



ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ



ЦЕНТР ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ

Семиглазов В.А.

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

Томск – 2014

Министерство науки и образования Российской Федерации
**ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ
ЦЕНТР ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ**

Семиглазов В.А.

**ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебное пособие

2014

Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Семиглазов В.А. – Томск: ЦПП ТУСУР, 2014. – 37 с.

СОДЕРЖАНИЕ

ЧАСТЬ 1. ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	5
1. Понятие о бизнесе, о предпринимательской деятельности	5
1.1. Характеристика свойств личности предпринимателей	5
1.2. Принципы российского предпринимательства на начало XX века	7
1.3. Место малого и среднего бизнеса в экономике страны	9
2. Формы и виды предпринимательской деятельности	11
2.1. Производственное предпринимательство.....	11
2.2. Коммерческое предпринимательство.....	14
2.3. Финансовое предпринимательство.....	15
2.4. Посредническая предпринимательская деятельность	20
2.5. Консультативное предпринимательство	27
3. Организационно-правовые формы предприятий	28
3.1. Коммерческие и некоммерческие предприятия	28
3.2. Юридические лица	29
3.3. Объединения юридических лиц.....	35
Список используемой литературы.....	37

ЧАСТЬ 1. ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Понятие о бизнесе, о предпринимательской деятельности

Бизнес (англ.) - дело. Синоним – предпринимательство.

Есть много определений бизнеса. Вот наиболее полное: «Бизнес – это самостоятельная, осуществляемая на свой страх и риск и под личную ответственность деятельность отдельных граждан и объединений граждан, направленная на получение прибыли или экономической выгоды в иной форме».

Ключевые понятия: самостоятельность, страх и риск, личная ответственность, получение прибыли.

Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торгово-закупочную, консультативную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами.

Короткое определение: «Предпринимательство является деятельностью, которая связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой».

Предпринимательство - это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым.

Человек, который решает начать собственное дело, полон надежд, разочарований, беспокойства и упорного труда.

Однако не только получение прибыли является самоцелью цивилизованного предпринимательства, главное - насыщение рынка товарами, работами, услугами высокого качества. Предпринимательство основывается на принципе самофинансирования и превышения результатов над затратами, самоуправления, ответственности и высокой мотивации работников, на принципах инициативы и разумного риска. Предпринимательство - дело рисковое, поэтому прежде чем стать предпринимателем, надо помнить, что ты будешь рисковать и преодолевать сопротивление среды.

Это законная деятельность, предметом предпринимательства должны быть только разрешенные законом или лицензией сферы бизнеса.

1.1. Характеристика свойств личности предпринимателей

Часто говорят, что предпринимателем нужно родиться. Здесь трудно возражать, но необходимо учитывать, что если бы экономика любой страны опиралась только на «урожденных» - гениальных предпринимателей, то этого было бы явно недостаточно для ее экономики. Как и развитие физики не определяется только гениальными физиками. Но всем предпринимателям необходима учеба, как и гениальным музыкантам.

10 главных черт удачливых предпринимателей

1. Упорство и настойчивость, готовность к неоднократным усилиям, чтобы добиться успеха, встретить вызов, преодолеть препятствия к цели. Бесконечная работоспособность.

2. Постоянный поиск новых возможностей. Действует до того, как его вынудят к этому события. Это позволяет ему избежать риска в своей деятельности.

3. Постоянная готовность к риску, обоснованному и разумному. Предпочитает умеренный риск, предпринимает действия, чтобы уменьшить его.

4. Ориентирует деятельность фирмы на эффективность, т.е. снижение издержек, увеличение выпуска и улучшение качества. Только в этом случае можно добиться успеха в борьбе с конкурентами и завоевать свою нишу (сегмент) на рынке.

5. Предприниматель часто идет на личные жертвы для выполнения работы вместе с работниками или вместо них, при этом принимает всю ответственность на себя.

6. Ясно выражает цели, чтобы они были понятны каждому сотруднику, умело сочетает краткосрочные и долгосрочные цели и вовремя их корректирует.

7. Держит под контролем финансовые показатели фирмы, используя их при принятии решения. Контролирует выполнение работ.

8. Постоянно сам собирает информацию о конкурентах, клиентах, поставщиках. Тот, кто владеет информацией, может избежать риска.

9. Способен убеждать и устанавливать связи, умеет создавать надежные команды.

10. Независимость, самоуверенность и агрессивность как стремление к независимости от правил и контроля других лиц. Это вера в свои силы и способность полагаться только на себя.

Предприниматели разных стран по-разному оценивают значение личностных характеристик. В таблице 1.1 приведены средние результаты ответов 8 000 бизнесменов на вопрос: «Какие из 10 качеств и в какой степени присущи руководителям фирм различных стран?» Максимальное количество баллов +90, минимальное -40.

Таблица 1.1

Качества	Страны				
	Германия	Англия	Франция	Италия	Испания
Компетентность	+80	+20	+40	-10	-35
Эффективность	+90	-5	+30	-10	-35
Чувство юмора	-40	+30	-5	+40	+25
Надежность	+75	+30	+20	-30	-28

Упорство в работе	+70	+4	+35	+12	-6
Предприимчивость	+45	+4	+35	+12	-6
Образованность	+60	+20	+45	+25	-15
Человечность	-27	-18	-5	+25	+17
Способность работать в команде	+25	+10	-5	+35	+17
Пунктуальность	+80	+30	+10	-20	-25

Кто такие преуспевающие предприниматели?

М. Сторн автор монографии «Самые быстрорастущие компании США»:

1. У них есть видение или мечта, реализацию которой они ежедневно преследуют.

2. Безграничная вера в свои продукты или услуги.

3. Они постоянно стремятся что-то сделать.

4. Они изобретательны.

5. Они нетерпеливы и раздражительны, у них всегда не хватает времени.

6. Они упорны и настойчивы.

7. Они нацелены на прибыль.

8. Они нацелены на успех, планируют на несколько лет вперед.

9. Лучше, чем кто-либо, знают свою силу и слабость.

10. Не боятся начать все снова.

11. Деньги не являются для них главным или единственным побудительным мотивом.

12. Они делают все сами.

13. Они хотят расти.

14. Понимают главенствующую роль потребителя.

15. Не думают, что идут на большой риск. Умеют просчитывать риски.

16. Они практичны.

17. Они просят то, чего действительно хотят.

18. Они чувствительны к рынку.

19. Их трудно запугать.

20. Они привыкли к одиночеству.

21. Они готовы поделиться.

22. Они противоречивы, упрямы и капризны.

1.2. Принципы российского предпринимательства на начало XX века

1. Уважай власть. Во всем должен быть порядок. Власть – необходимое условие для ведения дела.

2. Будь честен и правдив - это фундамент предпринимательства, пред-

посылка здоровой прибыли.

3. Уважай право собственности. Свободное предпринимательство - основа благополучия государства. Российский предприниматель обязан в поте лица трудиться на благо своей отчизны.

4. Люби и уважай человека - это порождает ответную любовь и уважение к предпринимателю, что побуждает его проявить себя во всем блеске.

5. Будь верен своему слову – «единожды солгавший, кто тебе поверит?» Успех в деле во многом зависит от того, в какой степени тебе доверяют окружающие.

6. Живи по средствам. Не зарывайся. Выбирай дело по плечу. Всегда оценивай свои возможности.

7. Будь целеустремлен. Всегда имей перед собой ясную цель. Не отвлекайся на другие цели. В достижении цели не переходи границ дозволенного. Никакая цель не может затмить моральные ценности.

Тест для проверки способности к предпринимательству

1. Чем Вы занимались раньше. Имеет ли это отношение к тому, чем Вы решили заниматься?

2. Активны ли Вы, деятельны, инициативны?

3. Способны ли совладать с напастью, несчастьем. Способны ли проиграть, потерять все и все-таки начать сначала свой бизнес?

4. Каково Ваше хобби, каковы страсти. Можно ли их применить к Вашему бизнесу?

5. Прямолинейны, откровенны ли Вы?

6. Агрессивны ли Вы?

7. Можете ли Вы быть гибкими, случись вам встретить непреодолимые обстоятельства, пасуете ли Вы перед силой?

8. Обладаете ли Вы аналитическим складом ума, способны ли добраться до корней проблемы и решить ее?

9. Торговец ли Вы по натуре, продавали ли Вы что-нибудь когда-либо?

10. Готовы ли Вы пожертвовать чем-либо лично, пойти на личные жертвы ради Вашей новой фирмы?

11. Творческий ли Вы человек, есть ли воображение, способность на выдумку?

12. Можете ли Вы распознать свою нишу рынка?

13. В состоянии ли Вы использовать все то, что имеете под рукой, чтобы начать собственное дело?

14. Как Вы справляетесь с неудачей, сможете ли Вы эту неудачу обратить в свой грядущий рыночный успех?

15. Умеете ли Вы быть настойчивым, возвращаетесь ли назад опять, чтобы добиться своего?

16. Умеете ли Вы работать с людьми?

Если у Вас этих черт пока нет, то их надо воспитать, выработать в про-

цессе работы.

Мотивация предпринимателя

С учетом отечественной особенности мотивация предпринимателей следующая:

1. Стремление сверхбыстрому обогащению через использование хаотичности текущей ситуации (как следствие - редкое для мировой практики сверхобогащение отдельных представителей деловой российской элиты за 4-5 лет и вхождение в число 500 самых богатых людей мира в условиях экономического развала и упадка).

2. Желание уйти от зависимости со стороны государственных структур и государственных чиновников.

3. Стремление реализовать свой потенциал, что невозможно было осуществить в рамках государственных бюрократических правил и процедур.

4. Желание реализовать существующие идеи, что невозможно сделать в рамках старых производственных структур.

5. Возможность обеспечить себе хотя бы минимальный уровень жизненного комфорта.

6. Желательно самостоятельно и независимо заниматься интересным делом.

7. Стремление повысить свой социальный статус, авторитет, реноме в глазах окружающих.

8. Желание проверить себя на прочность.

9. Вынужденность (например, отсутствие работы).

1.3. Место малого и среднего бизнеса в экономике страны

Малые предприятия (МП) решают следующие задачи:

1. Значительно и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг (в первую очередь для беднейших слоев населения) с использованием местных источников сырья.

2. Решают проблему занятости для высвобождающихся работников крупных предприятий.

3. Развивают конкурентную среду, а значит, происходит удешевление товара и повышение его качества.

4. Насыщают рынок товарами и услугами.

5. Создают дополнительные рабочие места.

6. Расширяют потребительский сектор.

7. Лучше используют местные сырьевые ресурсы.

8. В целом оздоравливается экономика, улучшается качество жизни граждан.

9. Ускоряют научно-технический прогресс.

10. Составляют позитивную альтернативу криминальному бизнесу.

Экономисты считают, что выход из упадка экономики сегодня - это развитие МП. Сегодня МП уже представляют мощную экономическую и политическую силу. По статистике в РФ функционируют более 840 000 МП с численностью постоянно занятых сотрудников более 6 000 000 человек:

- торговля и общественное питание – 43% от общего числа МП.
- строительство и промышленность – 16%.

Наибольшее число занятых:

- в сфере торговли и общественного питания – 30%;
- в строительстве – 20%;
- в промышленности – 23%;

25-26 млн. человек частично или полностью живут на доходы от МП. На одно предприятие приходится 7,4 занятых. МП создают на сегодня 10-12% ВВП, выпускают 4% промышленной продукции, 23% подрядных строительных работ. При этом дают 7% всей прибыли в промышленности, используя лишь 3% основных фондов. Средняя собираемость налогов - 81%, а по МП - 86%.

Чтобы проникнуться важностью МП рассмотрим место МП в США (см. табл. 1.2).

Таблица 1.2

Отрасль	Вклад в национальный доход		Занятость		Предприятия частного сектора	
	Млрд \$	%	Тыс.чел	%	Тыс.чел	%
Сельское хоз-во, лесная промышленность	95	2	3208	3	2328	14
Добывающая пром-ть	85	2	721	1	251	2
Строительство	219	5	4998	5	1758	6
Обрабатывающая про-	852	19	19065	19	622	6

мышленность						
Оптовая и розничная торговля	740	16	24381	22	3463	21
Финансы, страхование, недвижимость	775	17	6549	6	2272	13
Транспорт, связь, коммунальные услуги	402	9	5385	5	721	4
Услуги	794	17	24196	23	6220	36
Государственный сектор	535	12	17025	16		
Иностранный сектор	30	1				
ИТОГО	4527	100	105518	100	17635	100

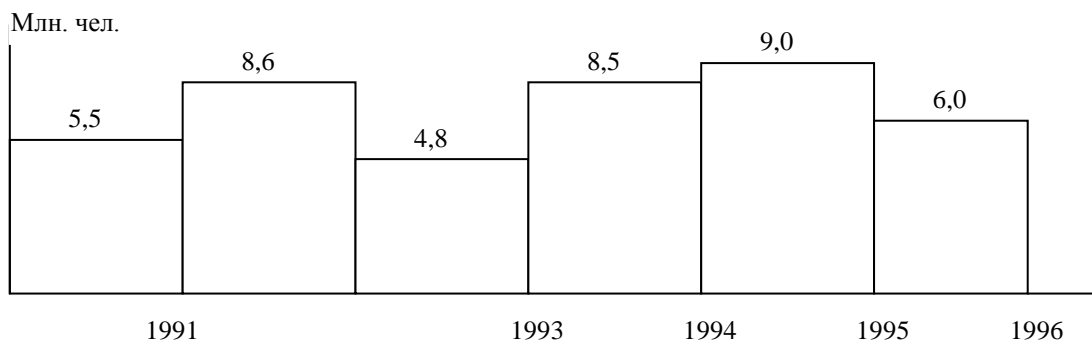


Рис. 1.1. Динамика численности постоянно занятых на малых предприятиях в РФ

2. Формы и виды предпринимательской деятельности

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и ее связи с основными стадиями воспроизводства различают следующие виды предпринимательства: производственное, коммерческое, финансовое, посредническое, консультативное.

2.1. Производственное предпринимательство

Производственное - ведущий вид предпринимательства не по популярности, а по степени важности для общества, поскольку при этом виде предпринимательства создаются товары и услуги для бытового и производст-

венного потребления.

Этот вид деятельности самый сложный, требует высокой квалификации, самый рискованный (венчурный), и процесс оборачиваемости средств самый низкий (поэтому наименее популярный).

Состав производственного предпринимательства:

- 1) производственное;
- 2) инновационное;
- 3) научно-техническое;
- 4) производство товаров;
- 5) оказание услуг;
- 6) производство потребительских товаров;
- 7) производство потребительских услуг;
- 8) информационное.

Производственная деятельность может быть материальной, интеллектуальной, творческой. Создание материальных и духовных ценностей и благ.

Строительные работы, транспортные перевозки, услуги связи, бытовые услуги, производство информации.

Писатель, художник, композитор - тоже производственники, если продают свои творения, а не творят для себя.

Необязательно все товары производить самому, возможна международная кооперация.

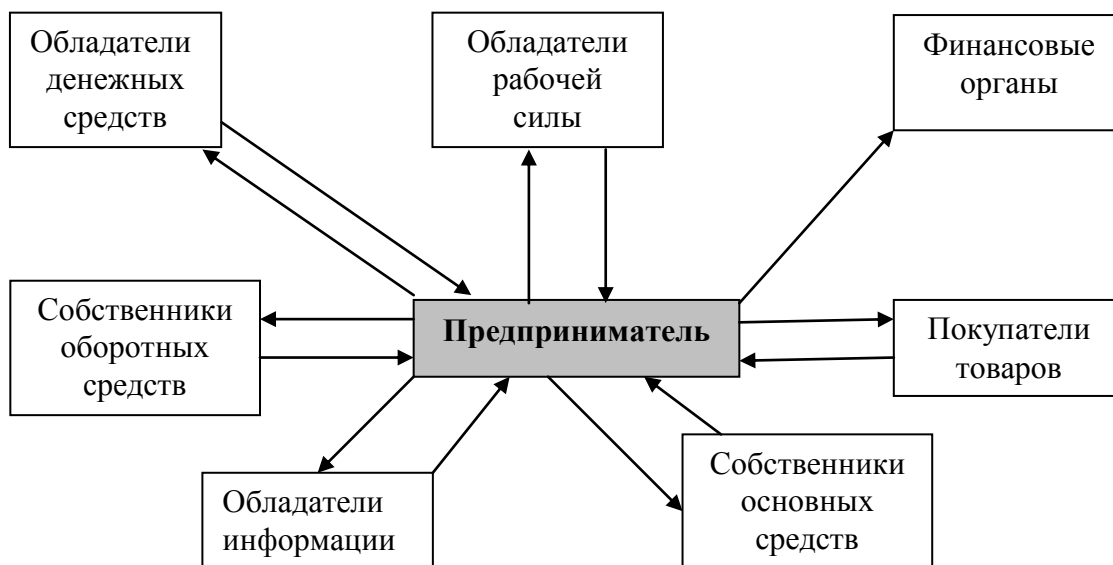


Рис. 2.1. Производственное предпринимательство

Факторы производства: производственные средства, рабочая сила, информация.

Основные производственные средства (фонды) - орудия труда: здания, сооружения, передаточные устройства (трубопровод), силовые машины и оборудование, станки, измерительные приборы, вычислительная техника, транспортные средства, производственный инвентарь, печи, холодильники, мосты, угольные разрезы, линии электропередачи, самолеты, корабли, спутники. Критерий: стоимость более 1 000 руб, срок службы более 1 года.

Оборотные средства - предметы труда: сырье, материалы, топливо, электроэнергия, вода, пар, тара, быстроизнашивающийся инструмент, запчасти, покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты.

Информация: о привлечении материальных, трудовых, финансовых ресурсов, о рынке сбыта - маркетинговые исследования, о новых технологиях, об информационных технологиях.

Венчурный бизнес - коммерческая научно-техническая фирма, занятая разработкой и внедрением новых и новейших технологий и продукции (инноваций) с не определенным заранее доходом, т.е. с рискованным вкладом капитала. Ему присуща высокая гибкость и динамизм.

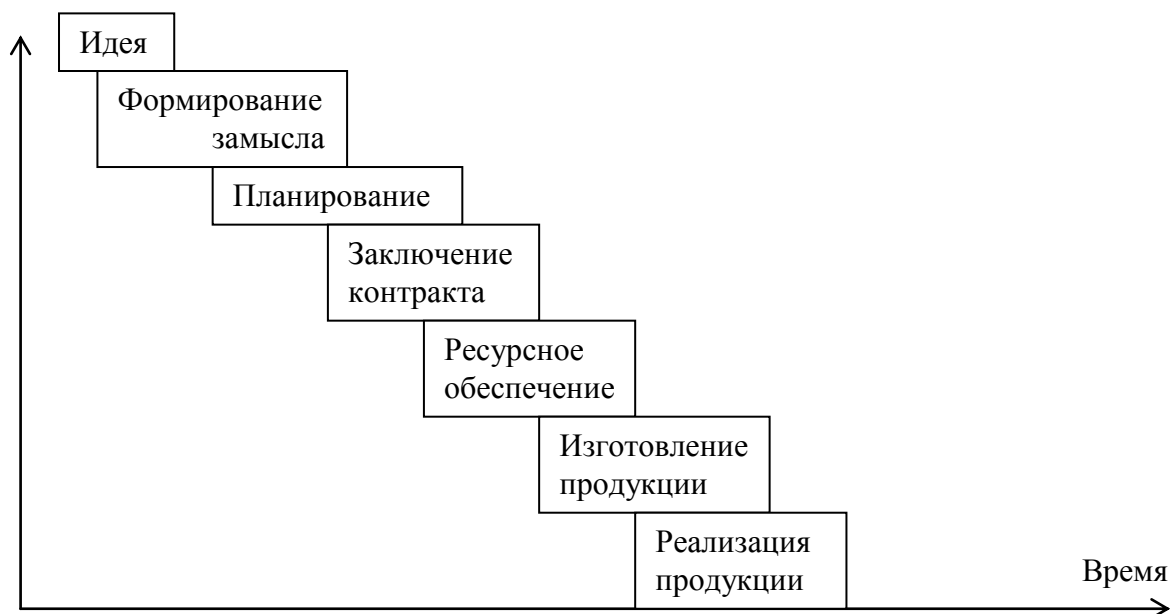


Рис. 2.2. Последовательность выполнения любого предпринимательского проекта

Характеристика преуспевающих фирм:

1. Отличное качество продукции.
2. Высококачественное обслуживание.
3. Гибкость, т.е. способность оперативно реагировать на изменение рыночной ситуации.
4. Квалифицированный менеджмент.
5. Честность и порядочность в ведении дела.

2.2. Коммерческое предпринимательство

В узком смысле этого слова - это торговля, а коммерсант - торговый предприниматель.

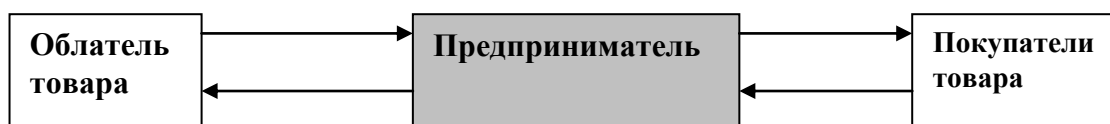


Рис. 2.3

Направления работы коммерсанта:

1. Поиск товара - маркетинговый анализ рынка.
2. Закупка товара.
3. Обеспечение сохранности.
4. Транспортировка к месту продажи.

5. Продажа и послепродажное обслуживание.
6. Документальное оформление сделок.
7. Товарообменные и бартерные сделки.

Доход складывается из разницы цен между покупкой и продажей товара, выдачи зарплат, налогов и других расходов (аренда).

Состав коммерческого предпринимательства:

1. Торговое.
2. Торгово-закупочное.
3. Торгово-посредническое.
4. Товарная биржа.

Товарная биржа – разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем и заранее установленных минимальных партий товаров.

Задачи товарной биржи:

- Оказание посреднических услуг по заключению торговых сделок.
- Регулирование торговых операций и разрешение торговых споров.
- Сбор и публикация сведений о ценах, состоянии производства и других факторах, влияющих на цены.

Биржевые операции подразделяются на открытые, где участвуют посетители, и закрытые, где выступают только биржевые посредники.

2.3. Финансовое предпринимательство

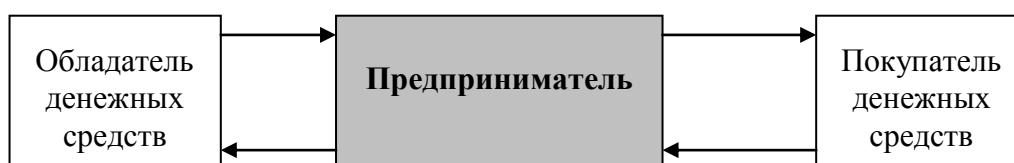


Рис. 2.4

В качестве предмета купли-продажи выступает не товар, а денежные средства, иностранная валюта и ценные бумаги, продаваемые покупателю или передаваемые ему в кредит.

Состав финансового предпринимательства:

1. Банковское.
2. Страхование.
3. Аудиторское.
4. Лизинговое.
5. Фондовые биржи.

Банковское или кредитное предпринимательство существует за счет кредитного и депозитного процента.

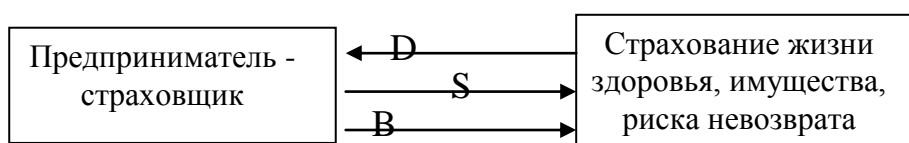


Рис. 2.5. Страхование:

D - плата за страховку;
 S - полис-гарантия возврата;
 B – возмещение

Здесь надо правильно рассчитать величину D с учетом вероятности наступления страхового случая.

Аудиторство – проведение анализа финансового состояния предприятия за плату.

Лизинг. Лизинговая компания закупает машинное оборудование, вычислительную технику, транспортные средства, складские помещения и передает арендатору, сохраняя право собственности на них до конца аренды, затем оборудование может переходить к арендатору, если оно выкуплено за срок аренды.

Фондовые биржи образуют вторичный рынок ценных бумаг. Первичный рынок образуют эмитенты (государство, АО). Фондовые биржи занимаются перепродажей ценных бумаг. Способствуют переливу средств между государством, предприятиями, физическими лицами.

Предпринимательство в финансовой среде, с одной стороны, относится к посреднической деятельности, а с другой – к производству услуг.

Предпринимательство в финансовой сфере может осуществляться банками или финансистами путем учреждения банков инвестиционных компаний и фондов. В целом все эти структуры входят в кредитную систему.

Виды финансовых учреждений

Парабанковская система – отличается ориентацией на обслуживание определенных типов клиентуры либо на осуществление одного-двух видов услуг специфического характера. Обслуживает небольшой сегмент финансового рынка.

Почтово-сберегательные учреждения – государственные учреждения, служат для привлечения средств мелких вкладчиков.

Ломбарды – кредитные учреждения, которые выдают ссуды под залог движимого имущества. Исторически - ростовщичество под драгоценные камни, металлы, за исключением ценных бумаг. Ссуды до 3 месяцев под потребительские цели. Ломбарды могут иметь склады и собственные магазины. Отсутствует кредитный договор и залог.

Кредитные союзы – это кредитные кооперативы, организуемые отдельными группами лиц взаимного кредитования или мелкими кредитными учреждениями. Капитал формируется из оплаты паев, периодических взносов их членов, а также путем выпуска займов. В основном обслуживает участников союза.

Общества взаимного кредита – близки к коммерческим банкам, обслуживают мелкий и средний бизнес. Капитал формируется за счет личных взносов.

Кредитные товарищества – например, общество сельскохозяйственного кредита. В такие товарищества входят отделения центрального, коммерческого и специализированного банков, правительственные структуры, юридические и физические лица. Капитал формируется путем покупки паев, вступительных взносов, которые при выходе из товарищества не возвращаются.

Финансовые компании – учреждения, кредитующие продажу товара в рассрочку, в кредит, предоставляя ссуды продавцам товара и выкупая обязательства клиентов.

Пенсионные фонды – кредитные учреждения, занимающиеся формированием пенсионного фонда и выдачей пенсий. Полученные средства вкладываются в основном в акции промышленных предприятий.

Инвестиционные компании – размещают среди мелких вкладчиков свои обязательства для покупки ценных бумаг различных отраслей.

Банки – специализированные финансовые институты, сосредотачивающие у себя финансовые ресурсы - временно свободные средства вкладчиков, предоставляющие их во временное пользование в виде кредитов, займов, ссуд, посредничающие во взаимных платежах и расчетах между предприятиями, учреждениями и отдельными лицами.

Центробанк регулирует денежное обращение в стране, включая эмиссию новых денег. ЦБ принадлежит государству. Одна из характеристик банков - время прохождения банковских платежей (внутрибанковские, межбанковские) на национальном и международном уровне.

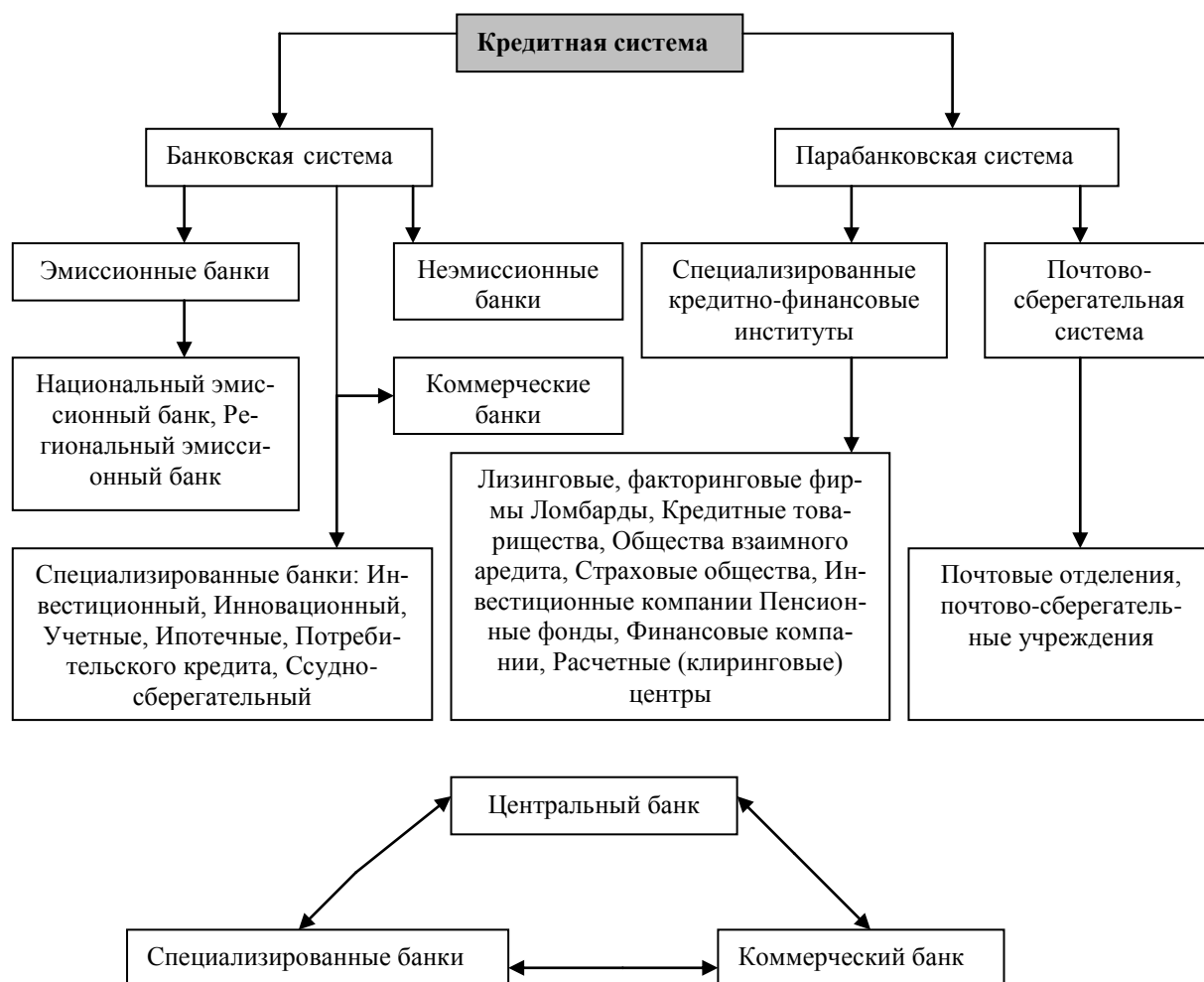


Рис. 2.6

Для международных расчетов используется система СВИФТ, подключение к которой стоит \$ 200 000 - высокий уровень защиты информации. Для межбанковской связи - система Спринт.

Банки обслуживают юридические (корпоративные) и физические лица.

Функции банка с точки зрения клиента:

1. Обеспечение сохранности средств клиента.
2. Финансовое обеспечение его потребностей (кредитование).
3. Обеспечение определенного дохода, связанного с размещением средств в банке.

4. Обеспечение расчетов с партнерами.

Функции банка с точки зрения самого банка:

1. Привлечение средств клиентов и формирование крупных денежных средств.
2. Поиск наиболее выгодного размещения таких средств. Существуют ставки ссудного процента по депозитам (Сд) и ставки ссудного процента по кредитам (Ск).

Прибыль банка $Пб = Ск - Сд$.

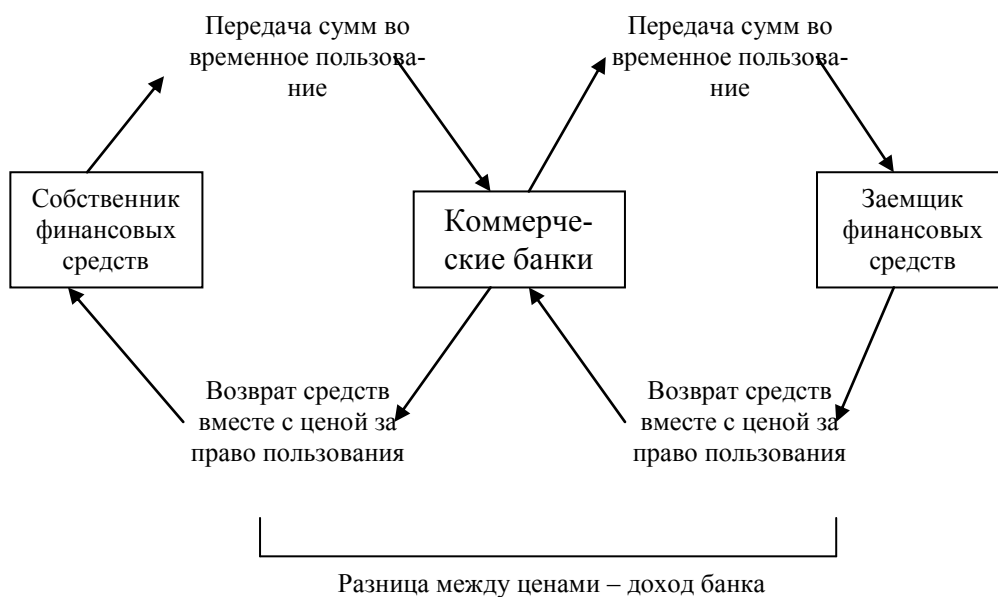


Рис. 2.7

Деньги для банка представляют из себя товар, но он не переходит в собственность. Банк может осуществлять *Лизинг* и вести собственную коммерческую деятельность.

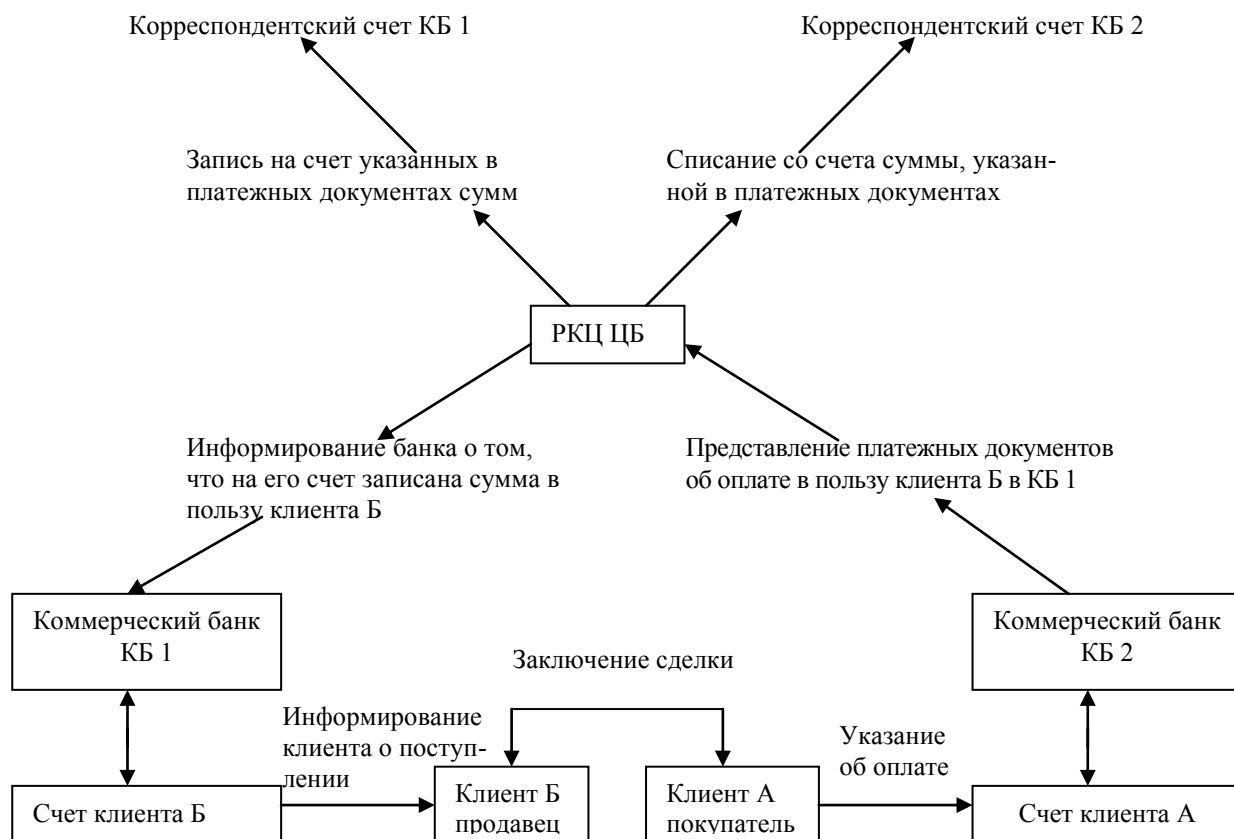


Рис. 2.8

В ЦБ есть расчетно-кассовый центр, который контролирует операции коммерческих банков.

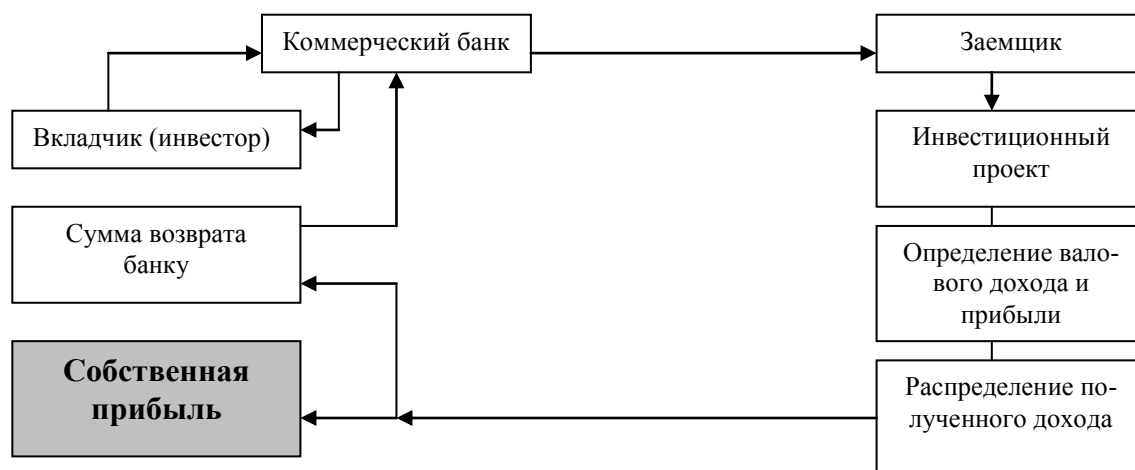


Рис. 2.9. Прирост денежной массы

Трастовая деятельность – посредничество, связанное с доверительным управлением чужой собственностью. Хозяин не хочет или не может эффективно управлять (например, гостиница, корабль, нефтяная скважина, шахта и т.д.).

Аудиторство – деятельность по проверке и контролю финансового состояния фирмы. Выработка рекомендаций по улучшению.

2.4. Посредническая предпринимательская деятельность

Лица (юридические или физические), представляющие интересы производителя или потребителя, но не являющимися таковыми, называются *посредниками*.

С точки зрения производителя, посредник повышает эффективность работы последнего, сокращается срок оборачиваемости капитала и повышается производительность.

Подготовительный этап 3 месяца	Производство 6 месяца	Торговля 3 месяца
-----------------------------------	--------------------------	----------------------

Рис. 2.10

Различают:

1. Оптовые цены производителя.
2. Оптовые цены посредника.
3. Розничные цены.

Оптовая цена – цена на товарную партию, устанавливаемая с учетом скидки. При этом скидка может устанавливаться от размера партии или от суммы покупки.

Приведем пример взаимодействия производителя и оптовика по установке оптовой цены:

Дано: Пусть предмет сделки партия ковров 50 шт., себестоимость изготовления партии – 3 200; закупочная цена розничными торговцами 100; прибыль производителя и оптового покупателя по 25%.

Решение. Оптовая цена производителя (Оцпр) и посредника (Оцпос) за партию:

$$\text{Оцпр} = 3\,200 * 1,25 = 4\,000.$$

$$\text{Оцпос} = 4\,000 * 1,25 = 5\,000.$$

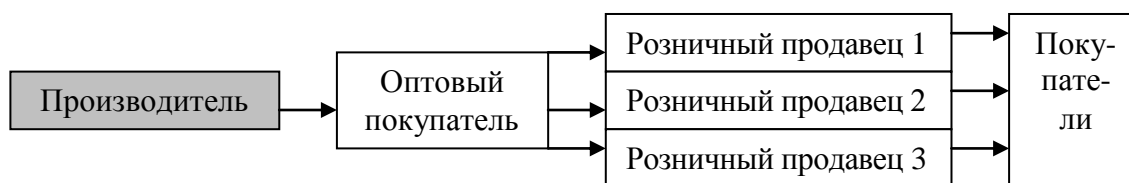


Рис. 2.11

Для розничного торговца достаточно и 5% прибыли, т.к. он имеет высокую скорость оборачиваемости капитала и за год 5% превратится в 50%.

Розничная цена – цена для розничных покупателей, цена в магазине за небольшое количество единиц товара.

Каналы распределения товаров

Использование посредника объясняется, прежде всего, высокой его эффективностью, которой не возможно добиться производителю.

Каналы распределения - пути перемещения товара от производителя до потребителя. Наиболее эффективны каналы распределения, базирующиеся не на прямых связях, а на действиях посредника (см. рис. 2.12).

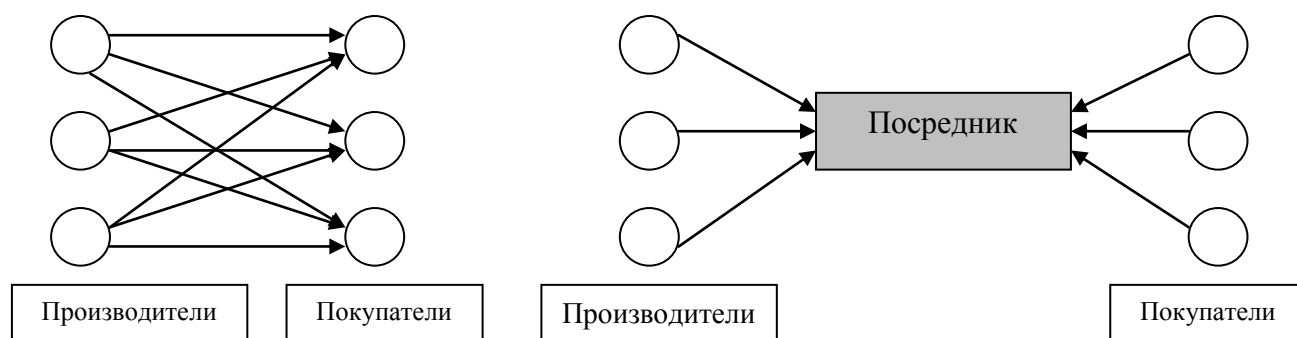


Рис. 2.12

Виды посредничества

• **Агентирование.** Такой тип отношений, в котором агент выступает посредником между производителем и потребителем. Действует от имени и в интересах производителя товара или его потребителя.

Типы агентов:

1. Агент производителя - для двух и более производителей.
2. Полномочные агенты по сбыту - получают право на сбыт всей продукции и представляют собой как бы отдел сбыта.
3. Агенты по закупкам - занимаются подбором нужного ассортимента товаров, например, для розничных торговцев.

Правовая основа - агентское соглашение, предусматривающее минимальную цену, за которую можно продать товар; агентское вознаграждение, которое зависит от объема реализации (поэтому агент заинтересован в сбыте объема).

Агент представляет интересы принципала (лицо, от имени которого выступает агент) на договорной основе. Разовое посредничество осуществляется брокерами – профессиональными посредниками, специализирующихся на операциях с определенными видами товаров.

• **Комиссия.** Посредническая операция, совершаемая одной стороной - комиссионером по поручению другой стороны - комитента - от имени комиссионера, но за счет комитента. Отношения регулируются договором комиссии. Размер вознаграждения устанавливается в виде процента от суммы сделки.

Если комиссионер дает гарантию, что товар будет продан наверняка, то такой договор называется **Делькредере**. Комиссионер получает дополнительное вознаграждение, а комитент уже не рискует, что товар не купят.

Разовое комиссионное поручение, когда импортер одной страны дает поручение комиссионеру другой страны на покупку партии определенного товара, называется **Индент**.

• **Консигнация.** Такой вид комиссии, когда комиссионер, имеющий собственные склады, принимает товар на комиссию и ответственное хранение, при этом дает обязательство не продавать товар, а лишь предлагать его

потенциальному покупателю.

Владельц товара - *консигнат*. Комиссионер - *консигнатор*. Иногда дополнительно консигнатор оказывает транспортные услуги, страхование, гарантийное обслуживание.

- **Оптовое купечество.** Оптовики - купцы это посредники (в США на их долю приходится более половины общего оптового оборота). Это профессиональная деятельность

Формы функционирования оптового купечества:

1. Оптовая фирма.
2. Оптовый дистрибьютор.
3. Снабженческий (торговый) дом.

Дистрибьютерство (распределение). Дистрибьютер – посредник, специализирующийся на приобретении товара у производителя и реализующий его (распределяя) своим постоянным клиентам.

- **Дилерство (торговец).** Дилер осуществляет перепродажу товара от своего имени и за свой счет. По особому договору с продавцами дилер может предоставлять им информацию о рынке, оказывать услуги по рекламе, а также осуществлять послепродажное обслуживание реализованных товаров.

- **Торговое маклерство.** Маклер сам не участвует в сделке, а только указывает на возможность сделки. Он сводит партнеров. В отличие от брокера, который сводит продавца и покупателя, он сводит брокера продавца и брокера покупателя, работает в секции биржи и не имеет права работать вне секции биржи напрямую с покупателями и продавцами.

Маклер также занимается заключением торговых сделок на биржах, ведет торги на биржах.

- **Джоббество.** Джоберр – посредник, обладающий запасом купленных товаров, обеспечивающий их поставку, хранение и транспортировку. Обычно функции аналогичны агентским. К джобберам обращаются, если производителю не выгодно самому организовывать сбытовую сеть.

- **Посылторговое посредничество** – рассылка каталогов товаров потенциальным покупателям. Для этого посредник должен иметь склады и транспорт (или возможность его использовать). Например, книжная торговля. Посредник ориентирован на отдельные группы потребителей или отдельные населенные пункты.

- **Комивояжерство** – продажа с доставкой товара. Это разъездные представители торговых фирм, предлагающие товары по имеющимся образцам, обеспечивающие хорошую рекламу товара, создающие прочные каналы сбыта.

- **Аукционерство** – представляет собой публичный торг.

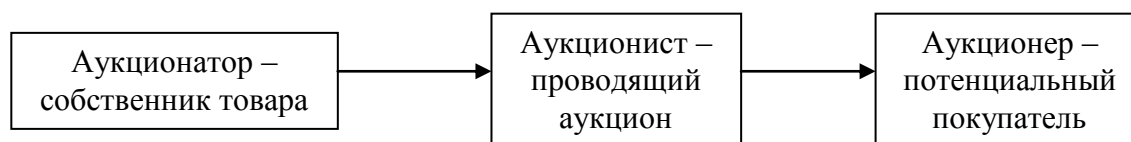


Рис. 2.13

Аукцион – это соревнование покупателей за право приобретения товара. Товары имеют стартовую цену и обычно выставляются лотами - несколько предметов, продаваемых одновременно и имеющих собственный номер. Товар продан после трех ударов. На международные аукционы выставляются пушнина, скаковые лошади, пряности, чай, табак, антиквариат.

• **Биржевое предпринимательство** – профессиональная посредническая деятельность в основном по обслуживанию клиентов, контролирует производителя через канал снабжения и посредством цен. Эффективное предпринимательство немыслимо без обращения к биржам

Виды бирж:

1. Товарная - оптовая торговля массовыми товарами с устойчивыми и стойкими качественными параметрами (зерно, металл и т.п.).
2. Фондовая - центр купли-продажи ценных бумаг.
3. Валютная - место купли-продажи золота и валюты.
4. Биржа труда – центр купли-продажи рабочей силы; перерождаются в центры занятости под эгидой министерства труда.

Товарные биржи. Товар на товарных биржах отличается однородностью, взаимозаменяемостью со стандартными качественными характеристиками. Продажа идет по образцам, описаниям, как правило без самого товара.

Несколько форм сделок:

1. Сделка на наличный товар, с немедленной передачей товара.
2. Форвардные сделки с будущей поставкой товара, оплата взимается в течение 2-х дней по цене на день сделки.

Оба вида завершаются приемкой-сдачей товара.

3. Срочные сделки - поставка товара в срок от 6 до 14 месяцев (хлопок - заключается в июле, а поставка в декабре).

4. Онкольные (по требованию) - покупка реального товара без фиксации цены до тех пор, пока не потребует покупатель (а он может ждать пока цены упадут). Продавец страхует себя хеджированием покупки, он покупает фьючерский контракт, а затем его продает.

Пример. Пусть на сегодня цена сахара 10, а через 3 месяца - 8. Я намерен продать через 3 месяца, но боюсь, что цена будет 7. Тогда я продаю фьючерский контракт на 100 кг по цене 8, т.е. у меня и сахар остался и еще 800 за контракт. Через 3 месяца я обязан выкупить контракт, но уже за 700 и, продав сахар, я имею свои 800.

Фьючерский контракт дает право купить или продать, но не право собственности на товар. Это бумажный контракт. Этот договор не может быть ликвидирован. Ликвидация такого договора производится противоположной сделкой - продажей контракта на то же количество товара. Фьючерский контракт заключается не с целью приобретения реального товара, а чтобы получить разницу в цене на товар. Фьючерский контракт заключается параллельно с основным, чтобы потом никто не отказался от своих обязательств.

Для того чтобы страховать сделку, продавец и покупатель вносят в биржу некоторую сумму, которая переходит к тому, кто прогарел на момент покупки. Если цены выросли, к покупателю переходит вклад продавца, и наоборот. Все это оформляется фьючерским договором.

Спекуляция на бирже – способ приобретения прибыли без обращения к процессу производства. Спекуляция на покупке или продаже контрактов на поставку товаров при неопределенности рынка и отсутствии достоверной информации.

Бык - биржевой игрок, полагающий, что цены скоро возрастут, и скупающий контракты.

Медведь - биржевой игрок, полагающий, что цены скоро упадут, и продающий контракты.

Опционы (выбор) – покупка права на продажу (опцион пут) или покупку (опцион колл), но не обязательно покупать или продавать в установленный срок. В обмен на получение такого права покупатель опциона выплачивает продавцу определенную сумму (премию) через биржу. Игра ведется на повышение и понижение.

Брокерство – посредники, которые представляют интересы покупателя или продавца и действуют от их имени.

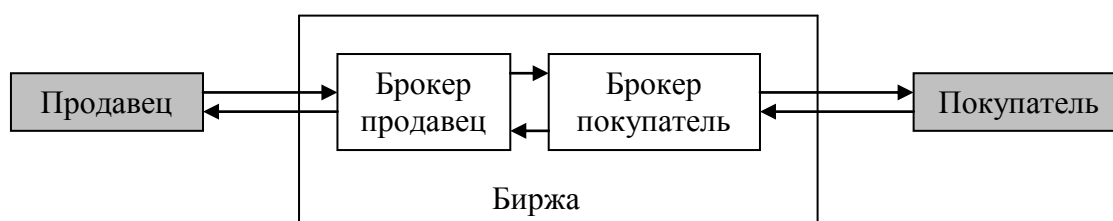


Рис. 2.14

Риэлтерство – посредническая торговля недвижимостью. Риэлтеры используют посредников - маклеров. Купля, продажа, сдача в аренду объектов недвижимости, земельных участков, зданий, производственных помещений. Получают комиссионные.

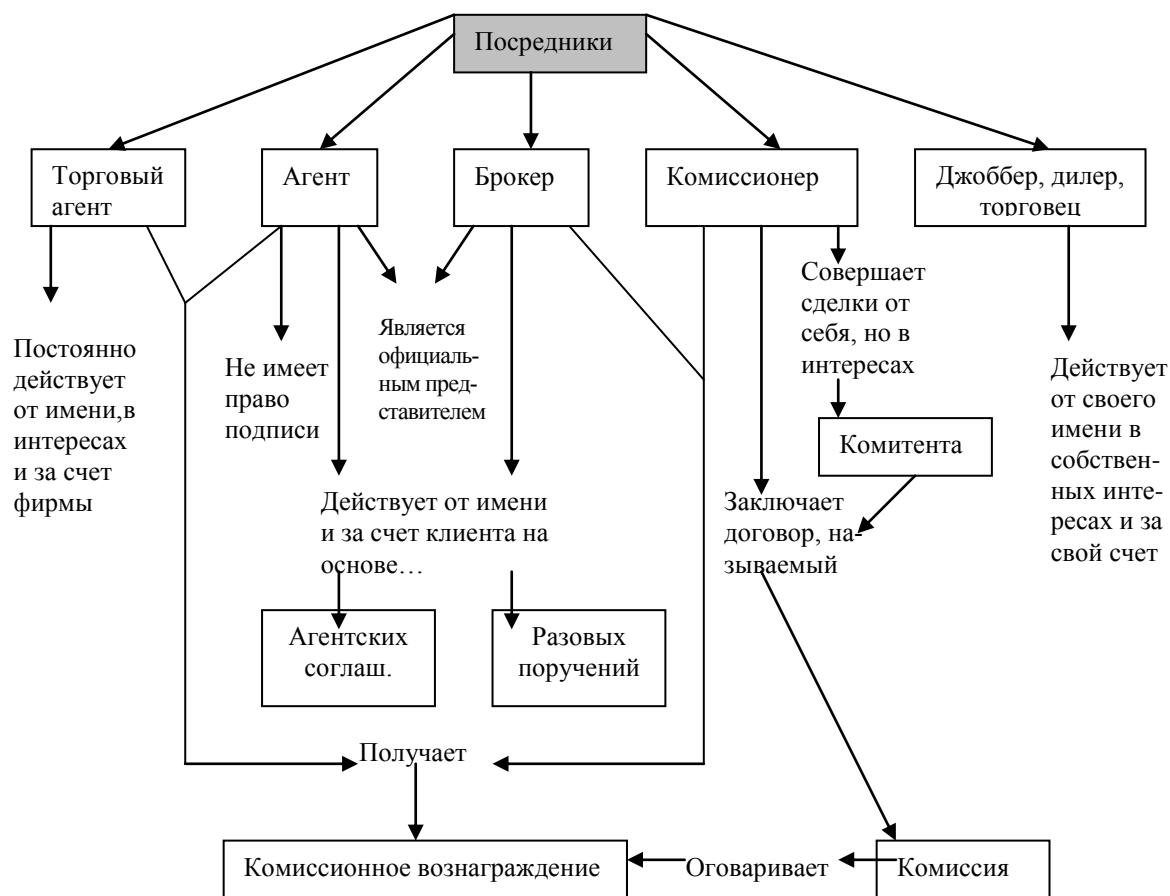


Рис. 2.15. Лица, занимающиеся посреднической деятельностью

Таблица 2.1

Основные отличия между форвардом, фьючерсом и опционом

	Форвард	Фьючерс	Опцион
Место торговли	Внебиржевой рынок	Фьючерская биржа	Фондовая биржа внебюдж. рынок
Стороны договора	Два контрагента	обезличенные партнеры через клиринговую палату	Два конкретных партнера
Размер контракта Срок исполнения Условия поставки	По согласию контрагентов	Стандартизованы биржей	Могут быть договорными и стандартизованными эмитентом
Кто несет ответственность за выполнение условий	Оба контрагента	Владелец контракта и расчетная палата	Эмитент
Частота исполнения	Около 100%	Не более 5%	Зависит от конъюнктуры

Продолжение табл. 2.1

Основной способ закрытия контракта	Поставка против платежа	Покупка контракта с противоположными обязательствами	Поставка против платежа или отказ от прав, заложенных в ценных бумагах
Затраты при заключении контракта	Обычно отсутствуют	Биржевые сборы и гарантийный сбор, возвращаемый при закрытии контракта	Опционная премия
Размер риска у сторон	У обоих - конъюнктурные риски	У обоих конъюнктурные риски, сборы и потери от вывода средств из оборота	У покупателя - опционная премия, у эмитента - конъюнктурный риск минус опционная премия
Ликвидность	Обычно низкая	Высокая	Различная, чаще высокая

2.5. Консультативное предпринимательство

Состав консультативного предпринимательства:

1. Общее управление.
2. Администрирование.
3. Финансовое управление
4. Управление кадрами.
5. Маркетинг.
6. Производство.
7. Информационная технология.
8. Специализированные услуги.

Консультант в переводе означает советующий. *Консалтинг* – платная консультация по вопросам управления.

За рубежом консалтинговая деятельность считается наиболее перспективной, наравне с разработкой нового оборудования и технологий.

Методы консультирования:

1. Экспертное – пассивное. Эксперт проводит анализ, принимает решения и рекомендации к внедрению.
2. Процессное – работа совместно с клиентом.
3. Обучающее – подготавливают почву для возникновения идей.

В США консалтингом заняты 700 000 человек; доход - \$ 50 млрд в год. В России – несколько сотен фирм.

Плата российских фирм \$ 300 за человека-день. Существует 84 вида консалтинговых услуг.

Начинать надо с главной проблемы – стратегия развития предприятия, затем консультации по маркетингу, развитие инновационного потенциала.

3. Организационно-правовые формы предприятий

3.1. Коммерческие и некоммерческие предприятия

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

В соответствии с законодательством могут создаваться предприятия, находящиеся в частной, государственной, муниципальной собственности и собственности общественных и религиозных организаций.

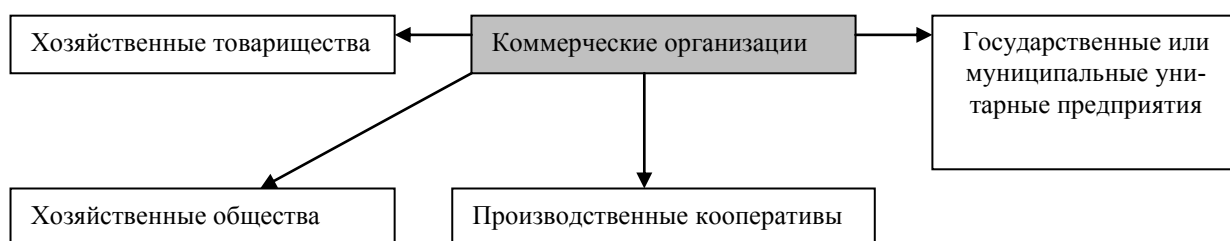


Рис. 3.1. Формы коммерческих организаций

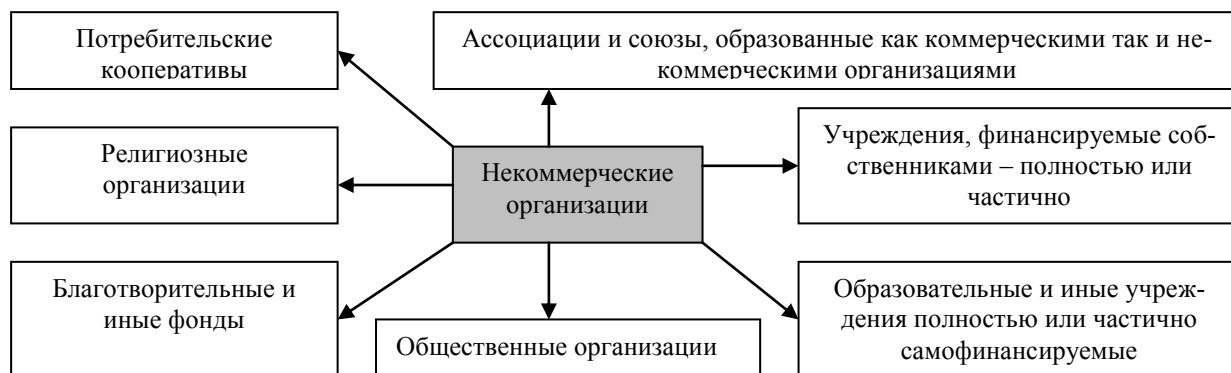


Рис. 3.2. Формы некоммерческих организаций

Источники имущества предприятий:

1. Денежные и материальные взносы учредителей.
2. Доходы от реализации продукции, работ и услуг.
3. Ценные бумаги и доходы от них.
4. Капитальные вложения и дотации от бюджетов различного уровня.
5. Пожертвования организаций, предприятий и граждан.
6. Выкуп имущества государственных предприятий путем конкурса, аукциона, тендора.

7. Выкуп имущества государственного предприятия путем акционирования.

8. Иные источники, не запрещенные законом.

У предприятий бывает статус юридического лица. Предприятия – юридические лица, которые имеют обособленное имущество от имущества его владельцев. Такое предприятие в случае финансового краха отвечает по своим обязательствам (долгам) только имуществом предприятия. Предприятие же без образования юридического лица отвечает еще и личным имуществом владельцев.

Индивидуальное, частное предприятие

Обычно семейное – без образования юридического лица. Особенно существенен вес таких предприятий в США.

Преимущества:

1. Простота в организации.
2. Полная самостоятельность.
3. Свобода и оперативность действий, гибкость.
4. Максимум побудительных мотивов.
5. Конфиденциальность действий.
6. Низкие организаторские издержки.

Недостатки:

1. Трудность в привлечении больших капиталов.
 2. Неограниченная ответственность за долги.
- Недостаток специализированного менеджмента.

3.2. Юридические лица

1. Хозяйственные товарищества.
 - 1.1. Полные товарищества.
 - 1.2. Товарищества на вере (коммандитные товарищества).
2. Хозяйственные общества.
 - 2.1. С ограниченной ответственностью.
 - 2.2. С дополнительной ответственностью.
 - 2.3. Акционерные (открытого и закрытого типа).

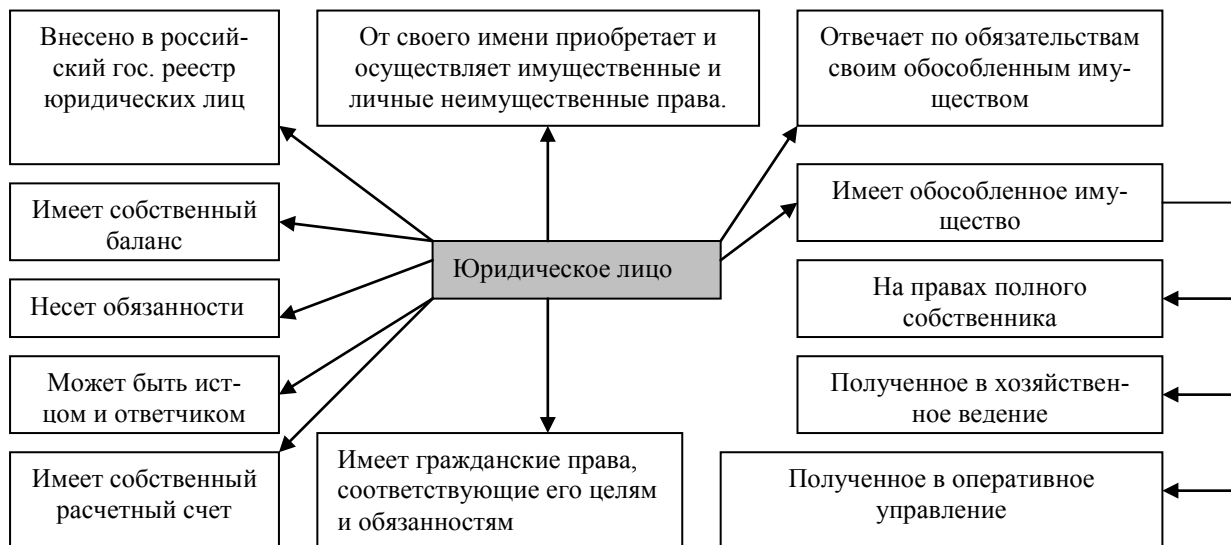


Рис. 3.3. Правовые признаки юридического лица



Рис. 3.4. Характеристика хозяйственных обществ

Унитарное предприятие (УП).

1. На праве хозяйственного ведения.
2. На праве оперативного управления.

Общее и различия между обществами и товариществами:

1. Все они являются коммерческими организациями.
2. Все они могут быть участниками других обществ и товариществ.
3. Все они могут преобразовываться друг в друга.
4. Все имущество, созданное в процессе деятельности, принадлежит участникам на праве собственности.
5. В товариществах могут участвовать лишь индивидуальные предприниматели или коммерческие организации.
6. Общества могут быть созданы одним лицом, товарищества – нет.

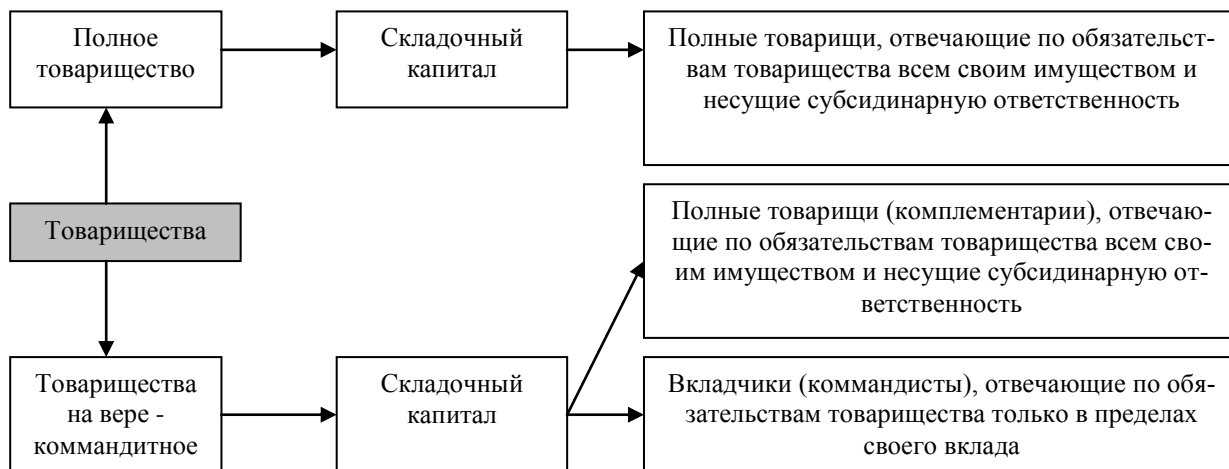


Рис. 3.5. Характеристика товариществ

Полное товарищество

1. Несколько участников занимаются предпринимательской деятельностью на основании заключенного между ними договора и отвечают по обязательствам товарищества принадлежащим им имуществом.

2. Фирменное название должно содержать слова «*полное товарищество*» и фамилии участников, либо одну фамилию и «*Компания*».

3. Обязателен учредительный договор, каждый участник имеет один голос, если иное не предусмотрено договором.

4. Не допускается отстранение кого-либо из участников от участия в прибылях или убытках.

Особенности:

1. Деятельность его участников признается как деятельность товарищества.

2. При недостатке имущества товарищества для оплаты их обязательств они рассчитываются собственным личным имуществом.

3. Такое товарищество нередко становится семейным предпринимательством.

Преимущества:

1. Каждый член имеет право выступать от имени товарищества.

2. Полные товарищи более привлекательны для кредиторов, т.к. отвечают всем своим имуществом.

Товарищество на вере

Отличается от полного:

1. Состоит из двух групп участников – полных товарищей и вкладчиков. Полные товарищи здесь отвечают своим личным имуществом, а другая группа – только вкладом.

2. Если в название фирмы включена фамилия вкладчика, то это автоматически делает его полным товарищем.

3. Вкладчики не имеют право выступать от имени товарищества, не участвуют в управлении, но имеют право знакомства с финансовой деятельностью предприятия.

а) Вкладчики имеют право на прибыль.

б) Имеют право свободно выходить из товарищества с получением своего вклада.

в) Вкладчик может передать свою долю или ее часть третьему лицу, при этом разрешение полных товарищей не нужно.

г) При ликвидации вкладчики имеют преимущественное право на получение своего вклада перед полными товарищами.

Преимущества:

Появляется возможность привлечь дополнительные средства от вкладчиков.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

1. Создается одним или несколькими лицами.

2. Уставной капитал разделен на доли в соответствии с учредительным договором.

3. Участники общества несут ответственность в размере своих вкладов, личным имуществом не отвечают.

4. Фирменное наименование должно содержать имя фирмы и слова «с ограниченной ответственностью».

5. Документы – учредительный договор и устав. Если один человек, то устава не надо.

6. Уставной капитал не может быть меньше определенной суммы.

7. Высшим органом общества является общее собрание.

8. Общество может быть ликвидировано при единогласном решении участников.

9. Не требуется личное участие членов в делах общества.

ООО менее привлекательно для кредиторов.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)

Общие правила совпадают с правилами для общества с ограниченной ответственностью.

Единственное отличие – при недостаточности уставного капитала для расчета с кредиторами они рассчитываются не всем личным имуществом, а лишь его частью – одинаковым для всех кратным размером и суммой вклада (например, трехкратный). Такое общество является промежуточным между полным товариществом и обществом с ограниченной ответственностью.

Такое общество более привлекательно для кредитов, чем ООО.

Акционерное общество (АО)

АО - такое общество, уставной капитал которого разделен на определенное количество *акций*. Участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих ему акций.

Похоже на общество с ограниченной ответственностью, но есть и различия:

1. Уставной капитал разделен на равные доли – акции, обязательное оформление акциями.
2. Акционер при выходе не может потребовать никаких выплат, может только продать свои акции.
3. Полная гарантия, что при выходе участников капитал не изымется.

Преимущества:

1. Возможность концентрации большого капитала.
2. Возможность быстрого перелива капитала из одного вида деятельности в другой путем покупки акций через биржи.
3. Акционеры не имеют вещевых прав на имущество АО.

Недостатки:

Возможны злоупотребления администрацией АО, т.к. очень много мелких вкладчиков, которые не вникают в деятельность АО и лишь заботятся о дивидендах.

Открытые акционерные общества (ОАО) – обычно крупные предприятия.

1. Вправе проводить подписку на свои акции.
2. Акции держателями могут продаваться без согласия других акционеров.
3. При решении организаторских вопросов «одна акция – один голос». Для управления желателен контрольный пакет акций.
4. Если ООО содержит количество участников-учредителей больше, чем положено по закону, то оно обязано быть преобразовано в ОАО.
5. ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.
6. Устав является единственным учредительным документом.

7. ОАО может состоять из одного лица.

8. Высший орган управления ОАО – собрание акционеров.

9. В ОАО с численностью акционеров свыше 50 человек предусмотрено создание наблюдательных советов, представляющих интересы акционеров.

10. ОАО по решению общего собрания может быть преобразовано в ООО или производственный кооператив.

11. ОАО удобны при крупномасштабном производстве, где большая степень риска.

12. Только ОАО имеют право выпускать акции.

13. Акции бывают *простые (обыкновенные)*, дающие право голоса, *привилегированные*, не дающие такого права, но зато гарантирующие доход не ниже, чем обыкновенная вне зависимости от результатов деятельности ОАО. *Золотая акция* – государственная, дающая контроль над ОАО, *Золотая акция* – одна на предприятие.

Закрытые акционерные общества (ЗАО)

1. Акции распространяются только среди учредителей или иного узкого круга лиц. Не в праве проводить открытую подписку на акции.

2. Число участников не более, чем оговорено законом.

3. Открыто не публикуют результаты своей деятельности.

Производственные кооперативы – артели.

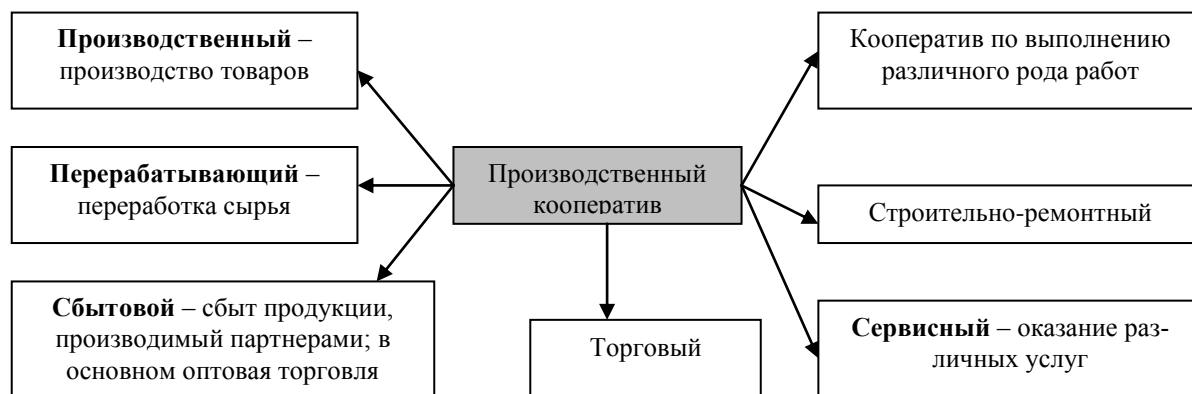


Рис. 3.6. Производственные кооперативы

1. Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом участии и объединении его членами имущественных паевых взносов.

2. В фирменное наименование должны войти слова «*производственный кооператив*» или «*артель*».

3. Учредительный документ – Устав.

4. Число членов – не менее 5.
5. Прибыль делится в соответствии с *личным участием*, а не *паем*.
6. При выходе пай возвращается имущественной или денежной компенсацией.
7. Может быть добровольно реорганизован в хозяйственные товарищества.
8. Несут дополнительную ответственность, оговоренную в уставе.
9. По личным долгам членов артели не может быть предъявлен иск на имущество артели.
10. Ликвидационная квота также делится в соответствии с личным участием, что заставляет членов кооператива более добросовестно трудиться.
11. Число членов не ограничивается.
12. Равные права всех членов кооператива в управлении.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия

1. Унитарное – коммерческое предприятие, не наделенное правом собственности на закрепленное за ней собственником имуществом. Собственник имущества – государство.
2. Имущество предприятия является неделимым.
3. Собственность принадлежит учредителю, а закреплено для хозяйствования за унитарным предприятием.
4. Единоличное управление, назначенное собственником.
- 4.1. Унитарное предприятие на праве хозяйственного ведения имеет право владеть, пользоваться имуществом в пределах, оговоренных законом.
- 4.2. Государство не отвечает по долгам унитарного предприятия на праве хозяйственного ведения.
- 4.3. Оперативное тоже самое, но государство несет ответственность за долги предприятия.

3.3. Объединения юридических лиц

Принципы объединения:

1. Добровольность.
2. Равноправие участников, совместная деятельность.
3. Свобода выбора организационной формы объединения.
4. Самоуправление участников и объединения в целом.
5. Организация отношений между участниками на договорной основе.
6. Все участники сохраняют самостоятельность и права юридического лица.

Холдинг

Акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения акций других предприятий.

Материнские и дочерние компании. Для объединения капиталов в России, как правило, холдинг базируется на государственной собственности и управляется государственными органами.

Объединение группы предприятий для сохранения производственной связей. Опасность – монополизация, жесткое государственное регулирование.

Финансово-промышленная группа (ФПГ)

Создается:

1. На основе договорного объединения частных предприятий.
2. По решению Правительства, с участием госпредприятий.
3. По межправительственным соглашениям.

Цель создания:

1. Привлечение инвестиций.
2. Восстановление кооперативных и технологических связей.
3. Повышение эффективности производства.

В перспективе – транснациональные ФПГ.

Концерн

Это договорные крупные сверхобъединения, как правило, на основе ликвидированных министерств. Крупная концентрация капитала, жесткая централизация; по мере развития выделяется холдинговая компания. Раньше были головные организации с филиалами в крупных городах.

Консорциум

Временное добровольное объединение предприятий для решения конкретной промышленной задачи, созданное для реализации нового проекта, например, постройка самолета.

Картель

Договорное объединение предприятий для квотирования объемов производства, целей реализации, разграничения рынка.

Синдикат

Объединение с целью централизованного снабжения и сбыта продукции. Устраняется конкуренция в снабжении и сбыте.

Тресты

При этом объединении предприятия утрачивают свою юридическую и коммерческую самостоятельность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / под.ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: Проспект, 2014. – 544 с.
2. Основы бизнеса (предпринимательства) : учебник / Н.Ю. Круглова. — 2-е изд., перераб и доп. — М.: КНОРУС, 2013. — 440 с. — (Бакалавриат).
3. Предпринимательство: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под.ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 687 с. – (Серия «Золотой фонд российских учебников»).
4. Горфинкель В.Я. Инновационный менеджмент. Уч. для бакалавров. - М.: Проспект, 2015. – 422с.
5. Инвестиции в инновации: Учебное пособие / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 238с.
6. Планирование на предприятии: учебное пособие / Е. С. Вайс [и др.]. - 4-е изд., стереотип. - М.: Кнорус, 2011. - 336 с.
7. Бизнес-планирование: Учебное пособие / Состав. В.А. Семиглазов. – Томск: ЦПП ТУСУР, 2014. – 89 с.
8. Семиглазов В.А. Электронный бизнес: Учебное пособие. – Томск: ТУСУР, 2012. – 250 с.
9. Семиглазов А.М., Семиглазов В.А. Моделирование управления творческим потенциалом коллектива // Экономика и управление. – 2009. - № 2/5 спец. вып. с. 99-103.
10. Семиглазов А.М., Семиглазов В.А. Прогнозирование рыночного успеха инновационного товара // Экономика и управление. – 2009. - № 2. с. 101-106.
11. Семиглазов В.А., Семиглазов А.М. Математические модели полирыночной стратегии реализации инновационного товара // Известия ТПУ. – 2009. - № 6. с. 36-43.
12. Управление проектами: Учебник /Л.Г. Матвеева [и др.] – Ростов н/Д: Феликс, 2009. – 422 с. Ил.