура, больше численность работников - тем труднее вести внешний и внутренний документооборот**.

 Подготовка отчетов и бухгалтерской документации особенно важны для малых предприятий на старте работы, поскольку именно здесь кроются материальные риски, связанные с начислением штрафов и пени. Избежать их можно наняв штат квалифицированных бухгалтеров или специализированную аутсорсинговую компанию

Следующий уровень предприятия — структурное подразделение: **цех, отдел, производственный участок, бюро**

**Первый, технологический**, когда в цехе используют разные технологии

 **Второй — функциональный**: например, склад, бухгалтерия, цех окраски. Все они выполняют разные функции, которые, тем не менее, участвуют в общем процессе производства.

 **Третий принцип объединения в цех или отдел** — п**редметный**, т.е. по видам производимой продукции: отдел пищевых лотков, подложки для пола или потолочного плинтуса.

Среди видов структурного разделения производства на части обычно выделяют основные подразделения, вспомогательные (отдел дизайна, ремонтный цех, электросиловая служба и другие), хозяйственные (транспорт, хранение) и обслуживающие (столовая, медпункт, детский сад и т.п.).

**Главные принципы организации структуры производства**

**Непрерывность** Процесс производства должен происходить с минимальными периодами простоя. Если поставщики не снабжают сырьем с должной непрерывностью, источник сырья нужен внутри структуры. Когда существует возможность организовать посменное круглосуточное производство, это повышает эффективность и коэффициенты возврата инвестиций. **Прямоточность** Запускайте процесс по цепочке с движением только вперед, не допускайте возврата продукции в подразделение, где изделие уже побывало. Территориально располагайте подразделения на производстве таким образом, чтобы перемещение изделия в пространстве совпадало с технологическим процессом. Лучший пример — конвейер. **Параллельность** Процессы, участвующие совместно в дальнейшем производстве, должны происходить одновременно. Когда предприятие выпускает 2 детали, из которой делают третью, первые 2 изготавливаются одновременно, а не друг за другом. **Пропорциональность** Процессы, участвующие совместно в дальнейшем производстве, должны происходить в сопоставимых объемах.. Создавайте подразделения, которые сопоставимы по объему операций — если работу останавливают, когда заполнен склад, увеличивайте склад или уменьшайте выпуск. Разделение труда Наиболее производительным является узкоспециализированный труд высококвалифицированных работников. Используйте сотрудников-универсалов только на ранних этапах развития, со временем вводите в процесс узких специалистов

 **Гибкость** Используйте технологии и площади, которые можно быстро и без потерь перепрофилировать. Здорово, если увеличить склад или сократить выпуск можно без потерь в рабочем режиме. К примеру, быстро перенастроить станки на выпуск другой продукции, законсервировать их или развернуть производство на складских площадях. Если владеете небольшим производственным цехом и планируете расти и развиваться, нарисуйте структуру организации производства, которую хотите видеть у себя в компании через 5‒7 лет. Соблюдайте при этом указанные выше принципы и начинайте небольшими шагами двигаться в намеченном направлении.

22.Организация планирования деятельности предприятия. Механизм функционирования предприятия.

Современное предприятие - это сложная производственная система, включающая такие элементы, как основные фонды, сырье и материалы, трудовые и финансовые ресурсы. Важнейшая задача управления - использование перечисленных элементов таким образом, чтобы обеспечить эффективное функционирование всей производственной системы, выживание и развитие в условиях жесткой конкурентной борьбы.

В связи с тем, что работа предприятия разделяется на составляющие части, выполняется различными работниками, кто-то должен координировать и направлять усилия. Деятельность по координации работы других людей составляет сущность управления. Для того чтобы предприятие действовало успешно, управленческая работа должна четко отделяться от неуправленческой. На предприятии должны быть назначены руководители и определен круг их обязанностей и ответственности. В зависимости от уровня управления выделяют руководителей низового звена (или операционных управляющих), среднего звена и высшего звена. К руководителям низового звена относятся младшие начальники, находящиеся непосредственно над рабочими. Они организуют и контролируют выполнение производственных заданий, отвечают за непосредственное использование сырья и оборудования.
Это должности, например, мастера, старшей медсестры, заведующего кафедрой и т. п. Большая часть руководителей относится к руководителям низового звена.
Руководители среднего звена координируют и контролируют работу младших начальников. Примерами должностей руководителей среднего звена могут быть должности начальника производства, начальника отдела, управляющего сбытом на промышленном предприятии, декана или директора филиала учебного заведения. Руководители среднего звена - это своеобразный буфер между руководителями высшего и низового звеньев. Они подготавливают информацию для принятия решений руководителями высшего звена и доводят эти решения в виде конкретных заданий низовым руководителям.
Руководство высшего звена представляет высший организационный уровень управления. В предпринимательстве примеры руководителей высшего звена - это президент компании, председатель Совета директоров, вице-президент корпорации и др. Руководители такого уровня принимают важнейшие для предприятия решения и несут за них ответственность.
Процесс управления состоит из следующих функций: планирования, организации, мотивации и контроля. Функция планирования связана с выработкой решения относительно целей бизнеса и действий для достижения этих целей. Функция организации состоит в создании определенной структуры для выполнения стратегических и тактических планов предприятия.
Задача функции мотивации состоит в том, чтобы работники хорошо выполняли трудовые обязанности и благодаря этому имели возможность удовлетворять свои материальные и духовные потребности.
Функция контроля направлена на своевременное выявление отклонений в выполнении первоначального плана и принятие действенных мер для исправления ситуации.
Результативность управления в значительной мере связана с выбором организационной структуры предприятия. Классической или традиционной организационной структурой является бюрократическая структура, которую называют иногда механистической.

Бюрократическая организационная структура отличается высокой степенью разделения управленческого труда, стройной иерархией управления «сверху вниз», формализованными правилами и нормами поведения персонала, четко сформулированными принципами подбора и расстановки кадров.
Бюрократическая модель управления включает два варианта:
функциональный и дивизионный.
Простейший вариант бюрократической модели - функциональная структура организации, дополняемый понятием «департаментализация». Департаментализация означает процесс деления организации на отдельные блоки, которые могут называться отделами, отделениями или секторами. Функциональной департаментализацией называют деление организации на отдельные элементы, имеющие свои определенные задачи и обязанности. Традиционными функциональными элементами предприятия являются отделы производства, маркетинга, финансов, хотя называться эти отделы могут иначе, в зависимости от направления деятельности предприятия. Функциональные отделы могут делиться на более мелкие, называемые вторичными, или производными, подразделениями. Считается целесообразным использование функциональной структуры управления на предприятиях с ограниченной номенклатурой продукции, работающих в стабильных внешних условиях.
На предприятиях с многономенклатурным производством, вынужденных приспосабливаться к частым изменениям запросов покупателей, в рамках бюрократической модели более подходящей является дивизионная организационная структура, при которой деление на элементы и блоки осуществляется по видам товаров или услуг, группам покупателей или регионам. Соответственно выделяют: продуктовую структуру; организационную структуру, ориентированную на потребителя; региональную организационную структуру.
При создании продуктовой организационной структуры назначается руководитель, ответственный за производство и сбыт конкретного вида продукции. Предприятия с такой структурой способны быстро реагировать на изменения условий покупательского спроса, технологии и конкуренции.
Координация работ улучшается за счет того, что вся деятельность по данному продукту находится под руководством одного человека. При организационной структуре, ориентированной на потребителя, все подразделения концентрируются вокруг определенных групп потребителей.
Такие организационные структуры характерны для торговых организаций, коммерческих банков, других финансово-кредитных учреждений.
Предприятия с большим территориальным разбросом своих подразделений имеют региональную организационную структуру. Примером предприятий с такой структурой могут быть крупные организации, имеющие сбытовые подразделения на территории своей страны и на территориях других государств.
В последние десятилетия стали все шире развиваться организационные структуры, которые по сравнению с бюрократическими лучше приспосабливаются к изменению спроса и появлению новых технологий. Их называют адаптивными, или органическими, структурами. Органические структуры включают два основных типа:              проектные и
матричные. Для управления разработкой и осуществлением крупных проектов используют специальную проектную организацию - временную структуру, создаваемую для решения конкретной задачи. В одну команду собирают самых квалифицированных сотрудников, которым поручается осуществление сложного проекта. Когда проект реализован, члены команды либо возвращаются на свои прежние места, либо приступают к осуществлению очередного проекта.
Проектные организации целесообразно создавать на крупных предприятиях. На многих средних, а тем более малых предприятиях создание чисто проектных организаций малоэффективно и даже убыточно. Поэтому проектная структура как бы накладывается на постоянную для данной организации функциональную структуру. Такая совмещенная организационная структура называется матричной. Работники, входящие в состав проектной группы, находятся в двойном подчинении: с одной стороны - подчинение руководителю проекта, с другой - руководителям функциональных структур, в которых они работают постоянно.
Матричные организационные структуры позволяют использовать преимущества как функциональных, так и дивизионных структур. С адаптивными организационными структурами связаны организации типа конгломерата. Эта организация не является какой-то установившейся структурой. Она может в одном случае использовать матричную структуру, в другом - дивизионную, в третьем - функциональную. На высшее руководство корпорации возлагается ответственность за разработку стратегии и долгосрочных планов, за координацию и контроль действий в рамках всех корпораций. Вокруг центрального руководства концентрируются подразделения, которые являются либо независимыми экономическими единицами, либо фактически независимыми организациями. Они вправе самостоятельно принимать оперативные решения, а головной компании подчинены в основном в финансовых вопросах. Показатели издержек производства и рентабельности экономической единицы должны быть в пределах, установленных для конгломерата высшим руководством.
Для разработки и применения стратегии и тактики предприятия необходима соответствующая организационная структура, обеспечивающая эффективное планирование.
Планирование в широком понимании представляет собой процесс выбора целей и решений, необходимых для достижения выбранных целей. В более узком понимании планирование - это вид управленческой деятельности, способ оптимизации действий хозяйствующего субъекта.
В условиях рыночных отношений основным регулятором действий субъектов предпринимательства являются цены на товары и услуги. Предприниматели, как хозяйствующие собственники, вынуждены подчиняться экономическим законам стоимости, спроса и предложения, рыночного ценообразования, в связи с тем, что эти законы действуют объективно, независимо от воли и сознания людей.
С другой стороны, предприниматели не только подчиняются законам рынка, но и стремятся к самостоятельному принятию решения, их поведение в принятии решений является целенаправленным и осознанным. Иначе говоря, предприниматели планируют деятельность предприятия.
Любое предприятие в своей деятельности сталкивается с неопределенностью. Инструментом преодоления неопределенности и является планирование. В учебнике «Стратегическое планирование» под ред. Э. А. Уткина планирование деятельности предприятия классифицируется по трем признакам: Степень неопределенности в планировании. Временная ориентация идей планирования. Горизонт планирования.
В зависимости от степени неопределенности системы планирования делят на детерминированные и вероятностные. Детерминированные системы предполагают полностью предсказуемую среду и наличие достоверной информации. Вероятностные системы планирования формируются в условиях неполной информации и неопределенности результатов.
Временная ориентация позволяет выделить 4 типа планирования: Реактивное планирование, нацеленное в прошлое. Любая проблема при этом исследуется с точки зрения ее прошлого развития. Реактивное планирование осуществляется снизу вверх. Инактивное планирование строится на удовлетворении настоящим. Предприниматели в этом случае не проявляют стремления к каким-либо серьезным изменениям в деятельности своего предприятия. Преактивное планирование, ориентированное в основном на будущие изменения и на поиск оптимальных решений, осуществляется сверху вниз. Интерактивное планирование, построенное на предположении, что будущее предприятия подвластно контролю и в большей части зависит от сознательных действий людей, принимающих управленческие решения. Интерактивное планирование является фактически идеальным построением, но не практической моделью управления предприятием. Наиболее распространенным типом планирования до последнего времени было инактивное планирование, хотя постепенно оно начинает уступать позиции преактивному планированию.
По длительности горизонта планирования выделяют 3 типа: Долгосрочное планирование, охватывающее период от 10 лет и выше. Среднесрочное планирование на период от 3 до 5 лет. Краткосрочное планирование, обычно на 1 год.
Процесс планирования на предприятии делят на две основные стадии: стратегическое планирование и тактическое планирование.
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.
Тактическое планирование - это процесс принятия решений о том, какими должны быть действия предприятия и как следует распределять и использовать ресурсы для достижения стратегических целей. Основное различие между стратегическим и тактическим планированием можно рассматривать как различие между целями и средствами достижения целей.
В планировании деятельности предприятия используется понятие оперативного планирования. Оперативное планирование - фактически составная часть тактического планирования, но оно может охватывать короткий период времени (декада, месяц, квартал и др.) и связано с планированием отдельных операций в общем хозяйственном цикле (например, планирование маркетинга, планирование производства, составление бюджета и т. д.).
Планирование на предприятии может принести положительный результат, если оно правильно организовано. К обсуждению и составлению планов следует привлекать всех работников предприятия, однако непосредственно в процессе планирования принимают участие высшие руководители предприятия, работники планового отдела (или группа плановиков в составе экономического отдела), руководители и специалисты подразделений.
Высшее руководство определяет основные этапы и последовательность планирования, разрабатывает цели развития организации, стратегию предприятия, принимает решения по стратегическому планированию.
Плановые работники, руководители среднего и низшего звеньев занимаются разработкой тактических и оперативных планов.
Для более качественного составления плана целесообразно привлекать консультанта по планированию. Окончательные решения, связанные с утверждением подготовленного проекта плана, принимают высшим руководством.

23 Маркетинг и логистика в предпринимательской деятельности

Логистика и маркетинг взаимосвязаны и взаимозависимы, но при этом имеют различия.

Маркетинг — более широкое понятие, т.е. обширная по своему спектру деятельность в сфере рынка товаров, услуг, ценных бумаг, осуществляемая в целях стимулирования сбыта товаров, развития и ускорения обмена для лучшего удовлетворения потребителей и получения прибыли. Он призван приспособить производство к требованиям рынка и потребителя. Маркетинг — это также изучение конъюнктуры рынка, реклама и продажа, движение продукции к потребителю. Логистика — часть данного процесса, непосредственно связанная со складированием, движением и сбытом продукции.

Логистика, как и маркетинг, — это научное управление высокоразвитой рыночной экономикой, где предложение преобладает над платежеспособным спросом.

Система логистики взаимодействует со многими управленческими функциями. Требования маркетинга непосредственно воздействуют на затратные показатели логистики в бизнесе.

Маркетинг определяет предметно-ассортиментную специализацию производства, а чем больше ассортимент выпускаемой продукции, тем сложнее проблемы логистики в области обеспечения производства, обработки заказов, управления запасами, транспортировки. Внедрение в производство нового вида продукции обычно ведет к увеличению издержек физического распределения.

Представляет интерес сравнение ассортиментной политики американских и японских компаний. Японские производители выпускают огран Западные экономисты выделяют три ступени логистики.

Фирмы, находящиеся организационно на первой ступени, централизуют транспортировку, внутри- и межфирменные перевозки, управление готовой продукцией, планирование и контроль логистики.

На второй ступени, помимо вышеуказанных функций, централизованно обслуживаются потребители, обрабатываются заказы, ведется обратная транспортировка.

На третьей ступени к перечисленному добавляются прогнозирование сбыта, планирование производства, проведение международной логистики.

Логистика широко применяется в США. Она рассматривается в высших эшелонах управления корпорациями как эффективный мотивированный подход к управлению с целью снижения издержек производства и служит основой экономической стратегии фирм, когда процесс логистики используется как орудие в конкурентной борьбе, и оценивается как управленческая логика для реализации планирования, размещения и контроля над финансовыми и людскими ресурсами. Такой подход позволяет обеспечить тесную координацию логистического обеспечения рынка и производственной стратегии. Если эта координация достигается, то результатом ее становятся: нужный ассортимент запасов в необходимом месте и в необходимое время, согласованность внешнего и внутреннего транспорта, синхронность работы складского хозяйства с транспортом.

Основой для анализа системы логистики является концепция общих издержек. Все элементы системы — складское хозяйство, запасы, транспорт, обработка заказа и прочее — зависят друг от друга. Попытки минимизировать издержки какого-либо отдельного вида деятельности могут привести к повышению общей стоимости системы логистики.

Если раньше за критерий эффективности принимался минимум затрат в каждом из звеньев, то сейчас используется критерий минимума суммы указанных затрат, базирующихся на оптимальном значении каждого из слагаемых.

**Тема 5. Предпринимательский риск**

27.Сущность предпринимательского риска

 **Предпринимательский риск** - **это опасность непредвиденных потерь прибыли, дохода, имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами.**

 Стремление к риску оправданно, т.к. имеется мощный стимул - получение повышенной прибыли.

**Управление риском** - это процесс выявления уровня неопределенности, принятия управленческих решений, позволяющих *предотвратить, уменьшить отрицательное воздействие случайных факторов, передачи (перевода) риска путем использования эффективной системы страхования рисков или овладения рисками. Для этого необходимо анализировать причины и факторы его возникновения, возможные последствия, знать и использовать показатели его влияния на результаты деятельности.*

Маркетинг — более широкое понятие, т.е. обширная по своему спектру деятельность в сфере рынка товаров, услуг, ценных бумаг, осуществляемая в целях стимулирования сбыта товаров, развития и ускорения обмена для лучшего удовлетворения потребителей и получения прибыли. Он призван приспособить производство к требованиям рынка и потребителя. Маркетинг — это также изучение конъюнктуры рынка, реклама и продажа, движение продукции к потребителю. Логистика — часть данного процесса, непосредственно связанная со складированием, движением и сбытом продукции.

Логистика, как и маркетинг, — это научное управление высокоразвитой рыночной экономикой, где предложение преобладает над платежеспособным спросом.

Система логистики взаимодействует со многими управленческими функциями. Требования маркетинга непосредственно воздействуют на затратные показатели логистики в бизнесе.

Потери от риска разделяют на **материальные, трудовые, финансовые, временные и социальные.**

***Материальные потери***проявляются в дополнительных затратах на материальные объекты (здания, сооружения, оборудование, продукцию, материалы, сырье, энергию и др.) или прямых потерях.

***Трудовые потери*** *-*потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами. К ним следует отнести затраты труда трактористов-машинистов на проведение дополнительных (не предусмотренных технологической картой) междурядных обработок, простой рабочих-строителей в связи с несвоевременным подвозом строительных материалов и т. д. **Трудовые потери выражают в человеко-часах или** человеко-днях. Переводят их в стоимостное выражение умножением числа человеко-часов (дней) на оценку (цену) одного часа (дня).

***Финансовые потери*возникают в случае прямого денежного ущерба, связанного с необходимостью уплаты не предусмотренных предпринимательским проектом платежей, штрафов, пени, утраты (недополучения) денежных средств, обесценивания ценных бумаг.** Они проявляются также в неполучении или недополучении денег из тех источников, откуда их предполагалось получить.

***Временные потери*имеются в тех случаях**, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем намечено.

***Социальные потери*проявляются в нанесении ущерба здоровью и жизни людей (в результате повышенного травматизма**, из-за несоблюдения техники безопасности и т.д.), окружающей среде, престижу предпринимателя, а также в других неблагоприятных социальных и морально-психологических последствиях.

Источником риска является неопределенность, под которой понимается отсутствие полной и достоверной информации, используемой при составлении и реализации плана. По этому признаку все плановые решения подразделяются на три группы:

- принимаемые в условиях определенности;

- принимаемые в условиях вероятностной определенности (основанные на риске);

- принимаемые в условиях полной неопределенности (ненадежные).

Планирование в условиях определенности производится при наличии полной и Достоверной информации о состоянии внутренней и внешней среды, проблемных ситуациях, отражаемых в стратегическом плане, целях, ограничениях и последствиях реализации планируемых решений.

Для данного класса задач цели и ограничения формально определяются в виде целевых функций и неравенств (равенств).

Функция предпочтения в случае одной цели совпадает с целевой функцией, а в случае множества целей - с некоторой функциональной зависимостью целевых функций. Критерий выбора планируемого решения определяется максимумом или минимумом целевой функции. Такое решение не содержит в себе риска, но, к сожалению, область его принятия весьма ограничена. Решения в условиях полной информационной определенности чаще всего принимаются в оперативно-календарном планировании. В стратегическом и тактическом планировании, где внешняя и внутренняя среда не детерминированы, они неприемлемы.

Принятие решений в условиях вероятностной определенности базируется на теории статистических решений. Неполнота и недостоверность информации дополняются путем рассмотрения случайных событий и процессов, которые могут произойти во внешней и внутренней среде предприятия. Закономерности поведения случайных объектов описываются с помощью вероятностных характеристик. Сами же вероятностные характеристики являются уже не случайными, поэтому с ними можно производить операции по нахождению оптимального решения так же, как с детерминированными характеристиками. Общим критерием нахождения оптимального решения является средний риск.

На основе данного подхода можно описать простейшие ситуации в планировании социально-экономических объектов. Для основного класса плановых задач характерна неполнота и недостоверность информации, которая не позволяет построить адекватные модели их решения. Поэтому основную роль в поиске решения в задачах с информационной неопределенностью играет плановик, а риск является частью решения. Факторы риска и неопределенности подлежат учету в расчетах эффективности тех или иных плановых решений.

В плановой и рыночной экономике значение риска в ведении хозяйственной деятельности различно. Риск имел место и в плановой экономике, но ответственность за потери, вызванные им, большей частью ложилась на экономику в целом. В плановой экономике риск в значительной мере снижается за счет жесткой системы планирования и установления хозяйственных связей. В этих условиях с определенной долей вероятности можно было предвидеть объемы производства и реализации продукции, цены, финансовые результаты и т.п. Плановые решения носили детерминированный характер и соответственно снижалась ответственность руководителей и специалистов за качество их принятия и риск. Таким образом, в плановой экономике риск не персонифицируется. Можно сказать, что рисковали все, но персонально - никто.

Совершенно иначе обстоит дело в рыночной экономике. Роль государства здесь сводится к установлению экономического правопорядка, обязательного для всех субъектов хозяйствования. При экономической свободе всех участников хозяйственной деятельности рыночный механизм управления усиливает ответственность за своевременное и качественное принятие плановых решений. Здесь экономической свободе одного субъекта хозяйствования противостоит такая же свобода другого субъекта. Причем их интересы могут не только не совпадать, но быть прямо Противоположными. Каждый из них стремится к своей выгоде, поэтому выигрыш одного субъекта хозяйствования может стать проигрышем для другого.

В рыночной экономике риск является Неотъемлемым атрибутом хозяйствования. С ним постоянно имеет дело любой предприниматель, любое предприятие. Государство не несет ответственности за обязательства предприятий и объединений. Ответственность за принимаемые ими плановые и иные решения ложится на субъекта хозяйствования, сказывается на финансовых результатах его деятельности. Поэтому фактор риска служит сильным стимулом и ограничением при принятии плановых решений.

Неопределенность ситуации в рыночной экономике приводит к тому, что избежать риска невозможно. Однако из этого вовсе не следует, что при планировании хозяйственной деятельности следует искать такие решения, в которых заранее известен результат. Ведь они, как правило, неэффективны. Необходимо научиться предвидеть риск, оценивать его размеры, выигрыш, связанный с ним, планировать мероприятия по его предотвращению и не переходить допустимые пределы.

Следует отметить, что в отечественной экономике методы планирования и оценки риска проработаны явно недостаточно. Отсутствуют практические рекомендации по его оценке и предотвращению при решении различных плановых задач.Первой в цепи сложных проблем оценки и планирования риска стоит проблема его идентификации. Риск представляет собой сложную экономико-управленческую категорию, при определении которой имеет место множество противоречивых характеристик. Наиболее распространенной характеристикой риска является угроза или опасность возникновения ущерба, потерь ресурсов при ведении хозяйственной деятельности. В этом отношении под риском понимается Мера ожидаемой неудачи в той или иной деятельности, опасность наступления неблагоприятных последствий, изменений во внешней среде, которые могут вызвать потери ресурсов, убыток, а также опасность, от которой следует застраховаться.

Риск также может рассматриваться, как вероятность ошибки или успеха при выборе стратегических альтернатив, как образ действий в неопределенной обстановке, а также как один из критериев предпочтений При формировании плановых решений. Таким образом, под *хозяйственным риском*следует понимать угрозу, опасность возникновения ущерба в любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических программ.

В этих видах деятельности хозяйствующему субъекту приходится иметь дело с использованием и. обращением материальных, трудовых, финансовых, информационных (интеллектуальных) ресурсов. Поэтому риск всегда связан с угрозой полной или частичной потери ресурсов, то есть их дополнительным расходом сверх объемов, предусмотренных планом, или недополучением доходов по сравнению с запланированным вариантом ведения дела. Наличие риска всегда приводит к появлению ответственности за принятое решение.

С точки зрения причин хозяйственный риск обусловлен:

- возможностью отклонения в процессе реализации решения от цели, предусмотренной планом, вследствие внутренних и внешних возмущающих воздействий;

- постановкой ошибочной цели, неопределенностью ситуации;

- вероятностью достижения планируемого результата;

- отсутствием уверенности в достижении поставленной цели у исполнителей плана;

- возможностью наступления неблагоприятных последствий в ходе реализации плана;

- ожиданием опасности, неудачи;

- неизбежностью выбора при принятии планового решения;

- столкновением интересов участников составления и реализации плана;

- ограниченностью ресурсов;

- недостаточной квалификацией персонала, склонностью к субъективизму;

- противоречивостью процесса планирования;

- противодействием партнеров по бизнесу;

- форс-мажорными обстоятельствами (природными, политическими, экономическими, технологическими, рыночными и т.д.);

- договорной дисциплиной (задержкой поставок, разрывом контрактов);

- низким качеством товаров и услуг.

28.Классификация предпринимательских рисков

**ВИДЫ И ПОКАЗАТЕЛИ РИСКОВ, МЕТОДЫ ИХ ОЦЕНКИ**

При планировании риска необходимо различать такие понятия, как затраты ресурсов, убытки и потери. Хозяйственная деятельность предприятия всегда связана с затратами ресурсов, тогда как убытки и потери имеют место при неблагоприятном стечении обстоятельств, просчетах в планировании и представляют собой дополнительные затраты сверх запланированных. Если потери можно заранее предвидеть и предусмотреть в плане, то они должны рассматриваться как неизбежные расходы и включаться в затраты.

Поэтому планирование риска представляет собой прогнозную оценку возможных потерь ресурсов при наступлении неблагоприятных обстоятельств и отклонений от намеченной стратегии, а также упущенной выгоды при осуществлении хозяйственных операций. При этом необходимо количественно оценить прогнозные величины потерь.

Потери, связанные с риском, могут быть:

- материальные,

- трудовые,

- финансовые,

- времени,

- прочие.

Данные виды потерь могут возникать во всех сферах хозяйственной деятельности: производственной, финансовой, коммерческой и т.п. Зная вероятные потери каждого отдельного вида ресурсов при планировании стратегии развития предприятия, можно оценить суммарный риск, связанный с выбранным вариантом стратегии. При этом следует иметь в виду, что если тот или иной элемент стратегии оказывает двойное «влияние на результаты производственно-хозяйственной деятельности, то есть приводит к перерасходу и экономии ресурсов, то при оценке суммарного риска надо учитывать как экономию, так и перерасход.

Материальные потери представляют собой непредусмотренные планом дополнительные затраты сырья, материалов, топлива, энергии, оборудования и прочего имущества. Оценка этих потерь при планировании стратегии производится как в натуральных, так и в стоимостных показателях.

Трудовые потери проявляются в незапланированных затратах рабочего времени и могут выражаться в натуральных и стоимостных показателях. Например, непредусмотренные внутрисменные простои рабочих могут быть оценены в человеко-часах, а также суммой доплат, выплаченной рабочим за время простоя. Кроме этого, необходимо оценить объем продукции, который предприятие не выпустило в связи с остановкой производства.

Финансовые потери могут иметь форму прямого денежного ущерба, нанесенного предприятию непредвиденными обстоятельствами, например, штрафы, пени, неустойки, невозврат дебиторской задолженности, уменьшение объемов реализации вследствие снижения цен на продукцию предприятия, неполучение дивидендов на акции, принадлежащие предприятию, и т.д.

К другой группе финансовых потерь относится обесценение финансовых ресурсов, например амортизационных и оборотных средств вследствие инфляции, запаздывания платежей, замораживания счетов и т.п.

Потери времени связаны с темпами реализации стратегии, когда процесс производственно-хозяйственной деятельности осуществляется медленнее, чем было предусмотрено в плане. Такие потери выражаются, во-первых, в омертвлении ресурсов; во-вторых, в запаздывании поступления финансовых результатов (денежных потоков). Их оценка производится с помощью дисконтирования. Особую группу потерь, которую на практике оценить достаточно сложно, составляют потери, связанные с нанесением ущерба престижу предприятия, морально-психологического ущерба его работникам, ущерба окружающей среде и т.д.

Полностью избежать риска в хозяйственной деятельности невозможно, но, зная, где и при каких обстоятельствах он может возникнуть, менеджерский персонал Может его предотвратить, снизить угрозу потерь, уменьшая действие неблагоприятных факторов. Поэтому важно знать, где могут возникнуть те или иные потери.

В сфере производства потери могут выражаться в снижении планируемых объемов производства и реализации продукции вследствие уменьшения производительности труда, простоев оборудования, потерь рабочего времени, низкого качества продукции, и других причин. Другим источником потерь является перерасход материалов, сырья, топлива, энергии и прочих материальных факторов производства из-за сбоев в производственном процессе. Большие потенциальные потери кроются в возможном снижении цен, по которым планируется реализовать продукцию, росте издержек, обусловленном увеличением транспортных расходов, торговых наценок, накладных расходов и прочих факторов. Определенную опасность представляют налоги и платежи во внебюджетные фонды, если их ставки повышаются в процессе реализации плана.

Следует подчеркнуть, что среди всех рассмотренных факторов наибольшему риску в рыночной экономике подвержены цены. Поэтому планирование цены на реализуемую продукцию, услуги, как правило, образует значительную долю хозяйственного риска. Этот риск накладывается на риск в определении цены на потребляемые в процессе производства ресурсы, что вызывает еще больший риск. Специалисты утверждают, что ошибка в цене на реализуемую предприятием продукцию или услуги всего на 1% ведет к потерям, составляющим не менее чем 1% выручки от реализации, а при эластичности рыночного спроса эти потери могут возрасти до 2-3 %. При рентабельности продукции, равной 10-12%, всего 1% ошибки в цене может сократить прибыль на 5-10%. Аналогичные потери возникают при планировании цен на сырье, материалы, полуфабрикаты и прочие исходные ресурсы.

Такое доминирующее положение цены при оценке риска объясняется тем, что изменение цен влияет не только на изменение стоимостных показателей реализации, но и на спрос, предложение, то есть на изменение объемных показателей реализации в зависимости от их эластичности от цены. Кроме того, в условиях инфляции, динамичности спроса и предложения, цен на продукцию и исходные ресурсы прогнозировать цену даже на краткосрочный период весьма сложно. В этих условиях ошибка в цене в размере ±5 % не является чем-то необычным. Из этих примеров видно, в какой мере планирование цен связано с риском.

Различные виды потерь при планировании производственно-хозяйственной деятельности оцениваются по-разному. Разработка и реализация стратегии предприятия связаны со многими потерями и неиспользованными возможностями. Однако при планировании необходимо учитывать только случайные потери, которые по каким-либо причинам нельзя заранее учесть в планируемой стратегии. Такие потери должны носить вероятностный характер. Ущерб от нихопределяется как произведение вероятности их появления и абсолютного значения предполагаемого ущерба при наступлении неблагоприятных событий. В этой связи при анализе потерь важно их ранжировать, выделить наиболее весомые, наиболее вероятные, чтобы на основе проведенного анализа сделать прогноз их появления в планируемом периоде.

Самым важным инструментом при анализе потерь является знание причин их возникновения. В зависимости от причин риски могут быть классифицированы.

Выделяют следующие группы рисков.

1. Внешние риски.

1.1. Непредсказуемые внешние риски:

- меры государственного воздействия в сферах налогообложения, ценообразования, землепользования, финансово-кредитной, охраны окружающей среды и т.д.;

- природные катастрофы (землетрясения, наводнения, ураганы и прочие климатические катаклизмы);

- уголовные и экономические преступления (терроризм, саботаж, рэкет);

- внешние эффекты: экологические (аварии), социальные (забастовки), экономические (банкротство партнеров, клиентов, срыв поставок), политические (запрет на деятельность и т.д.);

1.2. Предсказуемые внешние риски:

- рыночный риск (изменение цен, валютных курсов, требований потребителей, конъюнктуры, конкуренция, инфляция, потеря позиции на рынке);

- операционный риск (нарушение правил эксплуатации и техники безопасности, отступление от целей проекта, невозможность поддержания рабочего состояния машин, оборудования, сооружений и т.д.);

2. Внутренние риски.

2.1. Внутренние организационные риски:

- срывы работ из-за недостатка рабочей силы, материалов, задержки поставок, неудовлетворительных условий, изменения ранее согласованных требований и появления дополнительных требований со стороны заказчиков и партнеров, ошибок в планировании и проектировании, неудовлетворительного оперативного управления процессом реализации стратегий и т.п.;

- перерасход средств вследствие срыва планов работ, неэффективной стратегии снабжения и сбыта, низкой квалификации персонала, ошибок в составлении смет и бюджетов, предъявления претензий со стороны партнеров, поставщиков и потребителей.

2.2. Внутренние технические риски:

- изменение технологии выполнения работ, ошибки в проектной документации, поломки техники, низкое качество поставляемых материалов, сырья, комплектующих изделий и т.д.

3. Прочие риски:

- правовые (возникающие в связи с приобретением лицензий, патентов, авторских прав, торговых марок, защитой информации с помощью данных методов);

- транспортные и таможенные инциденты;

- риски, связанные со здоровьем людей (телесные повреждения, смертельные травмы);

- повреждение имущества при демонтаже и передислокации и т.д.

Знание причин и механизмов действия рисков позволяет найти эффективные средства их предотвращения и снижения.

Риск - случайная категория, поэтому наиболее обоснованно с научных позиций характеризовать его как вероятность возникновения определенного уровня потерь.

29.Показатели риска и методы его оценки

При всесторонней оценке риска следовало бы устанавливать для каждого абсолютного или относительного значения величины возможных потерь соответствующую вероятность возникновения такой величины.

Построение кривой вероятностей (или таблицы) - исходная стадия оценки риска. Применительно к предпринимательству эта задача чрезвычайно сложна. Поэтому приходится ограничиваться упрощенными подходами, оценивать риск по одному или нескольким показателям, представляющим обобщенные характеристики, наиболее важные для суждения о приемлемости риска.

Рассмотрим некоторые основные показатели риска. С этой целью сначала выделим определенные области или зоны риска в зависимости от величины потерь; возникающих в процессе реализации проекта (рис. 1).



Рис 1. Схема зон риска

Область, в которой потери не ожидаются, называется безрисковой зоной, ей соответствуют нулевые потери или отрицательные (превышение прибыли над потерями).

Зоной допустимого риска считается область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, то есть потери имеют место, но они меньше ожидаемой прибыли.

Граница зоны допустимого риска соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

Следующая, более опасная область, называется зоной критического риска. Она характеризуется возможностью потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли, вплоть до величины полной расчетной выручки от предпринимательства, представляющей сумму затрат и прибыли.

Иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и могут привести к невозмещаемой потере всех средств, вложенных в проект. В последнем случае предприниматель не только не получает от проекта доход, но несет убытки в сумме всех затрат.

Кроме критического, целесообразно рассмотреть катастрофический риск.

Зона катастрофического риска представляет область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в максимуме могут достигать величины, равной имущественному состоянию предпринимателя. Катастрофический риск способен привести к краху; банкротству предприятия, его закрытию и распродаже имущества.

К категории катастрофического следует относить вне зависимости от имущественного или денежного ущерба риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или влекущий экологические катастрофы.

Наиболее полное представление о риске дает так называемая кривая распределения вероятностей потери или графическое изображение зависимости вероятности потерь от их уровня, показывающее, насколько вероятно возникновение тех или иных потерь.

Чтобы установить вид кривой вероятности потерь, рассмотрим прибыль как случайную величину и построим кривую распределения вероятностей получения определенного уровня прибыли (рис. 2).



Рис. 2. Типичная кривая вероятностей получения определенного уровня прибыли

При построении кривой приняты следующие предположения.

1. Наиболее вероятно получение прибыли, равной расчетной величине - ПРР. Вероятность (Вр) получения такой прибыли максимальна, соответственно, значение ПРР можно считать математическим ожиданием прибыли.

Вероятность получения прибыли, большей или меньшей по сравнению с расчетной, тем ниже, чем больше такая прибыль отличается от расчетной, то есть значения вероятностей отклонения от расчетной прибыли монотонно убывают при росте отклонений.

2. Потерями прибыли (ДПР) считается ее уменьшение в сравнении с расчетной величиной ПРР. Если реальная прибыль равна ПР, то

DПР = ПРР-ПР.

3. Вероятность исключительно больших (теоретически бесконечных) потерь практически равна нулю, так как потери заведомо имеют верхний предел (исключая потери, которые не представляется возможным оценить количественно).

Принятые допущения в какой-то степени спорны, ибо они действительно могут не соблюдаться для всех видов риска. Но они верно отражают общие закономерности изменения хозяйственного риска и базируются на гипотезе, что прибыль как случайная величина подчинена нормальному или близкому к нормальному закону распределения.

Исходя из кривой вероятностей получения прибыли, построим кривую распределения вероятностей возможных потерь прибыли, которую и следует называть кривой риска. Фактически это та же кривая, но построенная в другой системе координат (рис. 3)

Выделим на изображенной кривой распределения вероятностей потерь прибыли (дохода) ряд характерных точек.

Первая точка (DПР = 0 и В = ВД) определяет вероятность нулевых потерь прибыли.

Вторая точка (DПР = ПРР и В = ВКР) характеризуется величиной возможных потерь, равной ожидаемой прибыли, то есть полной потерей прибыли, вероятность которой равна Вд. Точки 1 и 2 являются пограничными, определяющими положение зоны допустимого риска.

Третья точка (DПР = ВР и В = Вкр) соответствует величине потерь, равных расчетной выручке ВР. Вероятность таких потерь равна ВКР. Точки 2 и 3 определяют границы зоны критического риска.



Рис. 3. Типичная кривая распределения вероятностей возникновения определенного уровня потерь прибыли

Четвертая точка (DПР = ИС и В = Вкт) характеризуется потерями, равными имущественному (ИС) состоянию предпринимателя, вероятность которых равна Вкт. Между точками 3 и 4 находится зона катастрофического риска.

Потери, превышающие имущественное состояние предпринимателя, не рассматриваются, так как их невозможно взыскать.

Вероятности определенных уровней потерь являются важными показателями, позволяющими высказывать суждение об ожидаемом риске и его приемлемости, поэтому построенную кривую можно назвать кривой риска.

Если вероятность катастрофической потери выражается показателем, свидетельствующим об ощутимой угрозе потери всего состояния (например, при его значении, равном 0,2), то предприниматель заведомо откажется от такого проекта и не пойдет на подобный риск.

Таким образом, если при оценке риска удается построить не всю кривую вероятностей риска, а только установить четыре характерные точки (наиболее вероятный уровень риска и вероятности допустимой, критической и катастрофической потери), то задачу такой оценки можно считать успешно решенной.

Знания величин этих показателей достаточно, чтобы в подавляющем большинстве случаев идти на обоснованный риск.

Предпринимателю, оценивающему риск, больше свойствен не точечный, а интервальный подход. Ему важно знать не только, что вероятность потерять 1тыс. р. в намечаемой сделке составляет, скажем, 0,1, или 10 %. Он будет также интересоваться, насколько вероятно потерять сумму, лежащую в определенных пределах (в интервале, например, от 1 до 1,5 тыс. р.).

Наличие кривой вероятности потери позволяет ответить на такой вопрос путем нахождения среднего значения вероятности в заданном интервале потерь.

В процессе принятия плановых решений о допустимости и целесообразности риска важно представлять не столько вероятность определенного уровня потерь, сколько вероятность того, что потери не превысят некоторого уровня. По логике именно это и является основным показателем риска.

Вероятность того, что потери не превысят определенного уровня, служит показателем надежности плана. Очевидно, что показатели риска и надежности тесно связаны между собой.

Знание показателей риска - Вр, Вд, Вкр, Вкт - позволяет выработать суждение и принять решение об осуществлении проекта. Но для такого решения недостаточно оценить значения показателей (вероятностей) допустимого, критического и катастрофического риска. Надо еще установить или принять предельные величины этих показателей, выше которых они не должны приниматься в плане, чтобы не попасть в зону чрезмерного, неприемлемого риска.

Предельные значения вероятностей возникновения допустимого, критического и катастрофического риска соответственно обозначаются Вд, Ккр, Ккт. Величины этих показателей в принципе должна устанавливать и рекомендовать прикладная теория предпринимательского риска. По мнению авторитетных ученых-практиков, например Б. Врублевского, можно ориентироваться на следующие предельные значения показателей риска Кд=0,1; Ккр = 0,01, Ккт = 0,001, то есть соответственно 10, 1 и 0,1 %. Это означает, что не следует идти на предпринимательскую сделку, если в десяти случаях из ста можно потерять всю прибыль, в одном случае из ста потерять выручку и хотя бы в одном случае из тысячи потерять имущество.

В итоге, имея значения трех показателей риска и критериев предельного риска, сформулируем самые общие условия приемлемости риска при планировании проектов:

- показатель допустимого риска не должен превышать предельного значения (Вд < Кд);

- показатель критического риска должен быть меньше предельной величины (Вкр < Ккр);

- показатель катастрофического риска не должен быть выше предельного уровня (Вкт < Ккт).

Следовательно, главное в оценке хозяйственного риска состоит в искусстве построения кривой вероятностей возможных потерь или хотя бы в определении зон и показателей допустимого, критического и катастрофического риска.

Рассмотрим способы, которые могут быть применены для построения кривых вероятностей возникновения потерь.

В числе прикладных способов построения кривой риска выделим статистический, экспертный, расчетно-аналитический.

Статистический способ состоит в том, что изучается статистика потерь, имевших место в аналогичных видах предпринимательской деятельности, устанавливается частота появления определенных уровней потерь.

Если статистический массив достаточно представителен, то частоту возникновения данного уровня потерь можно в первом приближении приравнять к вероятности их возникновения и на этой основе построить кривую вероятностей потерь, которая и является искомой кривой риска.

При определении частоты возникновения некоторого уровня потерь путем деления числа соответствующих случаев на их общее число следует включать в общее число случаев и те предпринимательские проекты, в которых потерь не было, а был выигрыш, то есть превышение расчетной прибыли. Иначе показатели вероятностей потерь и угрозы риска окажутся завышенными.

Экспертный способ, известный под названием метода экспертных оценок, применительно к предпринимательскому риску может быть реализован путем изучения мнений опытных руководителей или специалистов.

Желательно, чтобы эксперты дали свои оценки вероятностей возникновения определенных уровней потерь, по которым затем можно было бы найти средние значения экспертных оценок и с их помощью построить кривую распределения вероятностей.

Можно даже ограничиться получением экспертных оценок вероятностей возникновения определенного уровня потерь в четырех характерных точках. Иными словами, надо установить экспертным путем показатели наиболее возможных допустимых, критических и катастрофических потерь, имея в виду, как их уровни, так и вероятности.

По этим четырем характерным точкам несложно воспроизвести ориентировочно всю кривую распределения вероятностей потерь. Конечно, при небольшом массиве экспертных оценок график частот недостаточно представителен, а кривую вероятностей, исходя из такого графика, можно построить лишь сугубо приблизительным образом. Но все же определенное представление о риске и характеризующих его показателях будет, а это уже намного больше, чем не знать ничего.

Расчетно-аналитический способ построения кривой распределения вероятностей потерь и оценки на этой основе показателей риска базируется на теоретических представлениях. К сожалению, как уже отмечалось, прикладная теория риска хорошо разработана только применительно к страховому и игровому риску.

Элементы теории игры в принципе применимы ко всем видам предпринимательского риска, но прикладные математические методы оценочных расчетов производственного, коммерческого, финансового риска на основе теории игр пока не созданы.

И все же можно, например, исходить из гипотезы, что действует закон распределения потерь. Однако и в этом случае предстоит решить непростую задачу построения кривой риска.

В заключение еще раз можно отметить, что методы анализа и опенки предпринимательского риска необходимо совершенствовать и создавать новые.

30.Основные способы снижения риска.

**МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ РИСКОВ**

Хозяйственная практика выработала систему мер, направленных на уменьшение риска до минимально возможного уровня, которые могут иметь самую различную форму и содержание. Наиболее часто при этом применяются следующие группы методов: технические, правовые, организационно-экономические.

Технические методы основаны на внедрении различных технических средств, например систем противопожарного контроля, банковских электронных расчетов, охранной сигнализации и т.п.

К группе правовых методов относятся страхование, залог, неустойка (штраф, пеня), поручительство (гарантия), задаток.

Организационно-экономические методы включают комплекс распорядительных мер, направленных на предотвращение потерь от риска в случае наступления неблагоприятных обстоятельств, а также на их компенсацию в случае возникновения потерь. Они, как правило, реализуются с помощью различных управленческих регламентов. Сюда можно отнести, например, запрет на курение в огнеопасных местах, систему поглощения риска, то есть признание ущерба в случае невозможности использования иных способов минимизации риска или в случае малой вероятности опасного события и т.п.

Рассмотрим наиболее распространенные методы снижения риска в стратегическом планировании.

1. Страхование.

Страхование, особенно в комплексе с другими методами, позволяет существенно снизить уровень хозяйственного риска при планировании и реализации стратегии предприятия.

Страхование представляет собой систему возмещения убытков страховщиками при наступлении страховых случаев из специальных страховых фондов, формируемых за счет страховых взносов, уплачиваемых страхователями.

Страхование может осуществляться в двух формах: обязательного и добровольного страхования. Страховым возмещением называется сумма денежных средств, выплачиваемых в счет возмещения ущерба при наступлении страхового случая.

Страховым случаем признается событие, с наступлением которого связывается выплата страхового возмещения. В случае использования данного метода (компенсации потерь) риск носит название страхового риска. Под ним понимается вероятное наступление страхового случая. В этом случае риск выражает объем возможной ответственности страховщика по тому или иному виду страхования.

Кроме страхования могут применяться перестрахование и сострахование.

Перестрахование - это страхование, в соответствии с которым страховщик передает часть ответственности по рискам другим страховщикам, называемым в этом случае перестраховщиками. Цель такой операции состоит в создании устойчивого и сбалансированного «страхового портфеля» для обеспечения стабильной и рентабельной работы страховых организаций.

**Тема 6.** Трудовые ресурсы. Оплата труда на предприятии предпринимательского типа

31Структура персонала предпринимательской фирмы

Трудовыми ресурсами является часть населения, обладающая необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли.

Кадры или трудовые ресурсы предприятия – это совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

Кадровый состав или персонал предприятия и его изменения имеют определенные количественные, качественные и структурные характерис тики, которые могут быть с меньшей или большей степенью достоверности измерены и отражены следующими абсолютными и относительными показателями:

* списочная и явочная численнос ть работников предприятия и его внутренних подразделений, отдельных категорий и групп на определенную дату;
* среднесписочная численность работников предприятия и его внутренних подразделений за определенный период;
* удельный вес работников отдельных подразделений в общей численности работников предприятия;
* темпы роста численности работников предприятия за определенный период;
* средний разряд рабочих предприятия;
* удельный вес служащих, имеющих высшее или среднее специальное образование в общей численности служащих и работников предприятия;
* средний стаж работы по специальности руководителей и специалистов предприятия;
* текучести кадров по приему и увольнению работников;
* фондовооруженность труда работников и рабочих на предприятии.

Анализ трудовых ресурсов – один из основных разделов анализа работы предприятия.

32.Процесс управления персоналом в предпринимательской фирме

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется сравнением фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой (расчетной) потребностью, при этом необходимо анализировать и качественный состав по квалификации.

Производительностью труда. Под производительностью труда понимается его результативность, или способность человека производить за единицу рабочего времени определенный объем продукции.

Для оценки производительности труда применяется среднегодовая, среднедневная выработка продукции в стоимостном выражении на одного среднесписочного работающего или рабочего.

Частные показатели: трудоемкость продукции (затраты времени на производство единицы продукции) определенного вида или выпуск продукции определенного вида в натуральном выражении за один человеко-день или человеко-час.

Анализ трудовых ресурсов на предприятиях необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. Заработная плата – это установленное соглашением сторон (не ниже государственного минимума) систематическое вознаграждение работника, которое работод а тель обязан выплачивать ему за выполненную работу по трудовому договору по заранее установленным расценкам, нормам, тарифам с учетом его трудового вклада.

Основные принципы заработной платы:

* предоставление предприятиям максимальной самостоятельности в вопросах организации оплаты труда;
* распределение в соответствии с результатами труда, его количеством и качеством;
* материальная заинтересованность в высоких конечных результатах труда и неограниченность заработной платы;
* усиление социальной защищенности работников;
* улучшение соотношения в оплате труда отдельных категорий и профессионально-квалификационных групп;
* опережающие темпы роста производительности труда над ростом средней заработной платы.
* 33.Основные положения об оплате труда на предприятии предпринимательского типа

Регулирование оплаты труда государством осуществляется как прямым, так и косвенным способом. Прямое регулирование – это непосредственное установление определенных количес твенных параметров, обязательных для хозяйствующих субъектов (ставки налогообложения, размеры минимальной заработной платы, тарификационные разряды и коэффициенты для работников бюджетной сферы). Косвенное регулирование – периодические рекомендации о применении тар ифных ставок в производственных отраслях, по организации прогрессивных форм и систем оплаты труда, информация об уровне заработной платы в отраслях народного хозяйства и др.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период. Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

Общий уровень оплаты тру да на предприятии может зависеть от следующих основных факторов:

* результатов хозяйственной деятельности предприятия, уровня его рентабельности;
* кадровой политики предприятия;
* уровня безработицы в регионе, области, среди работников соответствующих специальностей;
* влияния профсоюзов, конкурентов и государства.

Важнейшим условием повышения эффективности производства является более быстрый рост производительности труда по сравнению с ростом средней заработной платы.

По характеру участия в производственном процессе рабочие подразделяются на основные (занятые непосредственно изготовлением основной продукции) и вспомогательные (рабочие, создающие нормальные условия производства). Анализируется соотношение между основными и вспомогательными рабочими, устанавливается тенденция изменения этого соотношения, и, если оно не в пользу основных рабочих, то необходимо осуществить мероприятия по устранению негативной тенденции.

Коэффициент текучести кадров определяется делением числа работников предприятия (цеха), выбывших (уволенных) за данный период по причинам, относимым к текучести (по собственному желанию, за нарушение трудовой дисциплины), и т.п. причинам, не вызванным производственной или общегосударственной потребностью, на среднесписочное число работников за тот же период (в процентах).

Явочный коэффициент определяется отношением явочного числа работников к списочному числу работников в данном периоде. Этот коэффициент определяется обычно по отдельным подразделениям цеха, предприятия, а затем рассчитывается как средневзвешенная величина.

Управление трудовыми ресурсами включает в себя следующие этапы:

1. Планирование ресурсов: разработка плана удовлетворения будущих потребностей в людских ресурсах. Процесс планирования включает в себя три этапа:

- оценка наличных ресурсов;

- оценка будущих потребностей;

- разработка программы удовлетворения будущих потребностей.

2. Набор персонала. Набор заключается в создании необходимого резерва кандидатов на все должности и специальности, из которого организация отбирает наиболее подходящих для нее работников. При этом учитываются такие факторы, как выход на пенсию, текучесть, увольнения в связи с истечением срока договора найма, расширение сферы деятельности организации. Набор обычно ведут из внешних и внутренних источников.

К средствам внешнего набора относятся: публикация объявлений в газетах и профессиональных журналах, обращение к агентствам по трудоустройству и к фирмам, поставляющим руководящие кадры, направление заключивших контракт людей на специальные курсы при колледжах. Большинство организаций предпочитают проводить набор в основном внутри своей организации. Продвижение по службе своих работников обходится дешевле. Кроме того, это повышает их заинтересованность, улучшает моральный климат и усиливает привязанность работников к фирме.

3. Отбор. Объективное решение о выборе, в зависимости от обстоятельств, может основываться на образовании кандидата, уровне его профессиональных навыков, опыте предшествующей работы, личных качествах.

4. Определение заработной платы и льгот: разработка структуры заработной платы и льгот в целях привлечения, найма и сохранения служащих.

5. Профориентация и адаптация: введение нанятых работников в организацию и ее подразделения, развитие у работников понимания того, что ожидает от него организация и какой труд в ней получает заслуженную оценку.

6. Обучение. Подготовка представляет собой обучение работников навыкам, позволяющим поднять производительность их труда. Конечная цель обучения заключается в обеспечении своей организации достаточным количес твом людей с навыками и способностями, необходимыми для достижения целей организации.

7. Оценка трудовой деятельности: разработка методик оценки трудовой деятельности и доведения ее до работника. В основном, оценка результатов деятельности служит трем целям: административной, информационной и мотивационной. Административные функции: повышение по службе, понижение, перевод, прекращение трудового договора.

Информационные функции. Оценка результатов деятельности нужна и для того, чтобы можно было информировать людей об относительном уровне их работы. При должной постановке этого дела работник узнает не только, достаточно ли хорошо он или она работает, но и что конкретно является его силой или слабостью и в каком направлении он может совершенствоваться.

8. Повышение, понижение, перевод, увольнение.

9. Подготовка руководящих кадров, управление продвижением по службе: разработка программ, направленных на развитие способностей и повышение эффективности труда руководящих кадров.

**Тема 7**. Предпринимательская тайна

* Сущность предпринимательской тайны

Предпринимательская деятельность во всех сферах экономики неразрывно связана с получением, накоплением, хранением и использованием различных сведений, характеризующих как саму предпринимательскую фирму, так и связанных с нею хозяйствующих партнеров. Обеспечение сохранности информации о деятельности фирмы, всех ее факторах развития является условием выживания фирмы в рыночной конкурентной среде, в какой-то степени рискового развития.

Предпринимательская тайна включает любые сведения (информацию), разглашение которых (утечка) может нанести экономический и моральный ущерб предпринимательской организации, существенно повлияет на ее деловую репутацию. Предпринимательская тайна по существу представляет интегрированную совокупность производственной, технической, коммерческой и служебной тайны, сохранение которой обеспечивает фирме возможность добиваться планируемых результатов.

Согласно перечня сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну к таким сведениям относятся: учредительные документы организации; документы, дающие право на занятие определенными видами предпринимательской деятельности; документы о платежеспособности организации; сведения о результатах финансово-хозяйственной деятельности и иные сведения, необходимые для проверки правильности исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей; сведения о численности, составе работающих, их заработной плате и условиях труда, а также о наличии свободных рабочих мест и другие. Законами установлена обязанность предпринимателей предоставлять другие сведения по требованию прокурора, правоохранительных и налоговых органов, органов санэпидемнадзора и др. Но руководители фирмы и другие должностные лица (юрист) должны при этом четко руководствоваться соответствующими правовыми актами, регулирующими контрольную (проверяющую) и надзорную функции отдельных государственных органов, их органов на местах и соответствующих должностных лиц.

* Формирование сведений, составляющих предпринимательскую тайну

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

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

Для комплексного решения всех вопросов, связанных с защитой предпринимательской тайны, на фирме создается собственная служба безопасности, начальник которой является и заместителем руководителя фирмы. Однако отдельными вопросами защиты экономической безопасности могут заниматься специализированные охранные предприятия, выполняющие свои функции по договору с фирмой. Важное значение имеет подбор высококвалифицированных специалистов службы безопасности фирмы, нормативное установление обязанностей сотрудников и следующих функций службы безопасности:

* организация и обеспечение пропускного и внутриобъектового режима в зданиях и помещениях, несение их охраны, контроль за соблюдением установленного режима на фирме сотрудниками, посетителями;
* проведение мероприятий по правовому и организационному регулированию отношений на фирме по защите предпринимательской тайны и экономической безопасности;
* участие в разработке основных нормативных документов (инструкций, положений), устанавливающих порядок и принципы защиты предпринимательской тайны;
* участие в разработке должностных инструкций, обязанностей руководителей подразделений, специалистов, всех категорий работников;
* обеспечение сохранности документов, содержащих сведения, являющиеся коммерческой тайной, прекращения их хищения или передачи сведений заинтересованным лицам иными способами;
* организация проведения служебных расследований по фактам разглашения сведений, составляющих предпринимательскую тайну, потерь документов и других нарушений безопасности фирмы, а также и другие функции, которые должны быть установлены в положении о службе безопасности, утвержденном руководителем фирмы.

В состав механизма защиты предпринимательской тайны и безопасности фирмы входят следующие подсистемы: правовое обеспечение тайны, правоведение организационной защиты, осуществление инженерно-технической защиты, мотивация в первую очередь тех сотрудников, от поведения которых зависит утечка сведений, составляющих предпринимательскую тайну; усиление различных форм ответственности за разглашение сведений, наносящих экономический ущерб фирме и другие.

Особое значение имеет организация инженерно-технической защиты, которая представляет собой совокупность специальных инженерно-технических средств, применение которых обеспечивает безопасность фирмы, ее имущества, ресурсов, а также сведений о деятельности фирмы.

35.Сущность предпринимательской тайны. Отличие предпринимательской тайны от коммерческой.

36. Формирование сведений, составляющих предпринимательскую тайну.

37.Внешние и внутренние угрозы безопасности фирмы.

38.Основные элементы механизма защиты предпринимательской тайны

39.. П/р№12 Разработка содержания деятельности подсистем механизма защиты предпринимательской тайны и безопасности фирмы

40 П/р№13 Оформление классификационной схемы возможных угроз безопасности

**Тема 8. Ответственность субъектов предпринимательской деятельности** 41Сущность и виды ответственности предпринимателей. Способы обеспечения исполнения предпринимателями своих обязательств. 42Ответственность предпринимателей за нарушение антимонопольного законодательства. 43Ответственность за низкое качество продукции (работ, услуг). 44Ответственность за совершение налоговых правонарушений. 45. П/р№14 Определение видов ответственности предпринимателей по анализу заданных ситуаций

***1. Сущность и виды ответственности предпринимателей***

В общей форме под ответственностью предпринимателей понимается обязанность, необходимость совершить определенные действия, направленные на восстановление неисполненных установленных (договоренных) обязанностей (обязательств), нарушений 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. Обязанности нескольких должников по обязательству, связанному с предпринимательской деятельностью, равно как и требования нескольких кредиторов в таком обязательстве, являются солидарными, если законом, иными правовыми актами и условиями обязательства не предусмотрено иное (ст.322 ГК РФ). При солидарной обязанности должников кредитор вправе требовать исполнения обязательств как от всех должников совместно, так и от любого из них в отдельности, при этом как полностью, так и в части долга. Кредитор, не получивший полного удовлетворения от одного из солидарных должников, имеет право требовать недополученное от остальных солидарных должников, которые остаются обязанными до тех пор, пока обязательство не исполнено полностью. Исполнение солидарной обязанности полностью одним из должников освобождает остальных от исполнения обязательств. Так, участники общества с ограниченной ответственностью, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

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

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

Предприниматель как собственник организации (предприятия) в соответствии с трудовым правом устанавливает материальную ответственность работников за причиненный предпринимателю ущерб по их вине. Материальная ответственность может быть установлена лишь за ущерб, который возник в результате противоправного и виновного поведения работников. Материальная ответственность бывает двух видов: ограниченная (в пределах 1/3 среднего месячного заработка) и полная, устанавливаемая для работника, с которыми заключен договор об индивидуальной или коллективной материальной ответственности. Полная материальная ответственность должна быть установлена при получении работником материальных ценностей (денег) под отчет по разовым документам, а также, если в действиях работника, нанесшего ущерб, содержатся признаки уголовного преступления.

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

Административная ответственность предпринимателей и должностных лиц предпринимательских организаций установлена за совершение ими административного правонарушения при осуществлении предпринимательской деятельности. Для предпринимателей основной формой административного наказания (ответственности) является штраф - денежное взыскание, установленное в пределах от одной десятой до 100 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ) в соответствии с Кодексом РФ об административных правонарушениях, до 5 000 МРОТ - в соответствии с федеральными законами.

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. Основанием уголовной ответственности предпринимателей является совершение действия, содержащего все признаки состава преступления, предусмотренного УК РФ, в первую очередь, в гл.22 "Преступления в сфере экономической деятельности". Виновным в преступлении признается лицо, совершившее противоправноe деяние умышленно или по неосторожности. Видами уголовного оказания за противоправные действия при осуществлении предпринимательской деятельности являются: штраф; лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью; обязательные работы; исправительные работы; конфискация имущества; ограничение свободы; арест; лишение свободы на определенный срок. Штраф устанавливается судом в пределах от 25 до 1 000 МРОТ или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 недель до одного года. Размер штрафа устанавливается судом в зависимости от тяжести и вида совершенного преступления в сфере экономической деятельности.

предприниматель ответственность обязательство правонарушение

***2. Условия возникновения гражданской ответственности предпринимателей***

Гражданская ответственность возникает при нарушении предпринимателями положений гражданского законодательства, которое регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность или с их участием. Защита гражданских прав осуществляется путем: 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

Так, предприниматель как гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Полные товарищи в товариществе на вере несут ответственность по обязательствам товарищества своим имуществом, а участники-вкладчики несут риск убытков, связанный с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов в складочный капитал. Участники общества с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники общества, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости и уплаченной части вклада каждого из участников. Участники общества с дополнительной ответственностью солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. В соответствии со ст.56 ГК РФ юридические лица, кроме финансируемых собственником учреждений, отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

***3. Способы обеспечения исполнения предпринимателями своих обязательств***

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

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

В соответствии с ГК 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. Кредитор не вправе требовать уплаты неустойки, если должник не несет ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства. Если за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства установлена неустойка, то убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой.

Соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного обязательства. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность соглашения о неустойке.

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

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

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

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

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

Поручительство - способ обеспечения исполнения обязательства, в соответствии с которым поручитель (третье лицо) обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение перед ним его обязательства полностью или в части. Договор поручительства совершается в письменной форме. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно, если законом или договором поручительства не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя.

Банковская гарантия - письменное обязательство, в силу которого банк, иная кредитная или страховая организация (гарант) должны уплатить кредитору принципиала (бенифициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по предоставлении бенефициаром письменного требования об ее уплате (ст.3658 ГК РФ). Принципиалом является должник, по просьбе которого гарант дает письменное обязательство уплатить кредитору денежную сумму, не уплаченную должником. За выдачу банковской гарантии принципиал 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. Соглашение о задатке независимо oт суммы должно быть совершено в письменной форме.

***4. Административная ответственность предпринимателей***

Административная ответственность наступает за правонарушения, предусмотренные Административным кодексом, а также отдельными федеральными законами, если эти нарушения по своему характеру не несут за собой в соответствии с действующим законодательством уголовной ответственности. За совершение административных правонарушений могут применяться следующие административные взыскания: предупреждение; штраф; исправительные работы; административный арест и др.

нарушение законодательства о труде и законодательства об охране труда; уклонение от участия в переговорах по коллективному договору, соглашению; невыполнение или нарушение коллективного договора, соглашения; нарушение санитарно-гигиенических правил и норм; нарушение права государственной собственности на недра, воды, леса, на животный мир; порча сельскохозяйственных и других земель; нарушение законодательства по осуществлению деятельности на континентальном шельфе Российской Федерации; нарушение правил ввода в эксплуатацию новых предприятий и их последующей эксплуатации; нарушение правил торговли; незаконная торговля товарами (иными предметами), свободная реализация которых запрещена или ограничена; продажа товаров ненадлежащего качества или с нарушением санитарных правил; продажа товаров без документов; нарушение государственной дисциплины цен; продажа подакцизных товаров без маркировки марками установленных образцов; незаконная продажа товаров или иных предметов; обман потребителей в небольшом размере; необеспечение маркировки марками установленных образцов при производстве подакцизных товаров; неисполнение предписаний федерального антимонопольного органа; нарушение или невыполнение правил пожарной безопасности; нарушение обязательных требований государственных стандартов, правил обязательной сертификации, нарушение требований нормативных документов по обеспечению единства измерений; нарушение установленных правил получения, расходования, учета и хранения драгоценных металлов и камней или изделий, их содержащих; прием на работу без паспорта или без регистрации и другие административные правонарушения.

***5. Ответственность предпринимателей за нарушение антимонопольного законодательства***

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. Так, в случае нарушения антимонопольного законодательства предприятия (организации) в соответствии с предписанием антимонопольного органа обязаны прекратить нарушение, восстановить первоначальное положение, расторгнуть договор или внести в него изменения, заключить договор с другим хозяйствующим субъектом, перечислить прибыль, полученную в результате нарушения, в федеральный бюджет, осуществить реорганизацию в форме разделения или выделения с соблюдением условий и сроков, выполнить иные действия, предусмотренные предписанием.

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

· неисполнение в срок предписаний федерального антимонопольного органа (территориального органа) - до 100 МРОТ за каждый день просрочки исполнения предписания, но не более 25 тыс. МРОТ;

· 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), - до 5 тыс. МРОТ;

· непредставление в срок по требованию федерального антимонопольного органа (территориального органа) документов либо иной информации, подлежащей представлению в соответствии со ст.17 и 18 указанного Закона, - до 50 МРОТ за каждый день нарушения установленного срока, но не более 5 тыс. МРОТ;

· нарушение установленного порядка представления сведений о своих аффилированных лицах при представлении информации на основании ходатайств и уведомлений, предусмотренных ст.17 и 18 указанного Закона,-до 5 тыс. МРОТ;

· представление федеральному антимонопольному органу (территориальному органу) недостоверных сведений - до 1 тыс. МРОТ;

· неисполнение законных требований федерального антимонопольного органа (территориального органа) в соответствии п.3 ст.17 и п.4 ст.18 Закона РФ "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" - в размере до 8 тыс. МРОТ. В соответствии с Законом при определении размера штрафа должно учитываться экономическое состояние организаций.

Индивидуальные предприниматели, виновные:

· в непредставлении в срок по требованию федерального антимонопольного органа (территориального органа) документов либо иной информации, необходимой для осуществления его деятельности, в случаях, предусмотренных Законом PФ "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках", несут административную ответственность в виде предупреждений или штрафа до 80 минимальных размеров оплаты труда;

· в совершении действий (бездействий), нарушающих порядок, установленный ст.17 и 18 указанного Закона, несут административную ответственность в виде предупреждения или штрафа до 80 МРОТ в течение 2 месяцев со дня обнаружения данного правонарушения;

· в неисполнении законных требований федерального антимонопольного органа (территориального органа), предъявляемых в соответствии с п.3 ст.17 и п.4 ст.18 указанного Закона, несут административную ответственность в виде предупреждения или штрафа до 100 МРОТ.

Штраф, наложенный федеральным антимонопольным органом (территориальным органом) на коммерческую или некоммерческую организацию, за исключением индивидуальных предпринимателей взыскивается в федеральный бюджет в безакцептном порядке в 30-дневный срок со дня внесения решения о его взыскании. Штраф, наложенный на руководителя коммерческой или некоммерческой организации, индивидуальных предпринимателей, должен быть уплачен ими в 30-дневный срок со дня получения решения о наложении штрафа. При уклонении от уплаты штрафа или неуплаты штрафа в полном размере он взыскивается по решению суда в установленном порядке, а также взыскивается пеня в размере 1% от суммы штрафа или его неуплаченной части за каждый день просрочки.

***6. Ответственность за низкое качество продукции (работ, услуг)***

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. Так, федеральный антимонопольный орган (его территориальные органы) вправе наложить штраф на изготовителя (исполнителя, продавца) за уклонение от исполнения или за несвоевременное исполнение его законных предписаний о нарушении прав потребителей до 5000 МРОТ.

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) - до 5000 МРОТ;

· причинения ущерба потребителям товарами (работами, услугами), не отвечающими требованиям, предъявленными к товарам (работам, услугам), - до 5000 МРОТ;

· продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг), в том числе импортных, без сертификатов, подтверждающих соответствие товаров (работ, услуг) обязательным требованиям стандартов, - стоимости проданных товаров (выполненных работ, оказанных услуг).

Указанные штрафы взыскиваются с изготовителей (исполнителей, продавцов) в безакцептном порядке в 30-дневный срок со дня получения соответствующих решений о наложении штрафа. В случае уклонения индивидуальных предпринимателей от уплаты штрафа в установленный срок или при неуплате штрафа в полном размере органы, принявшие решение о наложении штрафа, вправе обратиться в арбитражный суд с заявлениями о взыскании с индивидуальных предпринимателей соответствующих сумм штрафа, а также пени в размере 1% налагаемой суммы штрафа или его неуплаченной суммы за каждый день просрочки.

В соответствии с Административным кодексом продаж товаров, не соответствующих требованиям стандартов, технических условий и образцам (эталонам) по качеству, комплектности и упаковке, на предприятиях торговли, а также на иных предприятиях, осуществляющих реализацию товаров населению, или гражданами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, влечет наложение штрафа от 3 до 25 МРОТ. Торговля продовольственными товарами в нарушение санитарных правил либо без сертификата и (или) знака соответствия, удостоверяющих их безопасность для жизни и здоровья потребителей, влечет предупреждение либо наложение штрафа от 5 до 25 МРОТ с конфискацией товаров или без таковой.

Обмеривание, обвешивание, обсчет, введение в заблуждение относительно потребительских свойств, качества товара или иной обман потребителей в магазинах, на других предприятиях, реализующих товары или оказывающих услуги населению, а также индивидуальными предпринимателями, занимающимися предпринимательской деятельностью в сфере торговли (услуг), совершенные в небольшом размере, влекут наложение штрафа от 1 до 30 МРОТ. Обманом потребителей в небольшом размере является обман, причинивший потребителю ущерб в сумме, не превышающей 1/10 части МРОТ.

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. Убытки, причиненные потребителю в связи с отзывом товара (работы, услуги), подлежат возмещению изготовителем (исполнителем) в полном объеме.

Если изготовитель (исполнитель, продавец) представил ненадлежащую, т.е. недостоверную или недостаточно полную, информацию о товаре (работе, услуге), что повлекло за собой приобретение товара (работы, услуги), не обладающего необходимыми потребителю свойствами, он вправе расторгнуть договор и потребовать полного возмещения убытков.

Вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие конструктивных, производственных, рецептурных или иных недостатков товара (работы, услуги), подлежит возмещению в полном объеме, если он причинен в течение установленного срока службы или срока годности товара (работы).

Другие виды ответственности предпринимателей за производство и реализацию товаров (работ, услуг) ненадлежащего качества, не соответствующих стандартам, техническим условиям, условиям сертификации и знаков соответствия, установлены РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 "О защите прав потребителей (в редакции Федерального закона от 9 января 1996 г. № 2-ФЗ).

***7. Ответственность за совершение налоговых правонарушений***

***7.1 Сущность налогового правонарушения и его виды***

Налоговым правонарушением признается виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сбоpax) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, за которое Налоговым кодексом РФ, Уголовным кодексом РФ, а также Законом РФ от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 (в редакции Федерального закона от 8 июля 1999 г. № 142-ФЗ)"Об основах налоговой системы в Российской Федерации" 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.

За вышеперечисленные налоговые правонарушения первой частью Налогового кодекса РФ предусмотрены налоговые санкции, о сущности которых будет рассказано ниже.

В Налоговом кодексе РФ установлено, что никто не может быть привлечен к ответственности за нарушение налогового законодательства иначе как по основаниям и в порядке, которые предусмотрены кодексом, однако Законом РФ "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" предусмотрена административная ответственность за отдельные налоговые правонарушения.

Виновным в совершении налогового правонарушения признается лицо, совершившее противоправное деяние умышленно или по неосторожности. Вина организации в совершении налогового правонарушения определяется в зависимости от вины ее должностных лиц либо ее представителей, действия (бездействия) которых обусловили совершение данного правонарушения.

Налоговым кодексом РФ предусмотрены обстоятельства, смягчающие и отягчающие ответственность за совершение налогового правонарушения. Смягчающими ответственность признаются следующие обстоятельства:

1. совершение правонарушения вследствие стечения тяжелых личных или семейных обстоятельств;

2. совершение правонарушения под влиянием угрозы или принуждения либо в силу материальной, служебной или иной зависимости;

3. иные обстоятельства, которые судом могут быть признаны смягчающими.

Обстоятельством, отягощающим ответственность, признается совершение налогового правонарушения лицом, ранее привлекаемым к ответственности за аналогичное правонарушение. Лицо не может быть привлечено к ответственности за совершение налогового правонарушения, если со дня его совершения либо со следующего дня после окончания налогового периода, в течение которого было совершено это правонарушение, истекли три года. Это положение не действует при совершении следующих налоговых правонарушений: грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объемов налогообложения и недоплата или неполная уплата сумм налога.

***7.2 Формы и виды ответственности за совершение налоговых правонарушений***

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. При наличии хотя бы одного из смягчающих обстоятельств установленный размер санкции подлежит уменьшению не менее чем в 2 раза, а при наличии обстоятельств, отягчающих ответственность, установленный размер санкции (штрафа) увеличивается на 100%. При совершении одним лицом двух и более налоговых правонарушений налоговые санкции взыскиваются за каждое правонарушение в отдельности без поглощения менее строгой санкции более строгой. 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.

***8. Порядок обращения взыскания на имущество должника-организации (индивидуального предпринимателя)***

Закон об исполнительном производстве содержит отдельную главу "Особенности обращения взыскания на имущество должника - организации". Одной из таких особенностей является специально установленная очередность обращения взыскания на имущество должника-организации. Согласно общему правилу, установленному статьей 69 Закона об исполнительном производстве, взыскание на имущество должника по исполнительным документам обращается в первую очередь на его денежные средства (сначала в рублях, а затем - в иностранной валюте) и только при отсутствии или недостаточности у должника денежных средств взыскание обращается на иное имущество, принадлежащее ему на праве собственности, хозяйственного ведения и (или) оперативного управления.

Причем, как представляется, сформулировано это общее правило крайне неудачно, так как судебный пристав-исполнитель, не обнаружив денежные средства и формально следуя букве Закона, может сразу обратить взыскание на недвижимое имущество при наличии у должника даже другого движимого имущества. Однако если взыскание обращается на имущество должника-организации, то применяется специально установленная очередность (ст.94 Закона об исполнительном производстве).

Так, в случае отсутствия у должника-организации денежных средств, достаточных для удовлетворения требований, содержащихся в исполнительном документе, изыскание обращается на иное имущество, принадлежащее указанной организации на праве собственности, праве хозяйственного ведения или нраве оперативного управления (за исключением имущества, на которое в соответствии с законодательством Российской Федерации не может быть обращено взыскание), независимо от того, где и в чьем фактическом пользовании оно находится, в следующей очередности:

**в первую очередь** - на движимое имущество, непосредственно не участвующее в производстве товаров, выполнении работ или оказании услуг, в том числе на ценные бумаги (за исключением ценных бумаг, составляющих инвестиционные резервы инвестиционного фонда), предметы дизайна офисов, готовую продукцию (товары), драгоценные металлы и драгоценные камни, изделия из них, а также лом таких изделий;

**во вторую очередь** - на имущественные права, непосредственно не используемые в производстве товаров, выполнении работ или оказании услуг;

**в третью очередь** - на недвижимое имущество, непосредственно не участвующее в производстве товаров, выполнении работ или оказании услуг;

**в четвертую очередь** - на непосредственно используемые в производстве товаров, выполнении работ или оказании услуг имущественные права и на участвующее в производстве товаров имущество: объекты недвижимого имущества производственного назначения, сырье и материалы, станки, оборудование и другие основные средства, в том числе ценные бумаги, составляющие инвестиционные резервы инвестиционного фонда.

Данные правила очередности обращения взыскания на имущество должника-организации имеют своей целью максимально возможное сохранение работоспособности юридического лица как хозяйствующего субъекта. В то же самое время вызывает определенные сомнения эффективность выбранного критерия - "непосредственное участие имущества в производстве товаров, выполнении работ или оказании услуг".

Правила очередности обращения взыскания на имущество организаций применяются также при обращении взыскания на имущество должника-гражданина, зарегистрированного в установленном порядке в качестве индивидуального предпринимателя, в случае исполнения требований, содержащихся в исполнительном документе, выданном судом, другим органом или должностным лицом в связи с предпринимательской деятельностью указанного гражданина (ч.2 ст.94 Закона об исполнительном производстве).

Существуют особенности в правовых последствиях при обращении взыскания на непосредственно используемые в производстве товаров, выполнении работ или оказании услуг имущественные права и на участвующее в производстве товаров имущество: объекты недвижимого имущества производственного назначения, сырье и материалы, станки, оборудование и другие основные средства, в том числе ценные бумаги, составляющие инвестиционные резервы инвестиционного фонда.

В свою очередь, в 30-дневный срок со дня получения постановления о наложении ареста и акта о наложении ареста на имущество Федеральная налоговая служба либо Банк России должны сообщить судебному приставу-исполнителю об осуществлении или отказе в осуществлении ими действий по возбуждению в арбитражном суде производства по делу о несостоятельности (банкротстве) организации либо по отзыву у банка или иной кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций. Судебный пристав-исполнитель обязан приостановить исполнительные действия по реализации имущества до получения от Федеральной налоговой службы либо Банка России сведений об осуществлении или отказе в осуществлении указанных действий (ч.2 ст.95 Закона об исполнительном производстве).

Кроме того, непонятно и процессуальное значение "приостановления исполнительных действий" при условии, что Закон наряду с приостановлением исполнительного производства (ст.39-42) вводит такие институты, как отложение исполнительных действий и применения мер принудительного исполнения (ст.38); отсрочку, рассрочку исполнения, изменение способа и порядка исполнения (ст.37). Думается, что речь идет об элементарной несогласованности используемых в рамках единого законодательного акта терминов, и, по всей видимости, под "приостановлением исполнительных действий" подразумевается приостановление исполнительного производства.

В том случае, если Банк России сообщил об отзыве у банка или иной кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций, судебный пристав-исполнитель приостанавливает исполнительное производство до принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом или о его принудительной ликвидации, за исключением производства по исполнительным документам:

1. о взыскании задолженности по заработной плате;

2. о выплате вознаграждения авторам результатов интеллектуальной деятельности;

3. об истребовании имущества из чужого незаконного владения;

4. о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью;

5. о компенсации морального вреда;

6. о взыскании задолженности по текущим платежам

.**Тема 9 .Управление финансами предприятия предпринимательского типа**

46.Финансовые ресурсы предприятия. Система управления финансами на предприятии.

47.Оценка финансового состояния предприятия.

48.Система нормативного регулирования бухгалтерского учета на малых предприятиях.

49.Взаимодействие предпринимателей с кредитными организациями. Расчет по кредитам. Банкротство предприятия.

50. П/р№15 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия по заданным финансово-экономическим показателям 51. Осуществление расчета по кредитам

46.Финансовые ресурсы предприятия. Система управления финансами на предприятии**Тема 9 .Управление финансами предприятия предпринимательского типа**

46.Финансовые ресурсы предприятия. Система управления финансами на предприятии.

**Финансовые ресурсы** – это совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении государства, предприятий, организаций и учреждений.

**Финансы предприятий, организаций** и учреждений занимают в финансовой системе центральное место - именно в этой сфере формируется основная масса финансовых ресурсов страны. **Финансовые ресурсы предприятия** – это денежные средства, формируемые при образовании предприятия и пополняемые в результате производственно – хозяйственной деятельности за счет реализации товаров и услуг, выбывшего имущества организации, а также путем привлечения внешних источников финансирования.[].

**Финансовая стабильность предприятий и риск неплатежеспособности** существенно зависят от видов источников финансовых ресурсов. . Эти источники подразделяются на **собственные (внутренние) и заемные (внешние**).

**Финансы предприятия выполняют следующие основные функции:**

**формирование денежных фондов** (доходы);

**использование денежных фондов** (расходы);

**финансовое планирование**;

**контрольную функцию** - осуществление контроля за формированием и использованием денежных средств при помощи показателей **бухгалтерской (финансовой**) отчетности и оперативного учета;

**стимулирующую функцию**, поскольку рациональная организация финансов способствует повышению эффективности деятельности

хозяйствующего субъекта.

**Финансовый механизм хозяйствующего субъекта строится на принципах:**

**самостоятельности осуществления** хозяйственной деятельности;

**самофинансирование,** т.е. расходы осуществляются за счет доходов, временный недостаток средств пополняется за счет заемных источников финансирования;

ответственности за соблюдение кредитных договоров и расчетной дисциплины, а также по другим обязательствам, возникающим в процессе производственно-хозяйственной деятельности;

прибыльности деятельности;

материальной заинтересованности персонала фирмы в результатах.

**Финансовые отношения** представляют собой объект управления, возникают в процессе производственно-хозяйственной деятельности организации и отражают денежные потоки предприятий, связанные с инвестированием, кредитованием, налогообложением и т.д.

**Финансовые рычаги** - это приемы воздействия на предприятия. Они включают набор показателей, таких как прибыль, доход, дивиденды, цена, амортизационные отчисления и т.п.

**Финансовые методы** – это способы воздействия на систему, объединяющие прогнозирование, финансовое планирование, финансовый учет, анализ, контроль, регулирование, кредитование, налогообложение, страхование.

**Система управления финансами** на предприятии включает управляющую систему (субъект управления) и управляемую систему (объект управления). На крупных предприятиях, как правило, создается специальная служба, возглавляемая **финансовым директором.** На малых предприятиях функции финансового управления выполняет **главный бухгалтер.**

**Правовое обеспечение финансового управления заключается**, с одной стороны, в **формировании налогового законодательства, в создании законодательной базы регулирования расчетно-денежных отношений, рынка ценных бумаг** и т.д., с другой – в **выработке законодательных основ порядка составления финансовой отчетности предприятий.**

Целью информационного обеспечения финансового управления является предоставление информации, необходимой для принятия управленческих решений. Эта информация содержится как в годовой и квартальной финансовой отчетности, так и может быть получена из данных оперативного учета и опросов руководителей подразделений предприятия. Информация может группироваться таким образом, чтобы было возможно оценить финансовое состояние хозяйствующего субъекта в целом, а также принять решение по возникающим конкретным проблемам. В процессе управления кроме внутренней используется и внешняя информация финансового характера (сообщения финансовых органов, информация банковской системы, товарных, фондовых и валютных бирж и т.п.).

**В процессе управления финансовой системой предприятия решаются вопросы получения финансовых ресурсов, управления финансовыми ресурсами и их использования.**

47.Оценка финансового состояния предприятия.

 Краткая организационно-экономическая характеристика предприятия

ООО "Беттастрой" осуществляет свою деятельность на потребительском рынке г. Саратова и по своей организационно - правовой форме является обществом с ограниченной ответственностью.

Предприятие является самостоятельным субъектом. В своей деятельности оно руководствуется Уставом и Учредительным договором, а также соответствующими законодательными актами в сфере предпринимательской деятельности в РФ.

ООО "Беттастрой" находится на общей системе налогообложения и в следствие этого является плательщиком НДС.

**Состояние финансового положения предприятия характеризуется размещением его средств, и источников его формирования,** и проводится с целью установления, насколько эффективно они используются.

Финансовую эффективность выявляют по обеспеченности собственными оборотными средствами и их сохранностью, состоянием и движением кредиторской и дебиторской задолженности, оборачиваемостью оборотных средств, материальное обеспечение банковских кредитов, платежеспособность.

В зависимости от того как рационально предприятие использует свои финансовые ресурсы и каковы направления их размещения во многом зависит эффективность и конечные результаты финансово- хозяйственной деятельности ООО "Беттастрой".

Для анализа структуры и динамики активов предприятия построим аналитический баланс

Таблица 1. "Анализ динамики, состава и структуры актива предприятия за 2012-2013 гг."

Ак Код Абсолютные Структура, Измене к вели темп

тив строки величины, т.р. прир

 баланса 2012 2013 2012 2013

I. ВНЕОБОРОТНЫЕ

АКТИВЫ

Нематериаль

ные активы 1110 - - - - -

Основные 1150 12 100 -12 -100 -

средства

Доходные 1160 - - - - -

 вложения

в материальные

ценности

Финансовые 1170 - - - - -

вложения

Отложенные 1180 - - - - -

налоговые активы

Прочие

внеоборотные 1190

 активы

**Итого по разделу I**

 1100 12 0 0,50 -12 -100

II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

Запасы 1210 25 1300 1,05 61,33 1275 5100

Налог на добавленную

стоимость по при-

обретенным 1220 - - - - - -

ценностям

Дебиторская 1230 2314 431 96,9 20,36 -1883 -81,37

задолженность

Финансовые 1240 - - - - - -

вложения

Денежные 1250 37 388 1,55 18,31 357 964,86

средства

Прочие 1260 - - - - - -

оборотные

активы

Итого 1200 2376 2120 99,5 100 -256 -10,77

по разделу II

БАЛАНС 1600 2388 2120 100 100 - 268 -11,22

Вывод: общая стоимость имущества организации за 2013 г., по сравнению с 2012 г., уменьшилась на 268 тыс. рублей или 11,22%. Это свидетельствует о том, что предприятие снизило свой хозяйственный оборот.

В составе имущества оборотные активы в 2012 г. составляли 2388 тысяч рублей. В 2013 г. они уменьшились на 256 тысяч рублей. Это произошло за счет уменьшения запасов.

Дебиторская задолженность в 2013 г., по сравнению с 2012 г., уменьшилась на 1883 тысячи рублей. Это говорит о том, что клиенты ООО "Беттастрой" в 2013 г. сократили свою задолженность перед предприятием. Об этом свидетельствует еще и то, что денежные средства в 2013 г. увеличились на 357 тысяч рублей.

Внеоборотные активы сократились на 12 тысяч рублей - это значит, что в организации наблюдается тенденция роста оборотных активов и снижение стоимости основных средств.

Проведя анализ актива предприятия можно сказать о том, что имущественное положение ООО "Беттастрой" в общем стабильно, постепенно имеющаяся в составе оборотных активов дебиторская задолженность сократилась, а величина денежных средств организации возросла, в результате чего финансовая зависимость предприятия от внешних источников снизилась.

48.Система нормативного регулирования бухгалтерского учета на малых предприятиях.

В настоящее время действует **четырехуровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета на предпр**

**иятиях малого бизнеса:**

а) верхний уровень системы нормативного регулирования. Верхний уровень системы представлен федеральными законами.

 Закон о бухгалтерском учете №129-ФЗ принятый Государственной Думой РФ 23 февраля 1996 г. Закон устанавливает единые правовые и методологические основы организации и внедрения бухгалтерского учета для предприятий, находящихся на территории Российской Федерации, а также для филиалов и представительств иностранных организаций, если иное не предусмотрено международными договорами.

ГК РФ, НК РФ и другие законодательные акты, регламентирующие порядок учета и налогообложения соответствующих видов имущества, обязательств и хозяйственных операций.

 Указы Президента РФ и постановления Правительства РФ — это также документы верхнего уровня системы нормативного регулирования.

б) Положения (стандарты) по бухгалтерскому учету.

Вторым уровнем регулирования бухгалтерского учета являются положения (стандарты) по бухгалтерскому учету **Минфина России, устанавливающие принципы, правила и способы ведения организациями учета фактов хозяйственной деятельности,** составления и представления бухгалтерской отчетности.

в) Третий уровень системы нормативного регулирования. Весьма обширен перечень документов, регулирующих методику бухгалтерского учета (третий уровень регулирования).

 Данные документы следует разбить на две группы.

**Одна регулирует учет объектов общеотраслевого назначения, другая имеет отраслевую направленность**

**Первая группа,** в частности, включает в себя: Инструкцию ЦБ РФ от 4 октября 1993 г. № 118 «Порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации»; Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств. Утверждены Приказом Минфина России от 13 октября 2003 г. № 91-н. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов. Утверждены Приказом Минфина России от 28 декабря 2001 г. № 119н (в ред. Приказа Минфина России от 23 апреля 2002 г. № 33н

**Вторая группа документов третьего уровня,** отражающих методические вопросы бухгалтерского учета в отдельных отраслях, включает в себя инструкции по учету затрат и калькулированию себестоимости готовой продукции (работ**, услуг) в различных отраслях промышленности строительства, сельского хозяйства, подразделениях производственной сферы и др.**

**Нормативные документы третьего уровня конкретизируют и раскрывают порядок применения федеральных законов и положен (стандартов) Минфина России.** В первую очередь это положения по бухгалтерскому учету (ПБУ): 1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) (утверждено приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н, с изменениями от 11.03.2009 № 22н,

 Положения не могут противоречить правовым актам более высокого уровня. документы третьего уровня не имеют юридической силы, т. е. на них не следует ее ссылаться при судебных разбирательствах. Однако эти документы позволяют рационально организовать учет в соответствии с правилам предусмотренными Минфином России и потребностями пользователей экономической информации. **Соблюдение требований документов третьего уровня проверяют аудиторы и ведомственные ревизионные органы.**

г) Учетная политика организаций.-документ четвертого уровня системы нормативного регулирования

Согласно ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» под учетной политикой понимают совокупность конкретных методов и форм ведения бухгалтерского учета, определяемых самой организации на основе предусмотренных требований и особенностей деятельности. Учетная политика, как правило, должна быть стабильной. Ее пересмотр возможен в случаях: - изменения законодательства Российской Федерации или нормативных актов по бухгалтерскому учету; - разработки новых способов обработки информации; - существенного изменения условий деятельности: реорганизации, изменения видов деятельности, смены собственников и т. п. Изменения учетной политики на год, следующий за отчетным должны быть объявлены в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности.

49.**Взаимодействие предпринимателей с кредитными организациями. Расчет по кредитам. Банкротство предприятия.**

. Банкротство предприятия — законный способ выйти из бизнеса с наименьшими потерями.

Все вопросы банкротства в нашей стране регулируются Федеральным законом от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Последние изменения и дополнения к закону вступили в силу 8 июня 2018 года.

Понятие, признаки и цели банкротства

Банкротство компании по определению Федерального закона РФ «О несостоятельности (банкротстве)» — это неспособность предприятия в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанности по уплате обязательных платежей.

Банкротство юридических лиц, а точнее — суть процедуры заключается в следующем: если компания не может расплатиться по долгам, она либо предоставляет свое имущество кредиторам для его реализации в счет долга, либо в отношении нее вводятся специальные мероприятия, направленные на восстановление платежеспособности для погашения задолженности.

Далеко не любая организация, испытывающая финансовые трудности, может считаться банкротом. Основной признак банкротства — долг в размере более 300 000 рублей, срок расчета по которому наступил более 3 месяцев назад. Компания признается банкротом по решению арбитражного суда.

Обратиться в суд могут не только кредиторы или налоговая инспекция – само предприятие-должник также может потребовать признать себя банкротом.

Виды банкротства организации

Реальное банкротство. Этот вид характеризуется неспособностью предприятия восстановить свою платежеспособность в силу реальных потерь капитала. Компания объявляется арбитражным судом несостоятельной в соответствии с законом о банкротстве. Банкротство организации наступает вследствие неэффективного управления компанией.

Временное (условное) банкротство. Вызывается превышением актива баланса компании над ее пассивом или же большим размером дебиторской задолженности. В этом случае при помощи процедур административного и внешнего управления можно восстановить платежеспособность предприятия.

Преднамеренное (умышленное) банкротство. Ситуация, когда руководство предприятия специально доводит его до банкротства, различными способами расхищая его средства. Умышленное банкротство юридического лица преследуется по закону.

Фиктивное банкротство. Заведомо ложное объявление о несостоятельности в целях получения от кредиторов отсрочки и рассрочки платежей. Виновные в фиктивном банкротстве и утаивании активов для погашения долгов также преследуются в уголовном порядке.

Процедура банкротства начинается с подачи заявления о признании компании-должника банкротом, причем, такое заявление могут подать как кредиторы, так и само предприятие, которое таким образом в добровольном порядке объявляет себя банкротом

Процедура банкротства организации состоит из нескольких этапов.

Наблюдение

Этап, необходимый для обеспечения сохранности имущества должника, проведения анализа его финансового состояния, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов.

Срок наблюдения не может превышать семь месяцев с даты принятия заявления

Финансовое оздоровление

Финансовое оздоровление — это процедура, призванная спасти предприятие от ликвидации. Оно направлено на восстановление платежеспособности и покрытие долгов. Для этого проводится реструктуризация долгов и разрабатывается специальный график их погашения, утвержденный арбитражным судом. Этот этап может растянуться на срок до 2 лет.

Внешнее управление

По требованию кредиторов арбитражный суд может назначить внешнего управляющего банкротирующей компании. Внешний управляющий заступает на должность на срок, не превышающий 18 месяцев. Во время осуществления внешнего управления должнику не начисляются штрафы или пени по его долгам.

В статье 101 пункте 6 вступившей в силу редакции Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» указано, что внешний управляющий не вправе распоряжаться депонированным имуществом должника, являющегося депонентом по договору условного депонирования (эскроу).

Конкурсное производство

. Конкурсное производство организуют с целью соразмерного удовлетворения кредиторских требований по погашению накопленных долгов. В качестве дополнительных задач этого этапа можно выделить нацеленность на ликвидацию организации, поиск и аккумулирование в конкурсную массу всего имущества должника-юрлица. Срок конкурсного производства — до 18 месяцев.

. Упрощенная процедура банкротства начинается с ликвидации юридического лица. После внесения соответствующих записей в ЕГРЮЛ производится официальная публикация сообщения о ликвидации компании в печати.

Через два месяца со дня публикации оформляется промежуточный ликвидационный баланс компании, после чего ликвидатор компании в силу прямого указания ч. 2 ст. 224-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» обязан уведомить кредиторов о наличии признаков несостоятельности, а также обратиться в арбитражный суд с исковым заявлением о признании предприятия банкротом.

Суд рассматривает обоснованность заявления на основании предоставленных документов и, если доказательства будут весомыми и достаточными, признает должника банкротом и введет процедуру конкурсного производства сроком 6 месяцев. При упрощенной процедуре банкротства наблюдение, финансовое оздоровление и внешнее управление не применяются, что заметно сокращает сроки проведения всей процедуры.

50. **П/р№15 Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия по заданным финансово-экономическим показателям .**

Для того чтобы принять правильные, обоснованные решения

руководству предприятия надо знать о финансовом состоянии предприятия,его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Информация об основных показателях финансового состояния нужна для того чтобы правильно определить перспективное финансовое состояние предприятия.

**Важной информационной базой** для оценивания финансовых

результатов и финансового состояния предприятия является анализ

бухгалтерской отчетности

Целью анализа бухгалтерского баланса является выявление и

раскрытие информации о финансовом состоянии хозяйствующего субъекта и перспектива его развития, которая необходима для принятия решений заинтересованными пользователями отчет-ности. .

 Бухгалтерская отчетность является единой системой данных об имущественном и финансовом состоянии предприятия,

о ее результатах хозяйственной деятельности, которая формируется на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Годовую бухгалтерскую отчетность формируют:

1) «Бухгалтерский баланс» форма №1; 2) «Отчет о финансовых результатах»форма №2; 3) «Отчет об изменениях капитала» форма №3; 4) «Отчет о движении денежных средств» форма №4; 5) «Приложения к бухгалтерскому балансу» форма №5; 6) «Отчет о целевом использовании полученных средств» форма №6

(для некоммерческих организаций)

7) пояснительная записка.

Баланс и отчет о прибылях и убытках составляют основу финансовой (бухгалтерской) отчетности, поскольку позволяют получить представление о двух ключевых характеристиках фирмы: **динамике ее ресурсного потенциала** и **эффективности использования этого потенциала** в отчетном периоде.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность как единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности используется как внешними, так и внутренними пользователями информации о работе организации в качестве основногоисточника финансового анализа.

Баланс (форма № 1) является статичным документом и представляет собой моментальную фотографию финансового

состояния предприятия на определенную дату. Бухгалтерский баланс содержит в себе важные методологические предпосылки, определяющие всю методологию бухгалтерского учета и лежащий в ее основе принцип двойной записи. **Пассив баланса показывает источники образования средств**, используемых предприятием (собственные и заемные), **актив баланса -направления использования средств из этих источников или структуру имущества предприятия** в денежном выражении на момент составления отчетности. Баланс дает возможность создать отчетливое представление об объеме, структуре и состоянии средств предприятия, об обеспеченности их

собственными и привлеченными источниками их покрытия, а также о финансовых результатах и их использовании. **Отчет о финансовых результатах дает представление о финансовых результатах финансовохозяйственной деятельности предприятия за отчетный период (выручка от реализации, размер прибыли и убытка и т.д.), отчет показывает, каким образом была получена прибыль (или убыток), за счет каких видов деятельности**.

Целью анализа является установление причины изменения, и качества чистой прибыли, которая служит источником прироста капитала.

**Форма отчета об изменении капитала** отражает информацию о состоянии и движении **собственного капитала предприятия**, что является источником финансирования финансовохозяйственной деятельности.

**Совокупный капитал предприятия состоит из собственного** и заемного, а его величина отражается в пассиве баланса.

Анализируя собственный капитал, важно обратить внимание на соотношение коэффициентов поступления и выбытия. Если значения коэффициентов поступления превышают значения коэффициентов выбытия, значит, на предприятии идет процесс наращивания собственного капитала и наоборот.

**Отчет о движении денежных средств является источником информации для анализа денежных потоко**в и позволяет сделать выводы относительно **ликвидности и платежеспособности предприятия**, ее будущего финансового потенциала, полученные предварительно на основе статичных показателей в ходе финансового анализа. В пояснительной записке приводится краткая

характеристика деятельности организации, основные показатели

деятельности и факторы, повлиявшие в отчетном году на финансовые

результаты деятельности организации, а также решения по итогам

рассмотрения годовой бухгалтерской отчетности и распределения чистой

прибыли. Бухгалтерская отчетность формируется на основании совершенных

хозяйственных операций, от которых зависит финансовое состояние

учреждения, движение его денежных потоков и конечный результат

деятельности за отчетный период. Информация об активах, обязательствах,

имуществе и иных хозяйственных операциях выражается в денежных

единицах, она должна быть полной и достоверной и позволять своевременно

принимать управленческие решения. Данные о состоянии и видах

имущества, об обязательствах и операциях, их изменяющих, о результатах

исполнения бюджета и хозяйственной деятельности организации

формируется на соответствующих счетах бухгалтерского учета с

использованием аналитического учета, в объеме показателей,

предусмотренных для опубликования согласно законодательству РФ. [9]

Обязательства, по которым предприятия отвечает имуществом, находящимсяу него на праве оперативного управления учитываются в бухгалтерском учете предприятия обособленно от иных объектов учета.

1.3 **Методические основы проведения оценки финансового**

**состояния предприятия**

Главной целью анализа финансового состояния

предприятия является своевременность выявления и устранения недостатков в финансово- хозяйственной деятельности. При этом необходимо уделять особое внимание для поиска резервов улучшения его платежеспособности и финансовой устойчивости На практике, как правило, выделяют внешний и внутренний анализ.

Таблица 2 – Коэффициенты финансовой устойчивости

**1.Наименование**

Коэффициент автономии(коэффициент независимости)

**Описание** Показывает независимость от заемных средств. Показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия. Рекомендуемое значение >0,6

**Алгоритм расчета** Kавт= Собственный капитал/Активы

**2.Наименование**

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств

**Описание** Показывает сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств.Рекомендуемое значение <2

**Алгоритм расчета** kз.с.=Заемный капитал/Собственный капитал

3. **Наименование** Коэффициент маневренности

**Описание**Показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников. Рекомендуемое значение 0,5

**Алгоритм расчета** Kман= Собственный оборотный капитал /Со-бственный капитал

4. **Наименование**Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами текущих активов

**Описание**Показывает наличие у предприятия собственных оборот-ных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения неплатежеспособности (банкротства)

предприятия. Рекомендуемое значение >0,1

**Алгоритм расчета** kсоб.об=Собственный оборотный

капитал/Текущие активы

Анализ проводится непосредственно сотрудниками организации, а

внешний – посторонними аналитиками (например, аудиторскими

компаниями). .

**Внешний анализ представляет собой исследование финансового состояния предприятия с целью оценки степени рисков инвестирования** капитала, и определения возможного уровня доходности.

Финансы как денежные отношения. Финансы всегда выступают в денежной форме, имеют распределительный характер, отражают формирование и использование различных видов доходов, накоплений субъектов хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности, государства и участников непроизводственной сферы.

Значительная часть финансовых отношений связана с предпринимательством. В предпринимательской среде находятся предприятия, выступающие в качестве коммерческих организаций, целью создания и функционирования которых является получение прибыли. Коммерческая организация как хозяйствующий субъект может осуществлять любые виды деятельности в соответствии с законодательством, но основной мотив и условие успешного ведения дел — возможность получать прибыль, что в значительной мере определяет базу для широкого спектра финансовых отношений.

Финансы предприятий и коммерческих организаций представляют собой часть обшей системы финансовых отношений и связаны со всеми звеньями финансовой системы — с бюджетами разных уровней, внебюджетными фондами, страховым звеном и др., а также с участниками финансового рынка. Финансовые отношения при осуществлении хозяйствующими субъектами производственной и инвестиционной деятельности возникают, когда на денежной основе происходит формирование собственных средств предприятий и коммерческих организаций, их доходов, привлечение заемных источников финансирования, распределение доходов, их использование на цели накопления и потребления. Исходным моментом для этого является формирование первоначального капитала, так как организация любого нового дела требует соответствующего финансового обеспечения.

**Тема 10. Налогообложение предпринимательской деятельности**

52.Общая характеристика налоговой системы.

Налоги — неотъемлемый элемент государства в условиях рыночных отношений. . В России знание налогового законодательства осложняется действием множества разнообразных налогов и сложностью их расчетов, а также постоянным их изменением.

**Новая налоговая система РФ введена 1 января 1992 г. в соответствии с Законом «Об основах налоговой системы в РФ» (27 декабря 1991 г.),** который определил общие принципы построения и перечень налогов, сборов и других платежей в бюджеты разных уровней и во внебюджетные фонды, а также права, обязанности и ответственность налогоплательщиков и налоговых органов. Налоговая система РФ претерпела определенные изменения из-за нестабильности экономического развития, а также несовершенства первоначальных разработок.

**Налоги, сборы, пошлины и другие платежи — обязательные и безвозмездные взносы в бюджеты разного уровня или во внебюджетные фонды, которые осуществляются в порядке и на условиях, определяемых законодательством.** Эти взносы выполняют две функции**: фискальную и регулирующую.**

**Фискальная функция** — заключается в изъятии у предпринимателя и отдельных граждан части принадлежащей им стоимости в казну государства. Регулирующая функция означает, что налоги как активный участник пере распределительных процессов оказывают серьезное влияние на воспроизводство, стимулируя или сдерживая его темпы, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос.

**Регулирующая функция** проявляется через налоговый механизм, представляющий собой совокупность организационно-правовых норм и методов управления налогообложением, включая широкий арсенал различного рода надстроечных инструментов (налоговых ставок, льгот, способов налогообложения, санкций).

Государство придает своему налоговому механизму юридическую форму посредством налогового законодательства.

Изменяя налоговые законы в соответствии с экономическими процессами, государство получает возможность формировать общественные отношения в сфере производства, обращения, обмена и потребления материальных и духовных благ. Следовательно, налоги выступают как наиболее эффективная форма управления рыночным хозяйством.

Совокупность всех обязательных платежей в бюджет и во внебюджетные фонды, методы и принципы их построения и составляют **налоговую систему.** Построение ее определяется уровнем экономического развития страны, государственной политикой, проводимой на различных этапах.

В целом она подчиняется интересам тех социальных групп и партий, которые в тот или иной момент находятся у власти.

В Российской Федерации все обязательные платежи по закону разделены на **три группы** в зависимости от органа, который их устанавливает и изымает: **федеральные, региональные, местные**. Кроме этих групп действуют специальные налоги и сборы, формирующие государственные внебюджетные и бюджетные фонды (социальные — **Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Государственный фонд занятости населения РФ, фонды обязательного медицинского страхования; экономические — дорожные).**

**Федеральные налоги занимают господствующее положение в стране,** они являются главным ресурсом российского государства. В консолидированном бюджете Российской Федерации на долю федеральных налогов приходится почти 3/4 всех налоговых поступлений (без учета передачи налоговых доходов в нижеследующие бюджеты).

В то же время регулирующая роль в рыночных отношениях России, которую они должны играть, пока еще слабо проявляется. Объясняется это тем, что федеральные налоги преследуют, прежде всего, фискальные цели, а нестабильность экономики мешает проявлению налогового механизма как инструмента эффективного воздействия на процесс производства. Однако принятые в последние годы дополнения" и изменения к указанным налогам стали учитывать данную функцию.

Перечень, размеры ставок, объекты обложения, плательщики, льготы, порядок зачисления их в бюджет или во внебюджетные фонды устанавливаются **законодательными актами РФ.**

53.Виды налогов: НДС, акциз, налог на прибыль, налог на имущество предприятий, взнос

**Федеральные налоги взимаются на всей территории России, к ним относятся:**

• налог на добавленную стоимость;

• акцизы;

• таможенные пошлины;

• отчисление на воспроизводство минерально-сырьевой базы;

• платежи за пользование природными ресурсами (в том числе плата за пользование недрами, объектами животного мира, водными объектами);

• налог на прибыль;

• подоходный налог с физических лиц;

• государственная пошлина;

• налог на игорный бизнес;

• налог на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в инвалюте;

• единый налог на вмененный доход.

**Почти все федеральные налоги взимаются в соответствии с налоговым законодательством с юридических лиц.**

Полностью в федеральный бюджет РФ поступают таможенные пошлины, акциз на нефть, государственная пошлина. Остальные федеральные налоги, называемые регулируемыми доходами бюджета, распределяются между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации в определенных соотношениях, которые устанавливаются Федеральным Собранием при принятии федерального бюджета РФ.

**Региональные налоги** оплачиваются юридическими лицами и поступают исключительно в **бюджеты субъектов Федерации**, кроме налога на **имущество предприятий**, распределяемого равными долями **между бюджетами субъектов Федерации и местными бюджетами.**

К **региональным налогам относятся:**

• налог на имущество предприятий;

• лесной налог;

• налог с розничных продаж;

• целевой сбор на нужды образовательных учреждений;

• сбор за регистрацию предприятий.

**Субъекты Федерации и органы местного самоуправления** не имеют права введения на подведомственной им территории дополнительных налогов и сборов.

**Местные налоги и сборы** служат дополнением к действующим федеральным и региональным налогам. К ним относятся:

• налог на имущество физических лиц;

• земельный налог;

• регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью;

• сбор за право торговли;

• целевые сборы с граждан и предприятий;

• налог на рекламу;

• сбор с владельцев собак и др.

Местные налоги очень разнообразны, они затрудняют работу налоговых органов и усложняют расчеты с плательщиками.

Четыре платежа общеобязательны (они устанавливаются законодательными актами РФ и действуют на всей территории России):

• налог на имущество;

• земельный налог;

• регистрационный сбор с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью;

• сбор за право торговли.

Налог на добавленную стоимость

Как косвенный налог НДС выступает в форме надбавки к цене товара (работ, услуг) и непосредственно не затрагивает доходность предпринимателя. Это налог не на предприятие, а на потребителя. Предприятие по существу выступает лишь его сборщиком.

**НДС** представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства, и определяется как разница между стоимостью реализованных товаров, работ, услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. .

Не являются плательщиками НДС: частные предприниматели без образования юридического лица (с 1 января 1994 г.); объединения, учреждения, общества, состоящие на бюджетном финансировании и осуществляющие свою деятельность за счет членских взносов, средств учредителей, а также малые предприятия, перешедшие на упрощенную систему налогообложения.

Постановлением Правительства РФ утвержден Перечень товаров, не подлежащих освобождению от НДС (шины для автомобилей, продукция черной и цветной металлургии, меховые изделия и др.).

Облагаемый оборот НДС исчисляется на основании стоимости реализованных товаров (работ, услуг), исходя из применяемых цен и тарифов.

В настоящее время действуют следующие цены:

• свободные (рыночные) цены и тарифы без НДС;

• государственные регулируемые оптовые цены и тарифы без НДС;

• государственные регулируемые розничные цены и тарифы, включающие НДС.

При исчислении облагаемого оборота по товарам, с которых взимаются акцизы, в оборот включается и сумма акциза.

При определении облагаемого оборота предприниматель особое внимание должен обратить на **место реализации работ и услуг.**

Местом реализации признается:

• место фактического осуществления работ (услуг), если они связаны с движимым имуществом;

• место нахождения недвижимого имущества,

• место экономической деятельности покупателя услуг, если он и продавец находятся в разных государствах.

При обложении НДС налоговое законодательство предусматривает широкий спектр налоговых льгот.

Так, освобождаются от обложения:

• средства, перечисленные в уставный фонд предприятия;

• товары и услуги, экспортируемые за пределы СНГ;

• квартирная плата;

• операции, связанные с обращением валюты, денег, банкнот и ценных бумаг;

• стоимость НИОКР, выполняемых за счет бюджета;

• услуги учреждений культуры, искусства, театрально-зрелищных предприятий и т.п.

Акцизы

Акцизы, как и налог на добавленную стоимость, является косвенным налогом и взимается с товаров и услуг в цене или тарифе. Формально плательщиком (сборщиком) этого налога выступают предприятия, производящие подакцизную продукцию или оказывающие облагаемые услуги. В то же время действительным его носителем становится потребитель, который оплачивает акциз при покупке товара или получении услуг. Следовательно, акциз — цено-образующий фактор.

**Плательщиками акцизов выступают:**

• юридические лица, их филиалы и другие обособленные подразделения, имеющие отдельный баланс и расчетный счет, иностранные юридические лица, международные организации, филиалы и другие обособленные подразделения иностранных юридических лиц, созданные на территории РФ, простые товарищества, а также индивидуальные предприниматели, которые производят на территории РФ и реализуют подакцизные товары (в том числе из давальческого сырья);

Акцизами облагаются следующие товары: спирт этиловый из всех видов сырья, спиртосодержащая и алкогольная продукция, коньяки, вина, пиво, табачные изделия, ювелирные изделия, нефть, включая стабилизированный конденсат, бензин автомобильный, легковые автомобили, а также отдельные виды минерального сырья.

Не относятся к подакцизной спиртосодержащей продукции лекарственные, диагностические средства, внесенные в Гос. реестр лекарственных средств; изделия медицинского назначения, в том числе изготавливаемые в аптеках по рецептам; препараты ветеринарного назначения, парфюмерно-косметическая продукция.

Не облагаются акцизами подакцизные товары, вывозимые в государства—участники СНГ, подакцизные товары, вывезенные в порядке товарообмена. Подакцизные товары, вывозимые за пределы государств—участников СНГ.

**Ставки акцизов и порядок их определения**.

Специфические ставки определены в рублях и копейках за единицу измерения подакцизного товара, действуют для преобладающей части товаров. Причем выделены отдельные группы, по которым установлена своя ставка акциза.

Адвалорные ставки действуют лишь для двух подакцизных товаров: ювелирные изделия — 15% и автомобили легковые — 10% стоимости товаров по отпускным ценам без учета акцизов.

 Сумма акциза определяется каждым плательщиком самостоятельно исходя из ставок акциза и объема произведенной подакцизной продукции.

Подакцизные табачные изделия и алкогольная продукция подлежат обязательной маркировке марками акцизного сбора.

Ответственность за правильность и своевременность уплаты акцизов возлагается на плательщиков и их должностных лиц в соответствии с налоговым законодательством. Контроль за внесением акцизов в бюджет осуществляется налоговыми органами.

**Налог на прибыль предприятий и организаций**

в блоке налогов с юридических лиц, представляющих собой прямые налоги, выделяется налог на прибыль предприятий и организаций, введенный Законом РСФСР «О налоге на прибыль предприятий и организаций»

Налог на прибыль во всех странах имеет два аспекта: **фискальный и регулирующий**. Это важный доход бюджета. В консолидированном бюджете РФ, объединяющем бюджеты всех уровней власти, налог на прибыль обеспечивает свыше одной трети всех поступлений, тогда как в федеральном бюджете его доля составила 13%.

Он служит «экономическим инструментом» регулирования экономики.

Изменяя обложение прибыли юридических лиц, государство способно с помощью ставок, порядка расчета налогооблагаемой базы, налоговых льгот и санкций оказать серьезное давление на динамику производства: либо стимулировать его развитие, либо сдерживать движение вперед.

Налог на прибыль предприятий и организаций действует на всей территории России.

**Плательщиками налога на прибыль являются:**

• юридические лица (в том числе бюджетные), включая созданные на территории России предприятия и организации с иностранными инвестициями;

• филиалы и другие аналогичные подразделения предприятий (за исключением филиалов Сбербанка РФ), имеющие отдельный баланс и расчетный (текущий) счет);

• коммерческие банки и другие кредитные учреждения, включая банки с участием иностранного капитала, получившие лицензии России, а также ЦБ России и его учреждения в части прибыли, полученной от деятельности, не связанной с регулированием денежного обращения;

• страховые организации, получившие лицензии в Федеральной службе России по надзору за страховой деятельностью;

• территориально обособленные структурные подразделения, не имеющие отдельного баланса и расчетного счета, при условии, что они и основная организация, частью которой они являются, находятся на территории разных субъектов РФ;

• малые предприятия, не перешедшие на упрошенную систему налогообложения.

Предприятия железнодорожного транспорта и связи, объединения по газификации и эксплуатации газового хозяйства выведены из-под этого налога, облагаются налогом на прибыль (доход) в соответствии со специальными законами.

**Не являются плательщиками налога на прибыль** предприятия любых организационно-правовых форм, реализующие произведенную ими сельскохозяйственную и охото-хозяйственную продукцию, а также малые предприятия, перешедшие на упрощенную систему налогообложения,

**Объектом обложения налогом на прибыль**, полученную в рублях и иностранной валюте, является валовая прибыль, которая включает три компонента:

• прибыль (убыток) от реализации продукции, выполненных работ, оказанных услуг;

• прибыль (убыток) от реализации основных фондов (включая земельные участки) и другого имущества (в том числе ценных бумаг);

• доходы от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как

разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость, акцизов и затратами на производство и реализацию продукции, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг).

Прибыль от реализации основных средств и другого имущества (включая ценные бумаги) предприятий и организаций определяется как разница между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью этих фондов с учетом их переоценки, увеличенной на индекс инфляции, начисленной в установленном порядке.

**Налоговые льготы в РФ при обложении прибыли юридических лиц действуют в соответствии с налоговым законодательством**.

Ставка налога на прибыль предприятий и организаций устанавливается Федеральным законом РФ. Действуют две ставки: одна — для федерального бюджета, другая — для бюджетов субъектов Федерации.

Установлены:

• ставка, равная 13%, по которой взимается налог на прибыль, зачисляемый в федеральный бюджет;

• ставка, не превышающая 22%, устанавливаемая законодательными (представительными) органами субъектов РФ, а для предприятий по прибыли, полученной от посреднических операций и сделок, бирж, банков, других кредитных учреждений и страховщиков, — по ставкам в размере не свыше 30%.

**Порядок исчисления налога** на прибыль и сроки уплаты. Сумма налога определяется плательщиком, самостоятельно на основе бухгалтерской отчетности нарастающим итогом с начала года. Внесение суммы налога производится по квартальным расчетам в пятидневный срок со дня, установленного для представления квартального бухгалтерского отчета, а по годовым — в десятидневный срок со дня, установленного для бухгалтерского отчета и баланса за год

Помимо налога на прибыль действует налог на доход, которым облагаются:

• дивиденды, полученные по акциям, принадлежащим предприятию — акционеру и удостоверяющим право владельца этих ценных бумаг на участие в распределении прибыли предприятия эмитента (налог взимается у источника выплаты этих доходов по ставке 15%);

• доходы казино, игорных домов и прочего игорного бизнеса по ставке 90%;

• доходы от проката видео и аудиокассет по ставке 70%.

Налог на имущество предприятий

Налог на имущество предприятий включается в группу региональных налогов. В мировой практике он известен давно.

В России этот вид налога выполняет **следующие задачи:**

• обеспечивает бюджеты субъектов Федерации и местные бюджеты (районные, городские) стабильными доходами для финансирования расходов;

• создает для предприятий стимулы освобождения от излишнего, неиспользуемого имущества.

**Плательщики налога и объекты обложения**.

 Плательщиками налога на имущество являются предприятия, учреждения (включая банки и кредитные учреждения), организации, в том числе с иностранными инвестициями, считающиеся юридическими лицами, филиалы и иные подразделения, имеющие отдельный баланс и расчетный счет.

**Объектом обложения** выступают основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе плательщика. Основные средства, нематериальные активы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы учитываются по остаточной стоимости.

**Для определения налогооблагаемой базы налога** на имущество по предприятиям, учреждениям, организациям, применяющим «план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий», утвержденный Министерством финансов РФ № 56 используются статьи актива баланса по счетам бухгалтерского учета.

**Ставка и порядок уплаты налога в бюджет.**

предельная ставка налога на имущество предприятий установлена в размере 2% налогооблагаемой базы. Конкретные ставки, определяемые в зависимости от вида деятельности предприятий, устанавливаются законодательными (представительными) органами субъектов РФ. Не допускается устанавливать ставку налога для отдельных предприятий.

Сумма налога на имущество исчисляется плательщиком, самостоятельно ежеквартально нарастающим итогом с начала года исходя из фактической среднегодовой стоимости имущества за отчетный период и установленной ставки налога. Налог подлежит отнесению на финансовые результаты деятельности организации.

Сумма платежей по налогу на имущество предприятий зачисляется равными долями в бюджет субъектов РФ и местные бюджеты по месту нахождения предприятия.

Юридические лица страдают в первую очередь от прямых налогов — налога на прибыль предприятий (ставки которого достигают 35% для предприятий и 43% для банков и страховых компаний) и налога на имущество, а также от огромного количества региональных и местных налогов.

Налоговое бремя предпринимателя становится более тяжелым в результате косвенных налогов — НДС, акцизов и таможенных пошлин, которые затрагивают предприятия, если они выступают конечными потребителями товаров (работ, услуг), облагаемых этими налогами. К указанным налогам следует отнести страховые взносы в социальные внебюджетные фонды, доля которых достигает 39% фонда оплаты труда. В конечном счете, косвенные налоги вместе со страховыми взносами ведут к росту цен на продукцию.

Предприниматель при налогообложении сталкивается со сложностью расчетов, обусловленной нечеткостью формулировок в законе, противоречивостью отдельных статей, большим количеством налоговых льгот.

Несовершенство налоговой системы РФ, непомерная тяжесть налогового обложения сфер хозяйственной деятельности, сдерживающая экономическое развитие страны, требуют пересмотра налоговой системы.

Раздел  **11. Оценка эффективности предпринимательской деятельности**

**Тема 10.2 СистемнЫЙ подход принципов построения системы показателей эффективности предпринимательства .Внешние и внутренние факторы ,влияющие на эффективность предпринимательства**

 **Предпринимательская среда** представляет собой совокупность двух составляющих: **внешней (**факторы напрямую или косвенно влияющие на развитие предпринимательской деятельности**) и внутренние (**факторы формируются предпринимателем)

**Факторы, влияющие на эффективность предпринимательства Внешние**

экономическая политика экономико-географические факторы социально-экономические факторы научно-технический прогресс рыночная конъюнктура

**Внутренние**

структура субъектов предпринимательства производство технологии маркетинг, сбыт и финансы персонал

 **Основные показатели эффективности подсистем предпринимательской деятельности**

 **Производственная :** эффективность производства ,производитель-ность труда, рентабельность **Коммерческая :** объем реализованной продукции ,величина прибыли, затраты на продвижение товара **Финансовая :**доход от основной деятельности, себестоимость продукции чистый доход

**В настоящее время в рамках системного подхода выделяют следующие принципы построения системы показателей эффективности предпринимательства :**

 Показатели эффективности можно систематизировать в две укрупненные группы: **основные и вспомогательные** показатели эффективности предпринимательской деятельности.

 **К первой группе относятся показатели,** отражающие эффективность роста бизнеса, эффективность использования капитала, эффективность продаж и показатели эффективности использования трудовых ресурсов.

**Ко второй группе** относятся показатели финансовой устойчивости, коэффициенты оборачиваемости активов, оборотных средств и другие, отражающие эффективность использования капитала**. Использование системного подхода при анализе эффективности предпринимательства необходимо** оценивать с точки зрения системы, что предполагает оценку всех элементов предприни-мательской деятельности с использованием системы показателей , характеризующих эффективность использования материальных и нематериальных активов; показателей, отражающие состояние объекта предпринимательской деятельности во времени; показателей, характеризующие достижение результатов, а также показателей, отражающие конкурентные преимущества.

**Системный метод предполагает**:

1.Комплексность (взаимосвязь всех показателей субъекта предпринимательства); 2Взаимосвязь со стратегическими целями субъекта предпринимательской деятельности (показатели, отражающие наиболее важные стратегические направления деятельности); 3. Унификация (показатели имеют четкие определения и целевые результаты); 4 Простота и гибкость (простота расчета показателя, наличие мониторинга показателей, автоматизация расчетов).