

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Забайкальский государственный университет»

В. Ю. Буров

Основы предпринимательства

Часть III

Практика малого бизнеса

Учебное пособие

Чита
Забайкальский государственный университет

УДК 33(075)
ББК 654.29я7
ББК У290я7
Б 916

Рекомендовано к изданию учебно-методическим советом
Забайкальского государственного университета

Рецензенты:

О. В. Сагинава д-р экон. наук, проф.
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (Москва)
М. Н. Владимирова д-р экон. наук, доцент.
Сибирский Федеральный университет (Красноярск)

Буров В. Ю., – Основы предпринимательства : Часть III, учебное пособие : [в 3 ч. / В. Ю. Буров ; Забайкал. гос. ун-т. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – Чита, ЗабГУ, 2018..

ISBN 978-5-9293-1663-0

Часть 3. Практика малого бизнеса. – 2018- 284с.
ISBN 978-5-9293-1662-3

Показана роль малого предпринимательства и его экономическая сущность в высокотехнологическом секторе экономики и роль образования в условиях становления цифровой экономики.

Особое внимание уделено практическим основам деятельности малых предприятий: раскрываются вопросы финансового обеспечения деятельности бизнеса, проведен анализ специальных налоговых режимов, отмечена важная роль оценка бизнеса в их деятельности.

Даны практические советы при создании своего бизнеса. Приведены примеры успешных компаний.

Для предпринимателей, менеджеров, студентов, магистрантов, аспирантов, специалистов, и преподавателей экономических специальностей вузов, и всех интересующихся вопросами управления предпринимательством.

УДК 33(075)
ББК 654.29я7
Б 916

ISBN 978-5-9293-1663-0
ISBN 978-5-9293-1662-3

©¹ Забайкальский государственный
университет, 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение

ЧАСТЬ I. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Глава 1. Малое предпринимательство в условиях цифровой экономики

- 1.1. Место и роль малого предпринимательства в высокотехнологическом секторе экономики
- 1.2. Использование технологий «облачных вычислений» для повышения эффективности в организациях малого бизнеса
- 1.3. Роль образования в развитии малого предпринимательства в условиях цифровой экономики

Глава 2. Государственная поддержка малого предпринимательства в России

- 2.1. Государственное регулирование развития цифровой экономики
- 2.2. Направления государственной поддержки развития высокотехнологического малого предпринимательства

Глава 3. Предпринимательский риск

- 3.1. Сущность предпринимательского риска. Потери как качественное и количественное отражение риска. ...
- 3.2. Функции предпринимательского риска
- 3.3. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Управление экономическими рисками

Глава 4. Конкурентоспособность малых предприятий

- 4.1. Проблемы конкурентоспособности малого

предпринимательства

4.2. Критерии оценки конкурентоспособности малых предприятий

4.3. Ключевые факторы успеха малых предприятий в конкурентной борьбе

ЧАСТЬ II. ПРАКТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 5. Предпринимательская деятельность

5.1. Сущность предпринимательской деятельности

5.2. Лицензирование предпринимательской деятельности

5.3. Уголовная ответственность в сфере предпринимательства

Глава 6. Обеспечение деятельности своего бизнеса

6.1. Финансовое обеспечение деятельности бизнеса.

6.2. Специальные налоговые режимы

6.3. Бизнес - планирование в деятельности предпринимателей

6.4. Оценка бизнеса

Глава 7. Безопасность предпринимательской

деятельности

- 7.1. Экономическая безопасность в предпринимательской деятельности
- 7.2. Враждебные слияния и поглощения
- 7.3. Противостояние рейдерству ...
- 7.4. Информационная безопасность. Защита информационных ресурсов

Глава 8. Прекращение предпринимательских организаций

- 8.1. Формы ликвидации предпринимательских организаций.....
- 8.2. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций

Глава 9. Организация своего бизнеса: теория и практика

- 9.1. Сущность понятия бизнес. Концепции бизнеса.
- 9.2. Организация предпринимательской структуры
- 9.3. Отправные точки при организации своего дела...
- 9.4. Философия успешного лидера (предпринимателя).....
- 9.5. Примеры успешных компаний ...

БИБЛИОГРАФИЯ

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРЕДИСЛОВИЕ

Учебное пособие «Основы предпринимательства» состоит из трех частей и представляет собой второе издание, дополненное и переработанное аналогичное издание (2011 г.).

Первая часть пособия «Основы предпринимательства» (В. Ю. Буров – 2016) была посвящена истории зарождения и развития Российского предпринимательства, в т. ч. на современном этапе. В нем раскрыто понятие «предпринимательство», рассмотрено содержание предпринимательской деятельности и предпринимательской среды. Приведена классификация предпринимательства, его виды и организационно-правовые формы. Особое внимание уделено сущности, месту, видам и формам предпринимательства в экономике, маркетингу как философии и инструментарию предпринимательства.

Во второй части пособия «Основы предпринимательства: Организация и управление малым предпринимательством» (В.Ю. Буров, Г.Л. Багиев и др. – 2017.) были раскрыты особенности становления и развития российского малого предпринимательства. Были рассмотрены теоретические основы становления малого предпринимательства и его экономическая сущность. Показана история развития современного российского малого бизнеса и основные противоречия его развития. Уделено внимание системе поддержки и механизмам регулирования малых предприятий и необходимость активного использования технологий маркетинга. Уделено внимание формированию благоприятной среды для развития малого предпринимательства и проблемам налоговых рисков и обеспечение экономической безопасности субъектов малого предпринимательства.

В третьей части пособия «Основы предпринимательства: Практика малого бизнеса» (В.Ю. Буров – 2018) показана роль малого предпринимательства и его экономическая сущность в высокотехнологическом секторе экономики и роль образования в условиях становления цифровой экономики. Особое внимание уделено практическим основам деятельности малых предприятий: раскрываются вопросы финансового обеспечения деятельности бизнеса, проведен анализ специальных налоговых режимов, отмечена важная роль оценка бизнеса в их деятельности. Даны практические советы при создании своего бизнеса. Приведены примеры успешных компаний.

Учебное пособие «Основы предпринимательства» (в 3 частях) знаменует переход к качественно новому этапу, для которого характерно не только рассмотрение проблем, связанных с предпринимательством, но и преодоление разрыва между теоретической подготовкой и практически

необходимыми знаниями.

Изданию данного учебного пособия предшествовали многолетняя работа в сфере организации предпринимательской деятельности и издание ряда трудов по данной теме в России. Приведем лишь некоторые из них:

- Малое предпринимательство в России (Становление и факторы развития. Обеспечение конкурентоспособности и эффективность. Государственная поддержка и экономическая безопасность): Коллективная монография/ под науч. ред. Г.Л. Багиева, В.Ю. Букова. Чита: Изд-во ЗабГУ, 2017. – 242
- Теория и методология развития системы государственной поддержки малого предпринимательства Чита: монография. – (В. Буков, Г. Багиев). – Изд-во ЗабГУ, 2016. – 242 с.
- Буков В.Ю. Теневая экономика и малое предпринимательство: теоретические и методологические основы исследования: монография. – Забайкал. гос. ун-т – Чита : ЗабГУ, 2014. – 204 с
- Буков В.Ю. Малое предпринимательство в России и Байкальском регионе: монография / В.Ю. Буков, В.С. Потаев, А. П. Суходолов // . – Иркутск: Изд-во ИГУ, 2011. – 357 с.
- Малое предпринимательство в Забайкальском крае: монография / В.Ю. Буков, Н.А. Кручинина // - Чита Чита: Изд-во ЗабГУ. 2011. – 138 с.
- Буков В.Ю. Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства и пути ее легализации: монография. – Чита: Изд-во ЧитГУ, 2010. – 215 с.
- Влияние теневого сектора экономики на прогнозирование риска банкротства субъектов малого предпринимательства: монография / В.Ю. Буков, А.А. Помулев / - Иркутск: Изд-во ИГУ, 2010. – 138 с.

Предлагаемое учебное пособие в трех частях, подготовленное в рамках реализуемой программы научно-практического сотрудничества с ведущими ВУЗами России и это ещё один вклад в разработку заявленной темы, требующей глубокого и всестороннего научного анализа, объективной оценки и разработки эффективной политики развития сектора малого предпринимательства с учётом региональных условий и факторов.

Учебное пособие адресовано не только студентам экономистам, но и тем, кто интересуется вопросами предпринимательства или имеет свой бизнес. Рост интереса к состоянию экономики в России и ее перспективам развития позволяет утверждать, что данное издание покажется интересным даже коллегам, посвятившим себя прочим общественным наукам – юристам, социологам, антропологам, политологам и историкам.

ВВЕДЕНИЕ

В современных социально-экономических отношениях, сложившихся в последние годы в России, особая роль принадлежит предпринимательству. Предпринимательство является движущей силой при формировании рыночной экономики, при этом оно осуществляет значимые социальные и экономические функции, прежде всего это повышение уровня социальной защищенности населения, а так же стимулирование экономического роста и научно-технического прогресса. Оно является одним из важнейших видов человеческой деятельности, обеспечивая реализацию творческих потребностей человека в формировании своего места в экономике, в то же время оно обеспечивает личные доходы, позволяющие реализовать потребности в других областях.

Тем временем общество динамично развивается. А последние годы отмечены в мировом научно- экспертном сообществе лавинообразным ростом интереса к явлению, которое отдельными специалистами именуется неоиנדустриализацией, третьей или четвертой индустриальной революцией, переходом к шестому технологическому укладу или индустрией 4.0. А проще речь идет о внедрении в экономическую практику достижений прикладной и фундаментальной науки, инженерной мысли, которые способны коренным образом изменить быт и бытие человечества и скорректировать тренд цивилизационного развития.

Особенностью современного развития рыночных отношений в России во многом связано с применением цифровых технологий – с одной стороны и продолжающим экономическим спадом, с

одновременными экономическими санкциями со стороны США и ЕС – с другой стороны.

В условиях продолжающихся антироссийских санкций повысилась роль и значение малого предпринимательства в социально-экономическом развитии Российской Федерации. Роль малого бизнеса выражается в удовлетворении потребностей населения в товарах (работах, услугах), обеспечении занятости населения, формировании ВРП, а также в решении задач импортозамещения.

Однако анализ показывает отрицательную динамику развития малого предпринимательства. Преимуществами малого предпринимательства в этом случае видится не только в освоении выпуска новых видов товаров, повышение качества товаров (работ, услуг), но и в их способности быстро адаптироваться в направлении применения цифровых технологий.

Становление и развитие предпринимательской деятельности в России в условиях развития цифровой экономики зависит в первую очередь от совершенствования государственного регулирования сектором малого предпринимательства и проводимых преобразований сложившихся социально-экономических отношений. Формирования нового социального слоя – предпринимателей, грамотных и образованных людей, вооруженных новейшими теоретическими знаниями и научными методами в области цифровых технологий, экономического и социального управления предприятием.

В данном учебном пособии рассмотрена роль малого предпринимательства в высокотехнологическом секторе экономики и роль образования в условиях становления цифровой экономики

Уделено особое внимание роли образования в развитии малого предпринимательства в условиях цифровой экономики, что требует создание ключевых условий для подготовки кадров и в данном аспекте

совершенствование самой системы образования, которая должна обеспечивать цифровую экономику компетентными кадрами.

Особенностью данного пособия является представленный материал по практике ведения бизнеса. Раскрываются вопросы финансового обеспечения деятельности бизнеса. Проведен анализ специальных налоговых режимов, применяемых малыми предприятиями. Отмечена важная роль бизнес - планирования и оценка бизнеса в деятельности малых предприятий.

Отмечена необходимость наличия в любой национальной экономике высокоразвитого и эффективного сектора малого предпринимательства. Возрождение России невозможно осуществить без соответствующего этому развитию сектора цифровых технологий.

Особое внимание уделено безопасности предпринимательской деятельности в том числе вопросам информационной безопасности. Дано видение автора при создании (открытии) бизнеса. Обращено внимание на этапы становления по организации и открытию своего бизнеса, даны практические советы. Рассмотрены примеры успешных компаний.

Целью учебного пособия является ознакомление студентов и всех заинтересованных лиц с основами организации малого бизнеса России и его основными направлениями развития.

Ярко выраженная практическая направленность учебного пособия помогает решить основную проблему современного высшего образования – минимизировать существующий разрыв между теоретическими знаниями обучающихся и требованиями, предъявляемыми к предпринимателю в реальных рыночных условиях России. Понимание современной модели малого предпринимательства поможет читателям ориентироваться в современной экономической среде и принимать решения, адекватные целям деятельности субъектов малого бизнеса.

ЧАСТЬ I.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ГЛАВА 1

Малое предпринимательство в условиях цифровой экономики

«Российская Федерация занимает 41-е место по готовности к цифровой экономике со значительным отрывом от десятки лидирующих стран, таких, как Сингапур, Финляндия, Швеция, Норвегия, Соединенные Штаты Америки, Нидерланды, Швейцария, Великобритания, Люксембург и Япония. С точки зрения экономических и инновационных результатов использования цифровых технологий, Российская Федерация занимает 38-е место с большим отставанием от стран-лидеров, таких, как Финляндия, Швейцария, Швеция, Израиль, Сингапур, Нидерланды, Соединенные Штаты Америки, Норвегия, Люксембург и Германия. Такое значительное отставание в развитии цифровой экономики от мировых лидеров объясняется пробелами нормативной базы для цифровой экономики и недостаточно благоприятной средой для ведения бизнеса и инноваций и, как следствие, низким уровнем применения цифровых технологий бизнес-структурами».

(Из Программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р)

1.1. Место и роль малого предпринимательства в высокотехнологическом секторе экономики

«Инновационное предпринимательство формируется в конкурентных рыночных экономиках интенсивного типа — в условиях,

когда живой труд достаточно дорог, а потому возникают устойчивые импульсы обновлять технологии производства и расширять возможности вывода на рынок улучшающих инноваций, а также в экономиках с развитым консьюмеризмом — высокий платежеспособный спрос порождает стимулы создавать новые товары и услуги для удовлетворения запросов потребителей»².

Малое предпринимательство выполняет не только экономические функции, оно теснейшим образом связано со всеми сферами жизнедеятельности общества. Знание состояния и тенденций развития сектора малого предпринимательства, выявление его связей и зависимостей с другими секторами экономики, позволяет более четко и конкретно видеть основные проблемы на пути развития цифровой экономики в России.

Формирование предпринимательства требует наличие ряда определенных условий: экономических; социальных; правовых.

Экономическими условиями являются:

- предложение товар, услуги и спрос на них;
- виды (ассортимент) товаров, востребованные потребителями;
- объем денежных средств, который может быть направлен на приобретение товара;
- имущественная поддержка.

Социальными условиями формирования предпринимательства считаются:

- условия работы (рабочее место, уровень заработной платы, психологический климат в коллективе);
- предоставление покупателю товара, отвечающего моде, вкусу, нравственно – культурным и религиозным убеждениям;
- предоставление социальных условий работникам, охрана

² Чепуренко А. Ю. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков). Журнал Новой экономической ассоциации №2(14), Москва. С. 102–124

здоровья, сохранение рабочих мест;

- подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников, стажировка.

К правовым условиям формирования предпринимательства относятся законы, нормативно–правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность, и создающих наиболее благоприятные условия для его становления и развития:

- упрощенная и ускоренная процедура открытия и регистрации предприятий;
- защита предпринимателя от чиновничьей бюрократии;
- совершенствование налогового законодательства, с целью стимулирования развития предпринимательства;
- создание государственных центров по поддержке и развитию предпринимательства;
- усовершенствование методов учета и форм статистической отчетности.

Анализируя экономическую систему любой страны целесообразно выделить реальный сектор экономики, который характеризуется производством товаров, выполнением работ и оказанием услуг в том числе в научной и образовательной сфере. Реальному сектору присущи особенности, которые зависят от текущего уровня экономического развития и структуры экономики. Формирование и последующее развитие структуры реального сектора зависит от типа экономической системы: инновационно ориентированной – развитые экономические страны (Япония, США, Южная Корея и др.) или сырьевая экономика ВВП и соответственно бюджет страны которой формируется за счет продажи сырьевых ресурсов (Россия).

Кардинальные технологические изменения, связанные с экономикой знания, происходившие в мировом сообществе в последней

трети XX века и особенно в XXI веке привели к существенному повышению роли инновационных процессов и человеческого капитала, возрастанию неопределенности и предпринимательских рисков, что связано с цифровой безопасностью.

В условиях глобализации мировой экономики основу успешного развития страны, отрасли, предприятия составляет инновационное обновление, которое направленно на достижение максимальной производительности, конкурентоспособности, развитие человеческого капитала. По имеющимся данным, в развитых странах от 50% до 80% роста ВВП определяется инновациями и технологическим прогрессом³[].

Говоря об инновационной структуре экономики России, следует отметить, что наша страна отстает от ведущих стран мира. Это объясняется тем, что наша страна находится на уровне 3-4 укладов, а многие развитые страны уже давно находятся на уровне развития 5-6 уклада. Это объясняется тем, что в развитых странах уже давно преобладают биотехнологии, нанотехнологии, информация, в то время как наша страна находится на уровне индустриального развития. Естественным образом такой уровень развития не может создать нам конкурентного положения на мировом рынке. Следует брать курс на инновационное развитие реального сектора экономики⁴.

Формирование нового качества экономического роста в России в условиях постиндустриальной экономики радикально меняет расклад факторов, определяющих конкурентные преимущества малых предприятий, их место, роль и функции в экономике завтрашнего дня – цифровых технологий.

Хотя с другой стороны можно сделать вывод, что решение задачи внедрения технологических инноваций при низком уровне финансовой

³ Г.Х. Устинова «Инновационный путь развития России» //Вестник Самарского государственного университета №7 2012 г. - с. 139.

⁴ РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ РОССИИ: СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ. – М.: Издательство «Перо», 2016. – 215 с.

самостоятельности территорий и их высокой дифференциации развития, низким уровнем развития сектора МП и в первую очередь инновационно-ориентируемого сегмента МП, едва ли возможно в существующих современных условиях на региональном уровне⁵.

К основным направлениям влияния цифровой экономики на различные отрасли можно отнести:

- повышение мобильности в удовлетворении потребностей потребителей, что позволяет преодолеть территориальные ограничения и зависимость от расположения поставщикам;
- получение возможности сбора, хранения и обработки значительных объемов информации, что приводит к снижению транзакционных издержек принятия решений и заключения сделок;

- распространение сетевых эффектов, меняющих цепочки создания стоимости и лежащие в основе новые модели ведения бизнеса.

- изменение системы отношений между потребителем и производителем в сторону вовлечения потребителя в процесса создания новой потребительной ценности, например, в рамках концепции «открытых инноваций»⁶. [...С. 150].

Развитие цифровой экономики в России создает предпосылки для малых предприятий возможность выбора новых направлений развития своей деятельности с применением цифровых технологий.

И это подтверждают С. Александров и Р. Искандаров, которые считают, что «цифровая экономика (Digital economy) - экономика, осуществляемая с помощью цифровых телекоммуникаций». Они выделили некоторые преимущества цифровой экономики, которые

⁵ Буров В.Ю. Малое предпринимательство в пространственном развитии региона Вестник Бурятского Государственного Университета. Серия: Экономика и право. № 2 (1)./ 2015 г. С. 78-84

⁶ Цит. по: Василенко Н.В. ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: КОНЦЕПЦИИ И РЕАЛЬНОСТЬ. Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика : труды научно-практической конференции с международным участием / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. С. 147-150

благоприятны для развития малого и среднего бизнеса (см. табл. 1)⁷ [].

Таблица 1

Преимущества цифровой экономики

Преимущества цифровой экономики	
основной ресурс - информация	от использования этот источник не иссякает
торговые площади в Интернете	не ограничены
успешная конкуренция	для малого и среднего предпринимательства
физический ресурс	в предоставлении услуг использован множественное количество раз
масштаб операционной деятельности	ограничен только размерами Интернета
клиент	это «божество»

Необходима разработка стратегии развития цифровой экономики в России которая должна создать условия для развития новых цифровых продуктов и умных решений, представляющих основу для создания революционных бизнес-моделей в условиях глобализации. Развитие цифровой экономики является не просто глобальным вызовом, но и ключевым фактором становления информационного общества.⁸. [...С. 135]

Государство должно стремиться создать благоприятные условия для повышения конкурентности сектора малого предпринимательства условиях цифровой экономики, что вызывает необходимость создания национальной цифровой среды с целью привлечения зарубежных инвестиций и предпринимателей в российскую экономику. Следует предоставить малому бизнесу льготные условия финансирования, оказывать содействие в апробировании и внедрении инновационных разработок, выделять гранты для талантливых предпринимателей и учёных. Перспективным направлением взаимодействия государства и

⁷ Александров С., Искандаров Р. Цифровая экономика (Digital economy) - экономика, осуществляемая с помощью цифровых телекоммуникаций // Технологии и средства связи. - 2009. - №5.

⁸ Авдеева И.Л. Этапы стратегического развития цифровой экономики России в условиях глобализации и становления информационного общества. Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика : труды научно-практической конференции с международным участием / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. С. 135-141

бизнеса является формат государственно-частного партнерства (ГЧП) для развития цифровой экономики. Для государственных институтов ГЧП выступает средством, помогающим сделать научно-исследовательскую и инновационную политику более восприимчивой к меняющемуся характеру инноваций, а также к социальным и глобальным вызовам.

Благодаря цифровым технологиям бизнес получил возможность расширить географические рынки сбыта. Успех Amazon., eBay, Alibaba, PayPal основывается именно на успешном использовании этого эффекта. Снижаются барьеры для входа малых и средних предприятий. А прорывные технологии обработки данных (Big data, Machine Learning, AI) в сочетании с открытием данных способствуют гораздо более точному изучению потребностей потребителей, более тесной связи бизнеса с целевой аудиторией.

Справка:

- *Amazon.com, Inc. – американская компания, крупнейшая в мире по обороту среди продающих товары и услуги через Интернет и один из первых интернет-сервисов, ориентированных на продажу реальных товаров массового спроса. Штаб-квартира расположена в Сиэтле (штат Вашингтон).*

- *eBay Inc. – американская компания, предоставляющая услуги в областях интернет-аукционов (основное поле деятельности) и интернет-магазинов. Основной идеей eBay является предоставление продавцам интернет-платформы для продажи любых товаров. Сама фирма выступает лишь в роли посредника при заключении договора купли-продажи между продавцом и покупателем. Оплата товара и его пересылка происходит без ее участия. За использование платформы продавцы платят взнос, обычно складывающийся из сбора за выставление лота и процента от цены продажи. Для покупателей использование eBay бесплатно.*

- *Alibaba Group – китайская публичная компания, работающая в сфере интернет-коммерции, владелец веб-портала Alibaba.com. Штаб-квартира расположена в Ханчжоу. Основными видами деятельности являются торговые операции между компаниями по схеме B2B и розничная онлайн-торговля. Компания действует, прежде всего,*

в Китайской Народной Республике (КНР).

- PayPal (с англ. — «приятель, помогающий расплатиться») — крупнейшая дебетовая электронная платёжная система. Позволяет клиентам оплачивать счета и покупки, отправлять и принимать денежные переводы. С октября 2002 года является подразделением компании eBay. С 20 июля 2015 года акции PayPal и eBay продаются на рынке отдельно. В 2015 году стоимость отделившейся компании PayPal на фондовом рынке оценивалась выше, чем стоимость её прежней материнской компании. По состоянию на 2017 год PayPal работает в 202 странах (хотя не во всех предоставляется полный набор услуг), имеет более 200 млн зарегистрированных пользователей, работает с 25 национальными валютами. В случае оплаты покупок важнейшей особенностью PayPal является предоставление гарантий безопасности как покупателю, так и продавцу.

1.2. Использование технологий «облачных вычислений» для повышения эффективности в организациях малого бизнеса⁹ [...С. 13-15]

Современные условия развития экономических отношений характеризуются глубокими изменениями в управленческой деятельности, которые отражают объективные процессы развития менеджмента. Оптимизация управленческих процессов связана с внедрением современных информационных технологий, позволяющих сократить рутинные операции по преобразованию информации, повысить эффективность управленческих решений. Информационные технологии не только снижают трудозатраты менеджеров всех уровней, оптимизируют принятие управленческих решений, но и позволяют повысить экономическую безопасность предприятия, использовать дополнительные возможности информационной среды для продвижения товаров, работ, услуг, организовать обратную связь с клиентами и

⁹ Володина Е.В. Социально-экономические проблемы развития малого и среднего бизнеса : сборник научных трудов. Курган : Изд-во Курганского государственного университета, 2015. 78 с

контрагентами, получать оперативные сведения о состоянии рынка производимых товаров и т.д.

Однако установка и эксплуатация современных информационных систем и программных комплексов требует весьма значительных инвестиций, что в условиях затянувшегося экономического кризиса становится весьма проблемным решением не только для организаций малого и среднего бизнеса, но и для больших корпораций. Бюджет каждого предприятия содержит как минимум три статьи постоянных расходов: на поддержку инфраструктуры, на содержание персонала и на обработку информации. Именно расходы на обработку информации должны стать переменным (регулируемым) элементом бизнеса.

Возможным решением этой проблемы для организаций малого и среднего бизнеса может быть использование технологий «облачных вычислений».

Облачные технологии - это технологии обработки данных, в которых компьютерные ресурсы предоставляются пользователю как онлайн интернет - сервис. В качестве услуг интернет - сервис предоставляет: программное обеспечение, инфраструктуру, платформу, данные, рабочее место и т.п. Самой главной функцией облачных технологий является удовлетворение потребностей пользователей, нуждающихся в удаленной обработке данных. В качестве приемники информации могут быть не только стационарные компьютерные системы, но и ноутбуки, планшеты, смартфоны и т.д.

Термин «Облако» (cloud) используется как метафора, основанная на изображении Интернета на диаграмме компьютерной сети, или как образ сложной инфраструктуры. Облачные технологии появились сравнительно не давно. Самый большой вклад в развитие технологий внесли компании: Salesforce.com, Amazon и Google.

В 1999 году компания Salesforce.com предоставила доступ к своему

приложению через сайт. Эта компания стала первой компанией, предоставившей свое программное обеспечение по принципу «программное обеспечение как сервис» (SaaS).

В 2002 году Amazon запустила свой облачный сервис, где пользователи могли хранить информацию и проводить находимые вычисления. В 2006 году предоставила сервис Elastic Compute cloud (EC2), где пользователи могли запускать свои собственные приложения. Таким образом, сервисы Amazon EC2 и Amazon S3 стали первыми сервисами облачных вычислений.

Облачные сервисы, предоставляющие те или иные виды услуг, подразделяются на четыре категории: публичные, частные, гибридные и общественные.

Частное облако (private cloud) используется для предоставления сервисов внутри одной компании, которая является одновременно и заказчиком и поставщиком услуг. При этом сервисы предоставляются с минимальным риском, поскольку доступы к сети у пользователей ограничены пределами конкретной компании.

Публичное облако (public cloud) используется облачными провайдерами для предоставления сервисов внешним заказчикам. Публичное облако может находиться в собственности, управлении и эксплуатации коммерческих, научных и правительственных организаций. Пользователи при этом не могут управлять и обслуживать данное «облако», вся ответственность по этим вопросам лежит на владельце «облака». Абонентом может стать любая компания, а так же любой индивидуальный пользователь. «Облака» такого типа предлагают легкий и доступный в цене способ развертывания веб -сайтов или бизнес -систем с большими возможностями масштабирования, которые не доступны в «облаках» других типов. Примеры: онлайн - сервисы Amazon EC2 и Simple Storage Service (S3), Google Apps/Docs, Salesforce.com, Microsoft

Office Web.

Гибридное облако (hybrid cloud) объединяет одно или несколько общедоступных «облачных» сервисов с внутренними/внешними частными облаками, взаимодействующими друг с другом. Применяется в случае, когда организация имеет сезонные периоды активности. Тогда часть мощностей частного «облака» перебрасывается на публичное «облако». Кроме этого доступ к ресурсам компании организован через публичное «облако».

Общественное облако (community cloud) используется несколькими компаниями, делящими между собой затраты на обеспечение безопасности, риски, а также интересы и все виды ответственности.

«Облачными» функциями можно пользоваться не только в Интернете, но и при работе с конкретными устройствами. Так, Hewlett-Packard имеет во многих своих устройствах технологию HP EPrint. Благодаря ей принтеры компании способны распечатать документ, отправленный на принтер (точное на его уникальный почтовый адрес) с любого устройства, имеющего доступ в Интернет, и функцию отправки электронной почты, в том числе с мобильного телефона, при этом не требуется установка драйверов и прочего специального ПО - все это находится на «облачных» серверах HP, откуда и производится печать документа.

Моделей облачных вычислений достаточно много и большинство из них ориентировано на бизнес. Услуг, предоставляемых для обычных пользователей по модели SaaS существует великое множество. Среди офисных пакетов можно назвать Google Docs и MS Office, а также Zoho Writer.

Многие из подобных сервисов умеют не только форматировать документы, но и экспортировать и импортировать файлы других форматов, а также проверять орфографию. Табличные редакторы Editgrid

или Google могут заменить Excel.

Для рисования пользуются сервисами Photoshop. com, Pixlr и Lunapic. Создавать презентации можно используя Slidrocket. Правда, не стоит забывать, что и функциональность у них пока еще меньше, чем у настольных приложений.

Для создания собственного веб - сайта без наличия продвинутых знаний по веб-программированию и специального ПО можно воспользоваться сервисом FastEsite.

Облачные технологии развиваются стремительно и охватывают все больше и больше сфер деятельности. Например, почтовые клиенты. Еще недавно у большинства пользователей был установлен тот или иной почтовый клиент приёма, отправки и обработки электронной почты, сейчас роль почтового клиента выполняет Gmail, а в качестве гибких и удобных альтернатив такие сервисы как Yahoornail, Wcbmail, Mail и другие. Ну конечно LastFM, Pandora, Flickr, You lube, Facebook, MySpace и Яндекс активно используют облачные технологии. Самыми крупными облачными провайдерами являются Google, Amazon, Microsoft.

К основным достоинствам облачных технологий следует отнести: доступность, гибкость, надежность, безопасность и экономическую эффективность.

Доступность - «облака» доступны всем и везде, где есть Интернет и с любого устройства, где есть браузер. Удобство и универсальность доступа обеспечивается широкой доступностью услуг и поддержкой различного класса терминальных устройств (персональных компьютеров, мобильных телефонов, интернет-планшетов).

Гибкость – неограниченность вычислительных ресурсов (виртуализация). Пользователю не нужно заботиться о производительности своего ПК, не нужно переживать о свободном месте на дисковом пространстве.

Надежность – специально оборудованные центры обработки данных имеют дополнительные источники питания, регулярное резервирование данных и устойчивость к вирусным атакам.

Безопасность – высокий уровень безопасности при грамотной организации, однако, при халатном отношении эффект может быть противоположным.

Масштабирование вычислительной системы обеспечивается благодаря эластичности без необходимости создания, обслуживания и модернизации собственной аппаратной инфраструктуры.

Экономическая эффективность обеспечивается снижением уровня расходов:

- на приобретение лицензионного программного обеспечения (ПО);
- на расширение или создание аппаратно-программного комплекса;
- на создание новых современных программ; – на обновление ПС), которое производится поставщиком облачного сервиса;
- на обучение специалистов, создающих П технологии.

Кроме того, длительное время построения и ввода эксплуатацию крупных объектов инфраструктуры информационных технологий и высокая их начальная стоимость ограничивают способность потребителей гибко реагировать на требования рынка, тогда как облачные технологии обеспечивают возможность практически мгновенно реагировать на увеличение спроса на вычислительные мощности.

При использовании облачных вычислений затраты потребителя смещаются в сторону операционных – таким образом классифицируются расходы на оплату услуг облачных провайдеров (аренда «облака»). Оплата производится исключительно за потребляемые ресурсы.

Все вышеперечисленное позволяет рассматривать технологии «облачных вычислений» как эффективный инструмент оптимизации расходов на информационное обеспечение деятельности организаций

малого и среднего бизнеса.

1.3. Роль образования в развитии малого предпринимательства в условиях цифровой экономики

«С учетом лучших российских и иностранных практик планируется проработать вопрос создания образовательной платформы, в рамках которой на основе единой методологии будет консолидироваться информация об образовательных курсах и иных образовательных проектах, предназначенных как для граждан, планирующих начать собственный бизнес, так и для действующих предпринимателей, а также организовано предоставление образовательных услуг с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, в том числе с использованием различных форматов (кейсы, деловые игры, курсы лекций и пр.)».

Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р.

Важным условием эффективного развития основных сфер человеческой деятельности в цифровой экономике является формирование соответствующей институциональной среды. Кадры и образование отнесены в Программе «Цифровая экономика Российской Федерации» к одному из ключевых институтов, в рамках которых создаются условия для развития цифровой экономики, чему посвящен отдельный раздел.

В Программе обозначены основные цели направления, касающегося кадров и образования: «... создание ключевых условий для подготовки кадров цифровой экономики; - совершенствование системы образования, которая должна обеспечивать цифровую экономику компетентными кадрами; - рынок труда, который должен опираться на требования цифровой экономики; - создание системы мотивации по освоению необходимых компетенций и участию кадров в развитии цифровой

экономики России»¹⁰. Учитывая, что система образования должна ориентироваться как на текущее состояние рынка труда, так и на его трансформацию, связанную с внедрением цифровых технологий, начнем рассмотрение кадровых проблем с роли кадрового потенциала в цифровой экономике, а также с анализа рынка труда.

В системе образования расширяется применение цифровых технологий. Образовательные организации имеют выход в сеть "Интернет" и представлены там на своих сайтах в соответствии с государственными требованиями. Нормативно, технологически и содержательно обеспечен курс информатики и информационно-коммуникационных технологий в программах общего образования, ведется подготовка кадров для цифровой экономики. Однако численность подготовки кадров и соответствие образовательных программ нуждам цифровой экономики недостаточны. Имеется серьезный дефицит кадров в образовательном процессе всех уровней образования. В процедурах итоговой аттестации недостаточно применяются цифровые инструменты учебной деятельности, процесс не включен целостно в цифровую информационную среду¹¹.

Изменения, происходящие в экономике сегодня и прогноз ее развития на перспективу, затрагивая сферу образования всех уровней – от начального и средне-профессионального до высшего, что напрямую связано с качеством знаний, получаемых обучающимися и соответственно с формированием цифровых компетенций в различных формах обучения (табл. 2).

¹⁰ Программа «Цифровая экономика в Российской Федерации». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р

¹¹ Программа «Цифровая экономика в Российской Федерации». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р. С. 6.

Таблица 2

Формирование цифровых компетенций в различных формах обучения¹² [..... С. 68]

Форма обучения	Уровень цифровой подготовки	Навыки ИКТ
Аспирантура	аналитический	Поиск информации, способность получать к ней доступ, анализ и обобщение, выработка практических рекомендаций для применения имеющегося опыта
МВА Переподготовка	профессиональный	Навыки, требующиеся для развития, функционирования и обслуживания информационно-коммуникационных систем (навыки работы с современными программными продуктами, эксплуатация, обслуживание, управление, проектирование информационной архитектуры, создание дизайна, научные исследования и разработки в области ИКТ).
Повышение квалификации Магистратура (нетехнические специалисты)	продвинутый	Способность ориентироваться в развивающихся цифровых условиях, включая новое программное обеспечение, аналитические технологии и платформы отчетности. Способность применять на практике цифровые технологии. Знания и навыки в области этики применения ИКТ
Бакалавриат Колледж Школа	базовый	Компоненты цифровой грамотности – доступ к сети, базовые навыки программирования и алгоритмизации, создание продуктов и коммуникационный обмен информацией в индивидуальной или коллективной работе, владение компьютерными технологиями, умение пользоваться веб-средой. Интерпретация и репрезентация информации с использованием инструментов ИКТ.
Население	элементарный	Компьютерная грамотность. Пользовательские: первичные навыки, необходимые для получения услуг в цифровой среде

Формирование образовательной среды цифровой экономики¹³

Изменения, происходящие в экономике сегодня и прогнозируемые в недалеком будущем, затрагивая всю сферу образования, оказывают все большее давление на вузовскую среду, ставя под вопрос ценность их дипломов. Что могут предложить традиционные вузы, когда набирает темпы онлайн-образование, бизнес формирует корпоративную систему

¹² Развитие цифровой экономики в России как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения: монография / Нижний Новгород: издательство «Профессиональная наука», 2018. -131с.

¹³ Источник: Развитие цифровой экономики в России как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения: монография / Нижний Новгород: издательство «Профессиональная наука», 2018. - 131 с.

подготовки и переподготовки кадров, разрабатывает профессиональные стандарты и выдает собственные сертификаты на соответствие им?

Быстрее всего, перед университетами и другими вузовскими организациями будут стоять задачи переходного периода: наряду с подготовкой бакалавров и магистров по заявленным ранее направлениям и специальностям расширять нишу программ и создавать необходимые условия, в которых студенты смогут получать знания и осваивать навыки, требуемые цифровой экономикой.

Скорость распространения цифровых эффектов в различных отраслях разная, этим и будет определяться необходимость сочетания подготовки кадров как для действующей аналоговой экономики, так и для экономики данных, цифровой экономики. Тем не менее, в течение переходного периода должны сформироваться новые модели университетов, и эксперты выделили ряд новых функций, на основе которых эти модели можно построить.

Функция моделирования окружающего мира (setting university). Функция максимизации функции моделирования окружающего мира, т.е. функция моделирования в квадрате, когда университет готовит, условно говоря, демиургов, способных моделировать и создавать окружающие миры. Функция максимизации ресурсов, достаточных для создания новых моделей на системном уровне.

Максимизация функции создания новых стартапов, на основе которой формируется модель «rocket unicorn university», т.е. университет, который порождает единорогов. Функция максимизации идеологии, проявленная сегодня в мире на модели singularity university. Функция максимизации мотивации, в которой решается проблема 80% студентов и детей, которые не заинтересованы в обучении. Функция максимизации проявления таланта, т.е. поощрение любого таланта, проявленного в любом направлении.

Функция максимизации конкурентных преимуществ российской экономики, в первую очередь в части цифровой экономики, программирования и компаний, которые работают на глобальном рынке. Функция максимизации вызова, когда университет посвящает всю свою миссию созданию какого-то одного принципиально нового продукта, который переворачивает мир. Функция максимизации накопленного научного капитала. Функция максимизации экосистемы, т.е. максимального вовлечения людей с наличествующими компетенциями для решения задач в преподавании, которое сегодня ограничено нормативными рамками, заданными регулятором.

Конечно, перечисленные функции могут быть присущи только определенной группе университетов, к которой эксперты относят глобальные исследовательские университеты. Эти университеты помимо исследований будут развиваться как проектные университеты, как университеты, реализующие вокруг себя сетку стартапов, создающие благоприятную среду для новых бизнесов своих выпускников, для новых социальных инициатив, клубов и т.д.

Ко второй важной группе отнесены те университеты, которые не могут конкурировать в глобальной науке, но которые нужны как центры интеллектуальной концентрации в регионах. У них будет выходить на первый план социальная функция – как выращивания местных бизнесов и социальных проектов, так и создания широкого культурного шлейфа. При этом важно выделять опорные региональные вузы, наделяя их функцией расширенного университета, которую эксперты абсолютно точно обозначили как корневую.

Третий тип университетов будет нацелен на обслуживание процессов онлайн-обучения. Фактически это университеты, которые помогают людям складывать для себя степень из многочисленных коротких курсов, которые они россыпью прошли. Функция этих

университетов –обеспечивать максимально широкий охват высшим образованием, которое сегодня является социальным императивом для населения любой развитой страны.

Отдельную группу будут составлять корпоративные университеты, обеспечивающие подготовку и переподготовку кадров для корпораций и отраслей. Корпоративный сегмент образования онлайн составляет 3 млрд руб., отмечается в совместном исследовании компании «Нетология групп», НИУ ВШЭ и ФОМа. Многие компании предпочитают обходиться своими силами. 20% работодателей учат сотрудников самостоятельно – сами разрабатывают онлайн-курсы и руководят учебным процессом. Еще 69% привлекают сторонних провайдеров услуг для части работ, и только 10% компаний полностью отдают онлайн-образование сотрудников на откуп сторонним провайдерам, по данным исследования.

Еще один тип университетов – это то, что должно вырасти из нынешних колледжей. Это сейчас называют прикладным бакалавриатом, но это шире, чем прикладной бакалавриат. На рынке труда 2030 г. профессии людей, работающих руками, будут дефицитными, будут высокопрестижными.

Следует учитывать то обстоятельство, что спрос создаст огромный сектор конкуренции действующим университетам. Новый сектор будут составлять как учебные центры крупных компаний, так и специализированные фирмы, образовательные стартапы, рождающиеся на рынке. То есть самый сильный вызов университету формируется резким расширением нетрадиционного спроса. Университеты слишком инертны для того, чтобы удовлетворять этот быстро меняющийся, сильно индивидуализированный спрос, и это, конечно, огромный шанс на новую коммерциализацию сектора.

Среди вновь создаваемых образовательных негосударственных

структур отдельного внимания заслуживает проект «Университет НТИ 20.35». Агентство стратегических инициатив (АСИ) запускает в России онлайн-платформу «Университет НТИ 20.35», задачей которой станет подготовка кадров для цифровой экономики. Партнером проекта выступает Российская венчурная компания (РВК). В 2017 году проект получил 300 млн рублей, а в 2018 году получит еще 1,6 млрд рублей. Средства на проект выделяют в рамках финансирования НТИ отдельным постановлением правительства. Первые курсы создаются по компетенциям двух типов: softskills (управление личной эффективностью, командой, управление новыми типами организаций, экономическая эффективность на глобальных рынках и др.) и сквозные технологии (искусственный интеллект, дополненная и виртуальная реальности, киберфизические системы и др.). Образовательной лицензии у проекта не будет, как и программ высшего образования. Ниша НТИ – это дополнительное образование, в этом смысле университет не создает конкуренцию классическим образовательным организациям, а собирает в индивидуальную программу, используя неограниченные возможности со всего мира. Выпускники Университета НТИ не получают диплома государственного образца, вместо этого по окончании полугодовой программы у них сформируется цифровой профиль компетенций, отражающий достижения. Одна из особенностей создаваемой онлайн-платформы – «умный» подбор компетенций, необходимых конкретному студенту. Пока платформы нет, подбором траекторий обучения для учащихся будут заниматься сотрудники учебного заведения.

Ведущие российские бизнес-школы тем не менее против стопроцентно дистанционного формата обучения. «Онлайн-образование хорошо там, где нужно получить первичные знания, но для углубленного изучения предмета и решения сложных задач надо вживую работать в одной аудитории с другими слушателями», – полагает Елена Переверзева,

декан «Мирбис». О более масштабном использовании дистанционного формата думают и в бизнес-школе «Сколково». Но и здесь речь идет скорее об онлайн-симуляторах и самостоятельной работе студентов в онлайн-программах, нежели о создании полностью дистанционного курса, рассказывает Денис Конанчук, заместитель академического декана бизнес-школы «Сколково». «Бизнес-образование – это гораздо шире, чем получение конкретных знаний, которые можно усвоить, сидя за компьютером. Это еще и формирование сообщества, проектная и командная работа, обсуждение кейсов», – говорит он. Он считает попытку перевести все обучение на MBA-программе в дистанционный формат не более чем маркетинговой уловкой. В настоящее время ряд ведущих вузов страны, несмотря на внешние ограничения и препятствия, приступил к формированию образовательной среды, способной адекватно реагировать на вызовы цифровой экономики.

В Томском государственном университете (ТГУ) создан Институт человека цифровой эпохи с соответствующими научными и образовательными направлениями, а также ряд подразделений, занимающихся проблематикой больших данных. Но это только специализированные структуры. Важно, что цифровой аспект постепенно становится частью каждого научного и образовательного направления и проекта университета. В планах ТГУ создание центра подготовки кадров по кибербезопасности, открытие Академии блокчейна, центра цифрового права, центра цифровых креативных индустрий.

Основные термины и понятия

Малое предпринимательство. Цифровая экономика. Высокотехнологический сектор экономики. Цифровые технологии. Облачные сервисы. Образовательная среда.. Цифровые компетенции.

Контрольные вопросы?

- 1. Назовите основной документ регламентирующий развитие цифровой экономики*
- 2. Место и роль малого предпринимательства в высокотехнологическом секторе экономики*
- 3. Охарактеризуйте проблемы и перспективы развития цифровых технологий*
- 4. Категории облачных сервисов?*
- 5. Цифровые компетенции в различных формах обучения.*
- 6. Преимущества цифровой экономики*
- 7. Роль образования в развитии малого предпринимательства в условиях цифровой экономики*
- 8. Формирование образовательной среды цифровой экономики*

ГЛАВА 2

Государственная поддержка малого предпринимательства в России

«Российскому экспертному и академическому сообществу, а также уполномоченным органам исполнительной власти и институтам развития следует воспользоваться теми знаниями, которые накоплены зарубежными специалистами, и учитывать их оценки – во избежание повторения чужих заблуждений и ошибок. В частности, критически отнестись к представлению о том, что малый бизнес является генератором рабочих мест, что следует поддерживать любые старт-апы. Отнюдь не всегда, как оказывается, эта идея справедлива, есть отрасли, по определению более пригодные для развития скорее крупных предпринимательских фирм, а рабочие места, создаваемые стартующими компаниями во множестве, так же во множестве и исчезают – в связи с высокой «смертностью» микро- и малого бизнеса. Далее, - далеко не всегда оказывается эффективной поддержка отдельных предпринимательских проектов – правильнее создавать для них питательную среду, т. е. вкладывать средства в создание предпринимательских сетей и кластеров, причем действуя для этого «чужими руками», т. е. поддерживая частный «ангельский» и венчурный бизнес. Наконец, в целях экономии издержек и повышения отдачи следует внимательно отнестись к оцениванию эффективности любых государственных программ и политик (особенно теперь, когда «тучные годы» миновали), используя для этого стандартные процедуры»¹⁴.

¹⁴ Чепуренко А. Ю. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков). Журнал Новой экономической ассоциации №2(14), Москва. С. 102–124

Поскольку в экономике нового уклада ключевыми факторами экономической деятельности становятся электронные технологии и услуги, а также представленные в цифровом виде объемные, многоотраслевые данные, обработка и анализ которых позволяет по сравнению с традиционными формами хозяйствования существенно повысить эффективность и качество в производстве и потреблении товаров, работ и услуг, а также в процедурах управления, конкурентным преимуществом обладают те государства, экономика которых основывается на наиболее продвинутых электронных технологиях и услугах, включая технологии анализа «больших данных» и прогностические технологии.

Из Программы развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года

2.1. Государственное регулирование развития цифровой экономики

В послании Федеральному собранию от 1 марта 2018 года Президентом РФ было заявлено «Сегодня важнейшим конкурентным преимуществом являются знания, технологии, компетенции. Это ключ к настоящему прорыву, к повышению качества жизни. В кратчайшие сроки нам необходимо создать передовую законодательную базу, снять все барьеры для разработки и широкого применения робототехники, искусственного интеллекта, беспилотного транспорта, электронной торговли, технологий обработки больших данных, причем такая нормативная база должна постоянно обновляться, строиться на гибком подходе к каждой сфере и технологии»

Государственное регулирование развития цифровой экономики на сегодняшний день целиком основано на принятой Программе «Цифровая экономика в Российской Федерации» (далее Программа). Основными целями Программы являются:

1. создание необходимых и достаточных условий институционального и инфраструктурного характера, устранение

имеющихся препятствий и ограничений для создания и (или) развития высокотехнологических бизнесов и недопущение появления новых препятствий и ограничений как в традиционных отраслях экономики, так и в новых отраслях и высокотехнологичных рынках;

2. повышение конкурентоспособности на глобальном рынке как отдельных отраслей экономики Российской Федерации, так и экономики в целом¹⁵.

В Программе определены восемь основных направлений внедрения новых технологий в экономику: государственное регулирование, информационная инфраструктура, исследования и разработки, кадры и образование, информационная безопасность, государственное управление, умный город, цифровое здравоохранение.

В рамках государственного регулирования развития цифровой экономики можно обозначить основные задачи и их содержание (табл. 3).

Таблица 3

Задачи	Содержание задач
Снятие правовых ограничений для развития цифровой экономики	- Внесение изменений в нормативные акты с целью формирования базовых понятий и институтов цифровой экономики, - Установление особенностей безбумажного оформления трудовых отношений, - Определение новых правил предоставления отчетности и ее дистанционного получения в режиме реального времени, - Определение способов защиты интеллектуальной собственности в условиях цифровой экономики
Обеспечение условий для сбора, хранения и обработки данных. Защита прав и интересов субъектов и владельцев данных	- Правовое обеспечение использования технологии блокчейн. - Обеспечение применения новых стандартов раскрытия информации в деятельности государственных органов. - Обеспечение использования «Интернета вещей». - Правовое обеспечение сбора, передачи, обработки и защиты данных при использовании информационных технологий гражданами и юридическими лицами

¹⁵ Программа «Цифровая экономика в Российской Федерации». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р

Правовое обеспечение условий формирования единой среды цифрового доверия	- Правовое определение статуса доверенной третьей стороны в цифровой среде. - Определение способов идентификации физических и юридических лиц. - Ведение единого реестра правомочий, определяющего публичную достоверность сведений о правомочности физических лиц, а также осуществляющих полномочия от имени юридических лиц в цифровой среде. - Разработка Правил формирования рынка коммерческих поставщиков сервисов и их взаимодействия с государственными органами, кредитными учреждениями и др.
Внедрение системы управления изменениями законодательства в цифровой экономике	В рамках этой задачи будет создана рабочая группа по анализу препятствий развития цифровой экономики и подготовке решений по поправкам законодательства в данной сфере
Проведение правового эксперимента по созданию условий для развития информационных технологий в экономике страны	В ходе выполнения данной задачи будут приняты нормативные акты: - по условиям перехода деятельности организаций на специальный правовой режим, - по снятию требований к новым информационным продуктам, - по применению новых процедур в части соблюдения организациями требований специального правового режима, - по обязанностям органов власти проведения мониторинга норм, получивших отрицательную оценку в процессе правоприменения
Обеспечение стимулирования развития цифровой экономики	- Принятие нормативных актов касающихся налоговых льгот для организаций, деятельность которых направлена на развитие информационных технологий. - Обеспечение импортозамещения и развитие государственно-частного партнерства в области цифровых технологий
Подготовка решений по совершенствованию норм технического регулирования	В ходе решения этой задачи будет проведена работа по модернизации системы технического регулирования и стандартизации. Будут приняты новые документы в этой области
Оптимизация системы подготовки проектов нормативных правовых актов	Правовое обеспечение внедрения электронной разработки законопроектов, безбумажного характера нормотворческого процесса. По итогам – проведение эксперимента по переводу части нормативных актов в машиночитаемый вид
Разработка системы подготовки кадров для нужд цифровой экономики	- Разработка методических материалов для подготовки кадров. - Запуск в вузах страны программ обучения для подготовки экономистов, юристов, профильных специалистов в сфере цифровой экономики
Внедрение модели «квалифицированного	Правовое обеспечение перехода распорядителей бюджетных средств в области цифровой экономики к модели «квалифицированного

заказчика» при распределении бюджетных средств	заказчика», далее будет проведен эксперимент по переходу к данной модели, и наконец, полномасштабный переход к ней
--	--

2.2. Направления государственной поддержки развития высокотехнологического малого предпринимательства

«Оказание поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства органами государственной власти и органами местного самоуправления может осуществляться в виде:

1) создания организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и оказывающих поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства, в том числе технопарков, центров коммерциализации технологий, технико-внедренческих и научно-производственных зон, и обеспечения деятельности таких организаций;

2) содействия патентованию изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и селекционных достижений, а также государственной регистрации иных результатов интеллектуальной деятельности, созданных субъектами малого и среднего предпринимательства;

3) создания условий для привлечения субъектов малого и среднего предпринимательства к заключению договоров субподряда в области инноваций и промышленного производства;

4) создания акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов».

Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Статья 22.

В настоящее время государство в период становления предпринимательства выполняет следующие основные функции:

- формирование субъектов современного предпринимательства;
- создание режима наибольшего благоприятствования для

использования потенциала предпринимателей;

- формирование конкурентной среды;
- создание условий для устойчивого развивающегося предложения товаров и услуг;
- стимулирование и формирования спроса;
- формирование организационной и рыночной инфраструктуры предпринимательства;
- социальной ориентации процесса формирования и развития предпринимательства¹⁶.

Поддержка и развитие малого предпринимательства осуществляются в следующих сферах:

- Финансовая сфера: прямое финансирование, а также развитие индустрии кредитования и финансирования малого предпринимательства, создание различного рода венчурных фондов и институтов кредитования малого бизнеса, предоставление государственных гарантий, фискальные инструменты, включая льготное налогообложение, предоставление льготного доступа к системам государственных закупок.
- Сфера материально-технического обеспечения и снабжения: обеспечение льготного доступа к средствам производства (включая здания и сооружения, производственное и экспериментальное оборудование), транспорта, вспомогательной техники и т.д., а также создание технопарков и бизнес-инкубаторов.
- Сфера информационного обеспечения: льготный доступ к библиотекам и базам данных, обеспечение доступности информационных сетей.
- Сфера консультационного обеспечения: предоставление бесплатного или льготного доступа к услугам специалистов в области

¹⁶ Буров В. Ю. Государственное управление системой противодействия теневой экономике субъектов малого предпринимательства. Baikal Research Journal (Известия ИГЭА) №1. 2011 г. Изд-во ИГЭА (БГУЭиП) (электронная версия)

налогообложения, планирования, рыночного позиционирования, подготовки отчетности и т.д.

В современных условиях используются различные формы и виды государственного регулирования малого и среднего предпринимательства, их классификация в зависимости от функционального назначения представлена в табл. 4.

Важно использовать возможности сектора малого наукоемкого предпринимательства для развития продуктовых линеек крупных компаний, создания новых и обновления существующих производств на базе инновационных технологий. В рамках реализации Стратегии будет продолжено создание специализированной инфраструктуры поддержки в области инноваций и промышленного производства (региональные центры инжиниринга, центры прототипирования, центры сертификации, стандартизации и испытаний), призванной повысить уровень технологической готовности малых и средних предприятий к участию в производственных цепочках крупного бизнеса, облегчить лицензирование, аттестацию и сертификацию для субъектов малого и среднего предпринимательства - поставщиков.

Высокотехнологичный сектор – это экспортно-ориентированные предприятия, предприятия в сферах обрабатывающего производства и предоставления услуг, быстрорастущие предприятия, которые обеспечивают внедрение инноваций и решают задачи по диверсификации экономики и повышению ее конкурентоспособности.

Таблица 4

Классификация форм и видов государственного регулирования малого и среднего предпринимательства¹⁷

Виды регулирования	Формы регулирования	
	Прямые	Косвенные
Организационно-инфраструктурное	Ведение реестра малых предприятий; упрощенный порядок регистрации; взимание минимальной платы за лицензирование деятельности и сертификацию продукции; упорядочение системы контроля и проверки малых предприятий; защита прав предпринимателей от бюрократического «рэкета»; обеспечение социальной безопасности (борьба с криминальным «рэкето»)	Стимулирование связей между крупными и малыми фирмами на основе механизмов франчайзинга, субподряда и лизинга (нормативно-правовое обеспечение, государственный заказ для крупных фирм с обязательным привлечением малых); информационно-маркетинговое обеспечение (создание центров по изучению внутреннего и внешнего рынков, организация ярмарок, выставок-продаж и т.п.); развертывание консалтинга (налогового, экономического, юридического и др.) и аудита; обучение и переподготовка кадров; пропагандистская поддержка (создание положительного образа предпринимателя через СМИ и т.д.); организация работы с зарубежными донорскими структурами (МОТ, ЕБРР и др.)
Имущественное	Льготирование условий предоставления в аренду помещений и оборудования, находящихся в государственной собственности; формирование государственных лизинговых компаний; научно-технологическая поддержка	Льготирование лизинговых компаний, работающих с малыми предприятиями; предоставление гарантий по кредитам за счет государственного имущества
Финансово-кредитное	Предоставление государственных гарантий под кредиты коммерческих банков	Льготное кредитование; субсидирование процентной ставки
Налогово-управленческое	Введение упрощенного порядка предоставления финансовой отчетности и ведения бухгалтерского учета; использование ускоренной амортизации; введение льготного (специального) режима налогообложения; льготное кредитование высокоэффективных инвестиционных проектов, связанных с государственными (региональными, местными) интересами; обеспечение государственным заказом; применение льготных таможенных тарифов и других форм таможенной поддержки	Стимулирование банков и страховых компаний к кредитованию малых предприятий; предоставление дополнительных субвенций и дотаций регионам и муниципальным образованиям в качестве поощрения за высокий уровень развития малого предпринимательства

Для российского механизма государственной поддержки высокотехнологичных МСП актуальна схема «инвестиционного лифта» в рамках сотрудничества корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства с Российским экспортным центром (РЭЦ), Фондом развития промышленности (ФРП) и Российским фондом прямых инвестиций (РФПИ)¹⁸ []. Высокотехнологичным субъектам МСП предлагается:

- финансовая поддержка: кредитно-гарантийная и страховая поддержка, финансирование экспортных операций со стороны РЭЦ, участие РФПИ в акционерном капитале субъектов, в частности, посредством предоставления мезонинного финансирования;
- нефинансовая поддержка, которая заключается в участии РФПИ в формировании стратегии, расширении базы контрагентов и возможностей выхода на международные рынки через взаимодействие с портфельными компаниями РФПИ, а также анализ внешних рынков, международное патентование и сертификация отечественной продукции за рубежом, логистическое и таможенное сопровождение экспорта со стороны РЭЦ, правовая и консультационная поддержка.

Несмотря на широкий инструментарий поддержки высокотехнологичных МСП, можно отметить несколько спорный характер его эффективности – так, например, специалисты отмечают недостаточную пространственную проработку стратегической декларации исходя из высокой межрегиональной дифференциации в данной сфере, предполагающей исключительно глубокий анализ специфических характеристик региональных МСП с одной стороны, и необходимость

¹⁸ Ст.4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016) // Справочно-правовая система «Консультант-плюс».

структурного объединения высокотехнологичных МСП – с другой¹⁹ [... С.76].

Зарубежный опыт стимулирования высокотехнологичных малых предприятий

Зарубежный опыт поддержки и стимулирования высокотехнологичных малых и средних предприятий (МСП) промышленно развитых стран основывается на увеличении роли кластеров в стимулировании инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства. Такая форма участия малого и среднего бизнеса в развитии высокотехнологичного сегмента обуславливает их взаимодействие и выстраивание производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей, в том числе, это актуально для предприятий смежных областей. Выступая своеобразными точками экономического роста, кластеры становятся объектами крупного инвестирования, в том числе, для государственных структур. В данном случае субъект МСП получает возможность инновационного развития и доступа к инфраструктуре экосистемы кластера, что позволяет ему не только повышать уровень использования знаний или формирования новых сетей сотрудничества в рамках кластеров, но также увеличить конкурентоспособность и получить возможность освоения новых рыночных ниш²⁰.

Широко продвинулся в реализации программ финансовой и технологи- ческой поддержки инновационных МСП и Китай, где еще в 1982 г. была утверждена программа социально-экономических инноваций

¹⁹ Бухвальд Е.М. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в России до 2030 года: амбиции и реалии // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз, №1 (43), 2016. С. 66-80.

²⁰ Ганин А.Н. Участие предприятий малого и среднего бизнеса в области высокотехнологического производства (Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях, / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 4г. Санкт-Петербург, 2017. 199 с.

на базе организации научных парков. Позднее, в 1986 году Правительство утвердило «Про- грамму 863» (или «План развития высоких технологий»), где в качестве приоритетных направлений развития высокотехнологичных отраслей определены: информатика и микроэлектроника; авиакосмическая промышленность; оптоволоконная связь; биотехнология и генная инженерия; новейшие энергосберегающие технологии; экологическое оборудование и природоохранная техника; медицинское оборудование. На следующем этапе, в 1988 г. в Пекине была создана экспериментальная зона высоких технологий, которая является самым крупным технопарком страны. На сегодняшний день в Китае технопарки по получили свое развитие повсеместно, в них занято свыше 16 тыс. компаний, связанных с внедренческой и исследовательской деятельностью. Технопарки фактически организационно и территориально корреспондируются со специальными экономическими зонами, и это позволяет достаточно эффективно принимать участие в международном обмене технологиями²¹. [..С. 66]

В 2002 году китайские власти приняли закон «О стимулировании развития малых и средних предприятий». Закон дал этим предприятиям равные права с крупными компаниями, в том числе в доступе к современным технологиям, рыночной информации и финансированию.

В Германии в середине 80-х годов все силы были направлены на создание стратегии развития промышленности среднего уровня. На тот момент основной целью стало быстрое и широкое использование улучшенных производственных технологий, а также программного обеспечения. Основное внимание в этой стратегии принадлежало крупной индустрии, поэтому доля ее финансирования составила более двух третей всех затрат на развитие и исследование. Формирующая роль до начала

²¹ Цит. по Кириллов А. В. Международный опыт развития малого и среднего инновационного предпринимательства и возможности его применения в российской экономике Специальность 08.00.14 – «Мировая экономика» Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М. – 2015. С. 170

1990 года в осуществлении политики технологий и инноваций была под контролем Федерального Фонда. В 2006 году в Германии приняли Стратегию инновационного и технологического развития: определили новые приоритеты страны с учетом мировых направлений развития техники, науки и технологий. В документе были изложены 17 ключевых секторов, которые имели для национального хозяйства важнейшее значение [4]. Для них была сформирована программа долгосрочного развития, которая успешно реализуется. Новым инструментом в проведении инновационной и научно-исследовательской политики стало создание инновационных альянсов и стратегических партнерств. В настоящее время образовано 6 альянсов в сфере биомедицины, электроники, энергетики, оптики. Это стало ценным механизмом поддержания инновационной активности промышленности Германии²².

В Японии по решению правительства создавались технопарки. В 1980-е гг. руководство начало глобальную программу производства технополисов как сбалансированного, органичного сочетания высокотехнологичной промышленности, науки и просторных зон проживания. Фирмам, которые действовали в отраслях высоких технологий, разрешалось списывать в первый год до 30 % стоимости оборудования и до 15 % стоимости зданий и сооружений, а государство оплачивало одну треть расходов на проведение научных исследований малыми фирмами и лабораториями. Многообразие и гибкость политики льгот для участников производственных образований на рассмотренном примере является основным инструментом механизма улучшения инновационной деятельности в стране²³.

Зарубежная практика свидетельствует о том, что создание крупных корпораций, лидеров в тех или иных отраслях в мировом масштабе крайне

²² Климова Н.В. Зарубежный опыт стимулирования инновационной деятельности в промышленном секторе / Н.В. Климова, Н.В. Ларина // FUNDAMENTAL RESEARCH № 6, 2014. С. 1442-1446

²³ Там же. Зарубежный опыт стимулирования инновационной деятельности в промышленном секторе

редко происходит без привлечения государственной поддержки, и в настоящее время наблюдается повышение внимания к теме активного стимулирования ускоренного развития быстрорастущих технологических и инновационно ориентированных субъектов среднего бизнеса. Поэтому в рамках идентификации наиболее эффективных субъектов рынка высоких технологий с 2016 года реализована государственная программа отбора частных высокотехнологичных компаний (в том числе, попадающих под критерии малого и среднего бизнеса) лидирующих по своим темпам развития, с последующим выстраиванием на их основе транснациональных компаний российского базирования²⁴.

Основные термины и понятия

Государственное регулирование. Государственная поддержка. Высокотехнологическое малое предпринимательство. Инновационное предпринимательство. Инвестиционный лифт.

Контрольные вопросы?

1. Назовите основные задачи развития цифровой экономики
2. Направления государственной поддержки развития высокотехнологического малого предпринимательства
3. Классификация форм и видов государственного регулирования малого и среднего предпринимательства
4. Зарубежный опыт поддержки и стимулирования высокотехнологичных малых предприятий

²⁴ Ганин А.Н. Участие предприятий малого и среднего бизнеса в области высокотехнологического производства (Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях, / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 4г. Санкт-Петербург, 2017. 199 с.

ГЛАВА 3

Предпринимательский риск

Осуществление любой предпринимательской деятельности всегда связано с риском, который принято называть хозяйственным, или предпринимательским. В связи с резким изменением факторов внешней среды, а мы говорим о негативных факторах, предпринимательскую деятельность в нашей стране приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределенности политической и экономической ситуации, что приводит к изменчивости экономической среды внутри самой России. В этих условиях необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, что приводит к возникновению неясности и неуверенности в получении ожидаемого конечного результата, а следовательно, возрастает риск непредвиденных потерь. В особенности это присуще начальным стадиям становления малого бизнеса.

3.1. Сущность предпринимательского риска.

Потери как качественное и количественное отражение риска

Важнейшей особенностью предпринимательства является – наличие риска, как на стадии создания новой предпринимательской структуры, так и на стадии дальнейшего ее функционирования. Причина высокой рискованности предпринимательской деятельности связана не только с внутренними факторами, которые влияют на работу самого предприятия и его персонала, но в значительной мере определена ситуацией, складывающейся во внешней предпринимательской среде.

Сущность предпринимательского риска

Рынок есть, прежде всего, экономическая свобода. Государственное регулирование в условиях рынка сводится преимущественно к установлению норм осуществления предпринимательской деятельности и к налоговой системе. Все остальное определяется производителем и потребителем, и влиянием внешних и внутренних факторов предпринимательской среды. За экономическую свободу приходится платить. Ведь свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, которые вольны покупать или не покупать его продукцию, предлагать за нее свои цены, продавать ему по определенным ценам, диктовать свои условия сделок. При этом естественно, что те, с кем приходится вступать в хозяйственные отношения, стремятся, прежде всего, к своей выгоде, а выгода одних может стать ущербом для других. К тому же предприниматель - конкурент вообще склонен вытеснить своего оппонента с рынка.

В учениях классиков экономической теории особо подчеркивается мысль, что предпринимательство — это рисковая деятельность. Положение, что предприниматели осуществляют деятельность на свой риск, зафиксировано в ГК РФ, а одна из статей ГК РФ посвящена проблеме страхования предпринимательского риска.

Категорию «риск» можно определить как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов. По мнению В.Я. Горфинкеля предпринимательский риск — это не только нежелательные результаты принятых решений, но при определенных вариантах реализации предпринимательских проектов существует не только опасность не достичь намеченного результата, но и вероятность превысить ожидаемую прибыль. В этом и заключается предпринимательский риск, который характеризуется сочетанием

возможности достижения как не желательных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов²⁵.

По мнению М. Г. Лапусты: «.... предпринимательский риск можно понимать как экономическую категорию, количественно (да и качественно) выражающуюся в неопределенности исхода намеченной к осуществлению предпринимательской деятельности, отражающую степень неуспеха (или успеха) деятельности предпринимателя (фирмы) по сравнению с заранее планируемыми результатами»²⁶.

Необходимо обратить внимание на следующую закономерность: чем больше неопределенность хозяйственной ситуации, тем выше уровень риска, при этом, как правило, чем выше уровень риска, тем больше и вероятность получения высокой прибыли.

В экономической психологии термину «риск» соответствуют ряд значений, в том числе: как мера ожидаемого неблагоприятия при неуспехе в деятельности, определяемая сочетанием вероятности неуспеха и степени неблагоприятных последствий; как действие, в той или иной степени грозящее субъекту потерей; как ситуация выбора между двумя возможными вариантами действия: менее привлекательным, но более надежным, более привлекательным, но менее надежным.²⁷

При оценке предпринимательского риска, прежде всего, интересует мера опасности и степень потенциального ущерба в условиях конкретной сделки сопровождающих ее видов деятельности. Предприниматель вынужден изучать риск, возникающий при производстве, закупке, продаже продукции и при всех других видах деятельности

²⁵ Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: Учебное пособие / Под. ред. В. Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. – 349 с.

²⁶ Предпринимательство: учебник / под редакцией М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2007. С. 575 – 576.

²⁷ Краткий юридический словарь / Под ред.: А.Н.Азрилияна. - 2-е изд. доп. - М.. Институт новой экономики, 2007, с. 1042.

предприятия и его интересуется предотвращение риска.

В рыночной экономике первостепенными элементами риска являются непредвидимость: *конъюнктуры рынка; спроса; цены; поведение потребителя.*

Риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг их реализацией, товарно-денежными, и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов, является *предпринимательским риском.*

Риск есть угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

Одной из причин возникновения предпринимательского риска является неопределенность внешней среды, что связано с постоянной изменчивостью условий, в которых предприниматель осуществляет свою деятельность.

В рыночной экономике существует три основные группы причин возникновения ситуации неопределенности:

- *незнание* — это недостаточность знаний о внешней предпринимательской среде;
- *противодействие* — это ситуация, когда те или иные события затрудняют эффективную деятельность предпринимательской фирмы (конфликты между подрядчиками и заказчиками, трудовые конфликты в коллективе, забастовки и т.п.);
- *случайность* определяется невозможностью предвидеть будущие события.

Предпринимательский риск — это количественная и качественная экономическая категория, которая выражается в неопределенности исхода

намеченной предпринимательской деятельности и являющейся показателем эффективности деятельности предпринимателя.

Необходимо отметить, что наличие предпринимательских рисков - это, по сути дела, обратная сторона свободы экономической, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений в нашей стране будет усиливаться неопределенность и предпринимательский риск.

Потери от риска

При установлении предпринимательского риска надо различать понятия «расход», «убытки», «потери». Любая предпринимательская деятельность неизбежно связана с расходами, тогда как убытки имеют место при неблагоприятном стечении обстоятельств, просчетах и представляют дополнительные расходы сверх намеченных. Сказанное выше характеризует категорию «риск» с качественной стороны, но создает основу для перевода понятия «предпринимательский риск» в количественное. Действительно, если риск - это опасность потери ресурсов или дохода, то существует его количественная мера, определяемая абсолютным или относительным уровнем потерь.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении, если только ущерб поддается такому измерению. В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать либо имущественное состояние предпринимателя, либо общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль)

от предпринимательства.

Потерями считается снижение прибыли, дохода в сравнении с ожидаемыми величинами. Поэтому анализ риска всегда связан с изучением потерь. Потери, которые могут быть в предпринимательской деятельности, целесообразно разделять на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь. По отношению к каждому отдельному из перечисленных видов потерь применимы свои единицы измерения, т. е. в физических единицах веса, объема, площади и др.

Материальные виды потерь проявляются в непредусмотренных предпринимательским проектом дополнительных затратах или прямых потерях оборудования имущества, продукции, сырья, энергии и т. д.

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами, и измеряются в человеко-часах.

Финансовые потери - это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг. Финансовые потери возникают при не оплате контрактов, при не возврате долгов, при снижении цен на реализуемые товары. Особые виды денежного ущерба связаны с инфляцией, изменением валютного курса рубля. Существуют и временные финансовые потери, обусловленные замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов.

Потери времени существуют тогда, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено.

Специальные виды потерь проявляются в виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также вследствие других неблагоприятных

социальных и морально-психологических последствий. Специальные виды потерь крайне трудно определить в количественном, тем более в стоимостном выражении.

3.2. Функции предпринимательского риска. Классификация предпринимательских рисков

Факторы возникновения риска имеют как отрицательные, так и положительные стороны. Например, добросовестная конкуренция предпринимателей выполняет положительную функцию в экономике, являясь двигателем прогресса, условием существования цивилизованных предпринимателей. Недобросовестной конкуренции присуща негативная функция, поэтому во всех странах такая конкуренция законодательно запрещена. Хозяйствующим субъектам запрещается занимать доминирующее положение на рынке, устанавливать монопольно высокие или монопольно низкие цены, организовывать недобросовестную рекламу.

Функции предпринимательского риска

Предпринимательскому риску свойственны следующие функции: *аналитическая, регулятивная, защитная и инновационная.*

Аналитическая функция риска связана с анализом всех факторов и условий осуществления успешной предпринимательской деятельности. Она выражается в форме выбора одной из альтернатив (положительной) разрешения рискованных ситуаций, возникающих в деятельности предпринимателей посредством применения экономико-математических расчетов предполагаемых последствий риска, использования теории вероятности и закона повторяемости экономических событий.

Регулятивная функция проявляется в воздействии на предпринимателей в процессе принятия ими решений на всех стадиях

жизненного цикла фирмы, поэтому она связана с принятием таких решений, реализация которых поможет избежать (или уменьшить последствия) риска.

По гражданскому законодательству все последствия предпринимательского риска несет сам предприниматель, поэтому он объективно использует защитную функцию риска посредством разработки обоснованного бизнес-плана, заключения договоров с добросовестными хозяйствующими партнерами, выполнения в срок обязательств перед бюджетами всех уровней, чтобы избежать несостоятельности (банкротства).

Инновационная функция риска проявляется в том, что возможность возникновения риска и его отрицательных последствий становится условием поиска предпринимателем нетрадиционных решений стоящих перед ним проблем, способствует внедрению нововведений в производственный процесс, применению новых технологий, оборудования, сырья, материалов, с тем, чтобы с меньшими издержками произвести больше продукции (работ, услуг). Инновационная функция риска стимулирует предпринимателей для совершенствования управления и производства, планирования своей деятельности.

Классификация предпринимательских рисков

В экономической литературе, посвященной проблемам предпринимательства, нет стройной системы классификации предпринимательских рисков. Существует множество подходов к классификации риска. Определенный интерес представляет классификация предпринимательского риска И. Шумпетером, который выделяет два вида риска:

- риск, связанный с возможным техническим провалом производства, сюда же относится также опасность потери благ, порожденная

стихийными бедствиями;

- риск, сопряженный с отсутствием коммерческого успеха.

С риском предприниматель сталкивается на разных, этапах своей деятельности, и, естественно, причин возникновения конкретной рискованной ситуации может быть очень много. Обычно под причиной возникновения подразумевается какое-то условие, вызывающее неопределенность исхода ситуации. Для риска такими источниками являются: непосредственно хозяйственная деятельность, деятельность самого предпринимателя, недостаток информации о состоянии внешней среды, оказывающей влияние на результат предпринимательской деятельности.

Исходя из этого следует различать предпринимательские риски:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

Риски также различаются по типам (табл. 5).

Таблица 5

Типы предпринимательского риска

Группы	Подгруппы
По возможности страхования	Страхуемый Нестрахуемый
По возможности диверсификации	Систематический Несистематический
В зависимости от этапа решения проблем	В области принятия решения В области реализации решения
По природе возникновения	Хозяйственные Связанный с личностью предпринимателя Связанный с недостатком информации
По масштабам	Локальный Глобальный
По сфере возникновения	Внешний Внутренний
По длительности воздействия	Временный Постоянный
По ожидаемым результатам	Спекулятивный Обычный
По степени допустимости	Допустимый

	Критический Катастрофический
По степени обоснованности	Правомерный Неправомерный

Как уже было отмечено классификация риска – это его распределение по признакам на категории, виды, группы. Классификация рисков по источникам (своему содержанию) выглядит следующим образом:

1). *Производственный риск* связан непосредственно с производством и реализацией произведенной продукции. В современных экономических условиях производственный риск велик, поэтому производственное предпринимательство является наиболее рисковым. В сфере производства существуют следующие риски:

- неисполнения хозяйственных договоров;
- изменения конъюнктуры рынка;
- усиления конкуренции;
- возникновения непредвиденных затрат;
- потери имущества предприятия.

2). *Коммерческий риск* возникает в процессе закупки и реализации товара. На коммерческую деятельность влияют следующие факторы; повышение цен при закупке товара и понижение цен при его реализации; повышение расходов по хранению и транспортировке товара; порча или потеря товара.

3). *Финансовый риск* связан с финансовым обеспечением предпринимательской деятельности. В большей степени он сопутствует финансовому предпринимательству и наступает при неплатежеспособности партнеров, падению или повышению курса валюты, обрушению рынка ценных бумаг (фондового рынка) и т.д.

4). *Инвестиционный риск* связан с обесцениванием инвестиционно-финансового портфеля, состоящего из собственных и приобретенных

ценных бумаг.

5). *Рыночный риск* зависит от колебания национальных валют и банковских процентных ставок, инфляционных процессов.

6). *Экологический риск* связан с возможным загрязнением окружающей природной среды предпринимательскими организациями в процессе своей деятельности. Также они могут возникать в результате техногенных катастроф, аварий.

7). *Информационный риск* обусловлен, с одной стороны, качеством, т.е. достаточностью, достоверностью и своевременностью самой информации, а с другой – умением предпринимателя или сотрудников правильно оценить и использовать определенную информацию.

С точки зрения *времени возникновения* выделяются две группы рисков: постоянные и временные: *постоянные риски* – это те риски, вероятность возникновения которых существует в течении всего жизненного цикла предпринимательской организации, *временные риски* – связаны с определенными операциями, сделками, которые осуществляются предпринимательскими фирмами в течение ограниченного периода времени.

По возможности регулирования степени риска риски делятся на управляемые, неуправляемые и слабоуправляемые. *Управляемые риски* – это внутренние риски, так как источник их возникновения сама предпринимательская организация и соответственно она может ими управлять, *Неуправляемые риски* – это риски внешней среды, на которые оказывать влияние практически невозможно. Следует отметить, что крупные предпринимательские структуры в отличие от небольших фирмы могут влиять на отдельные факторы внешней предпринимательской среды посредством лоббирования (изменение законодательство) и такие риски относятся к *слабоуправляемым*

3.3. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Управление экономическими рисками

Любая предпринимательская деятельность подвержена влиянию различных внешних и внутренних факторов. В связи с этим по сфере действия риски бывают внутренние, внешние и смешанные.

Например, Е.В. Сытова²⁸ выделяет такие причины, как зависимость от крупных компаний, слабую компетентность руководителей и профессионализм работников, трудности в привлечении дополнительных финансовых средств, отсутствие хорошей ресурсной базы, низкую способность к изменениям и инвестиционной деятельности. *Внешние риски* могут быть обусловлены финансовым кризисом, действиями конкурентов, политической ситуацией, криминальной обстановкой в регионе, недостатками налоговой и денежной политики, высокими темпами инфляции, несовершенством законодательной базы.

Источником возникновения *внутренних рисков* является сама предпринимательская организация и они связаны с ошибками, допущенными при выборе стратегии и тактики и принятием отдельных управленческих решений. Эти риски возникают в случае:

- неэффективного менеджмента;
- ошибочной маркетинговой политики;
- неправильной организации процессов производства и обращения;
- неэффективного использования, или нехватка финансовых средства;
- в результате внутрифирменных злоупотреблений.

Среди основных внутренних рисков можно отметить кадровые риски, связанные с профессиональным уровнем и чертами характера сотрудников предпринимательской фирмы. В.А. Москвин относит к внутренним

рискам следующие (табл. 6)²⁹.

Таблица 6

Риски внутренней среды

1. Неэффективный менеджмент	Анализ состояния предприятия
	Состояние планирования
	Система контроля
	Распределение прав и ответственности в системе управления
	Использование современных методов и средств управления
	Квалификация руководителей и ведущих специалистов
	Качество системы организационно – управленческой документации (положения, стандарты, внутрифирменные инструкции)
2. Неэффективный маркетинг	Изучение потребителя
	Исследование мотивов поведения потребителя
	Анализ рынка предприятия
	Исследование продукта
	Анализ форм и каналов реализации
	Анализ объема товарооборота предприятия
	Изучение конкурентов
	Исследование рекламной деятельности
	Способы эффективного продвижения товара
	Изучение «ниши» предприятия
	Изучение потребителя
3. Неконкурентоспособная продукция	Управление качеством
	Управление себестоимостью
	Разработка конкурентоспособной продукции
	Кооперация и сотрудничество
	Соблюдение стандартов и нормативов
	Стратегия обеспечения конкурентоспособности
4. Недостаточный производственный потенциал	Обеспеченность основными средствами
	Обеспеченность нематериальными активами
	Обеспеченность оборотными средствами
	Организация производства
	Уровень организации труда
5. Правовые риски	Невыполнение контрактов
	Судебные процессы с внешними партнерами
	Внутренние судебные процессы
	Форс – мажорные обстоятельства

Факторы риска в производственной деятельности: организация производственного процесса (длительность производственного цикла, ритмичность и др.); новизна технологий; непредвиденные изменения в

²⁹ Москвин, В.А. Определение сущности понятия «риск» / В.А. Москвин // Инвестиции в России.–2016.– №6(257).–С.3-9

процессе производства из-за нарушения технологии производства; выход из строя оборудования, его моральное старение, отсутствие резерва мощностей; остановка оборудования или прерывание технологического цикла производства по вине других подразделений; недостаточная патентная защищенность продукции предприятия и технологии ее производства; аварии или переполнение складских мощностей; невыполнение в срок своих обязательств инструментальным хозяйством для смены производства продукта; перебои энергоснабжения и поставок топлива; аварии вентиляционного, канализационного, водопароснабжающего и другого вспомогательного производственного оборудования³⁰. [... С. 69]

В современных условиях экономической неопределенности, связанной в т. ч. с мировым экономическим кризисом хозяйственная деятельность предпринимательской структуры неизбежно сталкивается с негативными внешними факторами: различными ситуациями, незапланированными или непредвиденными событиями, на которые необходимо своевременно и адекватно реагировать, чтобы не понести вызванные этими явлениями убытки или, наоборот, умело воспользоваться неожиданными преимуществами, для повышения эффективности бизнеса.

Источником возникновения *внешних рисков* является внешняя предпринимательская среда. К внешним факторам относятся условия деятельности, которые предприниматель не может изменить, но при этом обязан их учитывать, так как они влияют на результаты его бизнеса. Таким образом, к внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, неустойчивости политического режима в стране и др. (рис.1).

³⁰ Пименов С.В., Крюков М.А., Хейфиц Б.И. Современная методология управления предпринимательскими рисками предприятия.. ВЕСТНИК ОГУ №5/МАЙ 2009. С. 67-71



Рис 1. Система внешних факторов, влияющих на уровень предпринимательского риска

Принимая какое-либо решение, предприниматель обычно осознает и пытается просчитать ту степень риска, которая возможно повлияет на исход принимаемого решения. При этом, проблема управления предпринимательским риском не является частной, т.е. встающей только перед руководством организации время от времени при принятии отдельных управленческих решений. Оценка предпринимательского риска и разработка программ его снижения в наши дни — часть повседневной управленческой работы, одна из функций управления наряду с

управлением качеством, финансами и т.д.

Управление экономическими рисками

Эффективность управления рисками напрямую зависит от числа и разнообразия факторов риска, ослабляющих условия стабильной работы предприятия, поэтому и становится одним из важнейших условий обеспечения экономической безопасности организации.

Управление экономическими рисками включает разработку и реализацию экономически обоснованных рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение исходного уровня риска до приемлемого финального уровня.³¹

Управление риском опирается на результаты оценки риска, технико-технологический и экономический анализ потенциала и среды функционирования фирмы, анализ действующей нормативной базы ведения бизнеса, на применение экономико-математических методов анализа и управления.

По мнению М. Г. Лапусты, *управление рисками* — это специфическая область менеджмента, требующая знаний в области теории фирмы, страхового дела, анализа хозяйственной деятельности и т.д. Управление риском можно определить как процесс подготовки и реализации мероприятий, целью которых является снижение опасности принятия ошибочного решения и уменьшение возможных негативных последствий нежелательного развития событий в ходе реализации принятых предпринимателем решений.³²

Управление риском позволяет предпринимательской организации³³:

- выявлять потенциально возможные ситуации, связанные с

³¹ Предпринимательство: Учебник / По ред. Лапусты М.Г. — 4-е изд., испр. И доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 667 с. — (Высшее образование)

³² Предпринимательство: Учебник / По ред. Лапусты М.Г. — 4-е изд., испр. И доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — с. 585 — (Высшее образование)

³³ Предпринимательство: Учебник / По ред. Лапусты М.Г. — 4-е изд., испр. И доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — с.584 — (Высшее образование)

неблагоприятным развитием событий для нее, т.е. ситуации, связанные с риском, результатом которых может быть не достижение поставленных целей;

- получать количественные характеристики возможного ущерба, связанного с нежелательным развитием событий;
- заблаговременно при подготовке решения планировать и при необходимости осуществлять меры по снижению риска до приемлемого уровня;
- учитывать при принятии решений расходы, связанные с предварительной оценкой и управлением риском.

Этапами управления риском являются:

- идентификация факторов риска и их классификация;
- оценка конкретного вида фактора риска, определение взаимосвязи факторов риск, определение интегрального риска;
- обоснование методов и мероприятий управления риском;
- разработка программы управления риском;
- мониторинг результатов реализации программы и совершенствование системы управления риском

Пока риск не определен, невозможно предпринять какие-либо меры по его минимизации, поэтому первой стадией в управлении риском является *идентификация вероятных рисков*. Выявление рисков и факторов может осуществляться различными способами: от чисто интуитивных догадок до сложного вероятностного анализа моделей исследования операции.

Для того, чтобы разработать программу минимизации предпринимательских рисков, необходимо первоначально выявить потенциально возможные риски и оценить их уровень. Классифицировать риски, возникающие в процессе производственной деятельности, можно на основе различных признаков. Наибольшие затруднения, как правило,

возникают при классификации именно внутренних предпринимательских рисков, так как внешние риски затрагивают почти все организации.

Значительное место в процессе управления предпринимательским риском занимают *анализ и прогнозирование* возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности. Имеется в виду не расход ресурсов, объективно обусловленный характером и масштабом предпринимательской деятельности, а случайные, не предвиденные, но потенциально возможные потери, возникающие вследствие отклонения реального хода предпринимательской деятельности от запланированного.

Оценивая риск, который в состоянии принять на себя предпринимательская организация, и разрабатывая методы минимизации риска, необходимо исходить, прежде всего, из профиля ее деятельности, наличия необходимых ресурсов для реализации программы финансирования возможных последствий риска, отношений с партнерами и потребителями, а также учитывать ее стратегию и основные цели.

Немаловажным этапом управления предпринимательским риском является процесс управления экономическими рисками, который можно представить в виде определенной последовательности действий:

1-этап. Выявление всех потенциальных рисков и анализ возможных потерь.

2-этап. Выявление факторов, влияющих на уровень риска.

3-этап. Ранжирование и оценка потенциальных рисков.

4-этап. Выбор методов и путей снижения рисков.

5-этап. Применение выбранных методов.

6-этап. Оценка результатов и применение корректирующих воздействий.

Основным звеном процесса управления экономическими рисками является мониторинг внешней и внутренней предпринимательской среды:

- идентификация и отбор исследуемых факторов;

- проектирование процесса мониторинга;

организация процесса мониторинга;

оценка эффективности организации мониторинга;

совершенствование процесса мониторинга.

Мониторинг в условиях быстро меняющейся ситуации на рынке нередко играет решающую роль, помогая, если это необходимо, своевременно корректировать программу минимизации рисков и избежать возникновения в деятельности предпринимательской организации дополнительных рисков.

Предпринимательская деятельность предполагает готовность владельца взять на себя персональный риск, с которым эта деятельность сопряжена. При этом максимального уменьшения риска можно добиться следующими приемами:

- диверсификацией (производством различных видов продукции и/или распределением капиталовложений по разнообразным видам деятельности);
- страхованием собственности;
- максимизацией потоков получения информации о выбранной сфере деятельности, финансовой и экономической привлекательности предполагаемых объектов капиталовложений;
- использованием новейших технологий, товаров и услуг, обладающих научно-технической новизной;
- правильным выбором организационной формы бизнеса, которая обеспечит эффективность использования факторов производства в конкретном виде деятельности.

Основные термины и понятия

Неопределенность. Причины возникновения ситуации неопределенности.

Материальные потери. Трудовые потери. Финансовые потери.

Потери времени. Специальные виды потерь. Предпринимательский риск.

*Финансовый риск. Инвестиционный риск. Рыночный риск. Страховой риск.
Политический риск. Экологический риск.
Внешние факторы и уровень риска. Управление рисками.*

Контрольные вопросы?

- 1. Назовите элементы риска в рыночной экономике?*
- 2. Дайте определение предпринимательскому риску?*
- 3. Кратко охарактеризуйте виды потерь?*
- 4. Какова классификация предпринимательского риска по И. Шумпетеру?*
- 5. Кратко охарактеризуйте виды рисков в зависимости от сферы деятельности фирмы?*
- 6. Перечислите типы предпринимательского риска по группам и подгруппам?*
- 7. Опишите систему внешних факторов, влияющих на уровень предпринимательского риска?*
- 8. Перечислите источники внутренних рисков?*
- 9. Охарактеризуйте классификацию рисков?*
- 10. В чем сущность управления рисками?*

ГЛАВА 4

Конкурентоспособность малых предприятий

С точки зрения конкурентоспособности малое предпринимательство как поведенческий, структурный и функциональный элемент национальной экономики обладает определёнными стратегическими преимуществами, реализация которых способствует достижению целей государственной социально-экономической политики, обеспечению устойчивости и саморазвития этого сектора. Однако, даже если малое предприятие остается конкурентоспособным достаточно продолжительное время, необходимым условием остается постоянное совершенствование и рост эффективности хозяйственной деятельности³⁴.

4.1. Проблемы конкурентоспособности малого предпринимательства

В последние годы государство активно поощряет развитие конкурентных отношений в малом предпринимательстве, в том числе путем совершенствования институтов конкуренции [³⁵].

Низкая конкурентоспособность субъектов малого предпринимательства в России и особенно в периферийных регионах связана с наличием существенных проблем:

- дефицит начального капитала и собственных оборотных средств, или недоступность в получении банковских кредитов или их высокие ставки, что снижает конкурентоспособность малых предприятий на

34 Буров В.Ю., Кручинина Н.А. Малое предпринимательство в Забайкальском крае (современное состояние, проблемы, перспективы развития): монография. Чита: РИК ЗабГУ. 2011. – 137 с.

35 Распоряжение Правительства Российской Федерации от 02 июня 2016г. № 1083-р «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (ред. от 08.12.2016). [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/

начальном этапе развития бизнеса, а в дальнейшем не позволяет модернизировать свое производство;

- техническое и технологическое отставание и в связи с этим небольшое количество инновационных предприятий, что резко снижает уровень конкурентоспособности в высокотехнологических секторах экономики в т. ч. Развития производств с применением цифровых технологий;

- низкий уровень компетенции самих предпринимателей в вопросах ведения бизнеса и невысокая квалификация работников;

- большие масштабы теневой экономической деятельности, что приводит к уклонению от уплаты налогов и снижают доступ к госзакупкам и инвестиционным ресурсам.

Кроме этого, следует выделить еще некоторые проблемы, снижающие конкурентоспособность малого бизнеса в депрессионных регионах на муниципальном уровне:

- высокая дотационность регионов не позволяет выделить достаточно бюджетных средств на развитие малого предпринимательства и развитие его инфраструктуры;

- низкая заработная плата работников средних и малых предприятий, занятых в сфере сельского хозяйства, лесного хозяйства, образования и дошкольного воспитания;

- слабое развитие малого предпринимательства в муниципальных образованиях (малые города, сельские поселения);

- проблемные взаимоотношения с поставщиками энергоресурсов и коммунальных услуг, постоянный рост тарифов;

- ограничение участия малого бизнеса в освоении природных ресурсов;

- трудности в размещении предприятий, выделении земельных участков, получении разрешений и согласований.

Конкурентоспособность предприятия — интегральная числовая характеристика, с помощью которой оцениваются достигнутые предприятием конечные результаты его деятельности в течение определенного периода. Это система элементов, каждый из которых предназначен для отражения числовой (например, балльной) оценки определенного вида потенциала. Конкурентоспособность предприятия обеспечивается за счет приобретаемых им разного рода преимуществ по сравнению с основными конкурентами, а именно: экономических, финансовых, инвестиционных, кадровых, имиджевых и т.п.³⁶. [... С. 120]

***Конкурентоспособность в условиях
теневых экономических отношениях³⁷ [.. С. 27-28]***

Для обеспечения высоких конкурентоспособных позиций малых предприятий недостаточно только внедрение современных управленческих технологий, или повышение фондовооружённости и капиталоемкости производства.

Большое негативное влияние на конкурентоспособность производственных малых предприятий имеют теневые экономические отношения, которые обуславливают формирование институциональных ловушек — неэффективных, но устойчивых институтов или норм поведения, включающих уклонение от уплаты налогов, теневизацию, коррупцию, устойчивость которых является непреодолимым барьером для повышения конкурентоспособности в официальном секторе экономики.

Конкуренция — это соперничество между производителями товаров и услуг за рынок сбыта, которая выступает стихийным регулятором хозяйственных процессов и способом установления на рынке равновесной

³⁶ Малое предпринимательство в России: Становление и факторы развития. Обеспечение конкурентоспособности и эффективность. Государственная поддержка и экономическая безопасность / В. Ю. Буров [и др.]; под науч. ред. В. Ю. Бурова, Г. Л. Багиева; Забайкал. гос. ун-т. — Чита : ЗабГУ, 2017. — 236 с.

³⁷ Буров В.Ю. Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства и пути ее легализации: монография / В.Ю. Буров. — Чита: ЧитГУ, 2010. — 216 с.

цены. По мнению В. Горева, и мы с ним согласны: «Конкуренция как процесс носит конструктивный, созидательный характер, если для экономических агентов – носителей лучших идей, способных лучше других удовлетворять общественные потребности, не существует произвольных препятствий для выхода на рынок» [31. С .5]. Быстро прогрессирующая бюрократия и коррупция создали условия, при которых появился спрос на коррупционные предложения, что исказило методы, формирующие конкурентное преимущество: предприимчивость; инициативность; новаторство.

В неадекватных экономических условиях спрос и предложение определяет не рынок, а чиновник. Коррупционная заинтересованность чиновника искажает реальную цену предложения в сторону ее большого увеличения, что приводит к искажению смысла самой конкуренции. То есть в таких условиях побеждает не сильнейший предприниматель, а тот, кто имеет связи в государственных органах и кто имеет финансовые ресурсы, для продвижения своих интересов за счет коррупционных отношений с чиновниками. Поэтому конкуренция в теневом секторе всегда является несовершенной (деструктивной). За счет механизмов бюрократии и коррупции, в теневом секторе экономики используют следующие средства: демпинговые цены; создание входных барьеров на рынок; ценовая дискриминация; неправомерное использование коммерческой и служебной информации. При полностью коррупционных сделках конкуренция принимает крайнюю форму и в этих случаях цена не выступает регулятором спроса и предложения, а выполняет искаженную функцию перераспределения денежных доходов между коррупционными сторонами сделки.

Более высокая рентабельность предприятий теневого сектора экономики, невыплачивающих налоги, приводит к перераспределению капиталов и рабочей силы в их пользу. В результате нарушения правил

конкуренции отдельные предприятия, осуществляющие свою деятельность в официальном секторе экономики, теряют рынки сбыта, несут убытки и разоряются. Такое перераспределение ресурсов может продолжаться до тех пор, пока чистая доходность легальных предприятий (за вычетом налоговых и других отчислений) не сравняется с аналогичным показателем теневого сектора.

4.2. Критерии оценки конкурентоспособности малых предприятий

Определение собственной конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом управленческой деятельности любой организации. Оценка конкурентной позиции предприятия требуется для:

- 1) разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности;
- 2) выбора предприятием партнера для организации совместного выпуска продукции;
- 3) привлечения средств инвестора в перспективное производство;
- 4) составление программы выхода предприятия на новые рынки сбыта и др.

Оценка уровня конкурентоспособности каких-либо объектов может преследовать самые разнообразные цели: от изучения положения конкретного товара на рынке до изучения инвестиционной привлекательности целых отраслей или стран. Поэтому данное многогранное понятие может быть определено в различных аспектах в зависимости от решаемых задач. В роли субъектов оценки могут быть различные участники рынка (продавцы, покупатели, конкуренты), органы государственной власти, инвесторы. Конкурентоспособность — самый универсальный показатель рыночного состояния любых объектов и может предоставлять полезную информацию многим участникам рынка. Конкурентоспособность является универсальным показателем, который может применяться во многих сферах жизнедеятельности, но все же по

своей сути она остается понятием экономическим, и наиболее правильное ее применение именно к экономическим объектам³⁸. [.. С.9]

Общие подходы оценивания конкурентоспособности³⁹[..С.103-104]

Точная и объективная оценка уровня конкурентоспособности не может базироваться на произвольном наборе показателей. Кроме того, по оценкам ряда исследователей, не все изначально отобранные показатели являются статистически значимыми относительно показателя, определённого в качестве результативного. Поэтому при оценке конкурентоспособности очень важным является отбор показателей, адекватно отражающих состояние малого предпринимательства.

Целесообразно выделить три проблемно-содержательных блока:

- способность МП производить товары и услуги в условиях конкуренции с другими МП;
- финансовая устойчивость МП;
- способность к инновационному развитию.

При этом входящие в их состав показатели целесообразно разделить на две группы: прямые и косвенные. Прямые показатели первого блока характеризуют уровень производства товаров и услуг в регионе, а косвенные – наличие и использование конкурентных преимуществ как ресурсных (природно-ресурсный потенциал, финансовые ресурсы, основные производственные фонды, человеческий капитал и др.), так и технологических (инновационный потенциал). Прямые показатели второго блока отражают условия жизни населения и потребление.

Конкурентоспособность малого предприятия также во многом связана с финансовой устойчивостью. Для осуществления рейтинговой оценки финансовой устойчивости субъектов МП необходимо использовать

³⁸ Шихвердиев А.П. Управление конкурентоспособностью в малом и среднем бизнесе.: монография. - Сыктывкар: Изд. СыктГУ, 2012. - 149 с.

³⁹ Теория и методология развития системы государственной поддержки малого предпринимательства: монография / В.Ю. Буров и др. науч. ред. В. Ю. Буров; Забайкал. гос. ун-т – Чита : ЗабГУ, 2016. – 242 с.

финансово-бюджетные показатели: производительность труда, тыс. руб./чел.; объём промышленного производства на душу населения, тыс. руб./чел.; уровень износа основных фондов, %; фондоотдача, доля инновационно активных предприятий, в общем числе предприятий, %.

Экологическую составляющую конкурентоспособности (показатели экологического благополучия региона) целесообразно учитывать при оценке качества жизни населения. Для оценки способности МП удовлетворять потребности населения следует использовать показатели, характеризующие качество жизни.

К критериям оценки конкурентоспособности можно отнести социально-экономические функции малого и среднего предпринимательства, которые в условиях развитой рыночной экономики образуют иерархическую систему. Они возникают и разворачиваются вместе с развитием малой экономики, с её более тесным встраиванием в более сложную макроэкономическую систему национального хозяйства, с развитием и усложнением структуры и функций самой макросистемы.

4.3. Ключевые факторы успеха малых предприятий в конкурентной борьбе

Чтобы повысить уровень конкурентоспособности своего предприятия требуется создание конкурентных преимуществ. Необходимо понять, что конкурентное преимущество – это система, обладающая какой-либо эксклюзивной ценностью, дающей ей превосходство над конкурентами в экономической, технической и организационной сферах деятельности, возможность более эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами⁴⁰ [].

Артур А. Томпсон-мл и А. Дж. Стрикленд предлагают при

⁴⁰ Экономическая теория. Экспресс-курс: учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. – Изд. 16-е., стер. – М.: КНОРУС, 2012. – 602 с.

разработке стратегии организации (компании) на основе анализа отрасли и конкуренции выявлять ключевые факторы ее успеха, в том числе такие, как

- качество и характеристики продукции;
- репутация (имидж);
- производственные мощности;
- использование технологий;
- дилерская сеть и возможности распространения;
- инновационные возможности;
- финансовые ресурсы;
- издержки по сравнению с конкурентами;
- обслуживание клиентов⁴¹. [.., с. 167]:

По мере своего развития каждое предприятие сталкивается с определенными проблемами и задачами, преодоление и решение которых осуществляются посредством применения различных управленческих методик и технологий. Как правило, в научной литературе предлагается семь ключевых характеристик состояния предприятия: это платёжеспособность, прибыльность, стратегичность управления, адаптивность системы управления, финансовая и управленческая прозрачность, управляемость бизнеса и инвестиционная привлекательность.

Взаимосвязь ключевых характеристик состояния предприятия с его конкурентоспособностью представлена в таблице 7.

Таблица 7

Взаимосвязь ключевых характеристик состояния предприятия с его конкурентоспособностью

Платежеспособность	Оперативный уровень управления

⁴¹ Кревенс Дэвид В. Стратегический маркетинг, 6-е издание.: Пер. с англ.-М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. 657 с.

Прибыльность	конкурентоспособностью 2. (конкурентоспособность продукции)
Стратегичность управления	Тактический уровень управления конкурентоспособностью (интегральный показатель финансово-хозяйственного состояния предприятия)
Адаптивность системы управления	
Финансовая и управленческая прозрачность	
Управляемость бизнеса	
Инвестиционная привлекательность	Стратегический уровень управления конкурентоспособностью (рост стоимости предприятия)

Конкурентоспособность малого бизнеса заключается, прежде всего, в том, что малое предприятие может быстро перепрофилироваться для выпуска той или иной продукции.

Конкурентоспособность малого и среднего бизнеса также проявляется в изменении ассортимента продукции, например, небольшая пекарня может быть первоначально ориентирована на удовлетворение потребностей населения, но, в случае получения выгодного заказа, она может быть переориентирована, например, на изготовление сухарей для нужд армии.

Еще одной причиной высокой конкурентоспособности малого бизнеса является отсутствие огромного административного аппарата, который часто тормозит развитие предприятия. Многие крупные предприятия предпочитают размещать свои заказы на малых предприятиях, так как это обходится намного дешевле, чем открывать новые линии производства. . Конкурентоспособность малого бизнеса также может проявляться в квалификации специалистов, работающих на частном предприятии. Люди творческих профессий часто предпочитают работать в неурочное время или дома, - такой режим неприемлем для большинства крупных предприятий⁴². [... С. 12].

Малый бизнес, работающих в сфере высоких технологий, также

⁴² Шихвердиев А.П. Управление конкурентоспособностью в малом и среднем бизнесе.: монография. - Сыктывкар: Изд. СыктГУ, 2012. - 149 с.

может оказывать серьезную конкуренцию более крупным предприятиям, так как разработка и реализация небольших проектов может быть осуществлена за более короткие сроки и меньшую стоимость

К основным факторам внутренней среды конкурентоспособного предприятия, обеспечивающим долгосрочное и устойчивое развитие, относятся:

1. Адаптивная организационная структура, способная выстраивать определенную упорядоченность задач, ролей, полномочий и ответственности, создавать условия для осуществления деятельности организации и достижения установленных целей, быстро и с минимальными потерями для предприятия реагировать на изменения во внешней среде.

2. Технические ресурсы, оборудование, обеспечивающие производство товара, в наибольшей степени удовлетворяющего спрос, а также технологические ресурсы, современные технологии, используемые в организации для производства конкурентоспособного товара, увеличивающие производительность труда и снижающие издержки производства.

3. Маркетинг, постоянное отслеживание внешней среды, а также разработка конкурентоспособного товара и политики продвижения.

4. Финансовые ресурсы, позволяющие осуществлять оборот товарной массы.

5. Информационные ресурсы, представляющие совокупность данных и знаний, позволяющие выстраивать систему управления предприятия.

6. Конкурентная стратегия, позволяющая успешно достигать поставленных целей предприятия.

7. Персонал предприятия — все работники, выполняющие производственные или управленческие операции и занятые переработкой

предметов труда с использованием средств труда⁴³.

Развитие цифровой экономики в любой стране во многом зависит от уровня развития малого предпринимательства. Неоднократно и в этом пособии и в целом учеными и практиками отмечались сильные стороны малых предприятий: креативность, нестандартность, быстрое реагирование на вызовы общества, восприимчивость к новым идеям. Перечисленными позитивными моментами в полной мере можно охарактеризовать и самих предпринимателей и работников малых предприятий, а это в первую очередь человеческий капитал.

Центральную роль в росте эффективности производства и, следовательно, в формировании конкурентоспособности играют инновации и человеческий капитал. Политика повышения конкурентоспособности отечественной экономики требует координации инвестиций в технологии с развитием человеческого капитала, поскольку в условиях быстрого изменения технологий необходима система адекватного обеспечения работников новыми профессиями⁴⁴. [... С. 129]

При работе над проблемой повышения конкурентоспособности малого предприятия необходимо совершенствовать основные типы конкурентного поведения:

- креативный (разработка и выпуск нового товара);
- приспособленческий (опережение действий соперников в смысле модернизации производства);
- гарантирующий (стремление вырвавшихся вперёд предпринимателей сохранить достигнутое превосходство, например, путём оказания дополнительных услуг по послепродажному обслуживанию

⁴³ Белкин В. Н. Теоретические основы оценки конкурентоспособности предприятий / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина, Л. Б. Владыкина // ЭКОНОМИКА РЕГИОНА № 1 (2015). С. 145-155

⁴⁴ Малое предпринимательство в России: Становление и факторы развития. Обеспечение конкурентоспособности и эффективность. Государственная поддержка и экономическая безопасность / В. Ю. Буров [и др.]; под науч. ред. В. Ю. Бурова, Г. Л. Багиева; Забайкал. гос. ун-т. – Чита : ЗабГУ, 2017. – 236 с.

потребителя)⁴⁵.

***Стимулирование персонала как фактор повышение
конкурентоспособности⁴⁶ [... С. 137-140]***

Одним из главных ресурсов повышения конкурентоспособности малого предприятия является персонал, способный обеспечить высокопроизводительный труд, снижающий издержки на производство товаров и услуг и повышающий конкурентоспособность малого предприятия. Чтобы такой труд стал нормой для каждого – необходимы разработка, внедрение и анализ современных методов его мотивации и стимулирования.

Неизбежно возникает вопрос, как грамотно и правильно мотивировать сотрудника, как с помощью стимулирования трудовой деятельности повысить качество и эффективность труда персонала, как сделать так, чтобы сотрудник почувствовал свою личную заинтересованность в результатах деятельности компании, в которой он работает.

Опыт лучших западных и отечественных руководителей показывает, что успеха достигают те, кто не просто ставит задачи перед подчиненными и любыми способами добивается их выполнения, а те, кто обладает способностью заинтересовать, зажечь, вдохновить персонал, объединить сотрудников общей идеей, сформировать команду единомышленников.

Таким образом, стимулирование - это применение по отношению к человеку стимулов для воздействия на его усилия, старания, целеустремленность в деле решения задач, стоящих перед организацией и включения соответственных мотивов. Только зная то, что движет

⁴⁵ Теория и методология развития системы государственной поддержки малого предпринимательства: монография / В.Ю. Буров и др. науч. ред. В. Ю. Буров; Забайкал. гос. ун-т – Чита : ЗабГУ, 2016. – 242 с.

⁴⁶ Малое предпринимательство в России: Становление и факторы развития. Обеспечение конкурентоспособности и эффективности. Государственная поддержка и экономическая безопасность: монография / В. Ю. Буров [и др.] ; под науч. ред. Г. Л. Багиева, В. Ю. Бурова ; Забайкал. гос. ун-т. – Чита : ЗабГУ, 2017. – 236 с.

человеком, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления им.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для обеспечения эффективной деятельности субъектов малого предпринимательства и, как следствие, повышения его конкурентоспособности необходимо оптимизировать механизмы мотивации и стимулирования персонала применительно к целям системы управления предприятием. Механизмы мотивации и стимулирования должны активизировать трудовую, социальную, творческую активность сотрудников, что без сомнения будет положительно влиять на итоги производственной и финансовой деятельности малых предприятий.

Практика показывает, что механическое принуждение к труду или только исключительно материальные стимулы не могут обеспечить требуемый результат. Разработать эффективную систему мотивации и стимулирования возможно только с учетом понимания движущих сил и побудительных мотивов человека к труду. Для этого требуется знать, как и почему возникают те или иные мотивы, каким способом можно их стимулировать, привести в действие, как осуществлять мотивацию на практике.

Таким образом, мотивационное ядро персонала организации – это система мотивов и стимулов, являющихся двигателем трудовой деятельности персонала в данный период жизни компании. Состав мотивов и стимулов, входящих в состав мотивационного ядра, меняется вместе с развитием, изменением целей и задач организации, ее внешней среды⁴⁷.

По мнению автора, дополнительно к указанным выше механизмам мотивации и стимулирования, государству необходимо создать условия

⁴⁷ Кибанов А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник / А. Я. Кибанов, И. А. Баткаев, Е. А. Митрофанов, М. В. Ловчев. М.: ИНФРА-М. - 2010. – 522 с.

для ликвидации теневого рынка труда, который особенно характерен для сектора малого предпринимательства, где по оценкам экспертов масштабы скрытой заработной платы составляют более 70% .

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для того, чтобы повысить конкурентоспособность малого предпринимательства необходимо разработать и применить в нем систему мотивации и стимулирования сотрудников, которая будет обеспечивать формирование позитивного отношения к предприятию и обеспечивать повышение эффективности труда, в том числе, в качестве инструмента противодействия теневым практикам. В этой системе мотивы и стимулы должны соответствовать друг другу по содержанию, времени и величине и удовлетворять требованиям, которые необходимы для преодоления инертности и безразличия сотрудников, с одной стороны, и повышению их креативности, иновационности в подходах по увеличению производительности труда, с другой стороны.

Основные термины и понятия

Конкурентоспособность. Конкурентная борьба. Стимулирование персонала.

Контрольные вопросы?

- 1. Назовите основные проблемы конкурентоспособности малого предпринимательства*
- 2. Дайте характеристику ключевым факторам успеха малых предприятий в конкурентной борьбе*
- 3. Кратко охарактеризуйте конкурентоспособность в условиях теневых экономических отношениях*
- 4. Стимулирование персонала как фактор повышения конкурентоспособности*
- 5. Общие подходы оценивания конкурентоспособности*

ЧАСТЬ II.

ПРАКТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

«Малый и средний бизнес в Российской Федерации, будучи новым экономическим явлением 25 лет назад, в настоящее время состоялся и является важнейшим способом ведения предпринимательской деятельности. Малые и средние предприятия - это 5,6 млн. хозяйствующих субъектов, рабочие места для 18 млн. граждан. Около одной пятой валового внутреннего продукта Российской Федерации, а во многих субъектах Российской Федерации треть и более валового регионального продукта создаются такими организациями».

Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р.

ГЛАВА 5

Предпринимательская деятельность

Российское законодательство определяет предпринимательство как инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на систематическое получение прибыли, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность и зарегистрированную в установленном государством порядке.

Аналогичное определение предпринимательства принято в мировой практике. Так, например, в книге «Введение в бизнес» американских авторов А. Стоунера и Э. Долана бизнес (предпринимательство)

характеризуется как деятельность на частных предприятиях, которые производят товары и услуги, стремятся к прибыли и конкурируют друг с другом⁴⁸.

Предпринимательство — общедоступный вид деятельности. Согласно российскому закону предпринимателем может быть любой гражданин, не ограниченный в дееспособности, то есть способный действовать. Могут выступать в качестве российских предпринимателей граждане иностранных государств и лица без гражданства. Коллективными предпринимателями, партнерами могут быть объединения граждан, использующие как собственное, так и другое приобретенное на законном основании имущество.

5.1. Сущность предпринимательской деятельности

«Государственная политика в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации является частью государственной социально-экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер, осуществляемых органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления и направленных на обеспечение реализации целей и принципов, установленных настоящим Федеральным законом».

Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Статья 6.

Эволюция терминологической, содержательной сущности предпринимателя и предпринимательской деятельности связана с историей становления обмена, производства и распределения товаров и услуг, с

⁴⁸ Введение в бизнес : [реферат книги Дж. А. Стоунера и Э.Г. Долана] / под общ. ред. Б.И. Домненко, В.Д. Камаева. Ижевск : Стронник, 1991. 272 с.

уровнем развития научно-технического прогресса.

Предпринимательство ассоциируется со стремлением сделать что-то новое, придумать что-то новое или улучшить уже существующее. Оно неразрывно связано с такими понятиями, как «динамизм», «инициатива», «смелость», и высвобождает в обществе тот потенциал, который многие интересные идеи превращает в реальность (табл. 8).

Таблица 8

Этапы научного осмысления сущности малого предпринимательства и его роли в обществе (исторический ракурс)

Этапы	Исследователи	Характеристика этапа	Отличительные признаки
I XVIII в	Р.Кантильон, М.Питерс, Р.Хизрич, А.Смит и др.	Концентрацией внимания на несении предпринимателем риска	Исследования концентрировались на личностных признаках предпринимателя
II начало XIX в	Ж.-Б.Сэй, Й.Шумпетер ⁴⁹ , П.Друкер и др.	Выделением такой его основной отличительной черты как новаторство. Развитие кредита окончательно разъединило понятия «собственник» и «предприниматель».	
III конец XIX – XX вв	Р.Хизрич, М.Питерс, А.Хоскинг ⁵⁰ , Б. Хозелитц ⁵¹ , П. Килби ⁵¹ , Е. Шумахер и др.	Сосредоточение внимания на особых личностных качествах предпринимателя: способность реагировать на изменения экономической и общественной ситуации, самостоятельность в выборе и принятии решений, наличие управленческих способностей. Роль предпринимательства как регулирующего начала в экономической системе.	Малое предпринимательство стало рассматриваться как неотъемлемый субъект экономических отношений, определяющий социально-экономическое развитие общества

Современные зарубежные ученые проблему эффективности государственного регулирования малого предпринимательства рассматривают с разных позиций. Так С. Шейн акцентирует внимание на

⁴⁹ Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. – 861 с.

⁵⁰ Hoselitz B.F. Entrepreneurship and Economic Growth // American Journal of Economics and Sociology. 1952. - Vol.12. - 106 p.

⁵¹ Kilby P. Entrepreneurship and Economic Development - New York: Free Press, 1971.-366 p.

том, что многие представители бизнеса по своей сути являются самозанятым населением, а доходы от предпринимательской деятельности они рассматривают как заменитель заработной платы. «Политики должны осознать, что лишь довольно малое число предпринимателей сможет осуществить такую деятельность, которая вытащит людей из бедности, будет способствовать инновациям, создаст новые рабочие места, снизит уровень безработицы, сделает рынки более конкурентными и увеличит экономический рост. ... Они должны практиковать подход венчурных капиталистов: сосредоточить время и деньги на незаурядных предпринимателях и поменьше беспокоиться об остальных. Это подразумевает выделение и поддержку только тех немногих новых бизнесов, которые заведомо эффективнее существующих компаний»⁵².

У. Баумоль⁵³ обращает внимание на роль институтов и связывает это с неформальными отношениями и отмечает, что если вести бизнес за счет органического роста на основе внедрения инноваций труднее, чем с использованием различных форм «подкупа» для недружественных поглощений, извлечения политической ренты и т. п., то предпринимательский потенциал общества приобретет соответствующую конфигурацию.

Английский экономист Дэвид Стори, связывает с амбициями политиков: «Политики, рассуждает Стори, больше думают о победе на следующих выборах, чем о реальной эффективности предпринимаемых шагов. Неудивительно, что широкая раздача стартовых грантов оказывается более популярным инструментом поддержки предпринимательства, чем выстраивание сложного и приносящего отдачу лишь в долгосрочной перспективе механизма содействия венчурному

⁵² Цит. по А. С. Виленский. Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996—2010): критика и библиография / Под ред. А. Чепуренко М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. – С. 160.

⁵³ Цит. по А. С. Виленский. Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996—2010): критика и библиография / Под ред. А. Чепуренко М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. – С. 160.

капиталу в его незаметной глазу, но весьма полезной работе по отбору инновационных проектов – будущих звезд»⁵⁴.

В России, понятие о предпринимательстве, как экономическом факторе производства, вернулось лишь с начала осуществления экономических реформ, т.е. с конца 80-х начала 90-х гг. В советское время, в период командной экономики оно как ресурс не рассматривалось. Более того, в основе социалистической политекономики представление о предпринимательстве было, как об эксплуатации человека человеком⁵⁵.

На постсоветском пространстве отечественными учеными посвящено много работ где рассматривается сущность предпринимательской деятельности.

Определенный интерес вызывает точка зрения российского ученого экономиста А.В. Бусыгина о сущностных понятиях предпринимательства, под которым он понимает: «... стремление и действия к самостоятельному ведению деловой активности по практической реализации конкретной деловой идеи на определенных формализованных началах». По мнению А. В. Бусыгина – предпринимательство есть искусство ведения деловой активности, есть, прежде всего, мыслительный процесс, реализуемый в форме делового проектирования⁵⁶.

По мнению Л.Ю. Филобоковой: «Экономическая сущность предпринимательской деятельности заключается в поиске и реализации новых комбинаций факторов производства (обновление продукции, технологии, организационных подходов) с целью удовлетворения явного или потенциального спроса. Субъектом новаторской творческой экономической деятельности может быть как индивидуальный

⁵⁴Цит. по А. С. Виленский. Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996—2010): критика и библиография / Под ред. А. Чепуренко М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. – С. 160.

⁵⁵Буров В.Ю. Роль и содержание малого предпринимательства в исследованиях современных Российских ученых Вестник Бурятского Государственного Университета. Серия: Экономика и право № . 2 / 2014 г. С. 89-91

⁵⁶Бусыгин А. В. Предпринимательство: Учебник. — М.: Бусыгин, 2003. — 614 с.

предприниматель, так и группа людей, действующих в рамках организации и выступающих с инициативой по выпуску нового товара, реализации новых решений, новых подходов и т.п.»⁵⁷.

Можно встретить и такое определение предпринимательства: «Предпринимательство... является деятельностью, которая связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой»⁵⁸.

Предпринимательство – это принципиально новый тип хозяйствования, базирующийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты. Это, как правило, рисковое дело, но тот, кто не рискует, не может, в конце концов, добиться успеха. Однако риск риску рознь. Предприниматель, прежде чем решиться на создание собственного дела (о чем будет сказано особо), должен произвести тщательные расчеты, хорошо изучить предполагаемый рынок сбыта и конкурентов, не пренебрегая при этом и собственной интуицией.

Предпринимательство в первую очередь связано с эффективным использованием всех факторов производства в целях экономического роста и удовлетворения потребностей отдельных граждан и общества в целом. Основная функция предпринимательства в России должна состоять в том, чтобы производить, «доводить» до конкретных потребителей товары (услуги, работы) и получать за это материальное и моральное вознаграждение. Как писал В.И. Даль, предпринимать значит затевать, решиться исполнить какое-либо новое дело, приступить к совершению чего - либо значительного. Существенное значение для развития в стране

⁵⁷ Филобокова Л. Ю. Система регулирования развития малопредпринимательства в регионе: концепция, стратегия, инструментально-методический аппарат. [Электронный ресурс] : Дис. ...д-ра экон. наук : 08.00.05. М.: РГБ, 2009. (Из фондов Российской Государственной Библиотеки). С. 36.

⁵⁸ Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.И. Базилевич, Л.В. Бобков, Л.В. Бесфамильная [и др.]; под ред. В.Я. Горфинкеля. – Москва: Проспект, 2010. – Стр. 6.

предпринимательства имеет определение этого понятия в гражданском законодательстве.

«Малое предпринимательство – сложный и многообразный феномен, развитие его отдельных видов по разному воздействию на экономику. По нашему мнению, сущность понятия малого предпринимательства на современном этапе необходимо рассматривать с позиции пространственной экономики. Во многом развитию экономического пространства, укреплению его единства и целостности способствует внедрение кластерной формы организации бизнеса, что связано с развитием сектора малых и средних предприятий вокруг крупных компаний, создание новых рабочих мест и в конечном счете повышение инновационного потенциала отрасли, конкурентоспособности и устойчивости региона»⁵⁹.

Предпринимательство распространяется на обширный спектр видов деятельности, таких как производственная, коммерческая, финансовая (включая операции с ценными бумагами), консалтинговая и аудит, инновационная.

Предпринимательство как одна из конкретных форм проявления общественных отношений способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

Экономические социальные и правовые условия осуществления предпринимательской деятельности

Экономические условия хозяйственной деятельности имеют

⁵⁹ Буров В.Ю. Роль и содержание малого предпринимательства в исследованиях современных Российских ученых Вестник Бурятского Государственного Университета. Серия: Экономика и право № . 2 / 2014 г. С. 89-91

большое значение для фирмы, поскольку именно они определяют саму «линию поведения» – стратегию и тактику развития бизнеса. Как уже отмечалось, к основным чертам рыночного хозяйствования относятся:

- самокупаемость и самофинансирование, подразумевающие, что предприятие пользуется только собственными источниками средств, а также средствами кредиторов, которые необходимо вернуть с процентами и в срок;

- самостоятельность в принятии экономических и иных решений: предприятие само определяет, что, когда, сколько производить и продавать (как правило, это определяют акционеры еще на этапе учреждения предприятия), с кем заключать договоры, какие осуществлять сделки;

- правовая защищенность предприятия, его акционеров и работников от произвольного и необоснованного вмешательства в дела предприятия со стороны других лиц, в том числе государства.

Для эффективной работы предприятия необходимо осуществлять:

- защиту прав участников (учредителей);
- четкое разграничение ответственности участников (учредителей) и руководителей предприятия, развитие механизмов корпоративного управления, обеспечение свободного перераспределения прав участия в капитале акционерного общества и перехода таких прав к лицам, заинтересованным в долгосрочном развитии предприятия (эффективным собственникам);
- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;
- создание системы хозяйственно-договорной деятельности предприятия, обеспечивающей соблюдение контрактных обязательств;
- достижение прозрачности финансово-экономического состояния предприятия для их участников (учредителей), инвесторов, кредиторов;
- создание эффективного механизма управления предприятием.

Свобода рынка подразумевает обязательства его участников, в том

числе обязательство уважать права и независимость других, что защищается законом (в судебном и ином порядке).

Свобода ценообразования и конкуренции означает, что по большей части цены складываются на рынке под воздействием факторов спроса и предложения, а не устанавливаются каким-либо вышестоящим государственным органом, а также то, что возможно свободно войти на рынок и выйти с него.

Инфраструктура поддержки малого предпринимательства

«Инфраструктурой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства является система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) для осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд при реализации государственных программ (подпрограмм) Российской Федерации, государственных программ (подпрограмм) субъектов Российской Федерации, муниципальных программ (подпрограмм), обеспечивающих условия для создания субъектов малого и среднего предпринимательства, и для оказания им поддержки».

Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Статья 15.

Экономическое содержание инфраструктуры раскрывается через систему ее функций⁶⁰ **П**. Первая функция инфраструктуры - создавать общие условия для эффективного функционирования структурообразующих отраслей в народном хозяйстве в целом, в регионах, на предприятиях, в социальной сфере.

Вторая функция - системообразующая. Она способствует обеспечению единства во всех фазах воспроизводства в народном

⁶⁰ Кузнецова, О. Теоретические основы государственного регулирования экономического развития регионов [Текст] / О. Кузнецова // Вопросы экономики. - № 4.- 2002.- С. 46-66.

хозяйстве в целом и в отдельном его структурном звене путем установления взаимосвязи в процессе воспроизводства.

Третья функция инфраструктуры заключается в обеспечении неразрывности рациональных товарных, денежных, информационных и других потоков, создающих общие условия для динамичной устойчивости воспроизводства. Таким образом, инфраструктура является фактором, условием ускорения оборота капитала в базовых отраслях, в народном хозяйстве в целом и во всех его звеньях.

Важной функцией инфраструктуры является создание общих условий для инновационного обеспечения - основной характеристики воспроизводства предпринимательского типа. Инновации возникают благодаря научным идеям. Проблема научного обеспечения связана со всеми функциями инфраструктуры. Продукт фундаментальной и прикладной науки: методология, теория, фундаментальные знания, новые методики организации воспроизводства, инновационный менеджмент и маркетинг, разработка новой техники и т.д. Сама наука относится к инфраструктуре, но и она нуждается в инфраструктурном обеспечении.

Инфраструктура поддержки представляет собой совокупность различных организаций (фондов, агентств, сервисных и выставочных центров, страховых и лизинговых учреждений, бизнес-инкубаторов и др.), создаваемых при участии государственных и муниципальных органов власти. Она призвана стимулировать рост и самоорганизацию малого бизнеса и направлять его активность в наиболее значимые для региональной экономики сферы.

При помощи инфраструктуры поддержки могут осуществляться различные виды деятельности. Например, обучение населения основам предпринимательства, быстрая регистрация предприятий и оказание им юридических и консалтинговых услуг, проведение маркетинговых исследований и организация выставок-ярмарок с демонстрацией

продукции малых предприятий, оказание лизинговых услуг, содействие в техническом переоснащении и рекламе продукции, обеспечение безопасности, предпринимателей привлечение инвестиций и т. д.

В настоящее время одним из препятствий для оказания действенной поддержки малым предприятиям является отсутствие или недостаток эффективных объектов инфраструктуры, обеспечивающих деятельность малых предприятий. Крупные предприятия создают себе инфраструктуру сами: учебные центры, маркетинговые и юридические подразделения, коммуникационную инфраструктуру - подъездные пути, инженерные сети и прочее, открывают представительства и магазины, создают собственные банки и социальные объекты для своих служащих. Малое предприятие так действовать не может. Но правила на рынке одинаковы для всех. Следовательно, для успешной конкуренции продукции предприятия, руководитель малого предприятия должен иметь возможность проконсультироваться у опытного юриста, провести маркетинговые исследования, реализовать товар с помощью сети сбыта. Предоставлять такую возможность, причем на доступных условиях, и должна инфраструктура поддержки малого предпринимательства.

Инфраструктура поддержки малого предпринимательства - это совокупность государственных, негосударственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, осуществляющих регулирование деятельности малых предприятий, оказывающих образовательные, консалтинговые и другие услуги, необходимые для развития бизнеса и обеспечивающие среду и условия для производства товаров и услуг.

Доступ к государственным заказам⁶¹

⁶¹ Гречина А. И., Басова Н. В. Особенности реализации малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, проблемы и пути их минимизации на современном этапе развития // Молодой ученый. – 2017. — №26. — С. 105-110. — URL <https://moluch.ru/archive/160/44953/> (дата обращения: 18.02.2018).

Немаловажной причиной медленного развития малых предприятий является доступ к государственным заказам. Во время проведения государственных тендеров малый бизнес не в состоянии конкурировать с крупными предприятиями. Хотя такие факторы, как узкоспециализированность, дешевизна и эффективность дают немалое преимущество над большими компаниями. Предоставление малому бизнесу госконтрактов могло бы частично решить проблему финансирования, предприятия могли бы активно развиваться, а также создавать технологические инновации. Стоит заметить, что государственная политика активно продвигается в этом направлении.

За 2015 год (табл. 9) «число госконтрактов, заключенных с малым и средним бизнесом, выросло на 41 % и составило более чем 876 тыс., а сумма контрактов — на 40,6 %, до 488 млрд. руб».⁶² []

Таблица 9

Участие МСП в госзаказе, 2010–2015гг.^{63, 64} [], []

Количество контрактов, заключенных субъектами малого предпринимательства		Суммарная начальная цена контрактов		Стоимость контрактов, заключенных субъектами малого предпринимательства	
Всего	В % от общего к-ва контрактов, заключенных по результатам проведенных торгов,	Млн. руб.	В % от общего к-ва контрактов, заключенных по результатам проведенных торгов,	Млн. руб.	В % от общего к-ва контрактов, заключенных по результатам проведенных торгов,

⁶² Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации, Департамент развития контрактной системы. Объем госзакупок от 16.01.2016 — <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/2016160105>

⁶³ Росстат, Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России», 2015 — М., 2015. — 96 с.

⁶⁴ Ресурсный центр малого предпринимательства. Статистика МСП — <http://rcsme.ru/ru/statistics>

		запросов котировок и предложений		запросов котировок и предложений		запросов котировок и предложений
2010	129805	15,2	1107540,5	3,1	93059,4	3,0
2011	122773	13,2	131153,8	3,5	106718,7	3,1
2012	156908	14,2	142742,9	2,9	117737,8	2,7
2013	185208	13,9	153579,9	3,2	126757,1	3,1
2014	310622	22,7	284329,9	6,5	226499,7	6,1
2015	876000	40,6			488000	13,9

В перспективе планируется совершенствование уже действующих мер: будет сокращаться количество унитарных предприятий, а доля государственных заказов для малых предприятий — увеличиваться. В этом направлении, по словам Дмитрия Медведева, планируется достичь результата в 25 % от общей стоимости контрактов и сделок, заключенных по результатам проведенных торгов и запросов котировок и предложений к 2018 году, хотя в 2015 данный показатель составлял 13,9 %.

5.2. Лицензирование предпринимательской деятельности

До недавнего времени в России в сфере лицензирования отсутствовали единые нормы правового обеспечения. Нормы федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности» о не распространении установленного им порядка лицензирования на порядок лицензирования конкретных видов деятельности, лицензирование которых установлено иными, вступившими ранее в силу федеральными законами, противоречило принципу единства порядка лицензирования.

Закон «О внесении изменений и дополнений в федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности»⁶⁵ разработан в целях упорядочения и упрощения порядка лицензирования на территории РФ,

⁶⁵ Федеральный закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О лицензировании отдельных видов деятельности"

определение единого предельного перечня лицензированных видов деятельности и сокращения числа видов деятельности.

Порядок лицензирования, установленный настоящим законом, распространяется на виды деятельности, лицензирования которых предусмотрено законом, включая и те из них, лицензирование которых было установлено вступившими в силу до вступления в силу федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности» иными федеральными законами». Тем самым исключена возможность применением множества правовых норм, регламентирующих порядок лицензирования конкретных видов деятельности. лицензировании отдельных видов деятельности.

С 2011 года лицензирование предпринимательской деятельности регулируется Федеральным законом от 04.05.2011 года №99 ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». В перечень были включены 50 видов лицензируемой деятельности. Укажем наиболее популярные среди предпринимателей:

- частная охранная деятельность;
- частная детективная (сыскная) деятельность;
- заготовка, хранение, переработка и реализация лома черных металлов, цветных металлов;
- оказание услуг по трудоустройству граждан Российской Федерации за пределами территории Российской Федерации;
- оказание услуг связи;
- деятельность по перевозкам пассажиров автомобильным транспортом, оборудованным для перевозок более восьми человек (за исключением случая, если указанная деятельность осуществляется по заказам либо для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя);
- образовательная деятельность (за исключением указанной

деятельности, осуществляемой частными образовательными организациями, находящимися на территории инновационного центра «Сколково»);

- (в ред. Федерального закона от 02.07.2013 N 185-ФЗ) медицинская деятельность (за исключением указанной деятельности, осуществляемой медицинскими организациями и другими организациями, входящими в частную систему здравоохранения, на территории инновационного центра «Сколково»);

- фармацевтическая деятельность;

- Деятельность по управлению многоквартирным домом (с 1 мая 2015 г.).

Лицензии на право осуществления перечисленных видов деятельности могут выдаваться и организациям и индивидуальным предпринимателям, за исключением образовательной деятельности, которая регламентируется ФЗ «Об образовании в российской федерации»⁶⁶.

Из сферы лицензирования были исключены те виды деятельности, государственное регулирование которых регулируется в полной мере и должно осуществляться государственными контрольными и надзорными органами в силу функциональных обязанностей другими методами, в том числе применением государственных норм, государственных стандартов, сертификации, декларации о соответствии, аккредитации, применение санитарных, строительных и иных правил и норм. При этом учитывалось, что за нарушение государственных норм и правил действующим законодательством предусмотрено административная, а в отдельных случаях и уголовная ответственность, установлена ответственность должностных лиц за ненадлежащее исполнение своих обязанностей.

⁶⁶ Федеральный закон «Об образовании в российской федерации». 29 декабря 2012 года N 273-ФЗ. Российская федерация (с изменениями и дополнениями). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/

Закон направлен на упрощение регистрации для заявителя, при этом концепция упрощенной процедуры регистрации сформулирована таким образом, что регистрирующие органы информируют другие органы и организации не только о факте регистрации юридических лиц, но и обо всех изменениях сведений, которые содержатся в реестре относительно данного юридического лица.

Упрощение процедуры регистрации должно быть сбалансировано усилиями уголовной и административной ответственности субъектов хозяйственной деятельности за не представление, либо несвоевременное представление, либо представление ложных сведений о юридическом лице в целях обеспечения достоверности и актуальности сведений. Единого государственного реестра юридических лиц, с одной стороны, и защита неправомерного отказа и регистрации - с другой стороны. Данные нормы предусмотрены в федеральном законе «О внесении изменений и дополнений в УК РФ и Кодекс РФ об административных правонарушениях».

5.3. Уголовная ответственность в сфере предпринимательства

Уголовно-правовая ответственность - это самостоятельный и наиболее суровый вид юридической ответственности. Основание уголовной ответственности, как и все остальное, что связано с преступлением и наказанием, предусмотрено в Уголовном Кодексе РФ (УК РФ), который вступил в силу с 1 января 1997 г. Под основанием понимается наступление такого явления, когда возможно будет привлечь к уголовной ответственности какое-либо лицо.

Основным признаком, который отличает преступление от других правонарушений, является его общественная опасность, которая определяется реальным и предполагаемым ущербом, наступающим при

совершении преступления для охраняемых законом общественных отношений, материальных и нематериальных ценностей. Поэтому для деяний, имеющих признаки преступления, в УК РФ установлен запрет под угрозой наказания.

За совершенное преступление с неотвратимостью (обязательно) должно следовать наказание. Наказание может быть применено к лицу, признанному виновным в совершении преступления.

Таким образом наказание за совершенное преступление может применить только государство. Суть уголовного наказания состоит в предусмотренных УК РФ лишении или ограничении прав и свобод лица. Целями наказания являются:

- Восстановление социальной справедливости.
- Исправление осужденного.
- Предупреждение совершения новых преступлений как самим осужденным, так и другими лицами.

Конкретные виды наказаний также предусмотрены в УК РФ. Их перечень включает: штраф, обязательные работы, исправительные работы, арест и др.

В сфере предпринимательской деятельности наиболее распространенными видами наказаний являются: штраф, ограничение свободы, лишение свободы, конфискация имущества и др.

Преступления в сфере предпринимательства можно разделить на две группы:

- Преступления, совершенные предпринимателями.
- Преступления, совершенные против лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью.

С точки зрения закона предпринимательством считается такая деятельность, которая осуществляется с соблюдением определенных правовых правил и норм. Если нормы и правила игнорируются, то такая

деятельность считается незаконной. В УК РФ устанавливаются признаки состава такого преступления, которое называется незаконным предпринимательством (ст. 171, в ред. Федерального закона от 07.12.2011 N 420-ФЗ). Оно имеет следующие признаки:

- Осуществляется без регистрации или без специального разрешения (лицензии), когда получение такого разрешения необходимо.
- Или с нарушением условий лицензирования.
- Если такая деятельность причинила крупный ущерб гражданам, организациям и государству, либо в ее результате были получены доходы в крупном размере.

В Уголовном кодексе Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015) глава 22. Полностью посвящена преступлениям в сфере экономической деятельности. Рассмотрим основные из них.

Незаконное предпринимательство. В старой редакции рассматривалось понятие лжепредпринимательство (ст.173 УК РФ в старой редакции).

В новой редакции УК РФ Статья 173.1. данный аспект рассматривается как незаконное образование (создание, реорганизация) юридического лица через подставных лиц, а также представление в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, данных, повлекшее внесение в единый государственный реестр юридических лиц сведений о подставных лицах. И незаконное использование документов для образования (создания, реорганизации) юридического лица – УК РФ, Статья 173.2.

Незаконная банковская деятельность. Законодательство выделяет преступления в вид незаконной банковской деятельности: осуществление банковской деятельности (банковских операций) без регистрации или без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение

(лицензия) обязательно, если это деяние причинило крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере, - (в ред. Федеральных законов от 11.03.2003 N 30-ФЗ, от 07.04.2010 N 60-ФЗ). Эта деятельность квалифицируется также, как и незаконное предпринимательство.

Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества.

Большие масштабы приобрели экономические преступления по легализации (отмыванию) денежных средств или иного имущества, что в т. ч. связано с вывозом капитала за границу. Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества приобретенных другими лицами преступным путем – УК РФ, Статья 174. (в ред. Федерального закона от 28.06.2013 N 134-ФЗ): совершение финансовых операций и других сделок с денежными средствами или иным имуществом, заведомо приобретенными другими лицами преступным путем, в целях придания правомерного вида владению, пользованию и распоряжению указанными денежными средствами или иным имуществом. Или совершение финансовых операций и других сделок с денежными средствами или иным имуществом, приобретенными лицом в результате совершения им преступления, в целях придания правомерного вида владению, пользованию и распоряжению указанными денежными средствами или иным имуществом – УК РФ, Статья 174.1. (в ред. Федерального закона от 28.06.2013 N 134-ФЗ).

Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации.

Большое внимание уделяют правоохранные и налоговые органы практике уклонения от уплаты налогов и (или) сборов с организации, которая приняла на современном этапе системный характер и характеризуется большими масштабами: путем непредставления налоговой декларации или иных документов, представление которых в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и

сборах является обязательным, либо путем включения в налоговую декларацию или такие документы заведомо ложных сведений, совершенное в крупном размере (УК РФ, Статья 199).

В Конституции РФ закрепляется обязанность по уплате налогов. Уклонение от этой обязанности недопустимо ни для индивидуальных предпринимателей, ни для граждан, так как такие действия расцениваются как правонарушение (ст. 57 Конституции РФ).

Федеральным законом от 24.11.2014 N 376-ФЗ установлено, что за деяния, связанные с неуплатой или неполной уплатой сумм налога в результате невключения в налоговую базу в 2015 - 2017 годах прибыли контролируемой иностранной компании, уголовная ответственность не наступает, если ущерб, причиненный бюджетной системе Российской Федерации в результате преступления, возмещен в полном объеме.

Преднамеренное банкротство и фиктивное банкротство. Преднамеренное банкротство, то есть совершение руководителем или учредителем (участником) юридического лица либо гражданином, в том числе индивидуальным предпринимателем, действий (бездействия), заведомо влекущих неспособность юридического лица или гражданина, в том числе индивидуального предпринимателя, в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если эти действия (бездействие) причинили крупный ущерб (в ред. Федерального закона от 29.12.2014 N 476-ФЗ).

Фиктивное банкротство, то есть заведомо ложное публичное объявление руководителем или учредителем (участником) юридического лица о несостоятельности данного юридического лица, а равно гражданином, в том числе индивидуальным предпринимателем, о своей несостоятельности, если это деяние причинило крупный ущерб, - (в ред. Федеральных законов от 19.12.2005 N 161-ФЗ, от 29.12.2014 N 476-ФЗ)

Одним из распространенных правонарушений является *незаконное использование средств индивидуализации товаров (работ, услуг) – товарного знака* (ст. 180 УК РФ): незаконное использование чужого товарного знака, знака обслуживания, наименования места происхождения товара или сходных с ними обозначений для однородных товаров, если это деяние совершено неоднократно или причинило крупный ущерб, - (в ред. Федерального закона от 31.12.2014 N 530-ФЗ).

Немаловажное значение имеет знание составов преступлений, которые могут совершаться в отношении самих предпринимателей.

Основным правом человека и гражданина согласно Конституции РФ признается «право на использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности» (ст.34 Конституции РФ). Из этого положения следует, что воспрепятствование законной предпринимательской деятельности недопустимо, ибо такие действия квалифицируются как нарушение прав человека (ст. 169 УК РФ).

Данная статья охватывает незаконные действия со стороны органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц: неправомерный отказ в регистрации либо уклонение в регистрации субъекта предпринимательской деятельности, неправомерный отказ в выдаче лицензии, незаконное вмешательство в деятельность предпринимателей, ограничение прав и законных интересов предпринимателей и др.

Вымогательство (рэкет) наносит непоправимый ущерб предпринимательству, имущественным правам граждан, их жизни и здоровью. Вымогательство - один из самых распространенных видов преступлений. Это связано как с последствиями административной системы, так и с высокими темпами перехода к рыночным отношениям, когда многие граждане отказались участвовать в рыночных отношениях,

опираясь на законодательство.

Необходимо подчеркнуть, что УК РФ охватывает все сферы предпринимательской деятельности, отражает те реалии, которые возникли с развитием рыночных отношений, и вместе с другими законами, опираясь на Конституцию РФ, создает все необходимые условия для предотвращения преступлений в обществе.

Правовое регулирование и правовая защищенность являются основным аспектом формирования предпринимательства.

Основные термины и понятия

Предпринимательская деятельность. Лицензирование предпринимательской деятельности. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства. Государственный заказ.

Контрольные вопросы?

1. *Сущность и сфера предпринимательской деятельности*
2. *Инфраструктура поддержки малого предпринимательства*
3. *Экономические социальные и правовые условия осуществления предпринимательской деятельности*
4. *Уголовная ответственность в сфере предпринимательства*
5. *Особенности лицензирования предпринимательской деятельности*

ГЛАВА 6

Обеспечение деятельности своего бизнеса

6.1. Финансовое обеспечение деятельности малого бизнеса

«На федеральном уровне сформирована многоканальная система финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на разных стадиях развития, предполагающая использование как возвратных, так и невозвратных инструментов финансирования. В рамках реализации Стратегии будет обеспечено повышение эффективности уже применяемых форм и видов финансовой поддержки малых и средних предприятий, а также создание новых инструментов такой поддержки. При этом финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства будет осуществляться на основе дифференциации субъектов малого и среднего предпринимательства по выделенным целевым секторам - массовому и высокотехнологичному».

Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р.

Любая предпринимательская деятельность подразумевает возникновение финансовых отношений:

- с другими предприятиями и организациями;
- внутри самого предприятия;

- с финансово-кредитной системой;
- с прочими субъектами рыночных отношений.

Одним из основных условий эффективной деятельности предпринимательской структуры, является наличие финансов (денежных средств) и их эффективное использование.

Эффективное финансовое обеспечение предпринимательской деятельности, заключается в совокупности форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства.

Финансовое обеспечение или *финансирование* – это процесс образования капитала (денежных средств), необходимых для осуществления предпринимательской деятельности. Необходимо отличать термин «*финансирование*» от «*инвестирование*», если первое означает образование капитала организации, то последнее – это его использование.

Эффективное финансовое обеспечение напрямую связано с таким понятием, как *финансовая грамотность* предпринимателя, руководителя предприятия и руководителя финансовых служб.

Финансовая грамотность определяется эффективным, грамотным использованием (расходованием) средств, которыми обладает предпринимательская структура или которые она привлекла из вне (внешние источники). Финансовая грамотность базируется в т.ч. на принципах управления денежными потоками (рис. 2).

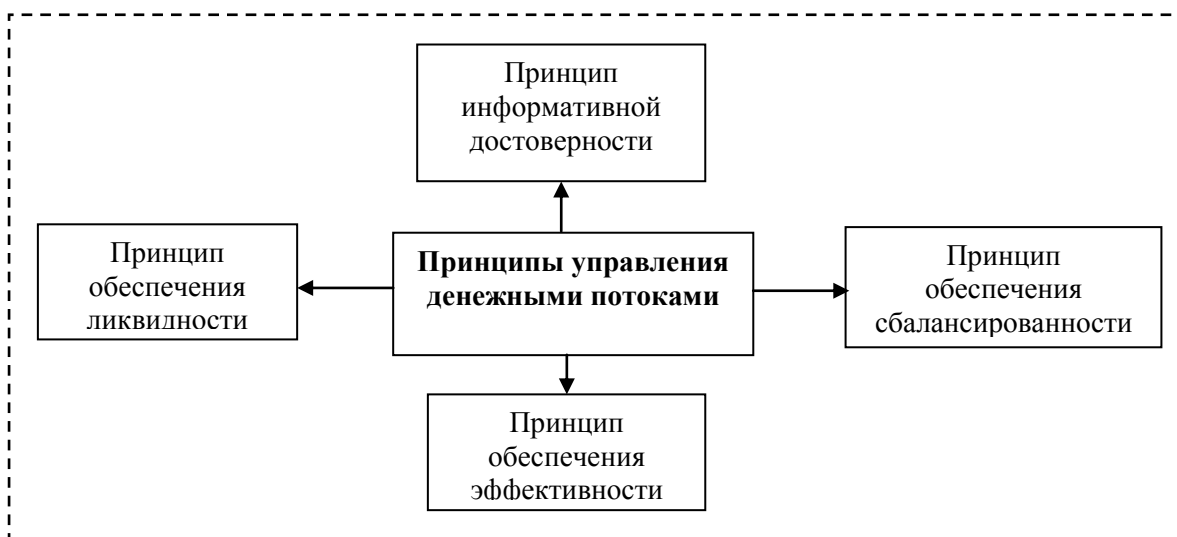


Рис. 2. Принцип управления денежными потоками

***Источники финансирования деятельности
предпринимательской структуры***

Финансовые ресурсы предприятия – это совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), предназначенные для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.

Следует выделить такое понятие, как капитал – часть финансовых ресурсов, вложенных в производство и приносящих доход по завершении оборота. Другими словами, капитал выступает как превращенная форма финансовых ресурсов.

Источники финансирования предприятия делят на внутренние (собственный капитал) и внешние (заемный и привлеченный капитал). Внутреннее финансирование предполагает использование собственных средств и прежде всего – чистой прибыли и амортизационных отчислений.

К внутренним источникам относятся:

- а) прибыль;
- б) амортизационные отчисления;
- в) внереализационные доходы;
- г) выручка от реализации выбывшего имущества;
- д.) резервный фонд и т.д.

Внутреннее финансирование предприятий во многом зависит не только от самого предприятия, но и от внешней предпринимательской среды: налоговой, амортизационной, бюджетной, таможенной и денежно-

кредитной политики государства.

В условиях рыночных отношений, финансово – хозяйственная деятельность предприятия невозможна без использования внешних источников денежных средств. Привлечение заемных средств имеет две стороны, положительную и отрицательную:

Положительная - это ускорение оборачиваемости оборотных средств, увеличение объема оборота деятельности предприятия, сокращение объема незавершенного производства;

Отрицательная – это зависимость от привлеченных заемных средств, дополнительные затраты на обслуживание привлеченных заемных средств.

Внешние источники - это:

- а) кредиты и инвестиции;
- б) средства от продажи собственных ценных бумаг;
- в) эмиссия;
- г) коммерческое кредитование;
- д.) бюджетные ассигнования, субсидии и субвенции;
- е) лизинг, факторинг;
- ж) денежные ресурсы учредителей (участников) предприятия.

Привлечение внешних заемных средств, в форме кредита, осуществляется на основании следующих принципов (рис. 3).

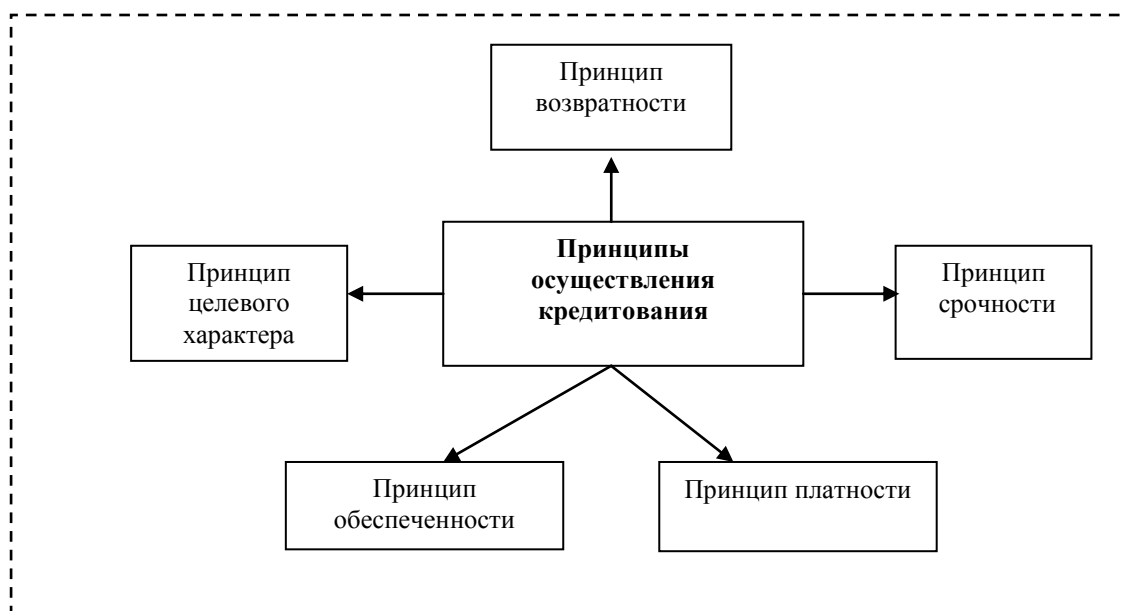


Рис. 3. Принципы, на которых базируется кредитование

Принцип возвратности - это означает гарантированность возврата заемных средств в полном объеме.

Принцип срочности означает необходимость возврата кредита в точно определенный срок.

Принцип платности означает возврат, как самого кредита, так и согласованных процентов по кредиту и иных платежей (комиссии, пени и штрафов и т.д.).

Принцип материального (имущественного, финансового) обеспечения – это гарантия возврата заемных средств кредитору, которая подтверждена заемщиком материальными, финансовыми или иными обязательствами, оформленными документально, согласно действующих норм и правил.

Принцип целевого характера кредита – используется в тех случаях, когда средства выделяются под конкретную программу, конкретный контракт (договор).

Микрокредитование в деятельности предприятия

Микрокредитование – относительно новая финансовая технология, которая учитывает специфические черты малого предприятия как участника кредитных отношений и, как показывает международный опыт, является на данный момент наиболее эффективной формой при работе с рассматриваемой категорией заемщиков⁶⁷. [..С. 218]

В табл. 10 представлены основные принципы микрокредитования.

Таблица 10

Основные принципы микрокредитования

⁶⁷ Заболоцкая В.В. Микрокредитование как инструмент финансового обеспечения малого бизнеса / В.В. Заболоцкая, Е.В. Оломская // Вектор науки ТГУ. № 1(15), 2011. С. 218-225

Принципы	Сущность принципа
Предоставление в кредит относительно небольших сумм	Ограничения по сумме кредита детерминируются уровнем экономического развития региона
Упрощенная процедура рассмотрения заявок и контроля	Микроклиенты микрокредитных институтов не имеют достаточной квалификации для работы с финансовыми документами, необходимые им финансовые средства, как правило, весьма незначительны
Предоставление краткосрочных кредитов.	Договор займа заключается на срок от нескольких недель до 6—12 месяцев
Предпринимательский характер кредита	Использование полученных кредитных средств на производительные цели является обязательным условием получения ссуды

К специфическим признакам микрокредитования, относятся следующие:

1. Постоянный контакт кредитополучателей и банковских служащих. Каждое малое предприятие (заемщика) курирует конкретный кредитный эксперт с момента составления кредитной заявки до момента возврата заемных средств.

2. Использование поэтапной техники кредитования. Заемщик при первом обращении может рассчитывать только на мелкий размер ссуды. Использование различных видов гарантийного обеспечения, в том числе нетипичных для традиционных банковских технологий кредитования.

3. Соответствие процентных ставок по микрокредитам среднему уровню цен на банковский кредит. Это единственная возможность добиться коммерческой эффективности программ микрокредитования. Для малых предприятий основным фактором выбора источника получения займа является не цена, а возможность доступа к кредитным ресурсам, так как обычно единственным реальным вариантом заемного финансирования служит банковский кредит.

4. Микрокредитование, как правило, не является изолированной финансовой операцией, а осуществляется в рамках специальных программ, которые, наряду с кредитованием предполагают оказание образовательных, консалтинговых, информационных, социальных и

финансовых услуг. Данный принцип очень важен, поскольку многие представители отечественного малого бизнеса не имеют навыков работы с соответствующей юридической и финансовой документацией при оформлении займов, а также не обладают высоким уровнем финансовой грамотности, что снижает их реальные возможности в получении кредитов.

5. Сравнительно небольшой уровень риска. Микрокредитование не является высокорисковым для микрокредитных институтов, так как технология микрокредитования подразумевает применение солидарной ответственности заемщиков при сравнительно небольших займах. Мировая статистика свидетельствует о том, что доля просроченных и невозвращенных кредитов в микрокредитных институтах сопоставима (а в ряде случаев ниже) с аналогичными показателями банковской системы⁶⁸. [].

Можно выделить две основные группы функций микрокредитования⁶⁹. []:

1. Социальную функцию: инструмент сокращения бедности; стимулирование предпринимательской инициативы; механизм, способствующий декриминализации бизнеса, сокращению неформального финансового сектора и, как следствие, повышению прозрачности деятельности заемщиков.

2. Экономическую функцию, обеспечивающую повышение финансовой устойчивости мелкого бизнеса, расширение сектора малого предпринимательства; повышение ассортимента и качество финансовых услуг, общее улучшение деятельности финансовой системы в стране; формирование кредитной истории у мелких заемщиков – повышение вероятности получения кредитов в банках; создание новых рабочих мест

⁶⁸ Микрокредит в странах с переходной экономикой. Программа развития местной экономики и занятости. URL: <http://www.rmcenter.ru>

⁶⁹ U.S. Small Business Administration Office of Advocacy. The Facts about Small Business. Washington, D.C., 1999.

при стимулировании предпринимательской активности.

Микрофинансовые компании (МФК). Им дано право вести деятельность по кредитованию населения, а также привлекать денежные ресурсы со стороны для осуществления такой деятельности, в том числе возможен выпуск облигаций, как инструмент инвестирования (фондирования). Максимальная сумма займа, которая может выдать МФК составляет 1 млн. рублей, что превышает в 2 раза возможную сумму займа у микрокредитной компании.

Микрокредитные компании (МКК). Такие организации смогут вести микрофинансовую деятельность, но без привлечения денежных средств посторонних лиц. Это могут сделать только учредители (акционеры) таких компаний, что является одним из важнейших отличий и ограничений МКК по сравнению с МФК. На выпуск облигаций наложен запрет, а максимальная сумма займа составляет 500 тысяч. рублей.

Довольно долгий период времени в современной России не существовало института микрокредитования, что было связано с отсутствием законодательной базы, на основе которой могли бы работать микрофинансовые организации.

Микрокредитование как финансовая услуга пришло в Россию в 90-х годах прошлого века. Развивалась сфера микрозаймов стихийно, без должного контроля и регулирования. Только летом 2010 года Государственной Думой был принят Федеральный Закон № 151 «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»⁷⁰, что послужило официальным признанием факта существования микрофинансовых организаций (МФО). Главным регулятором деятельности микрокредитных компаний стал р Центральный Банк РФ. То есть микрофинансовые организации официально были признаны частью

⁷⁰ Федеральный Закон № N 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (2 июля 2010 г.): http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102112/

банковской системы России. И это послужило стремительному развитию рынок микрокредитования в нашей стране. За довольно короткий промежуток времени появилось множество субъектов этого вида деятельности. Государство не могло не отреагировать на столь бурный рост. Летом 2016 года были приняты поправки к ФЗ № 151, которые были призваны еще более усилить контроль со стороны Банка России за этим сегментом финансового рынка и направлены на защиту добросовестных заемщиков, а с 1 января 2017 года эти поправки вступили в силу.

По состоянию на конец 2017 года в реестре микрофинансовых организаций РФ состоит 2289 компаний. Подавляющая часть из них – микрокредитные организации. Они не могут привлекать средства физических лиц во вклады. Микрофинансовых компаний в десятки раз меньше, потому что требования к ним пропорционально выше. Такой кредитор должен иметь собственный капитал не менее 70 млн руб. и обеспечивать все выданные займы резервом. Из-за жестких условий стать МФК могут немногие. Немногие готовы потянуть даже статус МКК, потому что всем без исключения нужно вступать в саморегулируемые микрофинансовые организации. Это является второй важной причиной тенденции закрытия микрофинансовых организаций в 2017-2018 годах.

Микрофинансовые организации представлены тремя разными группами:

- 38% составляют займы для поддержки малого бизнеса и начинающих предпринимателей. Благодаря программам господдержки ставки в этом сегменте от 10% годовых;
- 44% – это потребительские займы с процентными ставками от 40% годовых;
- 18% приходится на так называемые «займы до зарплаты» – займы в сумме до 30 тысяч рублей, предоставляемые на короткий срок, не превышающий 1 месяц, чаще – на 1-2 недели.

Финансовый механизм малого предприятия⁷¹

Управление финансами предприятия осуществляется с помощью финансового механизма. Финансовый механизм предприятия – это система управления финансами предприятия в целях достижения максимальной прибыли.

Система управления финансами включает в себя: финансовые методы, финансовые инструменты, правовое обеспечение, информационно-методическое обеспечение управления финансами.

Финансовыми методами являются финансовое планирование, финансовый учет, финансовый анализ, финансовое регулирование и финансовый контроль. В соответствии с международным стандартом бухгалтерского учета под финансовым инструментом понимают любой контракт, из которого возникает финансовый актив для одного предприятия и финансовое обязательство или инструмент капитального характера (т.е. связанный с участием в капитале) – для другого.

Финансовые инструменты включают в себя как первичные инструменты, такие как дебиторская и кредиторская задолженность, акции, так и производные инструменты, такие как финансовые опционы, фьючерсы и форварды, процентные и валютные свопы.

Финансовый актив может быть в виде: денежных средств, контрактного права на получение денежных средств или другого финансового актива от другого предприятия, контрактного права обмена на финансовый инструмент с другим предприятием, инструментом капитального характера другого предприятия.

Финансовое обязательство – это любое обязательство, которое является контрактным: передать денежные средства или иной финансовый

⁷¹ Источник:

актив; обменять финансовые инструменты с другим предприятием на потенциально неблагоприятных условиях.

Операции с финансовыми инструментами всегда сопровождаются финансовыми рисками. Информационное обеспечение позволяет пользователям финансовой отчетности оценить степень рискованности финансовых инструментов.

6.2. Специальные налоговые режимы⁷²

«Достижение поставленной цели по развитию сектора малого и среднего предпринимательства невозможно без выработки эффективной налоговой политики, главными стратегическими ориентирами которой должны стать: стабильность и предсказуемость; ориентация на реальные потребности субъектов малого и среднего предпринимательства; сбалансированность фискального и стимулирующего действия налогов; активное вовлечение бизнеса в процесс обсуждения налоговых инициатив».

Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р.

Специальные налоговые режимы — это особый механизм формирования и исполнения налоговых обязательств, установленный для определённых категорий налогоплательщиков, действие которого направлено на сочетание целей налогового стимулирования приоритетных видов деятельности и обеспечения налогового контроля. Специальный налоговый режим основан на принципах специфичности состава уплачиваемых налогов, замещения ряда налогов одним (единым) налогом, усечённого порядка, ведения и предоставления учета и отчетности, сокращения форм и сроков предоставления бухгалтерской и налоговой отчетности, особыми организационно-правовыми и экономическими,

⁷² Бурова Л. А.

требованиями к субъектам МП при его применении.

Специальный налоговый режим как институт налогового права представляет собой совокупность налогово-правовых норм, регулирующих особый порядок определения элементов налогообложения в целях создания благоприятных условий для определенной категории субъектов налоговых правоотношений.

В настоящее время согласно действующему законодательству в налогообложении малого предпринимательства наряду с общей системой, могут применяться специальные налоговые режимы, представляющих собой особый установленный Налоговым кодексом порядок исчисления и уплаты налогов и сборов субъектами малого предпринимательства. Вместе с тем, каждая из применяемых систем налогообложения обладает наряду с достоинствами определенным количеством негативных моментов (табл. 11).

Таблица 11

Краткая характеристика налоговых режимов⁷³

Налоговый режим/система	База	НДС	Налог на имущество организации	Номинальная ставка, %	Гибкость
Общая система налогообложения (ОСНО)	Прибыль	+	+	20 (для юридических лиц)	Гибкий
Упрощенная система налогообложения УСН (6%)	Доходы	-	-	6	Гибкий
УСН (15%)	Доходы минус расходы	-	-	15	Гибкий
Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)	Доходы минус расходы	-	-	6	Гибкий
Единый налог на вмененный	Вмененный	-	-	15	Негибкий

⁷³ Гварлиани Т.Е. Эффективность налоговых режимов субъектов малого предпринимательства // Экономика. Налоги. Право. – 2014. – № 3. – с. 109.

вмененную деятельность (ЕНВД)	доходы				
Патентная система налогообложения (ПСН)	Потенциаль но возможный доходы	-	-	6	Негибкий

К специальным налоговым режимам относятся упрощенная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог, единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Упрощенная система налогообложения (УСН) организаций и индивидуальных предпринимателей

Индивидуальный предприниматель или организация обладает правом перехода на упрощенную систему налогообложения (УСН) (переход осуществляется в порядке предусмотренным гл. 26(2) Налогового Кодекса РФ⁷⁴) и обратно. При переходе на упрощенную систему налогообложения существует ряд условий (рис.4).

⁷⁴ Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146-ФЗ



Рис. 4. Условия перехода индивидуальных предпринимателей на упрощенную систему налогообложения.

В соответствии со ст. 346 (12) НК РФ не имеют право применять упрощенную систему налогообложения:

- организации и индивидуальные предприниматели, имеющие филиалы или представительства;
- банки и инвестиционные фонды;
- страховщики;
- негосударственные пенсионные фонды;
- профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- ломбарды;
- организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных

ископаемых;

- организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом.

- организации, являющиеся участниками соглашения о разделе продукции.

- организации и индивидуальные предприниматели, переведенные на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей;

нотариусы, занимающиеся частной практикой, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, а также иные формы адвокатских образований.

Организация и индивидуальные предприниматели имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения:

- если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доходы не превысили 45 млн. рублей;

- если численность занятых работников не должна превышать 100 человек;

- если остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, определяемая в соответствии с законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, не превышает 100 млн. рублей (учитываются основные средства и нематериальные активы, которые подлежат амортизации и признаются амортизируемым имуществом).

Организация и индивидуальные предприниматели по собственному выбору платит либо единый налог с оборота (дохода) по ставке 6%, либо единый налог на «доходы минус расходы», по ставке 15%. Организация и индивидуальные предприниматели, перешедшие на УСН, освобождается от обязанностей по уплате следующих налогов (табл.12).

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие

упрощенную систему налогообложения, производят уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством Российской Федерации. Иные налоги уплачиваются ими в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Таблица 12

Перечень налогов, от которых освобождены организация и индивидуальные предприниматели, перешедшие на УСН

Индивидуальные предприниматели	Организация
налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности);	налога на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов, облагаемых по налоговым ставкам, предусмотренным <u>пунктами 3 и 4 статьи 284 НКРФ</u>)
налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности).	налога на имущество организаций
единого социального налога (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, а также выплат и иных вознаграждений, начисляемых ими в пользу физических лиц);	единого социального налога (в отношении выплат и иных вознаграждений, начисляемых ими в пользу физических лиц);
налога на добавленную стоимость (за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с настоящим Кодексом при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации в качестве налогового агента);	налога на добавленную стоимость (за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с настоящим Кодексом при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации в качестве налогового агента)

Для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, сохраняются действующие порядок ведения кассовых операций и порядок представления статистической отчетности.

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, не освобождаются от исполнения обязанностей налоговых агентов, предусмотренных настоящим Кодексом. Если по итогам отчетного (налогового) периода доходы налогоплательщика, определяемые в соответствии со статьей 346.15 и с

подпунктами 1 и 3 пункта 1 статьи 346.25 НК РФ, превысили 60 млн. рублей и (или) в течение отчетного (налогового) периода допущено несоответствие требованиям, установленным пунктами 3 и 4 статьи 346.12 и пунктом 3 статьи 346.14 настоящего Кодекса, такой налогоплательщик считается утратившим право на применение упрощенной системы налогообложения с начала того квартала, в котором допущены указанное превышение и (или) несоответствие указанным требованиям.

Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности

Данная система налогообложения применяемая для отдельных видов деятельности устанавливается гл. 26 (3) НК РФ, и вводится в действие нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных районов, законами городов федерального значения (Москва и Санкт – Петербург) и применяется наряду с общей системой налогообложения, предусмотренной законодательством РФ о налогах и сборах. Данными нормативными правовыми актами представительных органов определяются:

- а) Порядок введения единого налога на данной территории;*
- б) Виды предпринимательской деятельности, в отношении которых вводится единый налог, в пределах перечня, приведенного ниже;*
- г) Значения коэффициента K2, указанного в ст. 346 (27) НК РФ.*

Система налогообложения в виде Единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности может применяться в отношении следующих видов деятельности (перечень видов деятельности):

- а) Оказание бытовых услуг.
- б) Оказание ветеринарных услуг.
- в) Оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств.

г) Розничной торговли, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 кв.м, палатки, лотки и другие объекты организации торговли, в том числе не имеющие стационарной торговой площади.

д) Оказание услуг по применению транспортных средств на платных стоянках.

е) Оказание услуг общественного питания, осуществляемых при использовании зала площадью не более 150 кв.м.

ж) Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями, эксплуатирующих не более 20 транспортных средств.

з) Распространение и (или) размещение наружной рекламы.

На уплату единого налога не переводятся:

1) Организации и индивидуальные предприниматели, среднесписочная численность работников которых за предшествующий календарный год, определяемая в порядке, устанавливаемом федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области статистики, превышает 100 человек.

2) Организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 процентов. Указанное ограничение не распространяется на организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50 процентов, а их доля в фонде оплаты труда - не менее 25 процентов, на организации потребительской кооперации, осуществляющие свою деятельность в соответствии с Законом Российской Федерации от 19 июня 1992 года N 3085-I "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации", а также на хозяйственные общества, единственными учредителями которых

являются потребительские общества и их союзы, осуществляющие свою деятельность в соответствии с указанным Законом.

3) Индивидуальные предприниматели, перешедшие в соответствии с главой 26.2 НК РФ на упрощенную систему налогообложения на основе патента по видам предпринимательской деятельности, которые по решениям представительных органов муниципальных районов, городских округов, законодательных (представительных) органов государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга переведены на систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

4) Учреждения образования, здравоохранения и социального обеспечения в части предпринимательской деятельности по оказанию услуг общественного питания, предусмотренной подпунктом 8 пункта 2 статьи 346.26 НК РФ, если оказание услуг общественного питания является неотъемлемой частью процесса функционирования указанных учреждений и эти услуги оказываются непосредственно этими учреждениями.

5) Организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие виды предпринимательской деятельности, указанные в подпунктах 13 и 14 пункта 2 статьи 346.26 НК РФ, в части оказания услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование автозаправочных станций и автогазозаправочных станций.

Если по итогам налогового периода налогоплательщиком допущено несоответствие требованиям, установленным подпунктами 1 и 2 пункта 2.2 статьи 346.26 НК РФ, он считается утратившим право на применение системы налогообложения, установленной настоящей главой, и перешедшим на общий режим налогообложения с начала налогового периода, в котором допущено несоответствие указанным требованиям. При этом суммы налогов, подлежащих уплате при использовании общего

режима налогообложения, исчисляются и уплачиваются в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации о налогах и сборах для вновь созданных организаций или вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей.

Если налогоплательщик, утративший право на применение системы налогообложения, установленной настоящей главой, осуществляет виды предпринимательской деятельности, переведенные решениями представительных органов муниципальных районов, городских округов, законодательных (представительных) органов государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга на уплату единого налога, без нарушения требований, установленных подпунктами 1 и 2 пункта 2.2 статьи 346.26 НК РФ, то он обязан перейти на систему налогообложения, установленную настоящей главой, с начала следующего налогового периода по единому налогу, то есть с начала квартала, следующего за кварталом, в котором налогоплательщиком устранены несоответствия установленным требованиям.

Объектом налогообложения для применения единого налога признается вмененный доход налогоплательщика.

Налоговой базой для исчисления суммы единого налога признается величина вмененного дохода (ВД), рассчитываемая как произведение базовой доходности (БД) по определенному виду предпринимательской деятельности и величины физического показателя (N1, N2, N3), характеризующего данный вид деятельности, а также значения корректирующих коэффициентов базовой доходности (K1, K2, K3).

$$ВД = [БД (N1 + N2 + N3) K1 K2 K3],$$

Приведем пример физических показателей и базовой доходности для отдельных видов деятельности (табл. 13)

Таблица 13

**Физические показатели и базовая доходность в месяц,
используемая для исчисления суммы единого налога**

(для отдельных видов деятельности)

Виды предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доходность в месяц (руб.)
Оказание бытовых услуг	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	7 500
Оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	12 000
Оказание услуг общественного питания, осуществляемых при использовании зала площадью не более 150 кв.м.	Площадь зала обслуживания посетителей (в квадратных метрах)	1 000
Розничной торговли, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 кв.м,	Площадь торгового зала (в квадратных метрах)	1 800
Распространение и (или) размещение печатной и (или) полиграфической наружной рекламы (за исключением рекламных конструкций с автоматической системой изображения и электронных табло)	Площадь информационного поля печатной и (или) полиграфической наружной рекламы(в квадратных метрах)	3 000
Оказание услуг по хранению транспортных средств на платных стоянках	Площадь стоянки (в квадратных метрах)	50

Налоговым периодом по единому налогу признается квартал. Ставка единого налога установлена в размере 15% величины вмененного дохода.

Налогоплательщики по итогам налогового периода обязаны представлять по единому налогу декларацию установленной формы, в налоговый орган по месту постановки на налоговый учет не позднее 20-го числа первого месяца следующего налогового периода.

Уплата организациями единого налога предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций (в отношении прибыли, полученной от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), налога на имущество организаций (в отношении имущества, используемого для ведения предпринимательской

деятельности, облагаемой единым налогом) и единого социального налога (в отношении выплат, производимых физическим лицам в связи с ведением предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом).

Уплата индивидуальными предпринимателями единого налога предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом) и единого социального налога (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом, и выплат, производимых физическим лицам в связи с ведением предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом).

Организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся налогоплательщиками единого налога, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость (в отношении операций, признаваемых объектами налогообложения в соответствии с главой 21 настоящего Кодекса, осуществляемых в рамках предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с настоящим Кодексом при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

Исчисление и уплата иных налогов и сборов, не указанных в настоящем пункте, осуществляются налогоплательщиками в соответствии с иными режимами налогообложения.

Организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся налогоплательщиками единого налога, уплачивают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством

Российской Федерации.

Налогоплательщики обязаны соблюдать порядок ведения расчетных и кассовых операций в наличной и безналичной формах, установленный в соответствии с законодательством Российской Федерации.

в). Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)

Правила, предусмотренные НК РФ о переходе организаций и индивидуальных предпринимателей на уплату ЕСХН, распространяются на крестьянские (фермерские) хозяйства. Сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организации и индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяйственную продукцию и (или) выращивающие рыбу (далее продукция), осуществляющие ее первичную и последующую (промышленную) переработку и реализующую эту продукцию.

Обязательным условием при переходе на уплату ЕСХН является условие, что доля дохода от реализации произведенной продукции, включая продукцию ее первичной переработки, произведенного ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства, составляет не менее 70%.

***Система налогообложения при выполнении
соглашений о разделе продукции***

Это специальный налоговый режим, применяемый при выполнении соглашений, которые заключены в соответствии с Федеральным законом № 225-ФЗ от 30.12.1995г. "О соглашениях о разделе продукции" и отвечают ряду условий.

Соглашение о разделе продукции (далее - соглашение) является договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет субъекту предпринимательской деятельности (далее - инвестор) на возмездной основе и на определенный срок исключительные

права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Соглашение определяет все необходимые условия, связанные с использованием недрами, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции между сторонами соглашения в соответствии с положениями настоящего Федерального закона.

При выполнении соглашения применяется особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов, установленный Налоговым кодексом Российской Федерации и другими законодательными актами Российской Федерации о налогах и сборах.

Выводы. Из пяти специальных налоговых режимов наиболее востребованными являются: упрощённая система налогообложения, патентная система налогообложения (для ИПБОЮЛ) и уплата единого налога на вмененный доход по отдельным видам деятельности.

Отдельно необходимо остановиться на ЕСХН. Налогообложение сельского хозяйства имеет специфику, вытекающую из экономической природы дохода, возникающего в отрасли. Природные и климатические условия оказывают влияние не только на урожайность сельскохозяйственных культур, но и определяют уровень затрат хозяйствующего субъекта на осуществление сельскохозяйственной деятельности. Несмотря на то, что система налогообложения сельского хозяйства постоянно реформируется, говорить о ее совершенстве не приходится. Современное состояние налогообложения сельскохозяйственных организаций не соответствует требованиям их устойчивого развития (финансовое оздоровление большинства сельскохозяйственных организаций затруднено без реструктуризации задолженности по налогам и сборам, по страховым взносам в бюджеты государственных внебюджетных фондов, по начисленным пеням и

штрафам), не учитывает специфику воспроизводственного процесса, особенности финансовых потоков в сельском хозяйстве, не способствует активизации сельскохозяйственных товаропроизводителей и стабилизации отрасли.⁷⁵

Особенно хочется отметить не согласованность интересов государства и предпринимателей при переориентации последних на патентную систему налогообложения, проявляющаяся в усилении контроля над доходами предпринимателей государством и неэффективными, громоздкими учетом и отчетностью, связанными с обязательным представлением предпринимателями книги учета и доходов при использовании патентной системы налогообложения.

Исследования предпочтений предпринимателей по использованию той или иной системы показали, что большинство предпринимателей платят налоги по общей системе налогообложения (около 45%). Из специальных налоговых режимов предпочтение отдается: при розничной торговле – ЕНВД, при оптовой торговле, аренде, посреднических услугах – упрощенной системе. Патентная система является узкоспециализированной, сложной, что привело к невостребованности ее среди представителей малого бизнеса.

Причин слабого использования УСН и ЕНВД две: законодательные ограничения на их применение и неурегулированность проблем учета НДС. Проблема НДС до сих пор не решена. Действительно, если малое предприятие перешло на одну из упрощенных форм уплаты налогов, то подразумевается, что НДС оно не платит. Хорошо, если предприятие занимается таким видом деятельности, при котором производимые товары и услуги реализуются за наличные (торговля, общественное питание, туризм).

⁷⁵ Шкарупа Е.А. Совершенствование института сельскохозяйственного налогообложения // Налоги и финансовое право. – 2012. – №9. – С. 248–251.

Системы налогообложения субъектов малого предпринимательства на основе специальных налоговых режимов – УСН и ЕНВД, используемые в настоящее время, характеризуются рядом существенных недостатков, в том числе:

- сильной дифференциацией в уровне налоговой нагрузки по видам и подвидам экономической деятельности и в территориальном разрезе;
- отсутствием гарантированной системы контроля и эффективного администрирования малого бизнеса;
- использованием данных режимов средним и крупным бизнесом в целях минимизации налоговых платежей;
- сохранением спорных и неоднозначных толкований норм законодательства;
- дестимулирующим распределением уровня налоговой компетенции бюджетных полномочий в отношении специальных налоговых режимов в части УСН и ЕНВД между уровнями власти;
- относительно низкой долей поступлений в бюджетную систему страны доходов от УСН и ЕНВД;
- несоответствием состава льготлируемых видов экономической деятельности приоритетным, направлениям развития экономики страны.

Необходимо отметить, что совершенствование налогового законодательства РФ продолжается. В частности, Госдумой одобрен в третьем чтении законопроект № 527250-6 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ», который дополняет НК РФ новой главой 33 «Торговый сбор», согласно законопроекту, с 1 июля 2015 года власти Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя смогут установить на своей территории торговый сбор.

В муниципальных образованиях, не входящих в состав городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя, торговый сбор может быть введен только после принятия

соответствующего федерального закона.

Ставки ежеквартального торгового сбора не будут превышать расчетную сумму налога, подлежащую уплате в связи с применением ПСН. При этом, сам сбор коснется таких видов деятельности, как торговля через объекты стационарной сети, не имеющие торговых залов (за исключением магазинов при автозаправочных станциях), торговля через объекты нестационарной сети, торговля через стационарные объекты, имеющие торговые залы, а также торговля, осуществляемая путем отпуска товаров со склада.

Законопроект также предусматривает, что региональные и местные власти смогут дифференцировать ставки сбора по территориям, в зависимости от вида торговой деятельности, категории плательщика сбора, а также особенностей объектов торговли. Уплата сбора будет производиться не позднее 25 числа месяца следующего за кварталом.

Плательщиками сбора будут торговые организации и индивидуальные предприниматели. В тоже время ИП на ПСН освободят от уплаты данного сбора. При этом уплатившие сбор организации и ИП смогут уменьшить на эту сумму налог на прибыль.

6.3. Бизнес - планирование в деятельности предпринимателей

Предпринимательское дело нельзя начинать, не зная прогнозов на его развитие. Предусмотреть повороты рынка конечно сложно, но основной путь движения к получению прибыли все-таки составить надо. Для этого пишут бизнес-план, который, как визитная карточка для новой компании. Грамотно составленный документ поможет сделать сотрудничество с банком более продуктивным, особенно если необходимо получить кредит.

Сущность бизнес планирования. В современных условиях одним из важнейших инструментов планирования предпринимательской

деятельности является бизнес-план. Научно разработанный бизнес-план является для предпринимателя инструментом эффективной деятельности. Бизнес планирование играет огромную роль не только на стадии создания своего дела, но и на стадии функционирования предпринимательской организации.

В российских условиях на сегодняшнем этапе бизнес планирование имеет специфические особенности, которые предпринимателю необходимо учитывать:

- влияние внешней не стабильной предпринимательской среды;
- наличие неопределенности и повышенного риска для осуществления предпринимательской деятельности;
- часто меняющиеся правила и нормы ведения бизнеса;
- повышенный уровень административных барьеров;

Бизнес планирование подразумевает разработку плана мероприятий с указанием конкретных задач, с определенным сроком их исполнения, а также краткосрочных и долгосрочных планов развития, чтобы добиться поставленной цели. Основную роль в процессе бизнес планирования играет бизнес-план предпринимательского проекта.

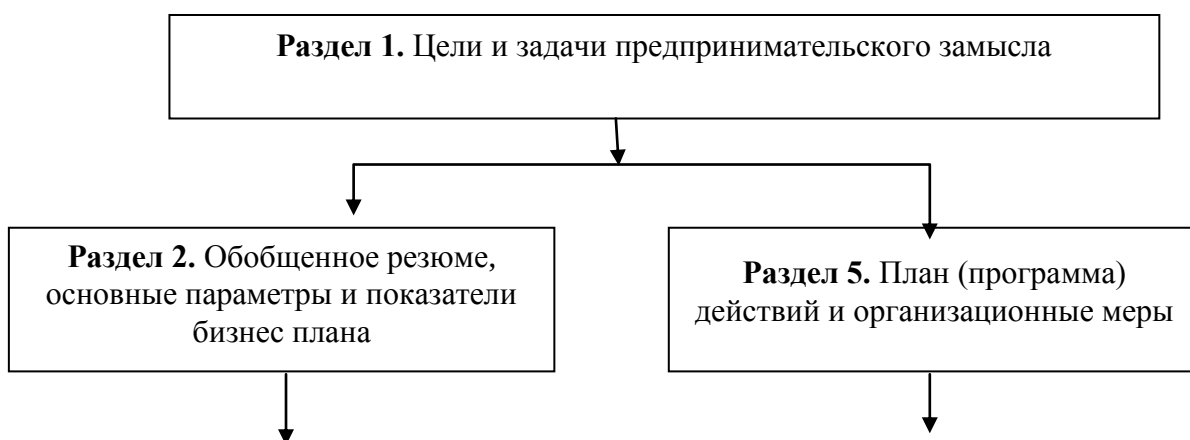
Бизнес план – это документальный план развития предпринимательского проекта на определенный период, в котором определены предмет, основные цели, стратегии и направления деятельности. В бизнес-плане обосновывается ценовая политика, емкость и структура рынка, условия осуществления поставки, транспортировки, страхования товара, также отражаются факторы, влияющие на рост или снижение доходов и расходов.

Следовательно, бизнес-план – это экономически обоснованный аналитический документ, показывающий реальность планируемого дела (проекта).

Структура бизнес-плана. Сегодня не существует однозначного методического подхода к содержанию и структуре бизнес-плана. Бизнес-план должен предусматривать разделы, в которых раскрывается основная идея и цели бизнеса, характеризуется специфика (особенности) продукта или услуги предприятия и удовлетворения им потребностей рынка, дается оценка рынка и стратегия поведения фирмы в определенных рыночных сегментах. Также должна быть определена организационная и производственная структура, раскрыта перспектива роста предприятия, описаны маркетинговые исследования.

Авторы считают, что главной целью предпринимательского бизнес-плана является получение прибыли. При расчете планируемой прибыли необходимо учесть фактор времени: не окажется ли прибыль слишком запоздалой с учетом потребности предпринимателя в денежных средствах и воздействия инфляции. Наряду с экономической целью составители бизнес-плана должны учитывать социальные задачи: повышение статуса предпринимателя, общественная польза, благотворительность.

По мнению авторов учебника «Организация предпринимательской деятельности»⁷⁶ под редакцией В.Я. Горфинкеля, наиболее предпочтительным можно считать вариант бизнес-плана, включающего семь разделов (рис. 5).



⁷⁶ Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.И. Базилевич, Л.В. Бобков, Л.В. Бесфамильная [и др.]; под ред. В.Я. Горфинкеля. – Москва: Проспект, 2010. – Стр. 33-34.

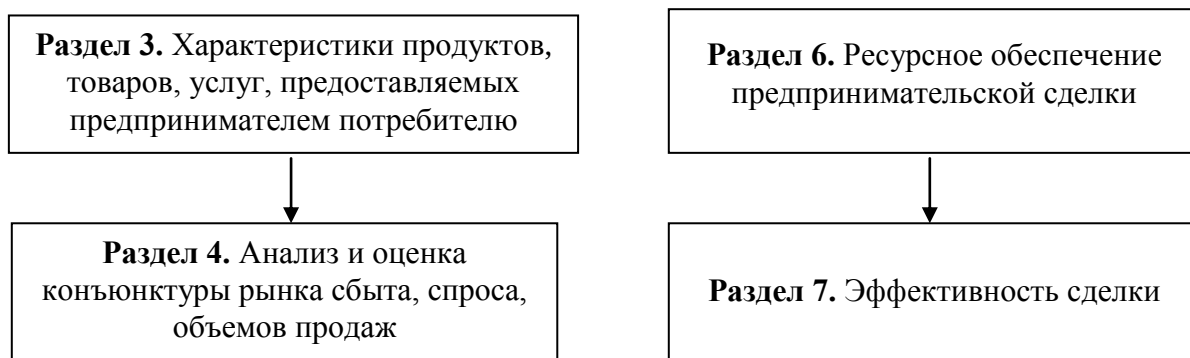


Рис. 51. Структура предпринимательского бизнес-плана

Охарактеризуем отдельные разделы предлагаемого бизнес-плана:

Раздел 6. Информация о ресурсном обеспечении сделки характеризует виды и объемы ресурсов, необходимые для осуществления предпринимательского замысла: материальные, трудовые, финансовые, информационные, а также источники получения этих ресурсов.

Раздел 7. Эффективность сделки – завершающий этап планового расчета, на котором оцениваются сводные показатели эффективности: прибыль и рентабельность сделки. При этом учитываются показатели социальной и научно-технической эффективности.

Примерный бизнес-план должен выглядеть следующим образом:

1. общая характеристика предприятия (резюме);
2. характеристика товаров (услуг);
3. анализ рынка сбыта товаров (услуг);
4. анализ конкурентоспособности предлагаемого товара (услуги);
5. план маркетинга;
6. план производства;
7. финансовый план;
8. анализ рисков;
9. экологическая и нормативная информация;
10. приложения.

Рассмотрим более подробно отдельные разделы бизнес-плана.

Общая характеристика предприятия (резюме.

Кратко раскрываются все направления деятельности, излагается суть бизнес-плана, обосновывается привлекательность проекта, формулируются цели и задачи. В данном разделе бизнес-плана следует изложить следующие вопросы:

- наименование проекта, характеристика предприятия, организационно-правовая форма и наименование предприятия, данные о создании и регистрации, почтовый адрес и телефоны, полные данные о руководителе предприятия (фамилия, имя и отчество, возраст, образование, квалификация);
- основные цели и задачи организации.

Характеристика товаров (услуг)

В этом разделе проводится анализ производимой предприятием продукции (услуг) и их сравнение с аналогами, присутствующими на рынке. Для окончательного выбора планируемого для выпуска продукции (услуг) выясняются их преимущества и недостатки, для этого предприниматель должен ответить на следующие вопросы:

- Какие именно товары (услуги) будут предлагаться для выпуска? Их описание и характеристика.
- Какое название товара (услуги)? Их внешний вид (рисунки, фотографии).
- Какими потребностями должны обладать предлагаемые товары (услуги)?
- Отвечают ли предлагаемые товары (услуги) требованиям обязательной стандартизации и сертификации?
- На какой стадии находится предлагаемый товар (услуга) – идея, рабочий проект, опытный образец, серийное производство и т.д.?

- Имеется ли возможность дальнейшего развития продукции?

Анализ рынка сбыта товаров (услуг)

Назначение данного раздела бизнес-плана – показать, что на рынке имеется достаточное число потребителей данного продукта, обосновать, что потребители предпочтут именно эту продукцию конкурентам. В данном разделе предопределяются объемы производства и продаж товара, показываются ожидаемые затраты, определяется цена предлагаемого товара. Исследование, анализ, оценка рынка носят прогностический характер, с одной стороны, а с другой – опираются на предварительную договоренность с потенциальными покупателями. Для существующих товаров и рынков оценки даются по фактическим данным, для новых рынков и новых товаров оценки должны нести прогнозный характер.

Наряду с анализом рыночной конъюнктуры в разделе должна быть представлена характеристика конкурентов, их стратегия и тактика.

Вначале предпринимателю необходимо найти ответ на следующие вопросы:

- На каких рынках действует или будет действовать фирма? Какие типы рынков используются фирмой?
- Какие основные сегменты этих рынков по каждому виду товара (услуги)?
- Проранжированы ли рынки (сегменты рынка), на которых действует или будет действовать фирма, по коммерческой эффективности и другим рыночным показателям?
- Что влияет на спрос на товары (услуги) фирмы в каждом из этих сегментов?
- Каковы перспективы изменения потребностей покупателей в каждом

из сегментов рынков?

- Как предполагается реагировать на эти изменения?
- Каким образом происходит изучение потребностей и спроса?
- Какова общая и импортная емкости каждого национального рынка и используемого сегмента по всем товарам (услугам) фирмы?
- Каковы прогнозы развития емкости сегментов на каждом из рынков?
- Какова реакция рынка на новые товары (услуги)?
- Проводятся ли тестирование рынка и пробные продажи?

После ответа на эти вопросы в данном разделе бизнес-плана необходимо представить: оценку потенциальной емкости рынка, оценку потенциального объема продаж, оценку реального объема продаж.

Анализ конкурентоспособности предлагаемого товара (услуги).

Данный раздел посвящен анализу рыночной конъюнктуры, рыночной стратегии и тактики, характеристике возможных конкурентов. При написании данного раздела необходимо рассмотреть следующие вопросы:

- Является ли область деятельности организации новой и быстро меняющейся?
- Многие ли предприятия предлагают аналогичные товары и услуги?
- На какой стадии жизненного цикла товара или услуги фирма собирается выйти на рынок?
- В чем наиболее сильно проявиться конкуренция, при внедрении вашего товара или услуги (цена, качество, послепродажное обслуживание, внешний вид и т.д.)?
- Какая ценовая политика у конкурентов?
- Какая используется технология у конкурентов?
- Какой рыночной стратегии придерживаются конкуренты?

- Каковы сильные и слабые стороны у ваших конкурентов?

Далее необходимо провести сравнительный анализ основных факторов конкурентоспособности по нескольким конкурентам. Анализ может содержать как количественную информацию, так и хорошо детализированные примечания (табл. 14).

Таблица 14

Сравнительная характеристика основных факторов конкурентоспособности

Группа показателей	Основные конкуренты			
	А	Б	В	Г
1. Рынок 1.1. Размер рынка 1.2. Особенности внедрения на рынок 1.3. Степень вхождения в рынок 1.4. Рыночный спрос 1.5. Рыночная диверсификация				
2. Продукция 2.1. Освоение производства изделий 2.2. Жизненный цикл изделий 2.3. Конкуренция изделий 2.4. Ассортимент продукции 2.5. Конструкция и дизайн изделия 2.6. Новые изделия 2.7. Пересмотр ассортимента выпускаемой продукции				
3. Цены 3.1. Новая продукция 3.2. Выпускаемая продукция				
4. Продвижение товаров 4.1. Реклама 4.2. Сбытовые службы 4.3. Содействие сбытовым организациям				
5. Организация сбыта и распределение товаров на рынке 5.1. Структура каналов сбыта 5.2. Размеры каналов сбыта 5.3. Развитие сбытовой сети 5.4. Контроль за каналами сбыта				

План маркетинга

Раздел, посвященный маркетингу, является одной из важнейших

частей бизнес-плана, поскольку в нем непосредственно говорится о характере намечаемого бизнеса и способах, благодаря которым можно рассчитывать на успех.

Предприниматель должен подготовить такой план маркетинга, который способен пробуждать мысль. Он должен не просто представить концепцию, но "продать" бизнес как привлекательную возможность для инвестиций, как кредитный риск с заманчивыми перспективами.

Кроме того, раздел должен быть написан в такой манере, которая была бы понятна широкому кругу людей - от менеджеров до членов совета директоров.

В данный раздел включаются основные элементы плана маркетинга:

- стратегическое планирование, определяющее направленность фирмы в части товаров, рынков, развития различных производств;
- собственные детализированные планы для каждого товара.
- Также необходимо отразить:
- стратегию маркетинга, используемую на фирме;
- как будет продаваться товар – через собственную торговую сеть, или через оптовые торговые организации;
- как будут определяться цены на товар и уровень их рентабельности;
- механизм роста объемов продаж;
- организация службы сервиса и затраты направляемые на это;
- как предполагается добиться хорошей репутации товаров и самой фирмы в глазах общественности.

В зависимости от конкретной ситуации, складывающейся на рынке с точки зрения состояния спроса, различают несколько типов маркетинга:

- Конверсионный маркетинг. Связан с наличием негативного спроса,

т.е. с ситуацией, когда большинство потребителей отвергают данный товар или услугу. Задача в этом случае состоит в разработке такого плана маркетинга, который бы способствовал зарождению спроса на соответствующие товары (услуги).

- Стимулирующий маркетинг. Связан с наличием товаров, на которые нет спроса по причине полного безразличия или незаинтересованности покупателей. План маркетинга должен определить причины безразличия и наметить пути по его преодолению.
- Развивающий маркетинг. Связан с формирующимся спросом на новые товары. Используется в ситуациях, когда есть потенциальный спрос. Задача маркетинга состоит в превращении потенциального спроса в реальный спрос.
- Поддерживающий маркетинг. Используется при соответствии уровня спроса уровню предложения. В этом случае необходимо проводить продуманную политику цен, целенаправленно осуществлять рекламную работу и т.п.
- Демаркетинг. Применяется при чрезмерном превышении спроса над предложением. Чтобы у потребителей не создалось негативного представления о возможностях фирмы удовлетворить запросы покупателей, проводится повышение цен, свертывание рекламной деятельности и т.п. Одновременно принимаются меры по увеличению выпуска продукции пользующейся чрезмерно высоким спросом.
- Противодействующий маркетинг. Используется для снижения спроса, который с точки зрения общества расценивается как

иррациональный

- (на спиртные напитки, табачные изделия и т.п.)

Некоторые виды бизнеса требуют маркетинга, а потому ясного и убедительного плана маркетинга. Для других маркетинг менее важен и нет необходимости в столь тщательной проработке посвященного ему раздела.

План производства. Этот раздел готовится только теми предпринимателями, которые готовятся заняться производством товаров. При написании следует ответить на следующие вопросы:

- Где будут изготавливаться товары - на действующем или вновь создаваемом предприятии?
- Насколько удачно выбрано месторасположение фирмы, исходя из близости к рынку, поставщикам, доступности рабочей силы, транспорта и т.д.?
- Какие производственные мощности потребуются и как они будут вводиться год от года?
- Какие основные средства потребуются для организации производства? Какова динамика их изменения на перспективу? Данную информацию целесообразно представить в виде таблицы.
- Какие возможны затруднения при организации производства?
- Где, у кого и на каких условиях закупается сырье?
- Схема производственных потоков.
- Предусмотрена ли охрана окружающей среды?
- Каковы будут издержки производства? Динамика их изменения?

Финансовый план. Этот раздел необходимо посвятить планированию финансового обеспечения деятельности фирмы с целью

наиболее эффективного использования имеющихся денежных средств.

В этом разделе необходимо разработать совокупность следующих планово-отчетных документов:

- Оперативный план (отчет).
- План (отчет) доходов и расходов.
- План (отчет) движения денежных средств.
- Балансовый отчет (план).

Подобный перечень документов не совсем привычен для российских предпринимателей, но он соответствует требованиям мировой практики, которая опирается на несколько иную систему бухучета.

Оперативный план (отчет) отражает за каждый период результаты взаимодействия фирмы и ее целевых рынков по каждому товару и рынку. Этот документ должен разрабатываться службой маркетинга.

План (отчет) о доходах и расходах по производству товаров показывает, получит ли фирма прибыль от продажи каждого из товаров. Этот документ разрабатывается экономической службой фирмы по каждому из товаров.

План (отчет) о движении денежных средств показывает процесс поступлений и расходования денег в процессе деятельности фирмы. Он разрабатывается финансовой службой фирмы.

Балансовый отчет подводит итоги экономической и финансовой деятельности фирмы за отчетный период. Он обычно разрабатывается бухгалтерией.

В указанных планово-отчетных документах отражаются планируемые и фактические величины показателей за отчетный период.

Продолжительность планово-отчетных периодов в зависимости от конкретных условий может изменяться в пределах: месяц, квартал, полгода, год.

Федеральной службой по несостоятельности и финансовому оздоровлению предприятий разработана типовая структура бизнес-плана, которая должна иметь следующие сведения:

- общая характеристика предприятия;
- краткие сведения по плану финансового оздоровления;
- анализ финансового состояния предприятия;
- мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержки эффективной хозяйственной деятельности;
- рынок конкуренции;
- деятельность в области маркетинга, производства, финансового плана.

Анализ рисков. Раздел полностью посвящен предпринимательскому риску. В нем нужно:

1. Отразить виды риска.
2. Оценить возможные потери.
3. Определить методы управления риском.

В условиях рыночной среды предприятия различных форм собственности подвергаются риску, как и в любой другой деятельности, сопряженной с неопределенностью и выбором возможностей. При планировании нельзя точно знать будущие параметры проекта (объем производства, динамику цен и т.д.). В связи с этим возможность негативного отклонения параметров проекта от планируемых параметров создает риски проекта.

При составлении бизнес-плана необходимо с особым вниманием подходить к анализу рисков проекта, поскольку должная подготовка этого

раздела поможет адекватно оценить сам проект и принять правильное решение относительно его реализации.

Анализа риска заключается в следующем. Вне зависимости от качества допущений, будущее всегда несет в себе элемент неопределенности.

Большая часть данных, необходимых, например, для финансового анализа (элементы затрат, цены, объем продаж продукции и т. п.) являются неопределенными. В будущем возможны изменения прогноза как в худшую сторону (снижение прибыли), так и в лучшую. Анализ риска предлагает учет всех изменений, как в сторону ухудшения, так и в сторону улучшения.

В процессе предпринимательской деятельности и реализации бизнес-проекта подвержены изменению следующие элементы: стоимость сырья и комплектующих, стоимость капитальных затрат, стоимость обслуживания, стоимость продаж, цены и так далее.

В результате выходной параметр, например прибыль, будет случайным.

Анализ предпринимательского риска использует понятие вероятностного распределения и вероятности.

Например, риск равен вероятности получить отрицательную прибыль, то есть убыток.

Чем более широкий диапазон изменения факторов проекта, тем большему риску подвержен проект, тем важнее выполнить предварительный анализ риска.

На первой стадии анализа рисков необходимо выявить их и произвести классификацию. Особое внимание следует проявлять к тем рискам, вероятность наступления которых велика, а также к тем рискам, которые могут нанести максимальный ущерб проекту.

Отобрав наиболее важные риски, переходят к их количественному

анализу. Важнейшим элементом количественного анализа риска является анализ чувствительности. Для его осуществления необходимо варьировать различные параметры проекта (цены, объем реализации, срок строительства, темпы инфляции и т.д.) и посмотреть, как при этом меняются показатели эффективности.

При этом выявляются наиболее критичные параметры, которые могут в наибольшей степени влиять на эффективность проекта. При этом рассчитываются границы и точки безубыточности, т.е. фактически выявляется множество параметров проекта, при которых проект будет эффективным и множество параметров проекта, при которых он будет неэффективным. Анализируется область возможных значений неопределенных параметров и, соответственно, степень возможности осуществления неблагоприятных сценариев развития проекта.

В рамках количественного анализа рисков производится также оценка ожидаемого эффекта (интегрального показателя) проекта с учетом количественных характеристик неопределенности (распределением вероятностей, диапазоном изменения неопределенных параметров и т.д.).

На основе интегральных показателей эффективности проектов с учетом рисков можно принимать управленческие решения о целесообразности реализации проектов, сравнивать проекты между собой и т.д.

В настоящее время наиболее эффективным является комплексный подход к анализу рисков. С одной стороны, такой подход позволяет получать более полное представление о возможных результатах реализации проекта, т.е. обо всех позитивных и негативных неожиданностях, ожидающих инвестора, а с другой стороны, делает возможным широкое применение математических методов (в особенности вероятностно-статистических) для анализа рисков.

6.4. Оценка бизнеса в предпринимательской деятельности⁷⁷

«Для целей настоящего Федерального закона под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, то есть когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;*
- стороны сделки хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;*
- объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки; (в ред. Федерального закона от 14.11.2002 N 143-ФЗ)*
- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;*
- платеж за объект оценки выражен в денежной форме».*

Федеральный закон от 29.07.1998 N 135-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 27.07.2006 N 157-ФЗ, от 22.07.2010 N 167-ФЗ, от 03.07.2016 N 360-ФЗ) (ред. от 29.07.2017) "Об оценочной деятельности в Российской Федерации"

6.5. Оценка бизнеса в предпринимательской деятельности⁷⁸

Изменение политического уклада и становление России как государства, привело к кардинальным экономическим преобразованиям. Вместе с экономическими преобразованиями, стали появляться и инструменты, способствующие развитию экономики и/или являющиеся ее неотъемлемой частью.

Одним из таких инструментов стало появление Оценки. Особую

⁷⁷ Материал подготовлен Ортыковым А. У.

⁷⁸ Материал подготовлен Ортыковым А. У.

значимость в начальный период становления оценочной деятельности, приобрела деятельность оценщиков недвижимого имущества, опять же, этому способствовало быстрое и бурное развитие рынка недвижимости, резкое увеличение числа сделок купли-продажи как жилых, так и нежилых объектов, а также, существовавшая на тот период «гиперинфляция». Помимо спроса рынка, на деятельность оценщиков повлияло, так же, стремление государства упорядочить оценочную деятельность, так одним из факторов законодательного регулирования стало, введение Госкомстатом РФ с 1 января 1995 г. обязательной переоценки основных фондов предприятий с разрешением привлекать для этого независимых оценщиков, что вызвало повышенный спрос на услуги специалистов по оценочной деятельности. Однако, несмотря на то, что прошло уже двадцать лет, изменения в оценочной деятельности в Российской Федерации, как и споры о том, как должна развиваться оценочная деятельность в России, до сих пор имеют место быть.

Практика оценки существовала в России до октябрьской «революции» 1917 года, как и в других наиболее развитых в тот период странах. Однако, как самостоятельная наука оценочная деятельность сформировалась в тридцатые годы в Соединенных Штатах Америки.

В Советский период, понятие «рыночной стоимости» в России почти полностью отсутствовало, а имевшиеся сделки, в том числе и с объектами недвижимости, как правило, носили не законный характер. В Советском союзе, стоимость любого объекта определялась государством и не согласные с этой стоимостью причислялись к «спекулянтам» и «ворам». Естественно, в таких условиях ни о какой рыночной оценке не могло быть и речи, хотя существовавший в «советский» период «черный» рынок играл по своим «рыночным» правилам. С развитием рыночной экономики в России, пришлось догонять промышленно развитые страны, изучая и внедряя механизмы функционирования цивилизованного рынка.

Самыми первыми книжными источниками по оценочной деятельности в 90-е годы являлись учебные пособия и переизданные книги об оценочной деятельности Западных специалистов. Тогда в России впервые услышали Западных светил, таких как Джек Фридман, Николас Ордуэй, Генри Харрисон. Одним из первых способствовавших научному развитию оценочной деятельности в постсоветский период был консультант Российского Общества оценщиков Генри Харрисон. В своем издании «Оценка недвижимости», который был одним из первых учебников, изданных в Российской Федерации, Генри Харрисон, изложил об использовании в процессе оценки трёх подходов с точки зрения следующей трактовки: (рис. 6).

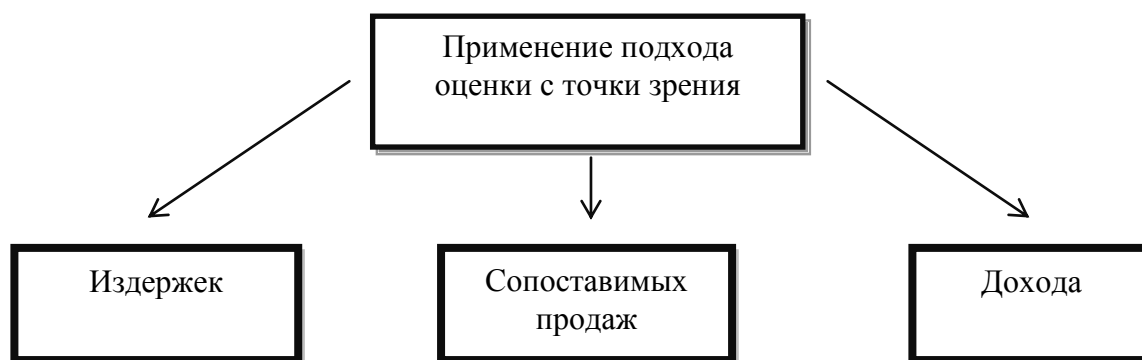


Рис.6. Три подхода оценки по Г.Харрисону

Дальше в процессе анализа опубликованной в 90-е годы литературы на примере переизданного в России, одного из наиболее популярного учебника Американского общества оценщиков «Анализ и оценка приносящей доход недвижимости» Джека Фридмана и Николаса Ордуэй, мы видим, что в основном акцент делается на расширение понятия подходов оценки с точки зрения принципов оценки, осмысление его места и возможности применения в реалиях зарождающегося в то время, рынка в

России.

Современное положение в оценочной деятельности в Российской Федерации, претерпело ряд изменений Законодательного характера. Самым важным шагом в становлении оценочной деятельности в России, стало принятие 26 июля 1998 года Закона ФЗ-135 «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», который поставил деятельность оценщиков, в правовую канву.

Вторым, немаловажным этапом, хотя и достаточно спорным, как на момент принятия, так и на сегодняшний день, было принятие решения об отмене с 1 июля 2006 года, лицензирования в сегменте «оценочная деятельность».

Предполагалось, что отмена лицензирования, приведет к насыщению рынка услугами за счет увеличения субъектов оценочной деятельности. Само собой разумеется, увеличения количества оценщиков и оценочных организаций предполагало, изменение критериев и условий контроля качества услуг, в данном сегменте рынка. И введение саморегулирования в данном сегменте рынка, считалось наилучшим вариантом.

Однако, к сожалению, не учитывались факторы, которые никак не способствовали переменам в оценочной деятельности.

Отмечу основные факторы:

- несовершенство законодательной базы в данной области;
- низкие требования к уровню подготовки специалистов (оценщиков);
- специфические особенности отечественной рыночной экономики.

Несмотря на все усилия, предпринимаемые руководящими организациями для улучшения ситуации в области оценочной деятельности, проблемы остаются и, более того, становятся все более ощутимыми.

Прошло уже достаточно времени после введения саморегулирования

в оценочной деятельности и их, к сожалению, нельзя назвать результативными, поскольку:

- управление оценкой сегодня по-прежнему осуществляется на невысоком непрофессиональном уровне;
- экспертиза отчетов, экспертами саморегулируемых организаций, не всегда производится качественно, а иногда даже и не профессионально;
- не соблюдаются требования методических материалов при определении стоимости человека-часа оценочных услуг.

Важным, в становлении оценочной деятельности, стало введение Федеральных стандартов оценки. На сегодняшний день их принято 13 (табл. 15).

Таблица 15

Федеральные стандарты оценки

№ стандарта	Название стандарта	Нормативный акт, утвердивший стандарт
ФСО N 1	Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки	Приказ Минэкономразвития России от 20.05.2015 N 297
ФСО N 2	Цель оценки и виды стоимости	Приказ Минэкономразвития России от 20.05.2015 N 298
ФСО N 3	Требования к отчету об оценке	Приказ Минэкономразвития России от 20.05.2015 N 299
ФСО N 4	Определение кадастровой стоимости	Приказ Минэкономразвития России от 22.10.2010 N 508
ФСО N 5	Порядок проведения экспертизы, требования к экспертному заключению и порядку его утверждения	Приказ Минэкономразвития России от 04.07.2011 N 328
ФСО N 7	Оценка недвижимости	Приказ Минэкономразвития России от 25.09.2014 N 611
ФСО N 8	Оценка бизнеса	Приказ Минэкономразвития России от 01.06.2015 N 326
ФСО N 9	Оценка для целей залога	Приказ Минэкономразвития России

		от 01.06.2015 N 327
ФСО N 10	Оценка стоимости машин и оборудования	Приказ Минэкономразвития России от 01.06.2015 N 328
ФСО N 11	Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности	Приказ Минэкономразвития России от 22.06.2015 N 385
ФСО N 12	Определение ликвидационной стоимости	Приказ Минэкономразвития России от 17.11.2016 N 721
ФСО N 13	Определение инвестиционной стоимости	Приказ Минэкономразвития России от 17.11.2016 N 722

С принятием и введением в действие федеральных стандартов оценки, завершился процесс формирования на федеральном уровне базовых принципов и методологии оценки рыночной (и иной) стоимости объектов недвижимости, машин и оборудования, нематериальных активов и интеллектуальной собственности, бизнеса.

С 01.07.2017 г. вступили в силу поправки в Федеральный закон от 29.07.1998 г. №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», которые устанавливают с 01 апреля 2018 обязательное условие к членству в СРО и осуществления оценочной деятельности - наличие квалификационного аттестата по направлению оценочной деятельности. На сегодняшний день, оценить какова будет тенденция, развития оценочной деятельности с введением квалификационного экзамена для оценщиков, никто предсказать не берется, но ожидается, положительная динамика, как повышения профессиональных качеств оценщиков и ухода с данного сегмента рынка людей далеких от оценки, так и с повышением качества предоставляемых услуг в области оценки

Одним из важных направлений в оценке, можно выделить направление – Оценка бизнеса. Оценка бизнеса – пожалуй, самое сложное направление в оценочной деятельности, помимо объединения в этом направлении методик, применяемых в «Оценке движимого имущества» и

«Оценке недвижимости», оценка бизнеса, еще и объединяет знания в области права, бухгалтерского учета и финансового анализа, корпоративных финансов, макро- и микроэкономики. Специалист в области оценки бизнеса должен учитывать большой комплекс условий, касающихся отраслевой, финансовой и даже социально-психологической стороны вопроса. При этом в России на деятельность оценщика накладываются как специфические проблемы, характерные именно для российской экономики, так и общие проблемы оценки.

Универсальную проблему оценки бизнеса, много лет назад, описал американский специалист Гэри Аллен: «Все продавцы хотят получить непомерно большую цену за свой бизнес (вне зависимости от того, какой порядок цен оценщики определяют, исходя из данных отчетности и документов компании). Все покупатели считают, что цена компании завышена (даже до того, как увидят ее) и стремятся сбить цену, если им представляется такая возможность».

Цены продажи бизнеса, всегда опирается на две простые истины:

1. Покупатель приобретает будущее компании, но платит за ее прошлое.
2. Продавец может только согласиться с предлагаемой ценой.

Помимо конфликта интересов продавца и покупателя, в России оценщики выделяют и ряд специфических местных проблем.

Прежде всего, как уже упоминалось ранее, действующее законодательство не содержит нормативного определения бизнеса как объекта сделок и прямо не относит бизнес к объектам оценки. Таким образом, оценщик определяет не стоимость бизнеса, а стоимость предмета сделки, которая оформляет отчуждение бизнеса (пакета акций или доли в уставном капитале). При этом практики отмечают, что в подавляющем большинстве случаев в России при сделке речь идет о контрольном пакете акций; небольшие пакеты интересуют только любителей. Тем не менее,

упомянутая особенность влечет за собой целый ряд сопутствующих проблем.

Так, на практике достаточно трудно определить реальную стоимость активов предприятия. Обычно при оценке бизнеса не проводится детальная проверка рыночной стоимости каждого из зданий, машин и оборудования, так как эта работа была бы слишком затратной; в оценочной практике обычно ограничиваются упрощенными схемами оценки по данным бухгалтерского баланса. Но приведенная в балансе стоимость активов даже после всех требуемых переоценок может быть весьма далека от их рыночной стоимости. Кроме того, нередко перед объявленным выходом одного из собственников из состава учредителей оставшимися негласно проводится специальный вывод имущества, чтобы не отдавать выходящему собственнику серьезных сумм и средств. В данном случае никаких активов оценивать не приходится, но возможно использование доходного подхода, чтобы защитить интересы выходящего собственника.

Следующей проблемой является оценка нематериальных активов – как «бухгалтерских», так и «небухгалтерских». Даже документально оформленные НМА с трудом поддаются рыночной оценке, не говоря уже о том, что практически невозможно учесть стоимость клиентской базы и сформированной команды работников с наработанными связями. Оценка капитализации отношений, знакомств, устных договоренностей – серьезная проблема в российском бизнесе.

В оценке российского малого бизнеса важен фактор ключевой фигуры, который с трудом поддается денежной оценке, но серьезно беспокоит потенциальных покупателей. В одних компаниях весь бизнес от закупок, управления, финансов и до сбыта, сосредоточен в руках владельца. Некоторые собственники делегируют полномочия управления наемным менеджерам, но оставляют за собой связи с поставщиками и основными клиентами, с государственными органами. Иногда ключевыми

фигурами являются узкие специалисты, особенно если их мало на рынке труда; так, большинство дорогих ресторанов теряют большую часть своей стоимости при уходе известного шеф-повара.

Как отмечают специалисты, стоимость бизнеса весьма серьезно зависит даже от арендодателей, причем зачастую от отношений с конкретным человеком. Как правило, все договора аренды в РФ заключаются на срок 11 месяцев, поскольку договора на срок от года подлежат государственной регистрации. Немногие предприятия могут похвастать длительными договорами аренды офисных, производственных и складских помещений. Поэтому при смене собственника бизнеса высоки шансы, что арендодатель не захочет продлять договор, или, например, переходить на официальную оплату вместо привычного для него «черного нала».

Впрочем, оплата наличными – это нередкая проблема и в отношениях самих сторон сделки по бизнесу. В России весьма частой является ситуация, когда официально пакет акций или доля в уставном капитале продается по номинальной стоимости, а основная часть платежей идет «вчерную». Так и продавец, и покупатель избегают налогов, но говорить о реальной оценке бизнеса в таких условиях не приходится.

Еще одной схожей проблемой оценки российского бизнеса является намеренное усложнение его юридической структуры. Деятельность крупной компании чаще всего «распылена» между дочерними и аффилированными структурами, и реальную оценку такому бизнесу можно дать только после консолидации балансов всех этих организаций. Однако эта схема намеренно создается для того, чтобы перераспределить денежные потоки, усложнить идентификацию всей сети, уменьшить риск захвата активов, и снизить налогообложение. Над созданием транснациональных цепочек работают специалисты, умеющие подбирать оптимальные варианты распределенного по разным юрисдикциям бизнеса

с нужными налоговыми ставками и надежностью защиты интересов реальных владельцев бизнеса.

В отношении малых и средних предприятий бизнеса специалисты особо выделяют проблему оценки наследуемого бизнеса. Как правило, наследниками собственника непубличной компании являются люди, мало что понимающие в доходности, ставке капитализации, рентабельности и предельных размерах рисков; а сформировать без этих данных доходные расчеты и составить себе понятие о полезности бизнеса для нового собственника в целом невозможно.

Что касается проблем с информационным обеспечением расчетов для целей оценки, то они остаются неизменными вот уже немало лет:

- проблема с подбором подходящего аналога при сравнительной оценке. Сравнение российского бизнеса с аналогичными компаниями на зарубежных рынках всегда будет заведомо некорректно в силу специфических российских рисков. Поэтому же проблематично и сравнение похожих бизнесов, действующих в разных регионах страны, контролируемых разными финансово-промышленными группами или сетями;

- недостаточная развитость фондового рынка. Для сравнения цены акций с биржевой ориентироваться по ценам фондового рынка могут только энергетики, нефтяники и металлурги; большая часть отраслей даже для крупных компаний остается «за бортом». Подбор подходящего аналога для некрупной и непубличной компании – это проблема и на развитых рынках;

- отсутствие доступа к финансовой информации и статистике. Большинство сделок по отчуждению готового бизнеса совершаются за пределами фондового рынка, а информация о таких сделках закрыта или недостоверна; чаще всего стороны стараются скрыть и сам факт совершения сделки;

- применение ретроспективной информации без учета прогнозов на будущее, что является как следствием слепого многолетнего применения затратного подхода, так и сложностью среднесрочного, а уж тем более и долгосрочного прогнозирования финансовых результатов бизнеса в России.

Таким образом, большая часть проблем оценки стоимости и рисков российского бизнеса уходит своими корнями в «закрытую» экономику с давними «теневыми» традициями. По мере смены поколений, роста прозрачности бизнеса, появления баз данных о сделках и отраслевых особенностях, расширения действия проектов типа «Электронная Россия», появления у специалистов все большего доступа к необходимой финансовой информации будет постепенно решаться большая часть из тех проблем, которые характеризуют оценку бизнеса в России сегодня.

На сегодняшний день, не смотря на существенное развитие оценочной деятельности в Российской Федерации и появлением большого количества методик оценки, количество подходов оценки осталось прежним.

Рассмотрим основную трактовку подходов оценки оценочной деятельности в Российской Федерации.

Затратный подход в оценке - принципиальный аспект оценки, когда ведущая роль в процессе формирования стоимости отводится затратам (издержкам) на производство оцениваемого объекта. В Стандартах оценки затратный подход трактуется как "совокупность методов оценки стоимости объекта, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки, с учетом износа". Главное, что объединяет методы затратного подхода - это то, что в них в качестве меры стоимости принимается прежде всего сумма затрат на создание и последующая продажа объекта, т.е. его себестоимости.

В затратном подходе к оценке бизнеса стоимость предприятия оценивается с точки зрения понесенных издержек на создание его активов исходя из представления об их гипотетической продаже. Затратный подход в наибольшей мере может быть обоснован принципом замещения: стоимость совокупности активов не может превышать затрат на замещение (восстановление) всех её составных частей.

Применение затратного подхода основано на структуре баланса предприятия и предполагает расчет рыночной стоимости собственного капитала предприятия путем вычитания из рыночной стоимости его активов текущей стоимости обязательств. В этой связи затратный подход может быть применен в оценке стоимости любых предприятий (бизнесов), имеющих в составе бухгалтерской отчетности на дату оценки бухгалтерский баланс.

При этом значимость величины стоимости предприятия, полученной по затратному подходу, будет высока в следующих случаях:

- предприятие обладает значительными объемами финансовых и/или материальных активов;
- производственный процесс характеризуется высокой материалоемкостью;
- предприятие не имеет ретроспективных данных о прибылях;
- отсутствует возможность определения прогнозируемых доходов, денежных потоков.

На основании изложенного, результаты применения затратного подхода особенно значимы в процедуре стоимостной оценки следующих компаний:

- инвестиционные компании, которые занимаются операциями с недвижимостью;
- холдинговые и страховые компании, имущество которых состоит преимущественно из финансовых активов;

- новые компании, имеющие, главным образом, материальные активы;

- убыточные компании;
- ликвидируемые компании.

Основное преимущество затратного подхода состоит в доступности информации для его применения – по большей части используется достоверная фактическая информация о состоянии активов и обязательств предприятия из бухгалтерской отчетности. Между тем, затратный подход, основанный на оценке стоимости активов компании в гипотетических условиях их возможной продажи, в большей мере адекватен оценке стоимости ликвидируемого предприятия.

Выделяют два метода затратного подхода: метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости, который применяется в оценке стоимости ликвидируемых предприятий.

2. Метод чистых активов в оценке бизнеса

Этапы применения метода чистых активов (метода накопления активов) как основного метода затратного подхода к оценке бизнеса:

- анализ данных бухгалтерского учета и отчетности предприятия с целью выявления перечня активов и пассивов, принимаемых к расчету стоимости предприятия затратным подходом;
- оценка рыночной стоимости объектов, отраженных в составе активов предприятия;
- оценка текущей стоимости объектов, отраженных в составе обязательств предприятия;
- расчет стоимости предприятия как разницы между рыночной стоимостью совокупности активов предприятия и текущей стоимостью его обязательств, внесение необходимых поправок.

Информационной базой проведения первого этапа являются данные синтетического и аналитического учета, которые должны соответствовать

данным бухгалтерской отчетности предприятия на дату оценки. При наличии существенных расхождений между указанными данными целесообразно проведение аудиторской проверки на оцениваемом предприятии и/ или инвентаризации его имущества на дату оценки.

В ходе начального этапа в процессе выявления перечня активов и пассивов, принимаемых к расчету стоимости предприятия затратным подходом, необходимо руководствоваться действующим на дату оценки порядком оценки стоимости чистых активов акционерных обществ, утвержденным соответствующими органами — в настоящее время «Порядком определения стоимости чистых активов», утвержденным Приказом Министерства финансов РФ от 28.08.2014 г. № 84н.

На втором этапе применения метода чистых активов производится оценка объектов, отраженных в составе активов предприятия: объектов нематериальных активов, недвижимости, машин и оборудования, финансовых вложений, дебиторской задолженности, товарно-материальных ценностей и др.

В рамках третьего этапа оценка текущей стоимости объектов, отраженных в составе обязательств предприятия, осуществляется отдельно, по каждому объекту (например, задолженности по договору займа) путем дисконтирования исходя из графика его погашения. При этом оценка текущей стоимости обязательств, как правило, осуществляется только при наличии документально подтвержденного графика погашения (например, в виде приложения к договору займа). В случаях, когда график погашения четко не определен или срок исполнения обязательств на дату оценки уже наступил, обязательства принимаются в расчет стоимости предприятия по их балансовой стоимости.

На четвертом этапе рассчитывается предварительная величина стоимости предприятия как разницы между рыночной стоимостью совокупности активов предприятия и текущей стоимостью его

обязательств. Результаты указанного расчета представляют собой стоимость предприятия в целом при наличии 100%-го контроля для единоличного владельца. При оценке стоимости меньшей доли необходимо сделать скидку на недостаток прав контроля над бизнесом и, возможно, на низкую ликвидность оцениваемой доли.

3. Метод ликвидационной стоимости в оценке бизнеса

Как было отмечено выше, для оценки стоимости ликвидируемых предприятий применяется второй метод затратного подхода — метод ликвидационной стоимости.

Этапы применения метода ликвидационной стоимости в оценке бизнеса, применяемого для оценки стоимости ликвидируемых предприятий:

- разработка календарного графика ликвидации предприятия, определение выручки от реализации его активов. С учетом календарного графика ликвидации активов величины стоимости активов дисконтируют на дату оценки по ставке дисконта, учитывающей связанные с этой продажей риски;

- уменьшение выручки от реализации активов на величину прямых расходов, связанных с ликвидацией предприятия, к которым относятся комиссионные оценочным и юридическим фирмам, налоги и сборы, начисляемые при продаже активов;

- ликвидационная стоимость активов уменьшается на текущую стоимость расходов, связанных с владением активами до их продажи; указанные расходы включают затраты на сохранение запасов готовой продукции и незавершенного производства, сохранение оборудования, машин, механизмов, объектов недвижимости, а также управленческие расходы по обеспечению деятельности предприятия до завершения его ликвидации. Период дисконтирования указанных затрат определяется по календарному графику продажи активов предприятия;

- прибавляется операционная прибыль (или вычитаются убытки), полученные в результате осуществления деятельности предприятия в течение периода его ликвидации;

- вычитаются преимущественные права на удовлетворение выходных пособий и выплат работникам предприятия; требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого предприятия; расчеты с другими кредиторами

- расчет ликвидационной стоимости предприятия путем вычитания из скорректированной стоимости всех его активов сумм текущих расходов по ликвидации предприятия и по владению активами до их продажи, а также величины обязательств предприятия.

Сравнительный подход в оценке

Принцип определения стоимости, заключающийся в использовании и анализе цен на объекты, аналогичные оцениваемому объекту. При этом руководствуются принципом замещения, согласно которому рациональный инвестор не заплатит за данный объект больше, чем стоимость доступного к покупке аналогичного объекта, обладающего такой же полезностью, что и данный объект. Следовательно, стоимость объекта сравнительным подходом определяется на основе цен, которые были уплачены за схожие объекты на соответствующем рынке. В этой связи главным условием использования сравнительного подхода является развитый рынок сделок по купле-продаже аналогичных объектов.

Процедура применения сравнительного подхода для оценки стоимости предприятия начинается с выбора предприятия, аналогичного оцениваемому, которое было недавно продано. Затем рассчитываются оценочные мультипликаторы - соотношения между ценой продажи и каким-либо финансовым показателем по предприятию-аналогу. Умножив величину мультипликатора на тот же финансовый показатель оцениваемого предприятия, получим его стоимость. При этом в оценке

бизнеса по возможности используют несколько видов мультипликаторов с последующим согласованием полученных величин стоимости в процессе выведения итоговой величины стоимости предприятия по сравнительному подходу.

При наличии развитого рынка сделок по купле-продаже аналогичных предприятий процедура применения сравнительного подхода близка к процедуре применения метода капитализации доходов в оценке бизнеса. В обоих случаях оценщик определяет стоимость компании, опираясь на величину дохода компании. Основное отличие заключается в способе преобразования величины дохода в стоимость компании. Метод капитализации предполагает деление величины дохода на коэффициент капитализации, рассчитанный по методу рыночной экстракции. Сравнительный подход также оперирует рыночной ценовой информацией в сопоставлении с достигнутым доходом; однако в данном случае доход умножается на величину соотношения (мультипликатора).

В зависимости от целей, объекта и конкретных условий оценки сравнительный подход предполагает использование трех основных методов: метода рынка капитала, метода сделок и метода отраслевых коэффициентов. В отдельных источниках также предлагается использование четвертого метода — метода статистического моделирования стоимости.

Метод рынка капитала (метод компании-аналога) основан на использовании цен, сформированных открытым фондовым рынком в отношении аналогичных компаний.

Метод сделок (метод продаж) как частный случай метода рынка капитала основан на анализе цен купли-продажи (предложения) аналогичных предприятий в целом или их контрольных пакетов — прежде всего на рынке слияний — поглощений.

Основными методами сравнительного подхода к оценке бизнеса

являются метод рынка капитала и метод сделок, этапы применения которых схожи и охарактеризованы по указанной активной ссылке.

Метод отраслевых коэффициентов предполагает использование специальных формул, или показателей, которые отражают существующие на рынке соотношения между ценой компании и определенными финансовыми показателями. Для определения стоимости компании соответствующее значение финансового показателя необходимо умножить на конкретное значение определенного отраслевого коэффициента, сложившееся на рынке. Отраслевые коэффициенты рассчитываются специальными исследовательскими институтами на основе длительных статистических наблюдений за ценой продажи предприятия и его важнейшими производственно-финансовыми характеристиками. В частности, опыт западных оценочных фирм свидетельствует о том, что рекламные агентства и бухгалтерские фирмы продаются, соответственно, за 0,7 и 0,5 от годовой выручки; заправочные станции – 12-2,0 от месячной выручки; предприятия розничной торговли – 0,75-1,5 от величины чистого дохода плюс стоимость оборудования и запасов.

Метод отраслевых коэффициентов используется за рубежом для экспресс-оценки, для предварительной оценки малых компаний. В отечественной практике этот метод не получил широкого распространения в связи с отсутствием необходимой информации, требующей длительного периода наблюдения.

Метод статистического моделирования стоимости, содержание которого охарактеризовано по указанной активной ссылке, основан на использовании регрессионных моделей. Эти модели позволяют на основе открытых рыночных данных построить формализованную зависимость рыночной стоимости компании от одного или нескольких ценообразующих параметров и оценить стоимость бизнеса без применения оценочных мультипликаторов.

Доходный подход оценки

Доходный подход - это совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки.

Доходный подход оценки, отражает мотивацию типичного покупателя: ожидаемые будущие доходы с требуемыми характеристиками. Учитывая, что существует непосредственная связь между размером инвестиций и выгодами от коммерческого использования объекта инвестиций, стоимость объекта определяется как стоимость прав на получение приносимых объектом доходов. Эта стоимость (рыночная, инвестиционная) определяется как текущая стоимость будущих доходов, генерируемых оцениваемым активом.

Доходный подход считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку любой инвестор, вкладывающий деньги в действующее предприятие, в конечном счете покупает не набор активов, состоящий из зданий, сооружений, машин, оборудования, нематериальных ценностей и т.д., а поток будущих доходов, позволяющий ему окупить вложенные средства, получить прибыль и повысить свое благосостояние. С этой точки зрения все предприятия, к каким бы отраслям экономики они ни принадлежали, производят всего один вид товарной продукции - деньги.

Целесообразность применения доходного подхода определяется тем, что суммирование рыночных стоимостей активов предприятия не позволяет отразить реальную стоимость предприятия, так как не учитывает взаимодействие этих активов и экономическое окружение бизнеса.

Доходный подход предусматривает установление стоимости бизнеса (предприятия), актива или доли (вклада) в собственном капитале, в том числе уставном, или ценной бумаги путем расчета приведенных к дате оценки ожидаемых доходов. Данный подход используют, когда можно

обоснованно определить будущие денежные доходы оцениваемого предприятия.

Методы доходного подхода к оценке бизнеса основаны на определении текущей стоимости будущих доходов. Основные методы это:

- метод капитализации дохода;
- метод дисконтирования денежных потоков.

При оценке методом капитализации дохода определяется уровень дохода за первый прогнозный год и предполагается, что доход будет таким же и в последующие прогнозные годы (в случае применения метода дисконтирования денежных потоков определяется уровень доходов за каждый год прогнозного периода).

Метод используется при оценке предприятий, успевших накопить активы, приносящих стабильный доход.

Если предполагается, что будущие доходы будут изменяться по годам прогнозного периода, когда предприятия реализуют влияющий на денежные потоки инвестиционный проект или являются молодыми, применяется метод дисконтирования денежных потоков. Определение стоимости бизнеса этим методом основано на раздельном дисконтировании разновременных изменяющихся денежных потоков.

Предполагается, что потенциальный инвестор не заплатит за данный бизнес сумму, большую, чем текущая стоимость будущих доходов от этого бизнеса, а собственник не продаст свой бизнес по цене, которая ниже текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. В результате взаимодействия стороны придут к соглашению о рыночной цене, равной текущей стоимости будущих доходов.

Денежные потоки - это серия ожидаемых периодических поступлений денежных средств от деятельности предприятия, а не единовременное поступление всей суммы.

Рыночная оценка бизнеса во многом зависит от его перспектив. Именно перспективы позволяют учесть метод дисконтирования денежных потоков. Данный метод оценки считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов и может быть использован для оценки любого действующего предприятия. Существуют ситуации, когда он объективно дает наиболее точный результат оценки рыночной стоимости предприятия.

Результаты доходного подхода позволяют руководителям предприятий выявлять проблемы, тормозящие развитие бизнеса; принимать решения, направленные на рост дохода.

Рассмотрим практическое применение метода капитализации прибыли по этапам:

- анализ финансовой отчетности предприятия;
- определение величины прибыли, которая будет капитализирована;
- расчет ставки капитализации;
- определение предварительной величины стоимости бизнеса предприятия;
- внесение итоговых поправок.

Анализ финансовой отчетности предприятия проводится на основе баланса предприятия и отчета о финансовых результатах. Желательно наличие этих документов хотя бы за последние три года. При анализе финансовой документации предприятия, необходимо провести ее нормализацию, т.е. сделать поправки на единовременные и чрезвычайные статьи, как баланса, так и отчета о прибылях и убытках, которые не носили регулярного характера в прошлой деятельности предприятия и вряд ли будут повторяться в будущем. Кроме того, если возникает необходимость, можно трансформировать бухгалтерскую отчетность предприятия, т.е. представить ее в соответствии с общепринятыми стандартами бухгалтерского учета.

Определение величины прибыли, которая будет капитализирована - это фактически выбор периода времени, за который подсчитывается прибыль:

- прибыль последнего отчетного года;
- прибыль первого прогнозного года;
- средняя величина прибыли за 3 -5 последних лет.

В большинстве случаев используется прибыль последнего отчетного года.

Расчет ставки капитализации обычно производится исходя из ставки дисконта путем вычета ожидаемых среднегодовых темпов роста прибыли. Для определения же ставки дисконта чаще всего используют следующие методики:

- модель оценки капитальных активов;
- модель кумулятивного построения;
- модель средневзвешенной стоимости капитала.

Определение предварительной величины стоимости бизнеса предприятия производится по простой формуле:

$$V = I / R$$

где:

V - стоимость;

I - величина прибыли;

R - ставка капитализации.

Внесение итоговых поправок (при необходимости) производится на нефункциональные активы (те активы, которые не принимают участия в извлечении дохода), на недостаток ликвидности, на контрольный или неконтрольный пакет оцениваемых акций или долей.

Метод капитализации прибыли при оценке бизнеса предприятия обычно используется, когда имеется достаточно данных для определения нормализованного денежного потока, текущий денежный поток примерно

равен будущим денежным потокам, ожидаемые темпы роста умеренны или предсказуемы. Данный метод наиболее применим к предприятиям, приносящим стабильную прибыль, величина которой из года в год меняется незначительно (или темпы роста прибыли постоянны). В отличие от оценки недвижимости, в оценке бизнеса предприятий данный метод применяется довольно редко и в основном для мелких предприятий, из-за значительных колебаний величин прибылей или денежных потоков по годам, что характерно для большинства крупных и средних предприятий.

Оценка стоимости бизнеса предприятия методом дисконтированных денежных потоков основано на предположении о том, что потенциальный покупатель не заплатит за данное предприятие сумму, большую, чем текущая стоимость будущих доходов от бизнеса этого предприятия. Собственник, скорее всего, не продаст свой бизнес дешевле текущей стоимости прогнозируемых будущих доходов. В результате взаимодействия, стороны придут к соглашению о цене, равной текущей стоимости будущих доходов предприятия.

Оценка предприятия методом дисконтированных денежных потоков состоит из следующих этапов:

1. выбор модели денежного потока;
2. определение длительности прогнозного периода;
3. ретроспективный анализ и прогноз валовой выручки;
4. прогноз и анализ расходов;
5. прогноз и анализ инвестиций;
6. расчет денежного потока для каждого прогнозного года;
7. определение ставки дисконта;
8. расчет величины стоимости в постпрогнозный период.
9. расчет текущих стоимостей будущих денежных потоков и стоимости в постпрогнозный период;
10. внесение итоговых поправок.

Выбор модели денежного потока зависит от того, необходимо различать собственный и заемный капитал или нет. Разница состоит в том, что проценты на обслуживание заемного капитала могут выделяться как расходы (в модели денежного потока для собственного капитала) или учитываться в составе потока доходов (в модели для всего инвестированного капитала), соответственно меняется величина чистой прибыли.

Длительность прогнозного периода в странах с развитой рыночной экономикой обычно составляет 5 - 10 лет, а в странах с переходной экономикой, в условиях нестабильности, допустимо сокращение прогнозного периода до 3 - 5 лет. Как правило, в качестве прогнозного берется период, продолжающийся до тех пор, пока темпы роста предприятия не стабилизируются (предполагается, что в постпрогнозный период имеет место стабильный темп роста).

Ретроспективный анализ и прогноз валовой выручки требует рассмотрения и учета целого ряда факторов, основные среди которых - это объемы производства и цены на продукцию, спрос на продукцию, ретроспективные темпы роста, темпы инфляции, перспективы капиталовложений, ситуация в отрасли, доля предприятия на рынке и общая ситуация в экономике. Прогноз валовой выручки должен быть логически совместим с ретроспективными показателями бизнеса предприятия.

Прогноз и анализ расходов. На данном этапе оценщик должен изучить структуру расходов предприятия, в особенности соотношение постоянных и переменных издержек, оценить инфляционные ожидания, исключить единовременные статьи расходов, которые не встретятся в будущем, определить амортизационные отчисления, рассчитать затраты на выплату процентов по заемным средствам, сравнить прогнозируемые расходы с соответствующими показателями у конкурентов или среднеотраслевыми.

Прогноз и анализ инвестиций включает три основных компонента: собственные оборотные средства ("рабочий капитал"), капиталовложения, потребности в финансировании и осуществляется, соответственно, на основе прогноза отдельных компонентов собственных оборотных средств, на основе оцененного остающегося срока службы активов, на основе потребностей в финансировании существующих уровней задолженности и графиков погашения долгов.

Расчет денежного потока для каждого прогнозного года может производиться двумя методами - косвенным и прямым. Косвенный метод анализирует движение денежных средств по направлениям деятельности. Прямой метод основан на анализе движения денежных средств по статьям прихода и расхода, т.е. по бухгалтерским счетам.

Определение ставки дисконта (процентной ставки для пересчета будущих доходов в текущую стоимость) зависит от того, какой тип денежного потока используется в качестве базы. Для денежного потока для собственного капитала применяется ставка дисконта, равная требуемой собственником ставке отдачи на собственный капитал; для денежного потока для всего инвестированного капитала применяется ставка дисконта, равная сумме взвешенных ставок отдачи на собственный капитал и заемные средства, где в качестве весов выступают доли заемных и собственных средств в структуре капитала.

Для денежного потока для собственного капитала наиболее распространенными методами определения ставки дисконта являются метод кумулятивного построения и модель оценки капитальных активов. Для денежного потока для всего инвестированного капитала обычно используют модель средневзвешенной стоимости капитала.

При определении ставки дисконта кумулятивным методом за базу расчетов берется ставка дохода по безрисковым ценным бумагам, к которой прибавляется дополнительный доход, связанный с риском

инвестирования в данный вид ценных бумаг. Затем вносятся поправки (в сторону увеличения или уменьшения) на действие количественных и качественных факторов риска, связанных со спецификой данной компании.

Расчет величины стоимости в постпрогнозный период производится в зависимости от перспектив развития бизнеса в постпрогнозный период, при этом используются следующие методы:

- метод расчета по ликвидационной стоимости (если в постпрогнозный период ожидается банкротство компании с последующей продажей активов);
- метод расчета по стоимости чистых активов (для стабильного бизнеса со значительными материальными активами);
- метод предполагаемой продажи (пересчет прогнозируемого денежного потока от продажи в текущую стоимость);
- метод Гордона (доход первого постпрогнозного года капитализируется в показатели стоимости с помощью коэффициента капитализации, рассчитанного как разница между ставкой дисконта и долгосрочными темпами роста).

Расчет текущих стоимостей будущих денежных потоков и стоимости в постпрогнозный период производится суммированием текущих стоимостей доходов, которые приносит объект в прогнозный период и текущей стоимости объекта в постпрогнозный период.

Внесение итоговых поправок - обычно, это поправки на нефункциональные активы (активы, которые не принимают участия в извлечении дохода) и на фактическую величину собственного оборотного капитала. Если оценивается неконтрольный пакет акций, то необходимо сделать скидку на отсутствие контроля.

Метод дисконтированных будущих денежных потоков используется, когда ожидается, что будущие уровни денежных потоков

предприятия существенно отличаются от текущих, когда можно обоснованно определить будущие денежные потоки, прогнозируемые будущие денежные потоки являются положительными величинами для большинства прогнозных лет, и, ожидается, что денежный поток в последний год прогнозного периода будет значительной положительной величиной. Другими словами, этот метод более применим к приносящим доход предприятиям, имеющим определенную историю хозяйственной деятельности, с нестабильными потоками доходов и расходов.

Метод дисконтированных денежных потоков в меньшей степени применим к оценке бизнеса предприятий, терпящих систематические убытки (хотя и отрицательная величина стоимости бизнеса может быть аргументом для принятия того или иного решения). Следует также соблюдать определенную осторожность в применении этого метода при оценке бизнеса новых предприятий, т.к. отсутствие ретроспективы прибылей затрудняет объективное прогнозирование будущих денежных потоков.

Метод дисконтированных денежных потоков - весьма сложный и трудоемкий процесс, однако во всем мире он признан как наиболее теоретически обоснованный метод оценки бизнеса действующих предприятий. В странах с развитой рыночной экономикой при оценке крупных и средних предприятий, этот метод применяется в 80 - 90% случаев. Главное достоинство метода заключается в том, что он единственный из известных методов оценки, который основан на перспективах развития рынка в целом и предприятия в частности, а это в наибольшей степени отвечает интересам инвесторов.

Основные термины и понятия

Инвестирование. Бизнес-планирование. Финансовый план. План производства. Функции налогов. Налоговая система РФ. Специальные налоговые режимы. Налоговая база. Налоговый период. Налоговая ставка. Оценка бизнеса.

Контрольные вопросы?

1. Сущность бизнес-планирования, Структура бизнес-плана?
2. Перечислите и дайте краткую характеристику разделам бизнес-плана?
3. Охарактеризуйте финансовый план?
4. Дайте характеристику бизнес-плана по В.Я. Горфинкелю?
5. Охарактеризуйте функции налогов?
6. Какое значение фискальной функции налогов?
7. Отличие прямых и косвенных налогов?
8. В чем отличие упрощенной системы налогообложения от общеустановленной?
9. Кто не имеет право применять упрощенную систему налогообложения?
10. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности?
11. Раскройте условия перехода индивидуальных предпринимателей на упрощенную систему налогообложения?
12. Какие существуют подходы к оценке бизнеса?
13. Охарактеризуйте затратный подход в оценке бизнеса
14. Охарактеризуйте доходный подход в оценке бизнеса

ГЛАВА 7

Безопасность предпринимательской деятельности

«Целями государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности являются: обеспечение экономического роста;

поддержание научно-технического потенциала развития экономики на мировом уровне и повышение ее конкурентоспособности.

Основными направлениями государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности являются: обеспечение устойчивого роста реального сектора экономики; создание экономических условий для разработки и внедрения современных технологий, стимулирования инновационного развития, а также совершенствование нормативно-правовой базы в этой сфере; обеспечение безопасности экономической деятельности».

Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 г. № 208

7.1. Экономическая безопасность в предпринимательской деятельности

«Понятие безопасности актуально для рассмотрения не только на макроэкономическом уровне (экономическая безопасность государства), но и на микроэкономическом уровне (экономическая безопасность хозяйствующего субъекта)»⁷⁹.

В России термин «государственная безопасность» впервые был применен в «Положении о мерах к охранению государственного порядка и

⁷⁹Буров В.Ю. Проблемы обеспечения экономической безопасности субъектов малого предпринимательства / В.Ю. Буров, В.П. Бауэр. Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент 4/2014. – С. 21.

общественного спокойствия» от 14 августа 1881 г. В настоящее время правовую основу обеспечения экономической безопасности составляют:

- Конституция РФ;
- международные договоры РФ;
- федеральные конституционные законы;
- Федеральный закон от 28.12.2010 № 390-ФЗ «О безопасности»;
- другие федеральные законы и иные нормативные правовые акты РФ;
- постановления Правительства РФ;
- законы и иные нормативные правовые акты субъектов РФ, органов местного самоуправления, принятые в пределах их компетенции в области экономической безопасности

Безопасность – это результат экономической деятельности по обеспечению существования и возможного прогрессивного развития граждан и государства в целом. Она имеет множественную определенность. В одном случае безопасность предполагает возможность предотвращать ущербы и потери, в других – характеризует степень защищенности жизненно важных интересов общества, в-третьих – поддерживает устойчивый уровень развития экономики, направленный на обеспечение безопасности, в том числе и экономической⁸⁰. [..С. 4]

Экономическая безопасность традиционно рассматривается как важнейшая качественная характеристика экономической системы, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов. И одним из важнейших факторов в этом аспекте является создание безопасных условий для развития сектора

⁸⁰ Буров В.Ю. Теоретические основы исследования категории «экономическая безопасность» / В.Ю. Буров, П. В. Кислощев // Вестник № 10 (77) ЗабГУ – 2011. С. 3-7.

малого предпринимательства⁸¹.

Экономическая безопасность хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства имеет ряд черт, присущих в целом безопасности как универсальной категории природы и общества. В данном аспекте под категорией «экономическая безопасность» в самом общем виде необходимо понимать возможность хозяйствующих субъектов выполнять свои функции в интересах как общества так и собственного бизнеса.

В табл.16 дан анализ определения категории «экономическая безопасность» для хозяйствующего субъекта различными авторами.

Таблица 16

Определение категории «экономическая безопасность» для хозяйствующего субъекта (составлено В. Ю. Буровым)

Определение	Автор
Эффективное использование его ресурсов и существующие рыночные возможности, которые позволяют предотвратить внутренние и внешние угрозы, обеспечивать длительное выживание и устойчивое развитие на рынке в соответствии с избранной миссией ⁸²	С.Н. Ильяшенко
Защищенность его потенциала (научно-технического, технологического, производственного, кадрового) от различных экономических угроз, в том числе, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или созданием неблагоприятной внешней среды ⁸³	М. Бендигов
Способность хозяйствующих субъектов надежно выполнять свои функции и за счет этого обеспечивать реализацию экономических интересов и развитие бизнеса ⁸⁴	В. А. Фадеев

⁸¹ Волобуева Д. В. Актуальные вопросы экономической безопасности // Молодой ученый. — 2016. — №9.2. — С. 16-18.

⁸² Ильяшенко С.Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия // Проблемы обеспечения экономической безопасности: матер. между нар. науч.-практич. конф. Донецк: РИА ДонНТУ - 2001. — С. 175

⁸³ Бендигов М. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно – методический аспект) // Консультант директора. - 2000. - №2(110). - С. 7-13. — С. 8

⁸⁴ Сенчагов В. К. Экономическая безопасность России. Общий курс. – М.: БИНОМ, 2012.

Защищенность его деятельности от негативного влияния внешней среды, а также как способность своевременно устранять угрозы и приспосабливаться к существующим условиям, не влияющим негативно на деятельность этого предприятия ⁸⁵	Т. Ковалев и Т. Сухорукова
Способность предприятия генерировать прибыль на протяжении всего воспроизводственного цикла развития, обеспечивая, тем самым, необходимые предпосылки для формирования нового цикла ⁸⁶	В. В. Ефимов
Совокупность внешних и внутренних условий и факторов, обеспечивающих устойчивое развитие субъекта малого предпринимательства, эффективное использование его ресурсов и существующие рыночные возможности, и базируется на способности малых предприятий к постоянному обновлению и самосовершенствованию через инновационное развитие ⁸⁷	В. Ю. Буров

Однако следует подчеркнуть, что сущность явления «экономическая безопасность» в процессе исследования различных сфер и отраслей бизнеса, претерпевает качественные изменения, что связано со спецификой хозяйственной деятельности, региональными различиями в условиях ведения бизнеса и т. д.

Необходимо отметить двойственную роль сферы МП в решении проблемы обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов регионов. Она заключается в том, что МП, с одной стороны, необходимо обеспечивать собственную экономическую безопасность, а, с другой стороны, содействовать экономически безопасному функционированию региональных социально-экономических систем, способствующих развитию экономики и социума регионов⁸⁸.[]

Деятельность по обеспечению безопасности организации на

⁸⁵ Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины.– 2005.– № 10.– С. 48 – 52. – С. 48.

⁸⁶ Ефимов В.В. Совершенствования механизмов обеспечения экономической безопасности государства и бизнеса. Дис-я на соиск-е уч. ст-и канд. экон. наук. Санкт-Петербург. – 2014. – С. 141

⁸⁷ Малое предпринимательство в России: Становление и факторы развития. Обеспечение конкурентоспособности и эффективность. Государственная поддержка и экономическая безопасность / В. Ю. Буров [и др.]; под науч. ред. В. Ю. Букова, Г. Л. Багиева; Забайкал. гос. ун-т. – Чита : ЗабГУ, 2017. – 236 с.

⁸⁸ Основы предпринимательства : учебное пособие : [в 3 ч.] / Г. Л. Багиев [и др.] Под науч. ред. Г.Л. Багиева ; Забайкал. гос. ун-т. – Изд. 2-е., – Изд-во: Заб ГУ, Чита, 2017- 257с.

практике сводится к прогнозированию угроз и определению мер по их локализации. И основными направлениями деятельности по обеспечению безопасности деятельности малого предприятия являются следующие:

- изучение криминогенной ситуации в сфере интересов предприятия;
- состояния и влияния теневой экономики на рынок в т. ч. установление фактов и обстоятельств недобросовестной конкуренции со стороны конкурентов, рассмотрение фактов неправомерного использования товарных (фирменных) знаков компании;
- сбор информации о лицах, заключивших с компанией контракты;
- предоставление руководству фирмы необходимой информации при проведении деловых переговоров;
- выявление некредитоспособных и ненадежных деловых партнеров.

Отдельно выделим направления работы по обеспечению безопасности, касающихся самого предприятия:

- постоянная работа с использованием средств и методов оперативной деятельности со следующими группами персонала – сотрудниками, родственники которых работают у конкурентов, ранее судимыми, уволившимися с предприятия, работниками службы безопасности, вспомогательным персоналом, имеющим доступ к коммерческой тайне;
- расследование фактов разглашения коммерческой тайны работниками предприятия;
- обеспечение необходимого уровня безопасности в местах проведения фирмой конфиденциальных, представительских и массовых мероприятий;
- консультирование и предоставление рекомендаций руководству и персоналу фирмы по вопросам обеспечения безопасности.

8.2. Враждебные слияния и поглощения. Противодействие рейдерству⁸⁹

Мировая практика показывает, что в большинстве случаев слияния и поглощения проводятся по взаимному согласию высшего управленческого персонала обеих компаний. Однако нередка и практика враждебных слияний и поглощений, когда над компанией или ее активом устанавливается полный контроль как в юридическом, так и в физическом смысле вопреки воле менеджмента и/или собственника (собственников) этой компании.

Под *слиянием* понимается процесс, в результате которого несколько компаний объединяются в одну. Слияние не предполагает контроля одного субъекта над другим – после слияния компании должны представлять собой единое целое. Отличительной чертой сделки слияния является то, что акционеры «приобретаемой» компании после объединения сохраняют свои права на акции, но уже нового общества. Слияния осуществляется путем присоединения одной компании к другой либо образования новой компании. Под трансграничными (транснациональными) слияниями подразумеваются слияния компаний, находящихся в разных странах.

Поглощение представляет собой установление одной компанией контроля над другой компанией и управление последней с приобретением полного или частичного права собственности¹ без образования единой компании. Трансграничное поглощение – поглощение компании, инкорпорированной в иностранном государстве. Таким образом, слияния и поглощения представляют собой процедуру смены собственника или изменения структуры собственности компании, являясь конечным звеном в системе мер по реструктуризации. Целью слияний и поглощений

⁸⁹ Использован материал: Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336 с.

является захват корпоративного контроля и достижение конкурентных преимуществ на рынке.

Недружественное поглощение (захват) – это нечто среднее между чисто силовой акцией и юридической процедурой и осуществляется, как правило, хоть и на минимальных, но правовых основах. Недружественные поглощения и корпоративные захваты являются на сегодняшний день объективной реальностью взаимоотношений участников предпринимательской деятельности. С этим явлением приходится сталкиваться практически всем предпринимателям. Бесспорен также тот факт, что инициирование корпоративного спора и организация корпоративного захвата к настоящему времени стали самостоятельными видами деятельности, целью которой является изъятие имущества и имущественных прав как у компании, так и у отдельных акционеров.

Передел рынка в различных отраслях экономики – нормальное явление, поэтому в будущем недружественное поглощение компаний останется, однако оно должно перестать быть рейдерством. Для этого из процесса недружественного поглощения должна уйти уголовно наказуемая составляющая. Подобное произошло некоторое время назад с процедурой банкротства организации. Напомним, что перед рейдерством именно банкротство организаций использовалось как «легальный» способ отъема бизнеса. Однако после изменения в законодательстве банкротство перестало быть пригодным для этого.

Противодействию рейдерству

Основные войны по поводу передела собственности ярко проявлялись во второй половине 90-х гг. прошлого века. Но и сегодня процессы насильственного перераспределения собственности имеют место. Изменились только способы и средства противоправного присвоения имущества. И если раньше, на стадии «первоначального

накопления капитала», имели место в основном прямо противозаконные методы, а несколько позже использовались процедуры банкротства, то наиболее актуальный способ передела собственности – корпоративный захват. И эффективное противодействие подобному сложному, многоаспектному явлению современной российской хозяйственной и правовой действительности предполагает разработку и последовательную реализацию целого комплекса мер, стратегических и тактических способов защиты.

Чтобы эффективно выстроить систему защиты от враждебного нападения, в первую очередь, необходимо определить возможные способы поглощения, которые могут быть применены к компании.

Наиболее распространенными в современной России способами враждебного поглощения стали:

- консолидация (скупка) мелких пакетов акций;
- организация рейдером скупки акций компании для последующего ее захвата;
- допэмиссия (компания-агрессор, будучи миноритарным акционером компании, инициирует дополнительную эмиссию акций, затем выкупает выпущенные акции, чем увеличивает свою долю); такая схема чаще всего применяется в компаниях, где главный акционер – государство, так как чиновника легче заинтересовать в голосовании за допэмиссию. В результате после ее выкупа рейдером доля государства снижается до нескольких процентов;
- высокоинтеллектуальное вымогательство, приводящее к захвату активов организаций – гринмэйл (корпоративный шантаж). Первые упоминания о враждебных корпоративных действиях для получения отступных в отношении акционерных компаний в Великобритании относятся к XIX столетию, но термин «гринмэйл» получил широкое распространение только в 80-х годах прошлого столетия и такого

определения мошеннической деятельности, как гринмэйл, нет ни в одном официальном разрешенном перечне. Россия познакомилась с этим явлением в середине 1990-х вместе с либерализацией экономики.

- контроль над менеджментом: рейдер путем подкупа или угроз вносит в устав компании изменения, позволяющие сформировать управления – наблюдательный совет или правление, где большинство руководящих должностей получают представители рейдера или доверенные;

- реприватизационный захват (компания-агрессор спекулирует темой «защиты государственных интересов»): будучи миноритарным акционером ОАО, компания-агрессор добивается в судах отмены приватизации, в результате которой контрольный пакет может перейти к другому собственнику;

- юридический террор (зачастую целью такой операции является получение «отступных»): компания-агрессор организует иски к организации по любым поводам – начиная от экологической обстановки в организации и заканчивая «неправильным» увольнением того или иного работника, организует «проблемы» в прокуратуре, МЧС, санэпидстанции и т. д.;

- захват с помощью регистратора (если независимый регистратор ОАО находится под контролем компании-агрессора): с помощью юридических манипуляций компания-агрессор может препятствовать проведению собрания акционеров ОАО, попытаться организовать свое собрание даже если у нее всего 10 % акций. В результате длительных тяжб компания-агрессор либо устанавливает контроль над ОАО, либо вынуждает выкупить пакет акций за цену, превышающую их реальную стоимость в несколько раз;

- долговой захват (если организация имеет кредиторскую задолженность перед компанией-агрессором или же если компания-

агрессор скупил кредиторскую задолженность организации): под предлогом невыплаченного или просроченного кредита компания-агрессор получает решение суда о санации и таким образом входит в органы управления или же просто забирает организацию с ее имущественным комплексом за долги с помощью силового захвата;

- силовой захват: получив незаконное решение суда, компания-агрессор привлекает для его исполнения исполнительную службу, милицию, спецподразделения МВД, а также собственные охранные структуры, с помощью которых захватывает имущественный комплекс, называет «своего» директора и устанавливают контроль над организацией. Однако в таком «чистом» виде силовой захват встречается редко;

- информационной террор, целью которого чаще всего является получение «отступных»: компания-агрессор организует информационные кампании в прессе против собственника и митинги возле организации по любым поводам.

Системный подход к защите предприятия предполагает планомерное использование сочетания нескольких способов защиты, в частности постановку на пути врага оптимального (с точки зрения соотношения «эффективность защиты/затраты на защиту») количества «рогатов» и их использование в зависимости от намерений и действий потенциальных и реальных агрессоров.

7.2. Информационная безопасность. Защита информационных ресурсов

«Стратегическими целями обеспечения информационной безопасности в экономической сфере являются сведение к минимально возможному уровню влияния негативных факторов, обусловленных недостаточным уровнем развития отечественной отрасли информационных технологий и электронной промышленности,

разработка и производство конкурентоспособных средств обеспечения информационной безопасности, а также повышение объемов и качества оказания услуг в области обеспечения информационной безопасности».

Доктрина информационной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 5 декабря 2016 г. № 646.

Информационная безопасность – это защищенность информации и поддерживающей инфраструктуры от случайных или преднамеренных воздействий естественного или искусственного характера, чреватых нанесением ущерба владельцам или пользователям информации и поддерживающей инфраструктуры. Информационная безопасность не сводится исключительно к защите информации. Субъект информационных отношений может пострадать (понести убытки) не только от несанкционированного доступа, но и от поломки системы, вызвавшей перерыв в обслуживании клиентов. Более того, для многих открытых организаций (например, учебных) собственно защита информации не стоит на первом месте.

Доктрина информационной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 5 декабря 2016 г. № 646 «Об утверждении Доктрины информационной безопасности Российской Федерации», является основой для формирования государственной политики и развития общественных отношений в области обеспечения информационной безопасности, а также для выработки мер по совершенствованию системы обеспечения информационной безопасности. В Российской Федерации традиционно большое внимание уделяется вопросам обеспечения информационной безопасности объектов газоснабжения, энергоснабжения и ядерных объектов. Однако при этом две третьих российских компаний полагают, что количество преступлений в цифровой среде за 3 последних года возросло на 75 процентов, что требует совершенствования системы информационной безопасности во

всех секторах экономики⁹⁰.

Для того чтобы освоить основы обеспечения информационной безопасности, необходимо владеть понятийным аппаратом. Раскрытие некоторых ключевых терминов не самоцель, важно формирование начальных представлений о целях и задачах защиты информации.

Под безопасностью информации понимается такое ее состояние, при котором исключается возможность просмотра, изменения или уничтожения информации лицами, не имеющими на это права, а также утечки информации за счет побочных электромагнитных излучений и наводок, специальных устройств перехвата (уничтожения) при передаче между объектами вычислительной техники.

Защита информации – это совокупность мероприятий, направленных на обеспечение конфиденциальности и целостности обрабатываемой информации, а также доступности информации для пользователей.

Конфиденциальность – сохранение в секрете критичной информации, доступ к которой ограничен узким кругом пользователей (отдельных лиц или организаций).

Целостность – свойство, при наличии которого информация сохраняет заранее определенные вид и качество.

Доступность – такое состояние информации, когда она находится в том виде, месте и времени, которые необходимы пользователю, и в то время, когда она ему необходима.

Цель защиты информации является сведение к минимуму потерь в управлении, вызванных нарушением целостности данных, их конфиденциальности или недоступности информации для потребителей.

Приведенная совокупность определений достаточна для формирования общего, пока еще абстрактного, взгляда на построение

⁹⁰ Программа «Цифровая экономика в Российской Федерации». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р. С. 7.

системы информационной безопасности. Для уменьшения степени абстракции и формирования более детального замысла необходимо знание основных принципов организации системы информационной безопасности.

Принципы построения системы информационной безопасности⁹¹

Современный опыт решения проблем информационной безопасности показывает, что для достижения наибольшего эффекта при организации защиты информации необходимо руководствоваться рядом принципов.

Наиболее важным является *принцип непрерывности совершенствования и развития системы информационной безопасности*. Суть его заключается в постоянном контроле функционирования системы, в выявлении ее слабых мест, возможных каналов утечки информации и несанкционированного доступа, обновлении и дополнении механизмов защиты в зависимости от изменения характера внутренних и внешних угроз, обосновании и реализации на этой основе наиболее рациональных методов, способов и путей защиты информации. Таким образом, обеспечение информационной безопасности не может быть разовым мероприятием.

Не менее значим *принцип комплексного использования всего арсенала имеющихся средств защиты во всех структурных элементах производства и на всех этапах технологического цикла обработки информации*. Комплексный характер защиты информации обусловлен действиями злоумышленников. Здесь правомерно утверждение, что оружие защиты должно быть адекватно оружию нападения.

Кроме того, наибольший эффект достигается в том случае, когда все используемые средства, методы и мероприятия объединяются в целостный механизм – *систему информационной безопасности*. Только в этом случае

⁹¹ Использован материал: Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336 с.

появляются системные свойства, не присущие ни одному из отдельных элементов системы защиты, а также возможность управлять системой, перераспределять ее ресурсы и применять современные методы повышения эффективности ее функционирования.

Можно определить систему информационной безопасности как организованную совокупность органов, средств, методов и мероприятий, обеспечивающих защиту информации от разглашения, утечки и несанкционированного доступа.

Важнейшими условиями обеспечения безопасности являются законность, достаточность, соблюдение баланса интересов личности и организации, высокий профессионализм представителей службы информационной безопасности, подготовка пользователей и соблюдение ими всех установленных правил сохранения конфиденциальности, взаимная ответственность персонала и руководства, взаимодействие с государственными правоохранительными органами.

Основные термины и понятия

Экономическая безопасность. Враждебные слияния и поглощения. Противостояние рейдерству. Информационная безопасность. Рейдерство. Конфиденциальность

Контрольные вопросы?

- 1. Недружественные поглощения и захваты.*
- 5. Суть рейдерства.*
- 6. Наиболее распространенные в современной России способы враждебного поглощения.*
- 8. Основные способы защиты от рейдерства.*
- 9. Суть коммерческой тайны, кто определяет информацию, в отношении которой применяется этот режим.*

- 10. Что понимается под «безопасностью информации»?*
- 11. Принципы построения системы информационной безопасности объекта.*
- 13. Классификация каналов утечки информации.*
- 16. Охарактеризуйте основные этапы создания системы защиты информации.*

ГЛАВА 8

Прекращение предпринимательских организаций

8.1. Формы ликвидации предпринимательских организаций

Ликвидация предпринимательской организации как юридического лица может происходить и в добровольном, и в принудительном порядке и влечет ее прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

В соответствии со ст. 61 Гражданского кодекса РФ (30 ноября 1994 года N 51-ФЗ)⁹² ликвидация юридического лица может быть произведена:

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

б) по решению суда в связи с допущенным при его создании грубых нарушений закона, если это нарушения носят неустранимый характер, либо осуществлением деятельности без надлежащего разрешения (лицензии), либо деятельности, запрещенной законом, либо с иными неоднократными грубыми нарушениями закона или иных правовых актов.

Реорганизация - это изменение юридического лица, при котором все права и обязанности или их часть переходят к другому юридическому лицу, образованному в процессе реорганизации. Реорганизация предпринимательских структур бывает *добровольная* и *принудительная*.

⁹² Гражданский кодекс РФ. 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ. Актуальная редакция ГК РФ от 29.12.2017 с изменениями, вступившими в силу с 01.01.2018

Реорганизация предпринимательской фирмы может быть осуществлена по следующим основаниям:

- добровольно, по решению ее учредителей (участников), либо органа данного субъекта бизнеса, уполномоченного на такие действия учредительными документами фирмы;
- добровольно, но с согласия уполномоченных государственных органов; такое правило применяется обычно в целях ограничения использования субъектами предпринимательского бизнеса конкурентных стратегий монополизации и интеграции для обеспечения доминирования на рынке;
- по решению некоторых органов государственной власти и управления; таким правом обладают Государственная дума и Правительство Российской Федерации в отношении производственных объединений, созданных двумя или более государственными предприятиями;
- по решению суда; в случае, если предпринимательская фирма не прошла реорганизацию в срок, установленный органом государственного управления, суд может назначить на фирму внешнего управляющего, который и осуществит все необходимые процедуры.

Гражданский кодекс Российской Федерации содержит специальные нормы, определяющие *порядок добровольного преобразования* хозяйственных товариществ и обществ. Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован по единогласному решению общего собрания его членов в хозяйственное товарищество или общество. Общество с ограниченной ответственностью может быть реорганизовано добровольно по единогласному решению его участников в акционерное общество или кооператив. Акционерное общество может быть реорганизовано по решению общего собрания акционеров в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив.

Принудительная реорганизация юридического лица в форме его разделения или выделения осуществляется в случае, установленных законом, по решению уполномоченных государственных органов.

Реорганизация юридического лица является способом прекращения существования. Она может быть осуществлена в следующих формах: *слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование*, и проведена по решению ее учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами (рис. 7).

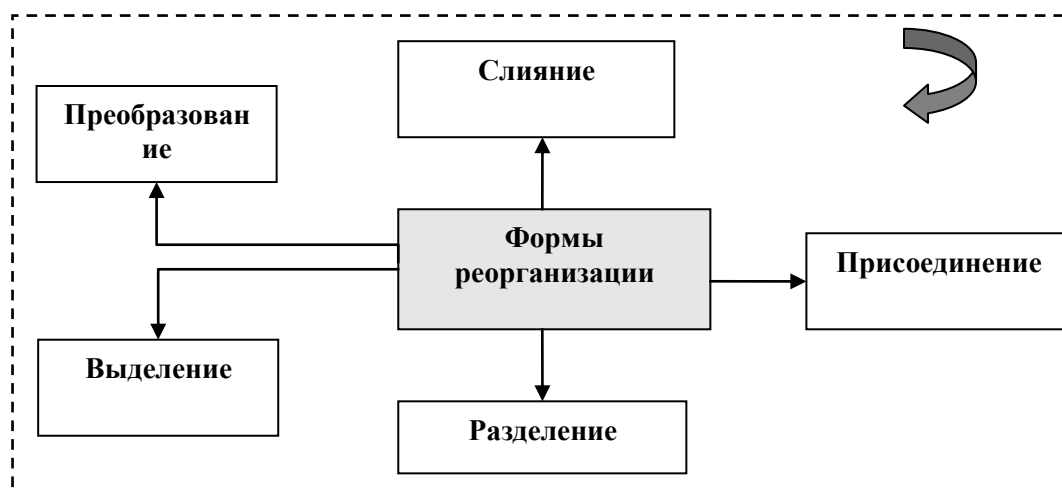


Рис. 7. Существующие формы реорганизации юридического лица.

В результате реорганизации, как правило, ликвидируются одни и образуются другие юридические лица (п. 4 ст. 57 ГК РФ, ст. 16 Федерального закона от 08.08.2001 N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»)⁹³. Права и обязанности организаций, прекративших свое существование, переходят к организациям, которые являются их правопреемниками. Передача прав и обязанностей осуществляется на основании

⁹³ Федеральный Закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (в ред. Федеральных законов от 23.06.2003 N 76-ФЗ, ... , от 30.10.2017 N 312-ФЗ, от 31.12.2017 N 481-ФЗ)

передаточного акта или разделительного баланса (ст. ст. 58, 59 ГК РФ). Правопреемство затрагивает не только гражданские, но и налоговые права и обязанности. Так, правопреемники реорганизованного юридического лица исполняют обязанности последнего по уплате налогов, сборов, пени, а также штрафов (п. п. 1, 2 ст. 50 НК РФ). При этом реорганизация юридического лица не изменяет сроков исполнения его обязанностей по уплате налогов правопреемником (правопреемниками) (п. 3 ст. 50 НК РФ).

Слияние – это возникновение новой организации путем передачи ей всех прав и обязанностей двух или нескольких других организаций с прекращением деятельности последних. Слияние осуществляется через заключение договора о слиянии, который заключается между организациями, участвующими в слиянии. В договоре оговаривается порядок и условия.

Присоединение – это прекращение деятельности одной или нескольких организаций с передачей всех их прав и обязанностей другой организации. Передача происходит посредством передаточного акта.

Разделением организации признается прекращение ее деятельности с передачей ее всех прав и обязанностей вновь создаваемой организации. При разделении организации все ее права и обязанности переходят к вновь созданной организации в соответствии с разделительным балансом.

Выделение – это создание одной или нескольких организаций с передачей им части прав и обязанностей реорганизуемой организации без прекращения деятельности последней. При выделении из состава организации новых организаций (одной или нескольких) часть ее прав и обязанностей переходят к вновь создаваемым организациям в соответствии с разделительным балансом.

Под *преобразованием* организации понимается преобразование юридического лица одной организационно-правовой формы в другую в соответствии с положениями ГК РФ и федеральными законами об

отдельных организационно-правовых формах юридических лиц.

Возникшие в результате реорганизации предпринимательские структуры, обязаны стать на учет в налоговом органе в течение десяти дней после их государственной перерегистрации.

Юридическое лицо считается реорганизованным, за исключением случаев реорганизации в форме присоединения, с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц. При реорганизации юридического лица в форме присоединения к нему другого юридического лица первое считается реорганизованным с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица.

При реорганизации юридических лиц в соответствии с ГК РФ и федеральными законами об отдельных организационно-правовых формах юридических лиц устанавливается правопреемство вновь возникших юридических лиц. Правопреемство, которое возникает при реорганизации юридических лиц, носит универсальный характер в соответствии со ст. 129 ГК РФ, в которой установлено, что объекты гражданских прав могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства (наследование, реорганизация юридического лица) либо иным способом, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте.

Правопреемство охватывает не только обязательства, но и иные как имущественные, так и неимущественные права реорганизуемых юридических лиц. При этом правила и необходимость регистрации соответствующих прав на имя правообладателя сохраняют силу. Переходят и те права и обязанности, которые не признаются или оспариваются сторонами, и те, которые на момент реорганизации не были выявлены.

При реорганизации составляются передаточный акт и

разделительный баланс, которые должны содержать положения о правопреемстве по всем обязательствам реорганизованного юридического лица в отношении всех его кредиторов и должников, включая и обязательства, оспариваемые сторонами. Передаточный акт и разделительный баланс утверждаются учредителями (участниками) юридического лица или органом, принявшим решение о реорганизации юридических лиц, и представляются вместе с учредительными документами для государственной регистрации вновь возникающих юридических лиц или внесения изменений в учредительные документы существующих юридических лиц.

При реорганизации юридического лица должны быть защищены интересы (права) кредиторов, поэтому учредители (участники) юридического лица (или орган), принявшие решение о реорганизации юридического лица, обязаны письменно уведомить об этом кредиторов реорганизуемого юридического лица.

8.2. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций

«В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации настоящий Федеральный закон устанавливает основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулирует порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур, применяемых в деле о банкротстве, и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов».

Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002. N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2017)

Под *несостоятельностью (банкротством)* понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и

(или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Процесс банкротства в России, регламентируется Федеральным Законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10. 2002 г. № 127-ФЗ, (ред. от 29.12.2017), где предусмотрены основные подходы к системе банкротства.

«Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены». (Статья 3. N 127-ФЗ (ред. от 29.12.2017). Признаки банкротства юридического лица)

Российское законодательство о банкротстве содержит два очень важных момента: *Во-первых*, оно отдает предпочтение кредиторам. *Во-вторых*, в основном Законе о несостоятельности (банкротстве) уменьшено влияние органов государственного и административного управления на принятие соответствующих решений. То есть хозяйственные субъекты или договариваются о проведение (выборе) процедур, или обращаются в арбитражный суд.

Денежным обязательством является обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовой сделке и (или) иному предусмотренному ГК РФ основанию.

Обязательными платежами признаются налоги, сборы и иные обязательные взносы в бюджет соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды в порядке и на условиях, которые определяются законодательством РФ. Состав и размер денежных обязательств и обязательных платежей, возникших до принятия

арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и заявленных после принятия арбитражным судом такого заявления и до принятия решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, определяются на дату введения каждой процедуры банкротства, следующей после наступления срока исполнения соответствующего обязательства.

В соответствии с федеральным законом для определения *признаков банкротства* должника учитываются:

- размер денежных обязательств, в том числе размер задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги, суммы займа с учетом процентов, подлежащих уплате должником, размер задолженности, возникшей вследствие неосновательного обогащения, и размер задолженности, возникшей вследствие причинения вреда имуществу кредиторов, за исключением обязательств перед гражданами, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, обязательств по выплате компенсации сверх возмещения вреда, обязательств по выплате вознаграждения авторам результатов интеллектуальной деятельности, а также обязательств перед учредителями (участниками) должника, вытекающих из такого участия;
- размер обязательных платежей без учета установленных законодательством Российской Федерации штрафов (пеней) и иных финансовых санкций.

Размер денежных обязательств или обязательных платежей считается установленным, если он определен судом в порядке, предусмотренном настоящим Федеральным законом.

Дело о банкротстве юридического лица может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику — юридическому лицу в совокупности составляют не менее **100 тыс. руб.** и

если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены им в течение 3 месяцев с даты, когда они должны быть исполнены.

Для проведения процедур *банкротства* должника — юридического лица в соответствии с федеральным законом утверждается *арбитражный управляющий (временный управляющий, административный управляющий, внешний управляющий, конкурсный управляющий)*.

Арбитражным управляющим:

- признается гражданин Российской Федерации, являющийся членом одной из саморегулируемых организаций арбитражных управляющих;
- является субъектом профессиональной деятельности и осуществляет регулируемую настоящим Федеральным законом профессиональную деятельность, занимаясь частной практикой;
- вправе заниматься иными видами профессиональной деятельности и предпринимательской деятельностью при условии, что такая деятельность не влияет на надлежащее исполнение им обязанностей, установленных настоящим Федеральным законом.
- вправе быть членом только одной саморегулируемой организации.

Саморегулируемая организация арбитражных управляющих устанавливает следующие обязательные условия членства в этой организации:

- наличие высшего образования;
- наличие стажа работы на руководящих должностях не менее чем год и стажировки в качестве помощника арбитражного управляющего в деле о банкротстве не менее чем два года, если более продолжительные сроки не предусмотрены стандартами и правилами профессиональной деятельности арбитражных управляющих, утвержденными саморегулируемой организацией (далее - стандарты и правила

профессиональной деятельности);

- сдача теоретического экзамена по программе подготовки арбитражных управляющих;

- отсутствие наказания в виде дисквалификации за совершение административного правонарушения либо в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью за совершение преступления;

- отсутствие судимости за совершение умышленного преступления;

- отсутствие в течение трех лет до дня представления в саморегулируемую организацию заявления о вступлении в члены этой саморегулируемой организации факта исключения из числа членов этой или иной саморегулируемой организации арбитражных управляющих в связи с нарушением настоящего Федерального закона, других федеральных законов, иных нормативных правовых актов Российской Федерации, федеральных стандартов, стандартов и правил профессиональной деятельности, не устранившим в **установленный саморегулируемой организацией срок или носящим неустранимый характер.**

Арбитражным судом в качестве арбитражного управляющего не могут быть утверждены в деле о банкротстве арбитражные управляющие:

- которые являются заинтересованными лицами по отношению к должнику, кредитору;

- которые полностью не возместили убытки, причиненные должнику, кредитору и иным лицам в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения возложенных на арбитражного управляющего обязанностей в ранее проведенных процедурах;

- в отношении которых введены процедуры, применяемые в деле о банкротстве;

- которые не имеют договора страхования ответственности на случай причинения убытков лицам, участвующим в деле о банкротстве.

Необходимо отметить, что конкурсный кредитор, либо собрание кредиторов имеет право выдвигать к кандидатуре арбитражного дополнительные требования в т.ч. наличие высшего экономического, или юридического образования и т.д.

Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника-предприятия (организации) банкротом обладают должник, конкурсный кредитор и уполномоченные органы, которыми являются федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные Правительством РФ представлять в деле о банкротстве и в процедурах банкротства требования об уплате обязательных платежей и денежных обязательств, а также органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, уполномоченные представлять в деле о банкротстве и в процедурах банкротства требования соответственно субъектов РФ и муниципальных образований.

Право на обращение в арбитражный суд возникает у конкурсного кредитора, уполномоченного органа по денежным обязательствам по истечении 30 дней с даты направления (предъявления к исполнению) исполнительного документа в службу судебных приставов и его копии должнику.

Предприятие-должник вправе подать в арбитражный суд заявление должника в случае предвидения банкротства, при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что он не в состоянии будет исполнить денежные обязательства и (или) обязанности по уплате обязательных платежей в установленный срок. В то же время руководитель должен обратиться с заявлением должника в арбитражный суд в случае, если:

- удовлетворение требования одного кредитора или нескольких

кредиторов приводит к невозможности исполнения должником денежных обязательств, обязанности по уплате обязательных платежей и (или) платежей в полном объеме перед другими кредиторами;

- органом должника, уполномоченным в соответствии с учредительными документами должника на принятие решения о ликвидации должника, принято решение об обращении в арбитражный суд с заявлением должника;

- органом, уполномоченным собственником имущества должника — унитарного предприятия, принято решение об обращении к арбитражный суд с заявлением должника;

- обращение взыскания на имущество предприятия-должника существенно осложнит или сделает невозможной хозяйственную деятельность должника;

- в иных, предусмотренных федеральным законом случаях.

Процедуры, применяемые к предприятиям – должникам показаны в таблице 17.

Таблица 17

Процедуры применяемые к предприятиям – должникам

Типы процедур, применяемых к предприятиям - должникам	Содержание процедур	Комментарии
<i>Реорганизационные процедуры.</i> Цель: сохранение предприятия-должника через вывод предприятия из неплатежеспособного состояния	Досудебная санация	Меры принимаемые собственником имущества должника – унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника, кредиторами должника и иными лицами в целях предупреждения банкротства и восстановления платежеспособности должника, в том числе на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве.
	Наблюдение	Процедура банкротства, в целях обеспечения сохранности имущества (активов) должника и проведения анализа финансового состояния должника. Период наблюдения определяется с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и до момента, определяемого в соответствии с законом РФ. При введении наблюдения арбитражным судом

		назначается временный управляющий. Срок наблюдения – от 3 до 5 месяцев
	Внешнее управление	Процедура банкротства, применяется к должнику в целях восстановления его платежеспособности, с обязательной передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему. Внешнее управление предприятием – должником состоит в назначении арбитражным судом специального (арбитражного) управляющего. Такое назначение происходит в том случае, если определено неудовлетворительное управление предприятием и если при этом имеется уверенность в возможности восстановления платежеспособности предприятия-должника . Срок внешнего управления – 18 месяцев и может быть продлен не более чем на 6 месяцев, в порядке предусмотренном законом
	Финансовое оздоровление	Процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности. Срок финансового оздоровления не более 2 лет.
<i>Ликвидационные процедуры.</i> Цель – прекращение деятельности предприятия.	Конкурсное производство	Ликвидация предприятия должника, признанным банкротом, осуществляется в процессе конкурсного производства с целью соразмерно удовлетворить требования кредиторов. Конкурсное производство осуществляет конкурсный управляющий, назначенный арбитражным судом и вводится на срок до шести месяцев. Срок конкурсного производства может быть продлен не более чем на шесть месяцев.
<i>Мировое соглашение.</i> Цель – достижение договоренности между должником и кредиторами относительно отсрочки платежей, рассрочки по долгам или снижения сумм основного долга.		Может быть заключено между должником и конкурсными кредиторами на любом этапе производства по делу о несостоятельности. Мировое соглашение подлежит утверждению арбитражным судом, о чем указывается в определении арбитражного суда о прекращении производства по делу о банкротстве

Очередность удовлетворения требований кредиторов, осуществляется в соответствии со ст. 134 Закона о банкротстве. Вне очереди из конкурсной массы погашаются следующие текущие платежи:

- судебные расходы, в том числе на опубликование сообщений;
- расходы, связанные с выплатой вознаграждения арбитражному

управляющему, реестродержателю;

- текущие коммунальные и эксплуатационные платежи, необходимые для деятельности должника;

- требования кредиторов, возникающие в период после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и до признания должника банкротом, а также требования кредиторов по денежным обязательствам, возникшие в ходе конкурсного производства, если иное не предусмотрено законом;

- задолженность по заработной плате, возникающая после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом, и по оплате труда работников должника, начисленная за период конкурсного производства;

- иные связанные с проведением конкурсного производства расходы.

Требования кредиторов удовлетворяются в соответствии с очередностью:

- в первую очередь осуществляется капитализация повременных платежей, причитающихся с предприятия в связи с его ответственностью за причинение вреда жизни или здоровья гражданина, а также компенсация морального вреда;

- во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда работникам, а также работающим по трудовым договорам (контрактам), и по выплате вознаграждений по авторским договорам;

- в третью очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченных залогом имущества должника, за счет стоимости предмета залога преимущественно перед иными кредиторами, за исключением обязательств перед кредиторами первой и второй очереди, права требования, по которым возникли до заключения соответствующего

договора залога.

Банкротство физических лиц⁹⁴

Нормы Закона 154-ФЗ «О банкротстве», которые заработали с 01.10.2015, определяют возможность признания банкротом простого физического лица (не Индивидуального Предпринимателя).

Физическое лицо может быть признано банкротом арбитражным судом. В Законе четко регламентировано, когда физическое лицо имеет право обратиться в суд для признания себя банкротом, а когда это - его непосредственная обязанность (ст. 8 Закона. Кредитор тоже может обратиться в суд, но условия его обращения регламентированы чётко, и перечень является исчерпывающим (ст. 33 Закона).

Суд использует процедуру реструктуризации долга физического лица. Закон позволяет заключение мирового соглашения между сторонами (ст. 158 Закона). Признание физического лица банкротом приводит к реализации его имущества через процедуру торгов. Когда вырученные суммы покрывают задолженность - физическое лицо больше не считается должником (ст. ст. 213-26, 213-27 Закона).

Физическое лицо после признания его банкротом обязано уведомлять финансовые учреждения, с которыми планирует вести экономические отношения, о данном факте. Также новое дело о банкротстве с участием того же лица не может быть начато по его заявлению (ст. 213-30 Закона).

Процедура судебного акта предусматривает несколько вариантов выхода из возникшей финансовой ситуации: мирное урегулирование конфликта с кредитором во внесудебном порядке без участия коллекторских агентств и назначения штрафных действий за

⁹⁴ Закон «О банкротстве физических лиц» от 1 октября 2015 года.

просроченные обязательства. Перерасчет кредита с дальнейшей выплатой по новому методу и отсрочки три года. Объявление о банкротстве.

Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании гражданина банкротом обладают гражданин, конкурсный кредитор, уполномоченный орган. Заявление о признании гражданина банкротом принимается арбитражным судом при условии, что требования к гражданину составляют не менее чем пятьсот тысяч рублей и указанные требования не исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом. (Согласно статье 213.3. Закона).

По результатам рассмотрения обоснованности заявления о признании гражданина банкротом арбитражный суд выносит одно из следующих определений (Согласно статье 213.6.):

- признании обоснованным указанного заявления и введении реструктуризации долгов гражданина;
- признании необоснованным указанного заявления и об оставлении его без рассмотрения;
- признании необоснованным указанного заявления и прекращении производства по делу о банкротстве гражданина.

Отсутствие у гражданина имущества, за счет которого возможно пропорционально удовлетворить требования кредиторов, само по себе не является основанием для прекращения производства по делу о банкротстве этого гражданина.

Имущество гражданина, подлежащее реализации в случае признания гражданина банкротом и введения реализации имущества гражданина (Статья 213.25. Введена Федеральным законом от 29.06.2015 N 154-ФЗ):

1. Все имущество гражданина, имеющееся на дату принятия решения арбитражного суда о признании гражданина банкротом и введении реализации имущества гражданина и выявленное или приобретенное после даты принятия указанного решения, составляет

конкурсную массу, за исключением имущества, определенного пунктом 3 настоящей статьи.

2. По мотивированному ходатайству гражданина и иных лиц, участвующих в деле о банкротстве гражданина, арбитражный суд вправе исключить из конкурсной массы имущество гражданина, на которое в соответствии с федеральным законом может быть обращено взыскание по исполнительным документам и доход от реализации которого существенно не повлияет на удовлетворение требований кредиторов. Общая стоимость имущества гражданина, которое исключается из конкурсной массы в соответствии с положениями настоящего пункта, не может превышать десять тысяч рублей.

Перечень имущества гражданина, которое исключается из конкурсной массы в соответствии с положениями настоящего пункта, утверждается арбитражным судом, о чем выносится определение, которое может быть обжаловано.

Из конкурсной массы исключается имущество, на которое не может быть обращено взыскание в соответствии с гражданским процессуальным законодательством. Взыскание по исполнительным документам не может быть обращено на следующее имущество, принадлежащее гражданину-должнику на праве собственности:

- жилое помещение (его части), если для гражданина-должника и членов его семьи, совместно проживающих в принадлежащем помещении, оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением, за исключением указанного в настоящем абзаце имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание;
- земельные участки, на которых расположены объекты, указанные в абзаце втором настоящей части, за исключением указанного в настоящем абзаце имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в

соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание;

- предметы обычной домашней обстановки и обихода, вещи индивидуального пользования (одежда, обувь и другие), за исключением драгоценностей и других предметов роскоши;

- имущество, необходимое для профессиональных занятий гражданина-должника, за исключением предметов, стоимость которых превышает сто установленных федеральным законом минимальных размеров оплаты труда;

- используемые для целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, племенная, молочный и рабочий скот, олени, кролики, птица, пчелы, корма, необходимые для их содержания до выгона на пастбища (выезда на пасеку), а также хозяйственные строения и сооружения, необходимые для их содержания;

- семена, необходимые для очередного посева;

- продукты питания и деньги на общую сумму не менее установленной величины прожиточного минимума самого гражданина-должника и лиц, находящихся на его иждивении;

- топливо, необходимое семье гражданина-должника для приготовления своей ежедневной пищи и отопления в течение отопительного сезона своего жилого помещения;

- средства транспорта и другое необходимое гражданину-должнику в связи с его инвалидностью имущество;

- призы, государственные награды, почетные и памятные знаки, которыми награжден гражданин-должник.

Основные термины и понятия

Реорганизация. Ликвидация. Слияние. Присоединение. Выделение. Разделение. Арбитражный управляющий (временный управляющий,

административный управляющий, внешний управляющий, конкурсный управляющий).

Несостоятельность. Банкротство.

Досудебная санация. Процедура наблюдения. Процедура внешнего управления. Мировое соглашение.

Контрольные вопросы?

1. Какими основными законодательными актами регламентируется процессы реорганизации, ликвидации и банкротства предпринимательских организаций?
2. Какие существуют формы ликвидации организаций?
3. Охарактеризуйте формы реорганизации организаций?
4. Что понимается под несостоятельностью (банкротством) организации и индивидуального предпринимателя?
5. Досудебная санация и каковы ее основные отличия от других процедур при процессе банкротство?
6. В чем состоит сущность процедуры наблюдения?
7. Что такое внешнее управление организацией – должником?
8. Охарактеризуйте процедуру конкурсного производства?
9. Что понимается под мировым соглашением?
10. Какая установлена очередность удовлетворения требований кредиторов?

ГЛАВА 9

Организация своего бизнеса: теория и практика

Стремление быть успешным является неотъемлемой частью жизни человека в т. ч. и при занятии своим бизнесом. Успех – это не только достижение поставленных целей в бизнесе. Успех – это оставаться личностью, служить обществу, помогать людям. Успех, наносящий вред другим людям, – это неудача.

Если говорить узко только о предпринимательстве, то для различных этапах становления своего бизнеса, для одних людей успех – это практическая реализация своей идеи, для других – получение крупной прибыли, для третьих – возможность избежать краха.

9.1. Сущность понятия бизнес. Концепции бизнеса

Место бизнеса в общественно - экономических отношениях

Что бы понять место бизнеса в общественно – экономических отношениях необходимо попытаться разграничить два понятия «бизнес» и «предпринимательство». С точки зрения обывателя – эти явления однополярные. Но с точки зрения общественно – экономических отношений, которые возникают при организации и самой деятельности «бизнеса» и «предпринимательства» эти понятия разнополярные. И их различие заключается в том, *что предпринимательство является общественно – политическим явлением, определяющее механизм рыночных отношений и как наука изучает создание производительной (предпринимательской) структуры, которая является официальной*

структурой.

Предпринимательскую деятельность можно охарактеризовать, как организация и соединение факторов производства (ресурсов) для создания материальных благ и услуг, удовлетворяющих общественные потребности, с конечной целью реализации собственных материальных интересов предпринимателя.

Понятие «бизнес» определяет практическую деятельность человека в отношении организации, открытия и начала деятельности своего дела и относится к любой деятельности человека в семье (домашнее хозяйство; работа на даче, в гараже и т.д.), в обществе (субботники) и в том числе затрагивает предпринимательскую деятельность (рис. 8).

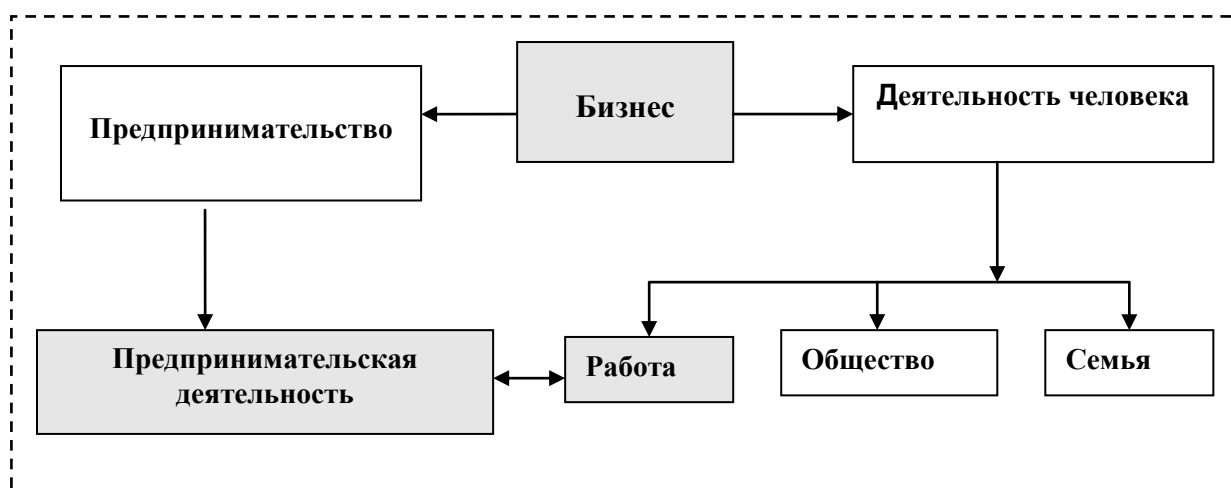


Рис. 8. Место бизнеса в деятельности человека

Дословно «бизнес» переводится как «дело». Заниматься бизнесом значит что-нибудь делать. Бизнес существует там, где есть человек. Безлюдной экономики не бывает, любые экономические отношения воплощены в материальных и духовных результатах, итогах человеческого труда. Это объясняется тем, что в экономике есть три компонента - *люди, вещи и отношение людей по поводу вещей*. Значит, любые экономические отношения определяются взаимосвязью этих трех компонентов. Но

человек, вещи и возникающие в ходе их взаимодействия отношения, присущи не только предпринимательской деятельности человека, но и любой деятельности человека, которую он занимается и в семье, и в общественной жизни и на работе. Значит, любые экономические отношения определяются взаимосвязью этих трех компонентов в любой сфере жизнедеятельности человека.

Исходя из вышеизложенного материала, бизнес необходимо рассматривать в двух плоскостях:

Первое. Бизнес – это практика предпринимательской деятельности;

Второе. Бизнес – это повседневная деятельность человека, направленная на удовлетворение его потребностей, которые постоянно появляются в его обычной жизни, не связанной непосредственно с его трудовой или предпринимательской деятельностью.

Необходимость возникновения бизнеса

Развитие любого общества характеризуется деятельностью этого общества. Экономическая деятельность людей материальна, но в неё ограничено, встроена целесообразность, одухотворённость разумом, работой интеллекта и чувств. Люди - движущая сила экономического развития, и только с точки зрения их деятельности можно понять, что такое бизнес.

Бизнес выступает как метод хозяйствования, тип мышления, образ жизни. Следовательно, с одной стороны бизнес является категорией рынка, то есть экономической категорией, а с другой стороны бизнес востребован в любой сфере жизнедеятельности человека.

Необходимость возникновения явления *бизнес* представляет собой закономерный исторический процесс. С развитием общества развивается и бизнес, который «впитывает» в себя экономические отношения общества и проявляет их в хозяйственной практике, как предпринимательской

деятельности, так любой другой деятельности.

Любая деятельность человека инициируется потребностью или его самого, или окружающих людей. Получается, что потребность иметь что-то и заставляет человека *заниматься бизнесом*. Но для удовлетворения потребностей необходимы ресурсы - производственные, природные, человеческие, которых не всегда хватает. Сталкиваясь с этой проблемой человек должен решить, *сколько можно произвести* и как при этом *нужно распределить* произведенный товар, чтобы максимально удовлетворять потребности людей и общества. И эта проблема присуща не только экономике общества, но и семейным и личностным отношениям.

Если рассматривать бизнес как предпринимательство, то необходимо проанализировать процесс экономического развития общества. Вся история человеческого общества, так или иначе, связана с деятельностью человека, его делом, или бизнесом. Границы влияния бизнеса на процесс экономического развития определяют объективные условия. Эти условия зависят от экономической системы, в которой функционирует бизнес.

Практика индустриально развитых стран, где бизнес является основой развития экономики, а рынок выступает стимулом развития производства, выработала формулу выживания, отличающуюся своей простотой. В рыночных отношениях проблема производства и распределения регулируется спросом и предложением. Поэтому никто из участников рынка сознательно не занимается решением этих проблем. Каждый участник делает свой бизнес, взаимодействуя на рынке, то в качестве производителя, то в качестве потребителя. Здесь же определяют цены и объём производства. Посредством согласования между покупателями и продавцами решаются одновременно все проблемы. Первая из них («что производить») - решается посредством денег, которые платит потребитель за товар, который он выбрал; вторая («как производить») - конкуренцией между производителями; третья («сколько

производить и как распределить») - соотношением спроса и предложения. Такой процесс происходит постоянно в каждом способе производства, в различных экономических системах, где «исповедуют» рыночные отношения.

Экономическая основа бизнеса

Экономической основой бизнеса является частная собственность. Как известно, собственность - это отношения, складывающиеся между её субъектами по поводу присвоения средств производства и результатов труда. Отношение собственности на средства производства составляют основу системы производственных отношений любой экономической системы хозяйствования. Они охватывают:

- *присвоение* - полная экономическая власть субъекта над объектом и полная ответственность за результаты пользования;
- *владение* - отношение фактического господства, но распоряжение и присвоение ограничено существованием и правами собственника;
- *распоряжение* - фактическое осуществление власти собственника над объектом собственности, фактическое управление ею;
- *пользование* - процесс фактического извлечения полезных свойств из объекта собственности для удовлетворения конкретных потребностей.

Отношения собственности - «несущая конструкция» экономики, они охватывают весь хозяйственный процесс. Это даёт основание утверждать, что экономические системы различаются по типам собственности. Сегодня российская экономическая система базируется на частной собственности. Экономика СССР была в основном основана на государственной собственности.

Отношения общественной собственности, особенно в форме государственной собственности, противоречат рыночным отношениям,

принципам их функционирования. Нельзя построить общество с рыночной экономикой, опираясь только на государственную собственность.

Переход к рыночной экономике без опоры на частную собственность просто не возможен. Такие формы собственности, как групповая, коллективная, кооперативная, акционерная, паевая исторически возникли в результате развития частной собственности.

Концепции бизнеса⁹⁵

Концепция – это система устойчивых, логически взаимосвязанных взглядов на какое – либо объективное явление.

В обществе по отношению к бизнесу существуют следующие концепции: позитивная; критическая; прагматическая и негативная (рис. 9).

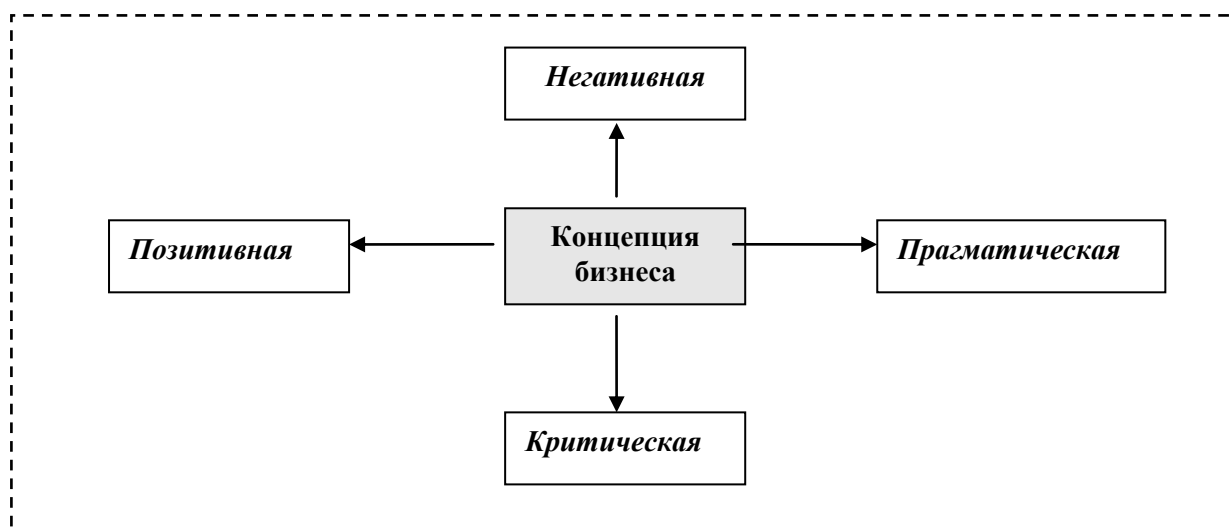


Рис.9. Виды концепций бизнеса

Критическая концепция бизнеса – основана на отрицательном отношении общества к бизнесу. Приверженцы данной концепции считают, что субъекты рыночных отношений преследуют корыстные цели обогащения за счет других субъектов рыночных отношений (рис. 10).

⁹⁵ Использован материал: Основы бизнеса: учебник / под редакцией Ю.Б. Рубина. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2006.

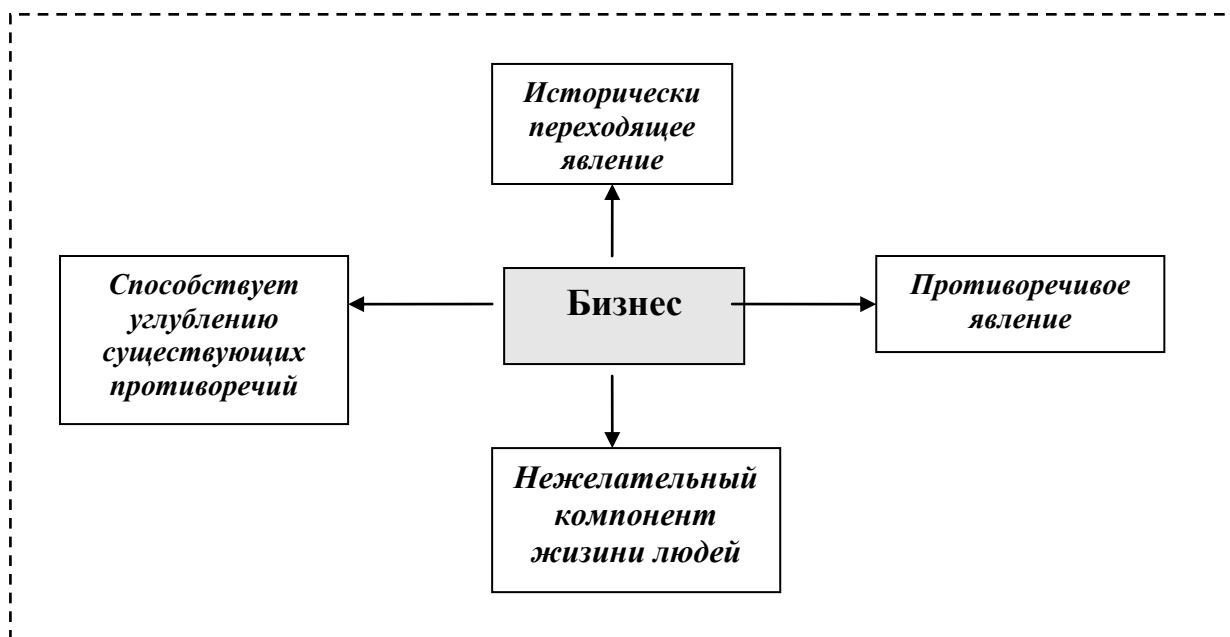


Рис. 10. Критическая концепций бизнеса

Позитивная концепция бизнеса – отражает мнение части общества, которые считают бизнес прогрессивным явлением и неотъемлемым фактором цивилизованного общества (рис.11).

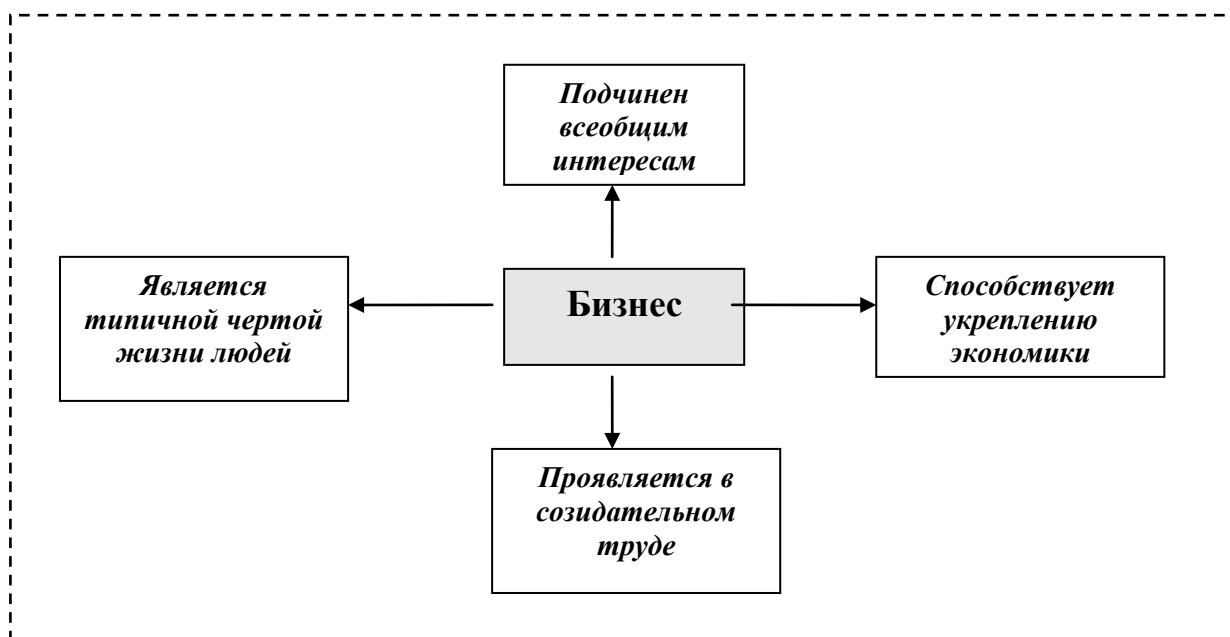


Рис. 11. Позитивная концепций бизнеса

Прагматическая концепция бизнеса (рис. 12)⁹⁶.

⁹⁶ Прагматическую концепцию бизнеса проработать студентам самостоятельно.

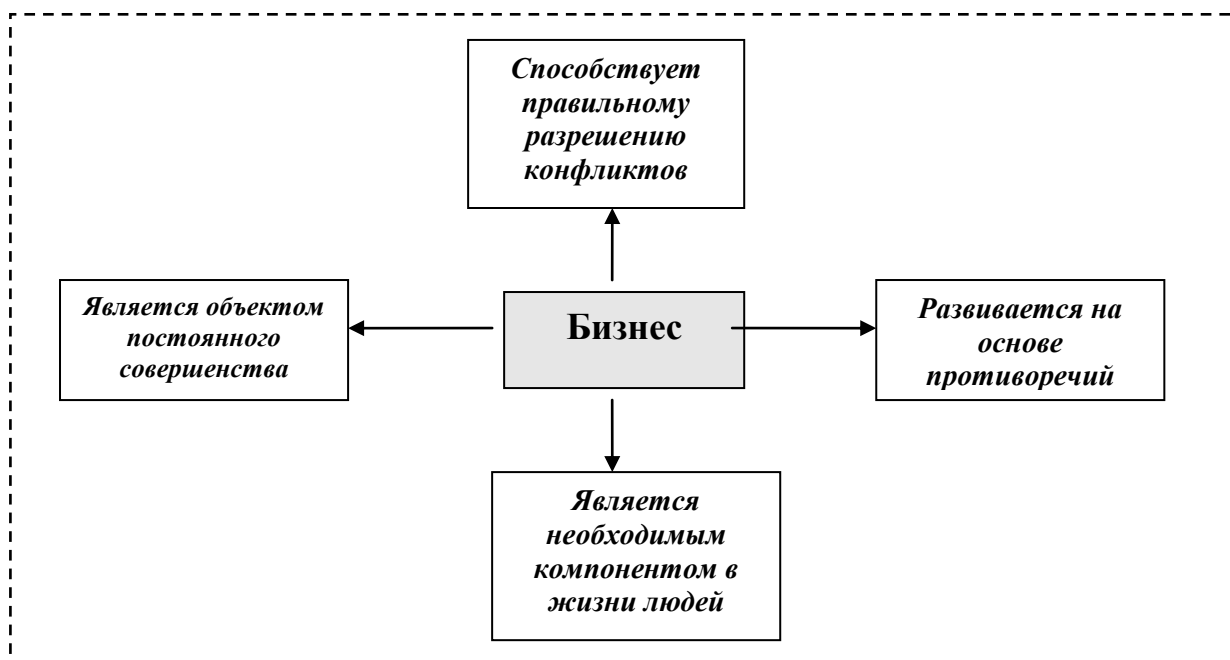


Рис. 12. Прагматическая концепция бизнеса

Негативная концепция бизнеса – (рис. 13)⁹⁷.

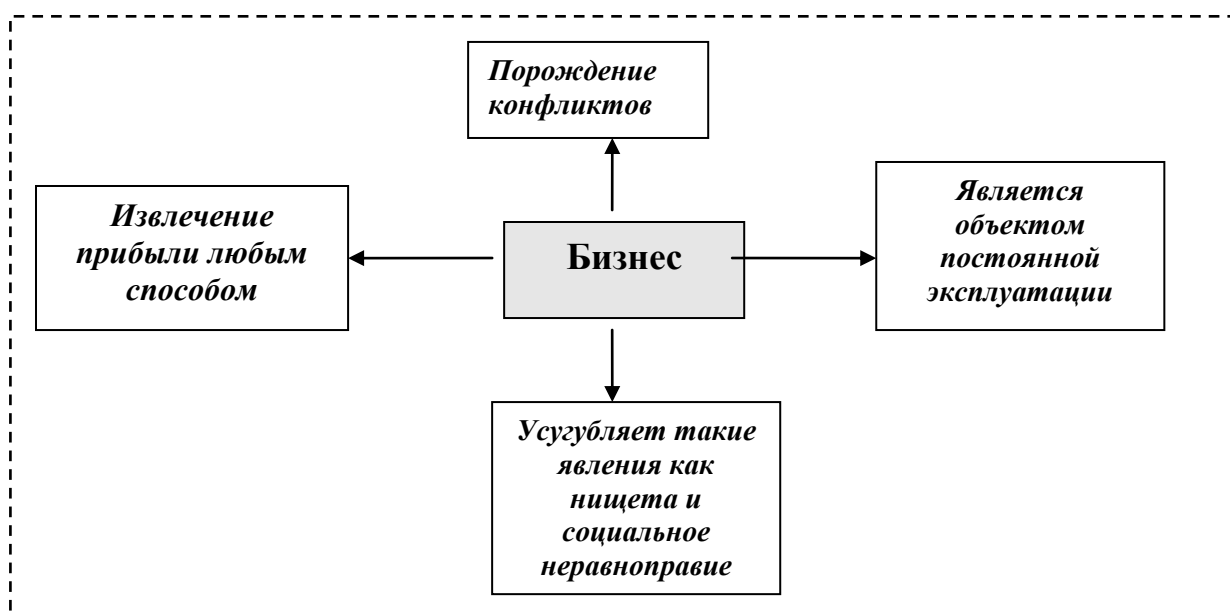


Рис. 13. Негативная концепция бизнеса

9.2. Организация предпринимательской структуры

Экономические условия хозяйственной деятельности имеют большое

⁹⁷ Негативную концепцию бизнеса проработать студентам самостоятельно.

значение для фирмы, поскольку именно они определяют саму «линию поведения» – стратегию и тактику развития бизнеса. Как уже отмечалось, к основным чертам рыночного хозяйствования относятся:

- самоокупаемость и самофинансирование, подразумевающие, что предприятие пользуется только собственными источниками средств, а также средствами кредиторов, которые необходимо вернуть с процентами и в срок;
- самостоятельность в принятии экономических и иных решений: предприятие само определяет, что, когда, сколько производить и продавать (как правило, это определяют акционеры еще на этапе учреждения предприятия), с кем заключать договоры, какие осуществлять сделки;
- правовая защищенность предприятия, его акционеров и работников от произвольного и необоснованного вмешательства в дела предприятия со стороны других лиц, в том числе государства.

Варианты организации предпринимательской структуры

Не каждое предприятие может называться предпринимательской структурой. Сущность предпринимательской структуры заключается в том, что на вновь созданном или действующем предприятии, способном выпускать (выпускающем) определенную продукцию (работу или услуги), создаются условия для выдвижения новаторских предпринимательских идей.

Становление предпринимательской структуры основано на следующих предпосылках и потребностях (табл. 18).

Таблица 18

Предпосылки и потребности развития предпринимательских структур

Предпосылки	Потребности
Зарождение предпринимательской идеи	Потребность в самореализации, удовлетворении существующего спроса, получении прибыли.
Предприятие в условиях кризиса	Потребность в бизнес-аудите, реинжиниринге,

	восстановлении производства
Устаревшая техника, технологии, продукция	Потребность в модернизации производственной системы
Наличие резервов и развитие предпринимательских идей	Самореализация, удовлетворение спроса, увеличение существующей прибыли, экономический рост

Общие подходы

Практически создание своего дела (предпринимательской структуры) состоит из нескольких шагов (рис. 14).

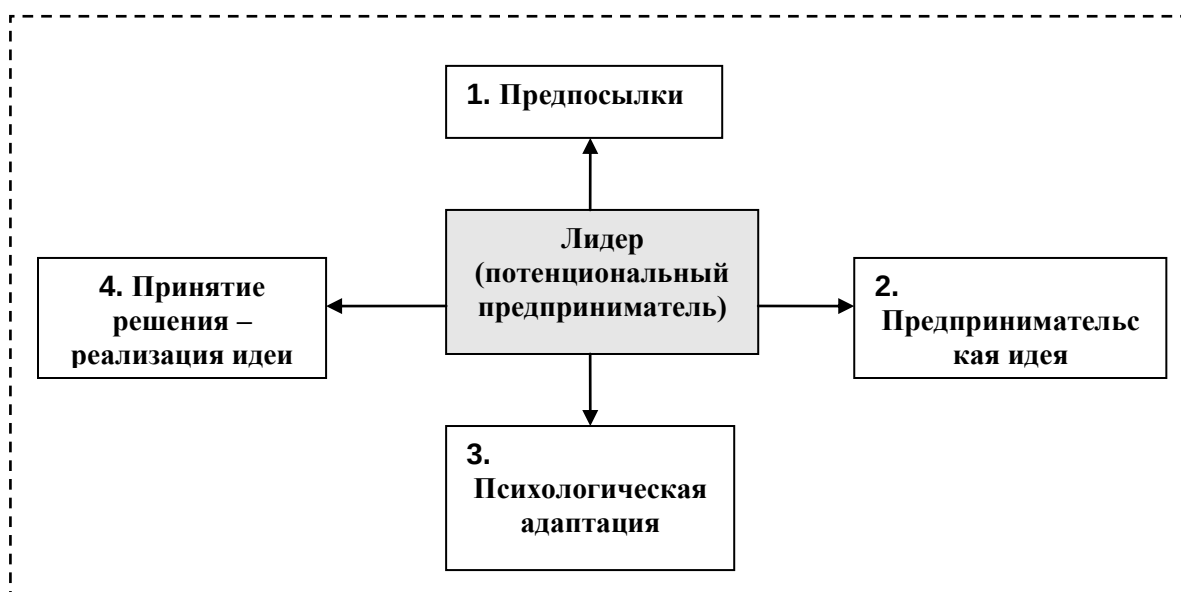


Рис. 14. Этап лидера

Первый шаг – появление социально-психологических и экономических условий и предпосылок (определяется способностью лидера сгенерировать свою предпринимательскую идею и подготовиться к открытию своего дела, используя свой потенциал и возможности):

- *появление предпосылок;*
- *рождение у индивидуума предпринимательской идеи;*
- *психологическая адаптация;*
- *принятие решения.*

Второй шаг – обоснование открытия бизнеса:

- постановка ближайших и стратегических целей;
- изучение предполагаемого рынка;
- определение источников образования финансово-имущественной базы;
- разработка обоснованного бизнес-плана.

Третий шаг – открытие бизнеса:

- формирование команды квалифицированных учредителей, коллектива, партнеров;
- подготовка учредительных документов;
- проведение организационных мероприятий по открытию бизнеса;
- государственная регистрация, постановка на учет.

Четвертый шаг – практическая деятельность. Построение схемы жизнедеятельности фирмы. Создание своеобразной ауры безопасности деятельности своего бизнеса, что определяется:

- высоким уровнем менеджмента, маркетинга, рекламы и созданием своего имиджа;
- умением управлять рисками, обеспечение экономической безопасности дела;
- компетентными юридическими, информационными, финансово-экономическими
- техническими службами;
- наличием нормы оборотных средств, крепкой материально-технической базой,
- свободными финансовыми средствами, эффективной технологией.

Перед бизнесменом стоит задача стабилизации деятельности фирмы в экономическом пространстве. Развитие и укрепление связей с основными субъектами деятельности общества. Если финансово-кредитные

учреждения рассматриваются как взаимовыгодные партнеры, то знание и выполнение законов, нормативных актов определяют взаимоотношения с органами власти, надзора и контроля. Создание своего лобби на всех уровнях — это стратегическая задача фирмы (ее лидера). Но если бизнесмен не сможет завоевать потребителя или закрепиться в сфере финансово-хозяйственных связей с производителем (с тем же потребителем), то развитие бизнеса закончится на первых шагах.

Коротко процесс становления любого дела состоит из определенных этапов (общие подходы).

- I. этап — появление предпосылок (личные амбиции, плохое материальное положение, стремление к большему);
- II. этап — рождение у индивидуума предпринимательской идеи;
- III. этап — психологическая адаптация по отношению к идеи и принятию решения об открытии бизнеса;
- IV. этап — принятие решения;
- V. этап — постановка целей;
- VI. этап — разработка организационно-технических мероприятий, экономическое обоснование принимаемого решения;
- VII. этап — открытие и начало практической деятельности;
- VIII этап — сохранение и развитие своего дела.

Предпринимательская идея создания собственного бизнеса (дела)

Любая предпринимательская деятельность, если ее рассматривать как процесс, всегда начинается с идеи. Появление новых предпринимательских идей есть продукт мыслительной деятельности человека (предпринимателя).

а). Предпринимательская идея.

Сущность формулирования новой идеи заключается в построении

новой комбинации, системы логических умозаключений, основанных на новых фактах, которые только – что

появились, или ранее предпринимателем не принимались во внимание.

Предпринимательская идея – это потенциальная возможность и необходимость самореализации индивидуума для решения собственных предпринимательских целей путем удовлетворения потребностей других.

Предпринимательская идея, при создании своего бизнеса, реализуется в конкретный предпринимательский проект. Источником формирования новых предпринимательских идей является объективное условие, развитие которого в строго определенном направлении может привести в настоящем или будущем времени к производству нового востребованного рынком товара или услуги.

Предпринимательские идеи накапливаются в определенном аспекте, направлении, связанном с предпринимательской деятельностью данного субъекта. Процесс накопления идей осуществляется за счет следующих источников:

1) Товарный рынок. Из товарного рынка, от торговых агентов поступает информация о дефиците продукции, новых технологиях, которые могут стать источником предпринимательской деятельности.

2) Анализ структурного или географического разрыва в процессе общественного производства. Анализ структурного разрыва показывает, какие виды продукции производятся, какие не производятся, или же в технологической цепочке производства данного продукта могут иметь место разрывы. Что же касается географических разрывов, то это дает возможность выявить, что производится в данном регионе, стране, за рубежом.

3) Достижения науки и техники. Каждый предприниматель должен следить за всеми инновациями и общими тенденциями научно-

технического прогресса, в том числе и не связанными с его непосредственной деятельностью.

4) Рождение предпринимательской идеи на основе анализа уже производимого продукта. Это либо модификации продукта, либо перенос его из одной сферы в другую.

5) Предугадывание на основе знания закономерностей спроса возникновения в будущем той или иной потребности.

6) Посещение презентаций, встреч, симпозиумов и т.п.

Появление, трансформация предпринимательских идей зависит от влияния внешних и внутренних факторов (источников) (рис. 15).

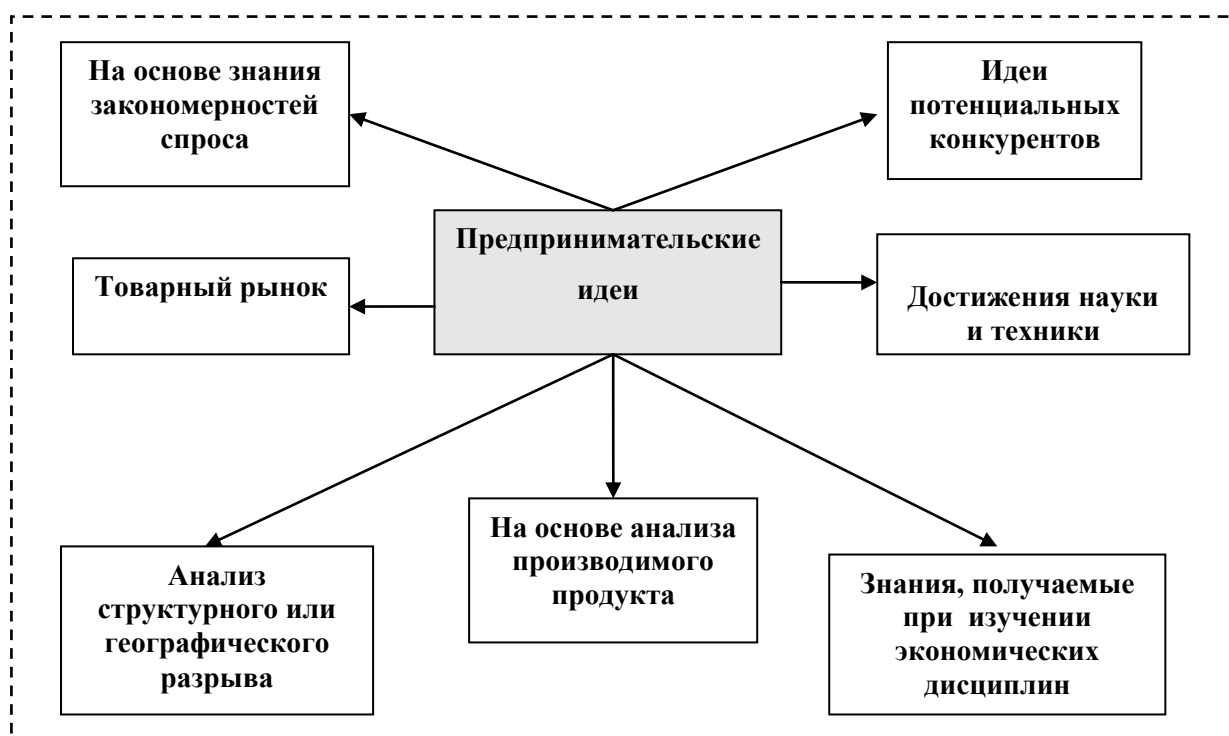


Рис. 15. Источники накопления предпринимательских идей

Существуют некие критерии отбора накопленных предпринимательских идей, к ним относятся:

- Эффективность идеи.
- Перспектива завоевания рынка.
- Время, необходимое для реализации идеи.
- Размер капитала, необходимого для реализации идеи.

- Доступность и цена ресурсов.
- Наличие необходимой рабочей силы.
- Соответствие правовому полю.
- Соизмеримость с возможностями бизнеса.

Любая предпринимательская идея становится жизнеспособной при условии постановки целей: ближайшей (тактической) и отдаленной (стратегической). При этом поставленные цели должны быть реально достижимыми. Цель должна быть четко сформулированной и понятной не только предпринимателю, руководителю, но и работникам, которые вовлечены в мероприятия по реализации данной идеи. При этом цель должна отвечать нескольким требованиям:

- Цель должна быть ясной, конкретной и четкой.
- Цели должны быть краткосрочными и долгосрочными, дополняющими друг друга.
- Цель должна отвечать важности проблемы и поставленным задачам.
- Цель должна отталкиваться (быть соизмерима) с возможностями организации.
- Цель подкрепляется конкретными мероприятиями.
- Цель должна упрощать, а не усложнять общую ситуацию.

Целью не может быть просто обогащение, цель должна стимулировать духовные потребности предпринимателя и удовлетворение им потребностей общества. Только при наличии предпринимательской идеи и четко сформулированных целей можно приступить к созданию своего бизнеса.

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

независимыми экспертами.

б). Реализация предпринимательской идеи

Выбор предпринимательской идеи подразумевает ее последующую реализацию, что непосредственно связано с необходимостью принятия предпринимателем решения. Принятия решения о выборе идеи и ее эффективной реализации в конкретном предпринимательском проекте, всегда связано с выполнением определенных условий:

- выбор технологии производства и обеспечении соответствующей документацией;
- решения вопроса о производственных мощностях (основные фонды и оборудование);
- решение вопроса об оборотных фондах и их поставщиках;
- укомплектование квалифицированными кадрами;
- назначении ответственных за все стадии внедрения проекта;
- принятие схемы управленческой структуры, для данного проекта;
- решение вопроса об источниках и условиях финансирования (кредиты, займы, инвестиции);
- разработка и принятии системы сбыта предлагаемого товара (услуги).

Рассмотрим организационно-технические условия для реализации идеи и ее практического использования (табл. 19).

Таблица 19

Условия формирования предпринимательских структур

Условие	Содержание
Предпринимательская направленность предприятия (фирмы)	Стимулирование предложений, идей, новаций
	Система организации и управления предполагает поощрение, продвижение, карьерный рост авторов идей
Организационные возможности	Возможность выделения новых структурных подразделений

	Создание дополнительных предпринимательских единиц
Производственные возможности	Техническая и технологическая оснащенность
	Наличие высоких технологий
Наличие ресурсов	Финансовые ресурсы, доступные кредиты
	Человеческий капитал – высококвалифицированные профессиональные сотрудники

После выполнения данных условий, предприниматель свою предпринимательскую идею оформляет в виде бизнес-плана, подкрепленного технико-экономическим обоснованием. В отличие от бизнес-плана, который представляет собой детальное обоснование концепции и включает в себя все мероприятия, необходимые для внедрения идеи, то технико-экономическое обоснование – это документ, который рассчитывает экономический эффект от внедрения предпринимательского проекта.

в). Принятие предпринимательского решения

Реализация предпринимательской идеи тесно связана с таким понятием, как принятие предпринимательского решения. Предпринимательская деятельность не возможна без принятия определенных управленческих решений. В зависимости от практического опыта бизнесмена (предпринимателя), его экономических знаний и личных качеств как руководителя, после длительных консультаций, глубокого анализа им применяется управленческое решение по реализации предпринимательской идеи.

При этом необходимо отметить, что существует два конкретных метода выбора варианта решения:

Первый метод – интуитивный, базируется на индивидуальной технологии принятия решения предпринимателем. То есть решение принимается на основе интуиции и в этом случае под интуицией понимается неосознанное знание, полученное в результате большого

опыта предпринимательской деятельности и подкрепленное высоким уровнем компетентности.

Второй метод – это метод реального принятия решения, базирующийся на логически взаимосвязанных и расчетно-обоснованных заключениях.

На принятие предпринимательского решения влияет совокупность факторов, внутреннего и внешнего характера. К внутренним факторам относятся: цель фирмы; технология производства; организационная структура фирмы; штатное расписание; персонал. Внешние факторы подразделяются на факторы прямого и косвенного воздействия:

- *факторы прямого воздействия* – государственные органы и их предписания, законы и прочие нормативные акты; партнеры ; источники силового давления (коррупционное и криминальное); конкуренты; имидж фирмы; профсоюзы.
- *факторы косвенного воздействия* – политические; научно-технические; экономические; социальные; международные.

г) Выбор организационно – правовой формы

Выбор, предпринимателем, организационно – правовой формы своего бизнеса зависит от многих факторов, начиная от специфики бизнеса и возможностей предпринимателя, кончая характером самого предпринимателя (Рис. 16).

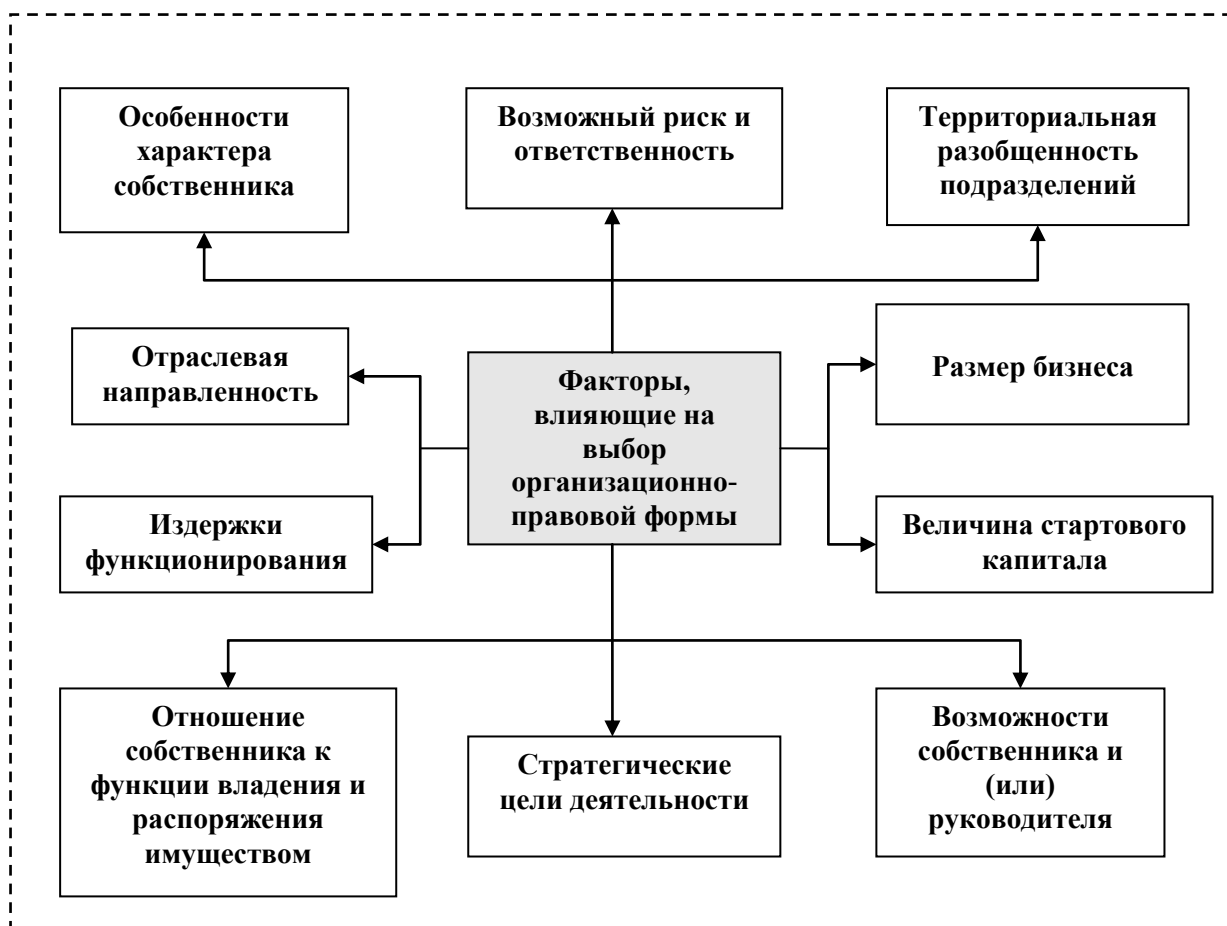


Рис. 16. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы при организации своего бизнеса

Рассмотрим, на какие основные элементы деятельности предпринимательской структуры влияет выбор организационно-правовой формы:

- характер взаимоотношений между учредителями;
- порядок налогообложения;
- имущественную ответственность по обязательствам предприятия;
- распределение прибыли;
- порядок управления предприятием;
- величина уставного капитала;
- источники финансирования.

Порядок государственной регистрации предприятия

Предусмотренный порядок регистрации предприятия, как юридического лица, и индивидуального предпринимателя без образования юридического лица, имеют существенные отличия (табл. 20).

Таблица 20

Порядок регистрации предприятия (организации) и предпринимателя без образования юридического лица

Этапы	Предприятие (юридическое лицо)	Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица (ИПБЮЛ)
<u>1-ый этап.</u> Подготовка регистрационных документов в государственные органы	Перечень необходимых документов: - Заявление, заверенное нотариально; не нужно заверять если не все учредители пойдут в реорган - Учредительные документы (Решение о создании ЮЛ в виде Протокол и т.п., Устав, Учредительный договор); - Документ, подтверждающий оплату государственной пошлины	Перечень необходимых документов: - Заявление, заверенное нотариально; не нужно заверять если сам пойдет в реорган -копия основного документа физического лица, регистрируемого в качестве ИП; - Документ, подтверждающий оплату государственной пошлины
<u>2-ой этап.</u> Сдача документов в регистрирующие органы	Сдача документов в территориальное отделение налоговой инспекции	Сдача документов в территориальное отделение налоговой инспекции
<u>3-ий этап.</u> Получение информационного письма о присвоении кода общероссийского классификатора предприятий и организаций (ОКПО) в местном отделении Государственного комитета по статистике	Осуществляется предприятием можно скачать в интернете	Осуществляется самим предпринимателем можно скачать в интернете
<u>4-ый этап.</u> Постановка на учет в	Осуществляет	Постановка на учет

территориальном отделении Пенсионного фонда и в территориальном Фонде медицинского страхования	территориальное отделение налоговой инспекции осуществляется госорганами сразу	необходима при условии приема на работу в ИП работников и осуществляется самим предпринимателем осуществляется в пфр как ип госорганами
5-ый этап. Постановка на учет в территориальный Фонд социального страхования	Осуществляется предприятием осуществляется госорганом	Осуществляется самим предпринимателем, а как работатдатель-сами
6-ой этап. Открытие расчетного счета в банке	Перечень необходимых документов: - Заявление руководству банка; - Заверенные нотариально копии свидетельств о регистрации предприятия и постановке в налоговом органе и учредительных документов; - выписка из единого государственного реестра юридических лиц; -копии лицензии на право осуществления деятельности, подлежащей лицензированию, заверенные нотариально; -карточка с образцами подписей и оттиском печати; -копия информационного письма Государственного комитета по статистике о присвоении кода общероссийского классификатора предприятий и организаций (ОКПО); -приказы о приеме на работу и назначении на должности в организации.	Перечень необходимых документов: - Заявление руководству банка; - Заверенные нотариально копии свидетельств о регистрации ИП и постановке на учет в налоговом органе; - выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей; -копии лицензии на право осуществления деятельности, подлежащей лицензированию, заверенные нотариально; -карточка с образцами подписей и оттиском печати; -копия информационного письма Государственного комитета по статистике о присвоении кода общероссийского классификатора предприятий и организаций (ОКПО).

Сущность предпринимательской структуры заключается в том, что вновь созданное предприятие должно быть привлекательным для общества, партнеров, государства. Представляют интерес критерии определения наиболее привлекательных компаний в США. Примером

могут служить следующие восемь ключевых критериев, отдельные из которых свидетельствуют о высокой предпринимательской культуре:

- инновационная деятельность;
- качество менеджмента;
- ценность компании как объекта долгосрочного инвестирования;
- общественная и экологическая ответственность;
- способность компании привлекать, развивать и поддерживать творчество персонала;
- качество продукции и услуг;
- финансовая значимость компании;
- использование корпоративных актов.

9.3. Отправные точки при организации своего дела

Основой предпринимательского успеха является большая ответственность самого предпринимателя. В отличие от работников предприятия предприниматель идет на неограниченный рабочий день, риск потери капитала, нефиксированный (ничем и ничем не гарантированный) доход. Он также готов приобретать новые знания, брать на себя всю полноту ответственности как за состояние дел на производстве, так и за людей, работающих на нем. Предпринимательский успех связан прежде всего с реализацией идеи, желанием самоутверждения или стремлением изменить ход событий. Деньги, капитал, прибыль сопровождают предпринимательский успех, достижение конечного результата, но в самой предпринимательской деятельности они не могут выступать в качестве самоцели. В этом суть моральных и этических норм предпринимательства.

Любой начинающий бизнесмен должен понять несколько основных моментов:

Во-первых. Предпринимательская идея должна быть эффективной и востребованной.

Во-вторых. Бизнес создается для потребителя, для общества.

В-третьих. Для любого бизнеса необходимы финансы, инвестиции.

В-четвертых. У бизнесмена должна быть своя команда людей, которые ему доверяют и верят в него.

В-пятых. Любой бизнес должно поддерживать государство. Государство, которое представляет интересы бизнеса, защищает его и контролирует его деятельность с точки зрения соблюдения законов.

Все эти моменты только дополняют друг друга и их необходимо рассматривать в органической взаимосвязи.

Статистика неумолимая вещь и четко показывает, что относительно небольшое количество людей желающих начать свой собственный бизнес таки его начинают. При этом детальный «разбор» составляющих успеха начинающих предпринимателей показывает интересные факты, а именно:

- Первое – отсутствия прямой зависимости между успехом в бизнесе и наличием стартового капитала;
- Второе – отсутствие прямой зависимости между успехом в бизнесе и высшим или даже специальным (имею ввиду по направлению деятельности) образованием начинающего предпринимателя.

Малый бизнес с нуля: что нужно знать при открытии собственного дела⁹⁸

Сфер деятельности множество, а отсутствие какой-то конкретной идеи, иногда и становится настоящим камнем преткновения для

⁹⁸ Гатаулина А.Р. Малый бизнес с нуля: что нужно знать при открытии собственного дела <https://www.econ.msu.ru/ext/lib/Category/x48/x91/18577/file/Razdel%2010.pdf>

начинающих предпринимателей. В выборе деятельности, имеет смысл опираться на собственный опыт и знания. Направлений и вариантов существует огромное множество.

Это первый шаг, и он очень важен, любая зарождающаяся деятельность требует предварительного анализа рынка, чтобы в дальнейшем, все усилия не оказались попросту напрасными. Следует выяснить: какова востребованность в той или иной услуге или продукте. Маркетинговое исследование поможет определить плотность конкуренции в занимаемой нише, и будущую доходность от бизнеса.

Если определились с этими понятиями, можно приступать к следующему важному вопросу - что нового мы можем предложить на рынке товаров и услуг в выбранной области? Здесь нужно проявить свою фантазию и оригинальность.

Следующий, не менее важный пункт – составление подробного бизнес-плана. Это по сути будущий план действий, и оценка затрат, которые будут необходимы для реализации и продвижения той или иной бизнес-идеи. До тех пор, пока всё это четко не прописано и не просчитано на бумаге, всё это так и останется на уровне сырой идеи. Основные моменты, связанные с дальнейшим развитием предприятия и освещенные на бумажных носителях, зачастую открывают глаза на проблемы, которые на первый взгляд очень трудно увидеть. При планировании деятельности малого предприятия требуется составление управленческого бизнес-плана, который будет отображать основные принципы развития этого предприятия, составление разового бизнес-плана для решения текущих задач. Организация планирования в малом бизнесе необходима для привлечения капиталовложений. Очень маловероятно, что какой-то банк или коммерческая структура предоставит ссуду, поверив на слово. Грамотно составленный бизнес-план серьезно увеличивает шансы начинающего предпринимателя на привлечение инвестиций. Планируя

малый бизнес, надо учитывать как затраты на раскрутку предприятия, так и возможные риски, которые вероятно появятся при его развитии. Иногда в целях минимизации убытков частное предприятие приходится даже закрывать. Организация планирования в малом бизнесе – это чрезвычайно важная задача, которой не следует пренебрегать, ведь она поможет сделать предприятие более устойчивым и динамичным.

Необходимо выделить пять ключевых направлений, без которых успех бизнеса вряд ли возможен:

- Организация. Следует научиться планировать, организовывать и добиваться результатов.
- Сбыт. Продажи и эффективное общение с людьми.
- Кадры. Научиться правильно отбирать сотрудников и объединять их в эффективные команды.
- Переговоры. Научиться вести переговоры и договариваться от своего имени и в интересах предприятия.
- Бухгалтерия. Научиться работать с финансовыми документами, разбираться в бухгалтерском учете и отчетах.

Если бизнес уже создан, необходимо сосредоточиться на рекламе предлагаемой услуги. Можно обратиться в печатные издания, поместить рекламную информацию в прессе, в интернете, на ресурсах пользующихся релевантной вашему бизнесу тематикой. Можно напрямую обратиться в магазины, супермаркеты, и другие организации занимающиеся реализацией подобных видов товаров или услуг. Не стоит забывать и о разнообразных акциях, скидках, и даже подарках на первоначальном этапе становления бизнеса. Всё это заметно сказывается на лояльности целевой аудитории, и последующему формированию клиентской базы.

Необходимо помнить, что успех бизнеса напрямую зависит от качества производимого товара или предоставляемых услуг. Только постоянно работая над этим вопросом возможно завоевать своего клиента,

а следовательно и обеспечить стабильный доход от бизнеса. Необходимо иметь активную жизненную позицию, постоянно искать новые идеи и способы развития бизнеса. Такой подход к делу позволит быть конкурентоспособными, и рано или поздно приведет к процветанию бизнеса! Деловой успех не зависит от удачи. Он целиком и полностью зависит от знаний, умений и должного их применения. Это вопрос способностей, времени и опыта.

Практические советы

- Любой начинающий предприниматель обязательно делает те же ошибки, что его предшественник или коллега, и сила предпринимателя заключается в том, чтобы совершить их как можно меньше.
- Если бизнесмен готов торговать любой продукцией — успеха не будет. Если менеджер берется за бизнес, которым никогда не занимался, он обречен на провал. Заниматься нужно только тем, что познал в жизни, опираясь на имеющиеся знания и опыт.
- Бизнесмен обязан владеть общими стандартными знаниями в вопросах ведения бизнеса. Только отталкиваясь от них, он может применить свои способности, свои нестандартные подходы, свою финансовую грамотность.
- Любой бизнес будет недееспособен без системы, которую бизнесмен должен создать сам, заставив работать ее на свой бизнес.
- В бизнесе участвуют люди. Подбор кадров важный момент в успешном бизнесе, и здесь необходимо понять, что работник может стать членом вашей команды при условии полной совместимости предназначения, духовности, психологии самого работника и компании.
- Порядочность, компетентность, исполнительность, ответственность — это четыре основных подхода в отборе работников, компаньонов, помощников. В любом человеке все это сочетается в разных

долях.

- Дело, которым хочет заняться предприниматель, должно быть ему знакомым и чаще всего это дело находится рядом с этим предпринимателем.

В конечном итоге только реализация вашего товара (услуг) определит востребованность созданного вами бизнеса и факт того, что вы состоялись сами как бизнесмен.

Мнение создать новый бизнес можно в любой момент конечно ошибочное. К открытию своего дела человек должен быть готовым. И если он компетентен, психологически настроен, то не существует неблагоприятных обстоятельств, периода или возраста.

Какие мысли указывают, что вы не готовы открывать бизнес:

- Моя идея обязательно сработает, но у меня нет финансовых ресурсов.
- Смогу ли я побольше и побыстрее заработать, чтобы отдать долги?
- Сил нет терпеть сегодняшнюю жизнь. Немедленно начинаю свой бизнес.
- Мой товар, моя услуга не будет востребована на рынке.
- У всех получается, но смогу ли я?

Какие мысли указывают, что вы готовы открыть свое дело:

- Верю в себя, и сейчас на рынке моя идея востребована.
- Капитала для старта недостаточно, но занимать я не буду – риск все потерять пока слишком высокий.
- Пока бизнес не начнет приносить стабильный доход ты не имеешь право отвлекать финансовые ресурсы из него на другие проекты. Необходимо обязательно создать дополнительный источник или надежный резерв.

Предпринимательство требует трезвого расчета и ответственного

отношения к делам. Но большая часть человечества пребывает во власти заблуждений. Именно из-за этого так много банкротств среди новичков и так мало удачных проектов. Основные мифы:

1. Без больших денег и связей начать бизнес невозможно.
2. Власть отберет все.
3. Налоги платить невыгодно.
4. У меня нет предпринимательского таланта.

Основные правила для тех, кто настроен на создание удачного бизнеса:

- Не берите кредит на организацию бизнеса, если не имеете опыта, знаний, поддержки.
- Подготовьтесь к неудачам, постарайтесь предусмотреть все варианты и пути выхода из кризисной ситуации. Неудачи будут, но не сдавайтесь после первых трудностей.
- Не используйте для открытия и деятельности своего бизнеса финансовые средства, собранные для других важных целей (неприкосновенный запас на экстренный - случай, выплаты по кредитам, образование детей и т.д.).
- Тщательно проведите маркетинг –подробно изучите условия на рынке, его конъюктуру и проанализируйте свои ресурсы.
- Всегда общайтесь с опытными и успешными предпринимателями.
- Не вкладывайте деньги в необоснованные или подозрительные проекты.
- Выбирайте сферу, в которой вы являетесь компетентным (профессионалом).
- Лично контролируйте процесс производства, продажи или оказания услуги в своем бизнесе.

9.4. Философия успешного лидера (предпринимателя)

Успех в бизнесе во многом зависит от положительного настроя предпринимателя, что в первую очередь связан с его внутренним миром, психологической готовностью, имеющимся опытом.

Опыт предпринимательской деятельности позволил выработать принципы успешной деятельности:

- ***Найдите свою мотивацию***

Эмоциональное состояние человека увеличивает эффективность его возможностей и напрямую связано с его мотивацией. Деньги в чистом виде - это не мотивация. Деньги могут стать только фундаментом, который позволит пройти путь от неудач к успехам.

Настоящая мотивация даёт человеку огромную духовную энергию, которая позволяет решать любые задачи, преодолевать большие проблемы. Важной формой мотивации является успешное решение текущей задачи, при этом полученное удовлетворение и радость трансформируются в положительную энергию движения вперёд, которая намного больше, чем энергия, которая необходима для решения поставленной задачи.

- ***Преодолейте страх перед неудачей***

Наверное, самым главным препятствием, которое не позволяет человеку достичь поставленных целей, является страх перед неудачей. Не сама неудача, а именно страх перед ней.

Природа страха перед неудачей находится в самом человеке, и связана с его психологией, а также неправильным его восприятием самой сути проблемы как неудачи. Человек действия ждёт проблему и готовит себя, свои знания, свой опыт для её преодоления, а «человек страха» ждёт только неудачу от этой проблемы. Человек успеха, преодолевая проблемы, учится у них, становится сильнее, решительнее, опытнее, успешнее.

- ***Поверьте в себя***

Перебороть себя, заставить поверить в себя позволит ваша вера в себя, в свои способности, в свою судьбу. Необходимо просто оглянуться вокруг и увидеть, что окружающие вас люди, достигшие определённых успехов, преодолевшие похожие проблемы, такие – же, как и вы. Они ни чем не отличаются от вас, они не обладают особыми способностями. Эти люди просто верят в себя, они просто делают первый шаг.

Главным препятствием у человека на пути к успеху является сам человек, с его неверием в себя, с его неспособностью действовать, с его «умением» путать причину со следствием и способностью направлять огромные усилия на достижение фальшивых целей.

- ***Используйте системы окружающих людей***

Одной из ошибок, которую совершает большинство людей, пытающихся открыть своё дело, развить или принципиально изменить его, является стремление сделать всё самому.

Реализация любого дела есть совокупность множества ситуаций, которые человеку необходимо решать – он должен быть везде, успевать всегда. Но человек не может одновременно быть в разных местах и при этом управлять людьми, решать возникшие проблемы и решать множество других задач. Действуя по принципу «я должен всё сам», человек обрекает себя на постоянную гонку за всеми и за всем, при этом упуская перспективу развития.

В своём поступательном развитии человек создаёт систему жизнедеятельности, на которую опирается при решении поставленных задач, при этом он постоянно контактирует с другими людьми, с их системами.

Такая система - это совокупность связей, уровня в обществе, компетентности, возможностей для решения возникших проблем.

При использовании человеком систем других людей для решения поставленных задач, человек перепоручает их решение другим системам,

которые являются в этой области более компетентными, более эффективными. И при высоком уровне управления это сотрудничество всегда является взаимовыгодным.

- ***Измените направление усилий***

В своей жизни мы пытаемся достигнуть больших успехов, для чего прилагаем огромные усилия по решению поставленных задач. Но проходит время, и мы сами убеждаемся, что направление этих усилий было выбрано неверно, а выбранная цель оказалась неоправданно завышенной в своём значении, что потраченное на достижение этой цели здоровье, время, нервы и сама цель абсолютно не адекватны друг другу.

Такая ситуация происходит в том случае, когда человек неправильно определил свою мечту и, соответственно, неправильно поставил цели и задачи. Чтобы выбранное человеком направление усилий совпало с его настоящей мечтой, человек должен определить свою мечту конкретно: или это счастье семьи, или признание общества, или постоянное самосовершенствование... и все это во благо общества, во благо близких. И только после этого определить множество целей и поставить задачи, соответствующие его миру, его возможностям, его потенциалу.

Одной из главных проблем, которая не даёт нам покоя, являются деньги, для стандартного понимания - их недостаточное количество, а для правильного понимания - неумение жить по доходам. Многие, а может даже большинство людей, прилагают огромные усилия на зарабатывание как можно большего количества денег, им кажется, что при достижении этой цели они обретут признание, спокойствие, счастье. Но давайте представим следующую ситуацию: нам подарили, или мы заработали один миллион долларов, и при этом с этим миллионом долларов нас заперли в помещении, откуда нет выхода. Наши усилия в этом направлении оправдались - мы богатые, но мы хотим общаться с себе подобными, мы хотим быть в обществе, со своей семьёй, заниматься спортом и т. д., а

вокруг только стены и деньги. И приходит понимание, что усилие по поиску денег оправдано, если это не смысл всей жизни, а что деньги - это только материальный фундамент для достижения более высоких и духовных целей.

Главными критериями того, что человек не ошибся в своём выборе, являются его ценности и система знаний, его практический опыт и способность к постоянному самосовершенствованию.

- ***Научитесь управлять всем и всегда***

Очень часто неудача приходит к нам оттого, что мы опоздали на встречу, не смогли справиться с нашими негативными эмоциями или просто забыли важную информацию. Человек должен научиться эффективно управлять своими сильными сторонами и минимизировать слабые, научиться управлять своим временем, своими знаниями, своими проблемами.

Уровень мастерства управления своей жизнью зависит во многом от практики тренинга познанных принципов, правил, методов успешного человека. Эффективность управления напрямую связана с компетентностью и самодисциплиной человека в аспекте решаемой задачи.

В первую очередь научитесь управлять собой, затем - людьми, после - ситуацией и только тогда подойдёте к управлению своим будущим, своим успехом.

- ***Будьте финансово грамотными***

Каждый из нас считает себя финансово грамотным человеком, хотя чёткого определения, что значит быть финансово грамотным мы не всегда можем дать. При этом у большинства из нас постоянные финансовые затруднения.

Финансовая грамотность - это прежде всего умение человека жить по доходам, а не по расходам. Оправдания человека, что нехватка денег

заключается в проблеме небольших денежных доходов, соответствует людям не только не умеющим заработать эти деньги, а в первую очередь неспособным их сохранить.

Умение постоянно анализировать свои издержки, создавать финансовый резерв, заставлять постоянно работать эти деньги на себя - это и есть финансовая грамотность. Человек должен отличать активы от пассивов и при этом он должен научиться создавать из заработанных денег активы, а не пассивы. Финансовой грамотностью обладает тот человек, который видит материальный объект, жизненную ситуацию, свой бизнес не глазами, а знаниями, выраженными цифрами и результатами.

- ***Будьте ориентированы на действие***

Бездействие делает человека пустым мечтателем и превращает его в некое существо, которое постоянно мечтает о волшебной палочке. Человек успешный всегда действует, всегда что-то выдумывает и всегда что-то претворяет в жизнь. Человек, постоянно преодолевающий вершину за вершиной, ставит перед собою конкретные цели и задачи и только его ориентирование на действие помогает ему решать поставленные задачи и достигать своих целей.

Есть очевидный закон: количество всегда переходит в качество. Множество оправданных действий позволит вам всегда преодолеть возникшие препятствия, решить поставленные задачи и достигнуть указанных целей. Можно привести различные примеры из жизни, но везде, если человек действует - приходит успех; если просто сидит - его спутником становится неудача. Постоянно ставьте перед собою всё новые и новые задачи, будьте нацелены на их решение, будьте активны и решительны, действуйте, действуйте, действуйте.

Только активная позиция в жизни, решительность к оправданным действиям позволят человеку идти по дороге успеха.

- ***Научитесь продавать себя***

Общество - это люди. Ситуация - это люди. Разрешение любой проблемы, задачи начинается с контакта человека с человеком. Первые впечатления друг о друге являются во многом определяющими. Взаимные симпатии позволяют сделать шаг вперёд, а антипатии наоборот перечёркивают все надежды.

Мы привыкли считать товаром то, что покупаем или продаём. Какую бы вещь мы ни захотели купить, мы смотрим на её внешний вид, определяем уровень качества этой вещи, ориентируемся на цену и, самое главное мы хотим купить то, что кто-то другой хочет продать – то есть интересы обеих сторон взаимно востребованы.

Человек, конечно, не товар в его упрощенном понимании, но странно, что при любых контактах мы вначале воспринимаем другого человека чисто внешне: его вид, одежда, манера держаться и говорить. Затем мы пытаемся заглянуть в его внутренний мир, понять его взгляды, принципы, ценности, узнать уровень его компетентности в интересующем нас вопросе - то есть получить качественные характеристики этого человека. После этого мы пытаемся понять цену вопроса в случае если мы примем решение сотрудничать или просто контактировать с этим человеком. Цена при этом рассматривается не только в денежном выражении, но и как цена нервов, цена потерянного времени и упущенных возможностей. И в любом случае, если эта встреча произошла, значит существовала Востребованность этой встречи обеими сторонами.

Нестандартность в действиях - ваш успех

Одним из правил конкурентоспособного человека и в бизнесе и в личной жизни является действительно нестандартность, т.е. умение быть непохожим на всех, совершать необычные поступки, принимать непредсказуемые решения. Большинство людей в основных подходах к жизни похожи друг на друга. Стандартность их мышления, действий, направленных на достижение успеха, порождает абсолютное множество

стремлений быть первым, что и порождает такое явление как конкуренция.

Чтобы вырваться из общей массы в лидеры существуют два пути:

Первый путь - стандартный: характеризуется эволюционностью. Человек, идущий по этому пути, должен просто переиграть своих соперников-конкурентов трудолюбием, более высоким качеством при доступной цене предлагаемого товара или услуги. Этот человек всегда должен немного опережать конкурентов во времени и пространстве. Главной проблемой такого пути является то, что таких людей много и тот будет первым, кто сможет опередить другого в совокупности всех многочисленных нюансов ведения успешного бизнеса.

Второй путь - нестандартный: отталкивается от принятия человеком часто революционных решений, непонятных и недоступных по своей сути обычным людям. При выборе этого пути человек использует принципы и подходы, решения и возможности, которые выпадают из общепринятых норм и правил. Создаваемый при этом продукт, которым может быть и сам человек, выделяется своей непривычностью и нестандартностью и чаще всего является продуктом будущего. И только такой путь позволяет стремительно ворваться в ряды успешных людей. Главным минусом этого пути для бизнеса является его повышенный риск, а для человека - быть непонятым, быть не востребованным.

Быть нестандартным, действовать нестандартно - это не значит игнорировать общепринятые принципы, нормы и правила, это значит, что, только опираясь на них, можно использовать свою нестандартность.

- ***Не усложняйте свои решения***

Бизнесмену отказали в подписании контракта, от кого-то из нас ушёл любимый человек, руководство назначило на желанную для вас должность другого. Вместо того чтобы проанализировать причины неудачи, сделать выводы и выработать меры по устранению ошибок, многие из нас

начинают усложнять ситуацию, доводя её до абсурда, что порождает соответственно всё новые и новые проблемы. И нагромождая эти проблемы одну на другую, мы создаём такую гиперпроблему, которую действительно разрешить в обычном понимании просто невозможно.

На пути к цели, мы преодолеваем множество маленьких и больших проблем. Не адекватное по глубине и количеству усилий реагирование, которые мы направляем на решение возникших проблем, и приводит к усложнению решений.

Усложнить решение это значит неправильно и необъективно оценить важность и уровень возникших проблем и задач, поставленных для их решения.

- ***Используйте себя более эффективно***

Любой человек обладает большими способностями, данными от рождения, которые являются потенциалом его развития. а так же уникальными знаниями, полученными в процессе их постоянного совершенствования и возможностями, приобретенными по жизни

При общении со многими людьми нас удивляет один момент: в принципе все эти люди примерно одинаковые по своим потенциальным способностям, а вот их жизненные успехи сильно отличаются.

Многие из них имеют высшее образование, разбираются в политике, экономике, общаются примерно с такими же людьми, но вот как только дело доходит до практической реализации имеющего потенциала – они бессильны, у них ничего не получается. Начинает складываться впечатление, что способности и возможности большинства людей просто не соответствуют поставленным задачам. Парадокс: с одной стороны они такие же, с другой стороны - они другие, в отличие от успешного человека

Успешный человек к любой возникшей проблеме, к любым поставленным задачам подходит с целью решить и преодолеть их, отталкиваясь от имеющихся у него способностей, знаний и накопленного

опыта, то есть он просто применяет их в практике жизни. Неуспешный человек считает, что он не обладает такими знаниями и опытом или они просто не соответствуют возникшим проблемам.

При этом, используя себя эффективно, успешный человек в приоритетном порядке тратит своё драгоценное время на решение задач, а не на поиски виновных, не на ожидание неудачи, не на жалость к себе самому. Успешные люди не тратят время на ложные, не подкреплённые реальными возможностями цели, не делают смыслом своей жизни несбыточные мечты.

Чем успешнее человек, тем более эффективно он использует на практике свои способности, полученные возможности и приобретённый жизненный опыт.

- ***Будьте компетентны***

Оглядываясь на свой многолетний опыт предпринимательской деятельности, вспоминая коллег и партнеров по бизнесу, видишь, что большинство из тех, кто потерпел финансовый крах, споткнулись на своей некомпетентности в вопросах ведения бизнеса. Мои проблемы в бизнесе во многом были связаны также с моей профессиональной некомпетентностью. Конечно, на первом этапе рыночных реформ в нашем обществе некомпетентность самого государства в вопросах построения рыночных отношений и становления предпринимательства была основополагающей причиной крайних отрицательных проявлений в предпринимательстве, что повлекло множество банкротств, - как начинающих предпринимателей, так и действующих бизнес структур. Но сейчас мы говорим о непосредственной некомпетентности предпринимателей в своём бизнесе.

Некомпетентность - это первый шаг к неудаче, потому что наша некомпетентность заставляет выбирать неверное направление усилий и ставить неоправданные цели и задачи. Некомпетентность - не только

отсутствие необходимых знаний, но это и неумение пользоваться ими.

При это говоря о знаниях необходимо понять, что это знания о психологии человека, это знания об устройстве общества в котором ты живешь, это знания об общественно-политических процессах, протекающих вокруг тебя. И только потом можно говорить о знаниях экономики и специализированных знаниях непосредственно относящихся к бизнесу.

Многоликость общества определяют не только люди, живущие в нём, но и совокупность политических и экономических процессов как позитивных так и негативных, протекающих в этом обществе. И только знания, используемые человеком правильно, позволяют ему быть компетентным, а, соответственно, и успешным в этом обществе.

- ***Окружите себя нужными людьми***

Этот совет тесно переплетается и органически дополняет рассмотренный ранее принцип «Используйте системы окружающих людей». Но если совет инициирует действие знакомства с нужными людьми, то принцип определяет следующий шаг, направленный на использование систем нужных людей. Окружающие нас люди определяют уровень и качество возникших взаимоотношений, отчего напрямую зависит эффективность ожидаемого успеха.

В психологическом плане общение с людьми, олицетворяющими своей духовностью, своими достижениями вашу мечту об успешном человеке, заставляет вас переродиться. При этом вы начинаете думать, делать, жить как успешный человек. По жизни мы видим, что чаще всего человек всегда общается с себе подобными: богатый с богатым, бедный с бедным, люди культуры создают своё сообщество, а неудачники - свой круг. Каждое из этих сообществ порождает только им свойственную ментальность и, соответственно, мысли, принципы, подходы, ценности во взглядах на жизнь, на самих себя.

- ***Не забывайте о своём здоровье***

К сожалению, человек начинает заботиться о своём здоровье, когда стареет или когда болеет. Забота о своём здоровье воспринимается людьми по-разному. Для одних это занятия спортом, для других - полезное питание и прогулки в парке по утрам, а некоторые регулярно проводят комплексное диагностирование своего организма. Но для большинства из нас здоровье никогда не играло определяющую роль в жизни.

Молодым людям кажется, что жизнь бывает только в двадцать лет, но расцвет жизни человека начинается только после сорока лет, а в шестьдесят, семьдесят, восемьдесят лет и старше приходит восхитительное ощущение подлинной жизни. Успешный человек живёт и развивается полноценно в любом возрасте, но с каждым прожитым годом здоровье становится всё более определяющим фактором его жизни.

Оправданные физические нагрузки, правильное питание, не злоупотребление никотином и алкоголем, периодическое диагностирование своего организма и его профилактика позволят вам поддерживать здоровье на должном уровне, что умножит ваши шансы стать успешным человеком.

- ***Чтобы что-то получить или чего - то достичь, необходимо вначале что-то отдать, чем-то пожертвовать.***

Проблема неуспешных людей заключается в том, что они уверены, что успех придёт сам собой, а мир должен быть благодарен им только за то, что они появились на свет. Всё свободное время такие люди тратят на ожидание и самолюбование. А человек, который хочет достигнуть поставленных целей, преимущественно тратит своё свободное время на приобретение и совершенствование необходимых знаний, а своё трудолюбие, настойчивость и постоянные направленные действия делает определяющими подходами к достижению успеха.

Умение жертвовать неэффективным временем, неэффективными иллюзиями для достижения поставленных целей и определяет успешного человека.

- ***Умение жить по доходам – основа будущего материального благополучия***

Денежные проблемы сопровождают только тех людей, которые не умеют жить по доходам. Сколько бы такие люди ни заработали денег, им всегда их будет не хватать. Признаками неуспешного человека являются постоянное недовольство сегодняшним материальным положением и, сверх того, умение тратить ещё не заработанные деньги, причём не на поддержание нормального уровня своего существования, а на завышенные запросы «роскошной» жизни. Такой подход делает человека рабом денег, и все свои усилия он направляет на поиск дополнительных материальных благ, которые, как ему кажется, сделают его успешным и счастливым.

Финансовая грамотность, основополагающим принципом которой является умение жить по доходам, не даётся с рождения, она так же приобретается через жизненный опыт, через умение видеть свои доходы и расходы цифрами и фактами, а не иллюзиями и желаниями.

- ***Стремление к постоянному самосовершенствованию является неотъемлемой чертой успешного человека***

Стремление человека стать лучше отталкивается от его положительных амбиций – достичь в жизни большего. Единственным способом стать лучше является постоянное самосовершенствование во всём его многообразии. Совершенствование своих знаний и способностей, совершенствование полученных жизненных навыков и наработанных методов и приёмов.

Необходимо отметить, что самосовершенствование - это не только работа над улучшением положительных сторон человека, самосовершенствование - это также минимизация отрицательных

способностей и предрасположенностей человека.

- ***Проблемы, беды, разочарования являются великими наставниками успешного человека***

Жизни без проблем и разочарований просто не бывает, и они являются неотъемлемой частью жизнедеятельности человека. Каждый день мы сталкиваемся с ними, начиная с косого взгляда и непонимания, заканчивая отказом в наших начинаниях и потерями достигнутых благ, или уважения близких нам людей. Люди по-разному реагируют на возникшие у них проблемы: одних это приводит в уныние, другие просто их решают, а третьи получают от этого дополнительную энергию, так как для них такое состояние является привычным.

Более высокий уровень отношений к проблемам заключается в том, что человек не просто их преодолевает, но ещё и учится у них - и превращает их в свой успех. В критической ситуации у человека происходит наивысшая концентрация его потенциала, что и позволяет ему решать возникшие проблемы эффективно и в кратчайшие сроки.

Человек должен понять, что проблемы в любом случае надо решать, другого выхода просто нет. Нерешённая проблема превращается в определённый крах, а цепь нерешённых проблем приводит к катастрофе.

- ***Материальные блага могут служить только фундаментом духовной мечты успешного человека***

Неуспех большинства людей зарождается исключительно на их психологическом уровне и связан в основном с плохим материальным положением. И если такие люди своей мечтой делают деньги, если они считают, что все их проблемы заключаются в плохом материальном положении, то счастья им не видать.

Если человек живёт деньгами, поклоняется им, то любой уровень материального благосостояния ему будет недостаточен. Здесь не надо путать бедность и обычный материальный достаток. Бедность возникает в

двух случаях: первый - у полностью морально деградировавших людей, опустившихся на самое дно жизни, второй - у социально незащищённой прослойки населения - пенсионеров, инвалидов. Если в первом случае вина за такое существование лежит в основном на самих людях, то во втором случае вина лежит на государстве, одной из основных функций которого является социальная защита малообеспеченных слоёв населения.

Разумное стремление человека к деньгам отталкивается от его истинных ценностей, которые являются для него приоритетами: счастливая семья, духовное развитие, служение обществу, признание его как личности. А достигнутые в этом случае материальные блага служат только фундаментом духовного совершенствования.

Уровень материальных благ человека всегда должен быть эквивалентен уровню его финансовой компетентности и психологической готовности эффективно воспользоваться этими материальными благами.

- ***Только практическая реализация полученных знаний позволяет человеку стать успешным***

Теория и практика только дополняют друг друга и неразделимы в жизнедеятельности успешного человека. Если человек не выработал в себе потребность в постоянном практическом применении полученных знаний, то эффективность реализации принимаемых им решений заметно снизится.

В стандартном подходе каждый из нас применяет полученные теоретические знания в практике трудовой деятельности, и мы это считаем естественным процессом. Получается, что любое производство и любой процесс по оказанию услуг невозможен без теоретической подготовки. Но когда речь заходит о таких навыках как управление собою и персоналом, стабилизация конфликтных и кризисных ситуаций, мы чаще всего неосознанно считаем, что получаемые соответствующие знания не должны адаптироваться на практике, и, соответственно, мы их не

применяем.

Успешный человек, получая новые знания, обязательно применяет их в любой жизненной ситуации. Процесс адаптации этих знаний никогда не прерывается и принимает для самого человека форму постоянного тренинга.

Коротко:

- ***Работайте больше и упорней***

Проще всего сказать - работайте больше и упорней, но кто из нас позволит себе усомниться в том, что мы не отдаёмся своей работе? Где тот критерий, который чётко определяет, как мы работаем? «Работать больше» - не значит, что мы сутками должны сидеть на работе. «Работать больше» в первую очередь значит - в рабочее время заниматься именно работой, а в свободное время отдавать приоритет семье, увлечениям, общественной деятельности, но при этом никогда не забывая о работе.

- ***Самодисциплина во всём***

Любой успех начинается с элементарной самодисциплины. Чтобы удача вам улыбнулась, необходимо что-то сделать для этого. Любое дело, которое вы затеяли, любое движение вперёд всегда отталкивается от вас, и если при этом вы не будете самодисциплинированы в личностном плане, то любое ваше начинание обречено на неудачу.

- ***Не делайте маленькие срочности своими большими целями***

Для достижения поставленной цели необходимо решить множество задач и преодолеть возникшие проблемы. Задачи и проблемы бывают и большие и маленькие, значит и усилия, направленные на их решения, должны быть соответствующими.

Ваш подчиненный опоздал на работу - конечно, он должен получить адекватное наказание (назидательная беседа, выговор, лишение части премии), но это не должно перерасти в маленькую войну, в которую будут

вовлечены все сотрудники и потрачено их и ваше рабочее время.

- ***Сделайте первый шаг***

В преодолении своей психологической неуверенности при решении возникших проблем, в стремлении изменить своё мышление определяющую роль играет первый шаг, который задаёт стартовую скорость достижения и решения поставленных целей. За первым шагом всегда следует второй, более крупный, более эффективный, - и здесь проявляется следующая закономерность: эффективность всех последующих шагов, одинаковых примерно по значению, растёт в геометрической прогрессии.

- ***Не останавливайтесь на достигнутом***

Одним из факторов, который отбрасывает человека, достигшего определённого успеха, назад, является успокоенность достигнутым. За стагнацией всегда следует деградация. Если мы останавливаемся, чтобы осмотреться, откорректировать свои действия - это, конечно, движение вперёд, но если мы остановились, считая, что достигли своей вершины, - это уже шаг назад, шаг к своей неудаче.

9.5. Примеры успешных компаний

1. Магазин *Victoria's Secret*.. Рой Реймонд захотел удивить свою жену, сделав ей необычный приятный подарок. Он решил подарить ей красивое нижнее белье. Но когда мужчина попал в женский магазин, то просто растерялся и не знал что именно выбрать. Даже опытные консультанты не смогли помочь Рою в его выборе.

Рой так и ничего не приобрел в этом магазине, за то у него появилась ошеломляющая идея. Он решил создать собственную линию женского белья и уже в 1977 году открыл свой магазин под названием “Victoria’s Secrets”.

В этом необычном магазине владелец постарался совместить

дружную обстановку с некой элегантностью, которая присутствует в европейских бутиках. В таком магазине даже мужчины чувствовали себя уютно.

Также Реймонд изобрел новую систему продажи женского белья, а именно через каталоги. Такое решение стало революционным в мире продаж.

Но уже спустя пять лет Рой решил продать свой бизнес Лесли Векснеру, который променял имидж спокойного магазина для мужчин.

Теперь белье от “Victoria’s Secrets” позиционировалась как исключительно роскошная вещь для женщин. А Реймонд так и не сумел найти следующее дело своей жизни и покончил жизнь самоубийством.

Сеть фастфудов KFC. Одним из основоположников сетей фастфудов в США стал Гарлан Сандерс. После того как мужчина прожил скучную, даже жалкую жизнь, в свои 60 лет он решил заняться бизнесом. За плечами у Гарлана было всего 6 классов, и к 40 годам он попробовал реализовать себя в более десяти профессиях. Он был кочегаром, продавал автомобильные шины, попробовал себя в роли военного, кондуктора, разносил почту и даже помогал на ферме.

Но ничто не приносило ему ни удовольствия, ни денег. Его семья жила достаточно скромно, зато жена Гарлана всегда верила в потенциал своего супруга и стойко выносила все неурядицы и перемены.

В 1930 году мужчина принялся за очередное дело. Он решил открыть автомастерскую. Но вместе с ней, он открыл небольшую столовую для своих клиентов. Именно такое решение принесло популярность его бизнесу. Сначала столовая размещалась в одной из комнат мастерской.

Столовая состояла всего с одного стола и шести стульев, а еда готовилась прямо на домашней кухне. Очень скоро жареная курятина, которая подавалась здесь, стала популярна во всем Кентукки. Это блюдо называли «Жареный цыпленок от Гарлана Сандерса». А изюминкой этого

блюда стала приправа, которая готовилась из 11 разных специй.

Уже в 1937 году Сандерс немного расширил свой бизнес и открыл мотель под названием Sanders Court & Cafe. В нем также присутствовал и ресторан самостоятельного обслуживания.

А в 50-е годы его знаменитые цыплята уже продавались практически в каждом уголке Америки. Несколько сотен ресторанов заказывали такую вкусную и необычную новинку от Сандерса.

Успешный бизнес Woolworth. А вот еще пример успеха простого человека, которому удалось стать настоящим миллионером, благодаря тому, что он изобрел, ценники для продуктов и стал основоположником крупной сети магазинов Woolworth.

В 21 год этот предприниматель был молод, достаточно застенчив, и ко всему прочему он еще и заикался. Но ему посчастливилось устроиться на работу в небольшой магазин, помощником продавца. В те года продавцы еще не указывали цены на товарах, их всех необходимо было помнить. Кроме этого продавец сам мог оценить качество и количество товара на глаз, и сказать свою цену. Покупатель торговался, и если ему не подходила такая цена, он просто уходил.

А вот Френк боялся торговаться, рекламировать либо расхваливать свой товар. Однажды из-за страха перед клиентами он даже потерял сознание. Для того что бы наказать своего помощника владелец оставил его самого в магазине на целый день и сказал, что если не будет выручки, то Френк может искать себе другую работу.

Перед тем как открылся магазин, парень прикрепил на все товары бумажки с минимальными ценами. Она и стала первым прототипом сегодняшнего ценника.

Весь товар, который залежался на складе, Френк выложил прямо на стол, и поставил возле него табличку с надписью «Все по 5 центов». А сам стол разместил у окна, что бы люди могли видеть эту надпись прямо с

улицы.

К удивлению владельца практически весь товар был раскуплен в течение трех часов, а выручка за весь день была практически как за неделю. Покупатели, не торгуясь, отдавали те суммы, которые были написаны на ценниках.

Френк понял, что после такого решения он и сам может стать неплохим предпринимателем. Он решил занять деньги и открыть собственный магазин.

В 1919 году Френк был владельцем тысячи магазинов, а его состояние составило около 65 миллионов.

Успешный бизнес Nintendo. В далеком 1889 году начинается создание ныне успешной японской компания, которая специализируется на создании компьютерных игр и различных консолей. Первоначальное название компании было Marufuku, и она в основном выпускала различные виды карточных игр в японском стиле. Их раскрашивали вручную, а затем покрывали специальным лаком.

Такой малый, незатейливый бизнес очень скоро перерос в уже крупную компанию. В 1902 году изготовление карт перешло на западную манеру, которая ранее не была известна японцам. Таким образом, компания стала лидером в сфере азартных игр.

В 70-х годах компания Nintendo решает расширить спектр своего производства и переход от карт к разработке игрушек. Они придумали много простых и в то же время практичных игрушек. Например, автомат, который автоматически подает бейсбольные мячи, механическую руку и даже некое приспособление, которое в шуточной форме показывает уровень вашей любви. А начиная с 1978 года, Nintendo начинает разрабатывать уже аркадные игры.

Успешный бизнес Pampers. Виктор Миллз – химик-технолог компании Procter and Gamble, помогал своей дочери ухаживать за внуками.

Он понимал, что постоянная стирка и сушка пеленок занимает очень много времени и это достаточно неприятный и трудоемкий процесс.

Тогда он решил создать одноразовую пеленку, которую не пришлось бы стирать, а не жалея можно было выкинуть. Но эта пеленка должна была быстро поглощать жидкость, оставаться сухой и помещаться в детские трусы или же быть их формы.

Уже после нескольких экспериментных экземпляров Миллз все же создал новый продукт для своей компании. Марку таких подгузников называли Pampers. Теперь этим изобретением пользуется весь мир, и многие мамочки благодарны Миллзу за экономию своего времени.

Пример успешного бизнеса Sela. Еще в начале 90-х годов Борис Остроброд выехал из СССР в Израиль. Он начал свою предпринимательскую деятельность в Тель-Авиве, а именно занялся торговлей. Его бизнес был незатейливым и маленьким. Он покупал купальники в Израиле и привозил их в Россию. Но первая партия купальников, которая была приобретена за небольшие сбережения, моментально продалась.

Борис вместе со своим братом постепенно начал развивать свой бизнес и очень скоро он сотрудничал уже с китайскими партнерами. Мужчина понял, что его бизнес будет успешным лишь в том случае, если он лично будет контролировать процесс производства. Именно так он и поступил. В последствие даже мировые бренды начали шиться в Китае. Таким образом, братья создали известный бренд Sela. Рынком этого бренда стала именно Россия, а все производство данной продукции совершалось также в Китае.

Главный офис братьев по-прежнему был расположен в Тель-Авиве. А сам бренд Sela означает «скала». Братья решили покорить скалу бизнеса, и им не только удалось это сделать, но и даже превзойти свои заветные мечты.

Пример успешного бизнеса Nike.. История успешного бизнесмена Фила Найта начинается с его спортивной карьеры. Он был одним из бегунов на средние дистанции в спортивной команде университета Орегона. Несмотря на то, что парень был посредственным спортсменом, он знал все недостатки спортивной одежды, а именно совершенно неудобных кроссовок.

В то время популярные немецкие кроссовки фирмы Adidas были самой настоящей роскошью. Они стоили целое состояние, зато цена оправдывала качество. Фил достаточно просто решил такую глобальную проблему спортсменов.

Он решил создать свою компанию, которая бы выпускала дешевые кроссовки, а их качество было бы не хуже чем у популярных Puma и Adidas. Но для того что бы реализовать такую непростую идею, и при этом еще заработать деньги, кроссовки можно было производить лишь в Азии.

Уже в 1964 году Найт вместе со своим тренером вкладывают по 500 долларов, и заказывают 300 пар кроссовок у японской компании ASICS. После чего Фил начинает продавать японские кроссовки в Америке прямо из фургона. Его продажи стремительно росли, и очень быстро его малый бизнес перерос с обычной перепродажи в огромное производство качественной обуви под запатентованным брендом Nike.

Пример успешного бизнеса Hilton. Кондрат Хилтон приехал в небольшой городок Сиско, который расположен в штате Техас летом 1919 года. Тогда мужчине был 31 год. Его первый бизнес с треском лопнул. Банк, который создал Хилтон, не продержался даже и года и обанкротил. Но Кондрату все же удалось сохранить некоторую сумму своих сбережений, около 5 000 долларов. Мужчина решил открыть новый банк или же перекупить у кого-то старый.

Для временного места жительства Хилтон отправился в гостиницу, и его очень поразила картина, которую он там увидел. Люди, которые также

искали место для ночлега, едва ли не дрались за свободные места. Хилтон увидел мечту любого предпринимателя – это толпы клиентов.

А вот сам владелец отеля Mobley устал от надоедливых клиентов и хотел побыстрее продать свой отель на 60 комнат. Хилтон в ту же минуту забыл о таком бизнесе как банки и решил воплощать в жизнь уже новую мечту. Через несколько дней Кондрад был владельцем своей первой гостиницы, а в течение шести лет он сумел открыть и знаменитый отель Dallas Hilton.

Пример успешного бизнеса Adidas и Puma. После того как Первая мировая война закончилась, людям необходимо было вновь начинать зарабатывать себе на жизнь. Среди таких семей оказалась и семья Дасслеров, которая на своем семейном совете решила, что пришло время для того что бы начать малый бизнес. Они решили заниматься пошивом обуви, а бренд назвать своей же фамилией — Dassler.

Сначала семья выпускала различные домашние тапочки и ортопедическую обувь для спортсменов – инвалидов. Ведь таких было достаточно много после военного периода. Сырьем для такой обуви стало старое, уже списанное после войны обмундирование. А вот подошвы изготавливали из автомобильных покрышек.

Уже в 1924 году небольшой бизнес превратился в обувную фабрику Дасслер. Этим предприятием руководили два брата с абсолютно противоположными характерами – уравновешенный и спокойный Адольф, который занимался производством, а также коммуникабельный и активный продавец Рудольф.

Уже на протяжении года Адольф сконструировал и начал производить первые бутсы с шипами. Которые были предназначены для игры в футбол.

Такие кроссовки были выкованы благодаря братьям кузнецам Целяйн. Такая футбольная модель оказалась очень удобной. Бутсы и

гимнастические тапочки стали основной продукцией семьи Дасслеров. Спортсмены летних олимпийских игр 1928 года уже выступали в комфортабельной обуви от Дасслеров.

Но после того как отец семейства умер у братьев было разногласие и они поделили свою фирму на две Puma и Adidas. Братья так и не смогли найти общего языка и их знаменитые фирмы и до сегодня остаются основными конкурентами друг друга.

Пример успешного бизнеса Mars. Еще с 19 лет Фрэнк Марс занимается тем, что продает самые различные сладости. Накопив стартовый капитал, вместе со своей женой 28-ми летний мужчина решает открыть свой магазин.

Сначала их кондитерская лавка находилась прямо в доме, где они жили, а торговали Марс вместе с женой, через окно в кухни. В основном Фрэнк и Этель продавали конфеты с различными начинками, которые сами же изготавливали.

Однажды, когда Марс гулял со своим ребенком, тот захотел шоколада. Но шоколад, как и порошок в те времена продавался лишь на развес. Это было очень неудобно, особенно летом. Шоколад быстро таял и дети, как бы аккуратно не ели его все равно пачкались.

Тогда Фрэнк и придумал упаковывать небольшие кусочки шоколада в фольгу. Уже за несколько дней новое изобретение Фрэнка шоколадный батончик, под названием Milky Way стал хитом продаж. А в 1925 году эта шоколадка стала несомненным лидером на рынке. Компания Фрэнка очень быстро развивалась, осваивала новые рынки и выпускала огромный ассортимент продукции.

Успешные идеи в России: <http://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/top7-uspeshnyih-idei/>

Основные термины и понятия

Концепция бизнеса. Предпринимательская идея.

Контрольные вопросы?

1. *Что является экономической основой бизнеса?*
2. *Обоснуйте (через схему) место бизнеса в деятельности человека?*
3. *Назовите основные шаги (этапы) открытия своего бизнеса?*
4. *Перечислите и дайте краткую характеристику основным вариантам открытия своего бизнеса?*
5. *Место бизнеса в общественно - экономических отношениях*
6. *Варианты организации предпринимательской структуры*
7. *Источники накопления предпринимательских идей*
8. *Условия формирования предпринимательских структур*
9. *Порядок государственной регистрации предприятия*
10. *В чем сущность принципа «Используйте системы окружающих людей»*
11. *Охарактеризуйте принцип «Стремление к постоянному самосовершенствованию является неотъемлемой чертой успешного человека»*
12. *Приведите примеры успешного бизнеса.*

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016) // Справочно-правовая система «Консультант-плюс».

2. Федеральный Закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (в ред. Федеральных законов от 23.06.2003 N 76-ФЗ, ... , от 30.10.2017 N 312-ФЗ, от 31.12.2017 N 481-ФЗ)

3. Федеральный Закон «О банкротстве физических лиц» от 1 октября 2015 года.

4. Федеральный Закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О лицензировании отдельных видов деятельности»

5. Федеральный закон РФ 10-ФЗ «О лизинге» (с изменениями на 16 октября 2017 года). Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 05.11.2014, N 0001201411050052

6. Федеральный Закон № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (2 июля 2010 г.): http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102112/

7. Федеральный закон «Об образовании в российской федерации». 29 декабря 2012 года N 273-ФЗ. Российская федерация (с изменениями и дополнениями). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/

8. Гражданский кодекс РФ. 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ. Актуальная редакция ГК РФ от 29.12.2017 с изменениями, вступившими в силу с 01.01.2018

9. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146-ФЗ

10. «Программа «Цифровая экономика в Российской Федерации». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р.

11. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 02 июня 2016г. № 1083-р «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (ред. от 08.12.2016). [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/

12. Авдеева И.Л. Этапы стратегического развития цифровой экономики России в условиях глобализации и становления информационного общества. Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика : труды научно-практической конференции с международным участием / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. С. 135-141

13. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336 с.

14. Александров С., Искандаров Р. Цифровая экономика (Digital economy) - экономика, осуществляемая с помощью цифровых телекоммуникаций // Технологии и средства связи.- 2009. - №5.

15. Бендигов М. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно – методический аспект) // Консультант директора. - 2000. - №2(110). - С. 7-13.

16. Белкин В. Н. Теоретические основы оценки конкурентоспособности предприятий / В. Н. Белкин, Н. А. Белкина, Л. Б. Владыкина //ЭКОНОМИКА РЕГИОНА № 1 (2015). – С. 145-155

17. Бондаренко Т.Н. Лизинг как эффективный инструмент поддержки и стимулирования развития малого бизнеса // Т.Н. Бондаренко, Е.А. Баранова / Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. № 6, 2016. С.92-95

18. Бусыгин А. В. Предпринимательство: Учебник. — М.: Бусыгин, 2003. – 614 с.

19. Бухвальд Е.М. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в России до 2030 года: амбиции и реалии // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз, №1 (43), 2016. С. 66-80.

20. Буров В.Ю. Малое предпринимательство в пространственном развитии региона Вестник Бурятского Государственного Университета. Серия: Экономика и право. № 2 (1)./ 2015 г. С. 78-84

21. Буров В.Ю. Проблемы обеспечения экономической безопасности субъектов малого предпринимательства / В.Ю. Буров, В.П. Бауэр. Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент 4/2014.

22. Буров В.Ю. Роль и содержание малого предпринимательства в исследованиях современных Российских ученых Вестник Бурятского Государственного Университета. Серия: Экономика и право № . 2 / 2014 г. С. 89-91

23. Буров В.Ю. Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства и пути ее легализации: монография / В.Ю. Буров. – Чита: ЧитГУ, 2010. – 216 с.

24. Буров В. Ю. Государственное управление системой противодействия теневой экономике субъектов малого предпринимательства. Baikal Research Journal (Известия ИГЭА) №1. 2011 г. Изд-во ИГЭА (БГУЭиП) (электронная версия)

25. Буров В.Ю. Теоретические основы исследования категории «экономическая безопасность» / В.Ю. Буров, П. В. Кислощев // Вестник № 10 (77) ЗабГУ – 2011. С. 3-7.

26. Буров В.Ю., Кручинина Н.А. Малое предпринимательство в Забайкальском крае (современное состояние, проблемы, перспективы

развития): монография. Чита: РИК ЗабГУ. 2011. – 137 с.

27. Василенко Н.В. Цифровая экономика: концепции и реальность. Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика : труды научно-практической конференции с международным участием / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. С. 147-150.

28. Введение в бизнес : [реферат книги Дж. А. Стоунера и Э.Г. Долана] / под общ. ред. Б.И. Домненко, В.Д. Камаева. Ижевск : Стронник, 1991. 272 с.

29. Виленский А. С. Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996—2010): критика и библиография / Под ред. А. Чепуренко М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. – С. 160.

30. Волобуева Д. В. Актуальные вопросы экономической безопасности // Молодой ученый. — 2016. — №9.2. — С. 16-18.

31. Володина Е.В. Социально-экономические проблемы развития малого и среднего бизнеса: сборник научных трудов. Курган : Изд-во Курганского государственного университета, 2015. 78 с

32. Ганин А.Н. Участие предприятий малого и среднего бизнеса в области высокотехнологического производства (Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях, / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 4г. Санкт-Петербург, 2017. 199 с.

33. Гатаулина А.Р. Малый бизнес с нуля: что нужно знать при открытии собственного дела
<https://www.econ.msu.ru/ext/lib/Category/x48/x91/18577/file/Razdel%2010.pdf>

34. Гварлиани Т.Е. Эффективность налоговых режимов субъектов малого предпринимательства // Экономика. Налоги. Право. – 2014. – № 3. – с. 109.

35. Глебова И.С., Садырtdинов Р.Р. Государственное регулирование малого и среднего предпринимательства: Учебное пособие. – Казань: Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина, 2008.

36. Гречина А. И., Басова Н. В. Особенности реализации малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, проблемы и пути их минимизации на современном этапе развития // Молодой ученый. — 2017. — №26. – С. 105-110. — URL <https://moluch.ru/archive/160/44953/> (дата обращения: 18.02.2018).

37. Ефимов В.В. Совершенствования механизмов обеспечения экономической безопасности государства и бизнеса. Дис-я на соиск-е уч. ст-и канд. экон. наук. Санкт-Петербург. – 2014. – С. 141

38. Заболоцкая В.В., Микрокредитование как инструмент финансового обеспечения малого бизнеса / В.В. Заболоцкая, Е.В. Оломская // Вектор науки ТГУ. № 1(15), 2011. – С.218-225

39. Ильященко С.Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия // Проблемы обеспечения экономической безопасности: матер. между нар. науч.-практич. конф. Донецк: РИА ДонНТУ - 2001. – С. 175

40. Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины.– 2005.– № 10.– С. 48 – 52. – С. 48.

41. Костюнина Г.М., Баронов В.И. Технопарки в зарубежной и российской практике // Вестник МГИМО-Университета. - 2012. - № 3. - С. 91-99.

42. Краткий юридический словарь / Под ред.: А.Н.Азрилияна. - 2-е изд. доп. - М.. Институт новой экономики,2007,с. 1042.

43. Кривенс Дэвид В. Стратегический маркетинг, 6-е издание.: Пер. с англ.-М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. 657 с.

44. Кузнецова, О. Теоретические основы государственного

регулирования экономического развития регионов [Текст] / О. Кузнецова // Вопросы экономики. - № 4.- 2002.- С. 46-66.

45. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: Учебное пособие / Под. ред. В. Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. – 349 с.

46. Малое предпринимательство в России: Становление и факторы развития. Обеспечение конкурентоспособности и эффективность. Государственная поддержка и экономическая безопасность : монография / В. Ю. Буров [и др.] ; под науч. ред. Г. Л. Багиева, В. Ю. Бурова ; Забайкал. гос. ун-т. – Чита : ЗабГУ, 2017. – 236 с.

47. Москвин, В.А. Определение сущности понятия «риск» / В.А. Москвин // Инвестиции в России.–2016.–№6(257).–С.3-9

48. Основы бизнеса: учебник / под редакцией Ю.Б. Рубина. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн»,. 2006.

49. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.И. Базилевич, Л.В. Бобков, Л.В. Бесфамильная [и др.]; под ред. В.Я. Горфинкеля. – Москва: Проспект, 2010. – 544 с.

50. Основы предпринимательства: учебное пособие: [в 3 ч.] / Г. Л. Багиев [и др.] Под науч. ред. Г.Л. Багиева ; Забайкал. гос. ун-т. – Изд. 2-е,. – Изд-во: Заб ГУ, Чита, 2017- 257с.

51. Пименов С.В., Крюков М.А., Хейфиц Б.И. Современная методология управления предпринимательскими рисками предприятия. ВЕСТНИК ОГУ №5/МАЙ`2009. С. 67-71

52. Предпринимательство: учебник / под редакцией М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2007. С. 575 – 576.

53. Предпринимательство: Учебник / По ред. Лапусты М.Г. – 4-е изд., испр. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 667 с.

54. Развитие цифровой экономики в России как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения:

монография / Нижний Новгород: издательство «Профессиональная наука», 2018. -131с.

55. Реальный сектор экономики России: стратегии управления, инвестиции и инновации. – М.: Издательство «Перо», 2016. – 215 с

56. Росстат, Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России», 2015 — М., 2015. – 96 с.

57. Ресурсный центр малого предпринимательства. Статистика МСП – <http://rcsme.ru/ru/statistics>

58. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность России. Общий курс. – М.: БИНОМ, 2012.

59. Теория и методология развития системы государственной поддержки малого предпринимательства: монография / В.Ю. Буров и др. науч. ред. В. Ю. Буров; Забайкал. гос. ун-т – Чита : ЗабГУ, 2016. – 242 с.

60. Устинова Г.Х. «Инновационный путь развития России» //Вестник Самарского государственного университета №7 2012 г. - с. 139.

61. Филобокова Л. Ю. Система регулирования развития малопредпринимательства в регионе: концеп-ция, стратегия, инструментарно-методический аппарат.[Электронный ресурс] :Дис. ...д-разкон. наук : 08.00.05. М.:РГБ, 2009. (Из фондов Российской Государственной Библиотеки). С. 36.

62. Чепуренко А. Ю. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков). Журнал Новой экономической ассоциации №2(14), Москва. С.102–124

63. Шихвердиев А.П. Управление конкурентоспособностью в малом и среднем бизнесе.: монография. - Сыктывкар: Изд. СыктГУ, 2012. - 149 с.

64. Шкарупа Е.А. Совершенствование института сельскохозяйственного налогообложения // Налоги и финансовое право. –

2012. – №9. – С. 248–251.

65. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. – 861 с.

66. Экономическая теория. Экспресс-курс: учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. – Изд. 16-е., стер. – М.: КНОРУС, 2012. – 602 с.

67. Экономическая теория: учебник / [В.В. Багинова, Т.Г. Бродская, В.В. Громько и др.]. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 746 с.

68. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации, Департамент развития контрактной системы. Объем гозакупок от 16.01.2016 — <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/2016160105>)

69. Hoselitz B.F. Entrepreneurship and Economic Growth // American Journal of Economics and Sociology. 1952. - Vol.12. - 106 p.

70. Kilby P. Entrepreneurship and Economic Development - New York: Free Press, 1971.-366 p.

71. U.S. Small Business Administration Office of Advocacy. The Facts about Small Business. Washington, D.C., 1999.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Нормативные акты по малому бизнесу: Российская Федерация

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.12.2009) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 06.07.2007) ([скачать закон](#)).

2. Федеральный закон от 08 февраля 1998 года N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

3. Федеральный закон от 22 ноября 1995 года № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничениях потребления (распития) алкогольной продукции».

4. Федеральный закон от 04 мая 2011 года № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».

5. Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ (ред. от 26.04.2010) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (принят ГД ФС РФ 19.12.2008) ([скачать закон](#)).

6. Федеральный закон от 11 июня 2003 года № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве»;

7. Федеральный закон от 04 мая 2010 года № 360-ЗЗК «О размере налоговой ставки для отдельных категорий налогоплательщиков при применении упрощенной системы налогообложения в случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов».

8. Закон Забайкальского края от 01 ноября 2012 года № 735-ЗЗК «О патентной системе налогообложения в Забайкальском крае».

9. Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ (ред. от 05.05.2010) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (принят ГД ФС РФ 08.07.2005)

/ Статья 15. Особенности участия субъектов малого предпринимательства в размещении заказа ([скачать закон](#)).

10. Федеральный закон от 22.07.2008 N 159-ФЗ (ред. от 17.07.2009) «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в

государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 04.07.2008) ([скачать закон](#)).

11. Указ Президента РФ от 15.05.2008 N 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности» ([скачать](#))

12. Указ Президента РФ от 29.06.1998 N 730 «О мерах по устранению административных барьеров при развитии предпринимательства» ([скачать](#))

13. Постановление Правительства РФ от 17.03.2009 N 237 «Об установлении начальной (максимальной) цены контракта (цены лота) при размещении заказа на поставку товара, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд у субъектов малого предпринимательства и внесении изменений в перечень товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, размещение заказов на которые осуществляется у субъектов малого предпринимательства» ([скачать](#))

14. Постановление Правительства РФ от 04.11.2006 N 642 (ред. от 17.03.2009) «О перечне товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, размещение заказов на которые осуществляется у субъектов малого предпринимательства» ([скачать](#))

15. Постановление Правительства РФ от 27.02.2009 N 178 (ред. от 31.12.2009) «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства" (вместе с "Правилами распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства») ([скачать](#))

16. Постановление Правительства РФ от 03.02.1994 N 65 (ред. от 24.04.2008, с изм. от 21.07.2009) «О Фонде содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» ([скачать](#))

17. Письмо Минэкономразвития РФ от 09.02.2009 N Д05-655 «Об особенностях заключения государственных контрактов с субъектами малого и среднего предпринимательства» ([скачать](#))

УТВЕРЖДЕНА
распоряжением Правительства
Российской Федерации
от 28 июля 2017 г. № 1632-р

ПРОГРАММА "Цифровая экономика Российской Федерации"

I. Общие положения

Реализация настоящей Программы осуществляется в соответствии с целями, задачами, направлениями, объемами и сроками реализации основных мер государственной политики Российской Федерации по созданию необходимых условий для развития цифровой экономики Российской Федерации, в которой данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности, что повышает конкурентоспособность страны, качество жизни граждан, обеспечивает экономический рост и национальный суверенитет.

В настоящей Программе понятия используются в значении, определенном в документах стратегического планирования, законодательных актах и иных нормативных правовых актах.

В целях реализации Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 "О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы" (далее - Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы), настоящая Программа направлена на создание условий для развития общества знаний в Российской Федерации, повышение благосостояния и качества жизни граждан нашей страны путем повышения доступности и качества товаров и услуг, произведенных в цифровой экономике с использованием современных цифровых технологий, повышения степени информированности и цифровой грамотности, улучшения доступности и качества государственных услуг для граждан, а также безопасности как внутри страны, так и за ее пределами.

Целями настоящей Программы являются:

- создание экосистемы цифровой экономики Российской Федерации, в которой данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности и в которой обеспечено эффективное взаимодействие, включая трансграничное, бизнеса, научно-образовательного сообщества, государства и граждан;

- создание необходимых и достаточных условий институционального и инфраструктурного характера, устранение имеющихся препятствий и ограничений для создания и (или) развития высокотехнологических бизнесов и недопущение появления новых препятствий и ограничений как в традиционных отраслях экономики, так и в новых отраслях и высокотехнологичных рынках;

- повышение конкурентоспособности на глобальном рынке как отдельных отраслей экономики Российской Федерации, так и экономики в целом.

Цифровая экономика представлена 3 следующими уровнями, которые в своем тесном взаимодействии влияют на жизнь граждан и общества в целом:

- рынки и отрасли экономики (сферы деятельности), где осуществляется взаимодействие конкретных субъектов (поставщиков и потребителей товаров, работ и услуг);

- платформы и технологии, где формируются компетенции для развития рынков и отраслей экономики (сфер деятельности);

- среда, которая создает условия для развития платформ и технологий и эффективного взаимодействия субъектов рынков и отраслей экономики (сфер деятельности) и охватывает нормативное регулирование, информационную инфраструктуру, кадры и информационную безопасность.

В связи с тем, что эффективное развитие рынков и отраслей (сфер деятельности) в цифровой экономике возможно только при наличии развитых платформ, технологий, институциональной и инфраструктурной сред, настоящая Программа сфокусирована на 2 нижних уровнях цифровой экономики - базовых направлениях, определяя цели и задачи развития:

- ключевых институтов, в рамках которых создаются условия для развития цифровой экономики (нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенций и

технологических заделов);

- основных инфраструктурных элементов цифровой экономики (информационная инфраструктура, информационная безопасность).

При этом каждое из направлений развития цифровой среды и ключевых институтов учитывает поддержку развития как уже существующих условий для возникновения прорывных и перспективных сквозных цифровых платформ и технологий, так и создание условий для возникновения новых платформ и технологий. Основными сквозными цифровыми технологиями, которые входят в рамки настоящей Программы, являются:

- большие данные;
- нейротехнологии и искусственный интеллект;
- системы распределенного реестра;
- квантовые технологии;
- новые производственные технологии;
- промышленный интернет;
- компоненты робототехники и сенсорики;
- технологии беспроводной связи;
- технологии виртуальной и дополненной реальностей.

Предусматривается изменение перечня таких технологий по мере появления и развития новых технологий.

Реализация отдельных направлений по отраслям экономики (сферам деятельности), в первую очередь в сфере здравоохранения, создания "умных городов" и государственного управления, включая контрольно-надзорную деятельность, будет осуществляться на основе дополнения настоящей Программы соответствующими разделами, а также разработки реализации соответствующих планов мероприятий ("дорожный карт"), сформированных в рамках системы управления реализацией настоящей Программы.

Реализация настоящей Программы требует тесного взаимодействия государства, бизнеса и науки, так как основным результатом ее реализации должно стать создание не менее 10 национальных компаний-лидеров - высокотехнологичных предприятий, развивающих "сквозные" технологии и управляющих цифровыми платформами, которые работают на глобальном рынке и формируют вокруг себя систему "стартапов", исследовательских коллективов и отраслевых предприятий, обеспечивающую развитие цифровой экономики. 4

Настоящая Программа учитывает и комплексно дополняет цели и задачи, реализуемые в рамках Национальной технологической инициативы и принятых документов стратегического планирования, в том числе отраслевых актов, в частности прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденного Председателем Правительства Российской Федерации Д.А.Медведевым, Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642 "О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации", Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы, приоритетного проекта "Совершенствование процессов организации медицинской помощи на основе внедрения информационных технологий", утвержденного протоколом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам от 25 октября 2016 г. № 9, и других документов, а также документов Евразийского экономического союза. Так, в 2015 году ратифицирован Договор о Евразийском экономическом союзе, в рамках которого предусматривается создание интегрированной информационной системы Союза и трансграничного пространства доверия.

Принятые в Российской Федерации к 2017 году документы стратегического планирования предусматривают меры, направленные на стимулирование развития цифровых технологий и их использование в различных секторах экономики. Например, в прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов предусмотрено распространение использования информационных технологий в социально-экономической сфере, государственном управлении и бизнесе и указаны основные сдерживающие факторы, включая дефицит кадров, недостаточный уровень подготовки специалистов, недостаточное количество исследований мирового уровня. Наиболее близким по содержанию документом стратегического планирования к настоящей Программе является Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы, цели и задачи которой находятся в неразрывной взаимосвязи с настоящей Программой.

Настоящая Программа, ориентируясь на Стратегию развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы,

исходит из того, что цифровая экономика представляет собой хозяйственную деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные в цифровой форме, и способствует формированию информационного пространства с учетом потребностей граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений, развитию информационной инфраструктуры Российской Федерации, созданию и применению российских информационно-телекоммуникационных технологий, а также формированию новой технологической основы для социальной и экономической сферы.

Настоящая Программа способствует согласованному развитию цифровой экономики на территории стран - участниц Евразийского экономического союза и в кооперации с партнерами на европейском и азиатско-тихоокеанском направлениях в форматах Шанхайской организации сотрудничества и БРИКС.

II. Социально-экономические условия принятия настоящей Программы

С использованием цифровых технологий изменяются повседневная жизнь человека, производственные отношения, структура экономики и образование, а также возникают новые требования к коммуникациям, вычислительным мощностям, информационным системам и сервисам.

В настоящее время данные становятся новым активом, причем, главным образом, за счет их альтернативной ценности, то есть по мере применения данных в новых целях и их использования для реализации новых идей.

В России в настоящее время урегулировано большинство вопросов, возникающих в рамках использования информационно-телекоммуникационных технологий в различных сферах деятельности. Однако регуляторная и нормативная среда имеет ряд недостатков, в ряде случаев создавая существенные барьеры на пути формирования новых институтов цифровой экономики, развития информационно-телекоммуникационных технологий и связанных с ними видов экономической деятельности.

Все большее число граждан Российской Федерации признает необходимость обладания цифровыми компетенциями, однако уровень использования персональных компьютеров и информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет") в

России все еще ниже, чем в Европе, и существует серьезный разрыв в цифровых навыках между отдельными группами населения.

Конфигурация глобальных рынков претерпевает значительные изменения под действием цифровизации. Многие традиционные индустрии теряют свою значимость в структуре мировой экономики на фоне быстрого роста новых секторов, генерирующих кардинально новые потребности. Определяющее значение в происходящей трансформации приобретают исследования и разработки, что требует создания системы управления исследованиями и разработками в области цифровой экономики, обеспечивающей координацию усилий заинтересованных сторон - представителей федеральных органов исполнительной власти, компаний, высших учебных заведений и научных организаций.

В системе образования расширяется применение цифровых технологий. Образовательные организации имеют выход в сеть "Интернет" и представлены там на своих сайтах в соответствии с государственными требованиями. Нормативно, технологически и содержательно обеспечен курс информатики и информационно-коммуникационных технологий в программах общего образования, ведется подготовка кадров для цифровой экономики. Однако численность подготовки кадров и соответствие образовательных программ нуждам цифровой экономики недостаточны. Имеется серьезный дефицит кадров в образовательном процессе всех уровней образования. В процедурах итоговой аттестации недостаточно применяются цифровые инструменты учебной деятельности, процесс не включен целостно в цифровую информационную среду.

Также в России создана инфраструктура науки и инноваций, представленная различными институтами развития, технопарками, бизнес-инкубаторами, которую можно и нужно использовать в целях развития цифровой экономики.

В 2016 году доля жителей, использующих широкополосный доступ к сети "Интернет", составляла 18,77 процента. При этом на 100 человек приходилось 159,95 мобильного телефона и из 100 человек 71,29 человека использовали мобильный доступ к сети "Интернет". Средняя скорость в сети "Интернет" в России выросла на 29 процентов (до 12,2 Мбит/с), в связи с чем по этому показателю России находится на одном уровне с Францией, Италией и Грецией.

К началу 2017 года российский рынок коммерческих центров хранения и обработки данных вырос до 14,5 млрд. рублей, это на 11 процентов больше, чем в 2016 году, что во многом было обусловлено

нормативными требованиями о хранении персональных данных граждан России на территории России. Однако в отличие от большинства стран Россия не имеет стандартов оценки центров хранения и обработки данных, в связи с чем отсутствует объективная возможность для оценки уровня оказываемых услуг, в том числе по объему возможных для хранения данных.

Также стабильно растет рынок "облачных" услуг - примерно на 40 процентов ежегодно.

Доктрина информационной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 5 декабря 2016 г. № 646 "Об утверждении Доктрины информационной безопасности Российской Федерации", является основой для формирования государственной политики и развития общественных отношений в области обеспечения информационной безопасности, а также для выработки мер по совершенствованию системы обеспечения информационной безопасности. В Российской Федерации традиционно большое внимание уделяется вопросам обеспечения информационной безопасности объектов газоснабжения, энергоснабжения и ядерных объектов. Однако при этом две третьих российских компаний полагают, что количество преступлений в цифровой среде за 3 последних года возросло на 75 процентов, что требует совершенствования системы информационной безопасности во всех секторах экономики.

В России успешно развиваются цифровые платформы, однако их виды и подходы к созданию существенно различаются.

Так, Россия достигла значительных успехов в развитии цифровой платформы предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе за счет установления требований об интероперабельности систем, использования информации из других систем, в том числе платежных. Успешно развиваются федеральная государственная информационная система "Единая система идентификации и аутентификации в инфраструктуре, обеспечивающей информационно-технологическое взаимодействие информационных систем, используемых для предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме" и платформы для проведения платежей, создаваемые кредитными организациями.

Серьезные проблемы в настоящее время наблюдаются при применении информационно-телекоммуникационных технологий на уровне органов местного самоуправления. Только 10 процентов

муниципальных образований отвечают установленным в законодательстве Российской Федерации требованиям по уровню цифровизации.

В подобных социально-экономических условиях развитие сфер деятельности необходимо осуществлять с применением информационно-телекоммуникационных технологий на качественно новом уровне, позволяющем использовать потенциал данных в цифровой форме как ключевой фактор производства, а отрасль информационных технологий должна создавать для этого необходимые платформы и сервисы.

III. Российская Федерация на глобальном цифровом рынке

По предложению Всемирного экономического форума для оценки готовности стран к цифровой экономике используется последняя версия международного индекса сетевой готовности, представленная в докладе "Глобальные информационные технологии" за 2016 год. Усовершенствованный индекс измеряет, насколько хорошо экономики стран используют цифровые технологии для повышения конкурентоспособности и благосостояния, а также оценивает факторы, влияющие на развитие цифровой экономики.

Согласно указанному исследованию Российская Федерация занимает 41-е место по готовности к цифровой экономике со значительным отрывом от десятки лидирующих стран, таких, как Сингапур, Финляндия, Швеция, Норвегия, Соединенные Штаты Америки, Нидерланды, Швейцария, Великобритания, Люксембург и Япония. С точки зрения экономических и инновационных результатов использования цифровых технологий, Российская Федерация занимает 38-е место с большим отставанием от стран-лидеров, таких, как Финляндия, Швейцария, Швеция, Израиль, Сингапур, Нидерланды, Соединенные Штаты Америки, Норвегия, Люксембург и Германия.

Такое значительное отставание в развитии цифровой экономики от мировых лидеров объясняется пробелами нормативной базы для цифровой экономики и недостаточно благоприятной средой для ведения бизнеса и инноваций и, как следствие, низким уровнем применения цифровых технологий бизнес-структурами.

Низкий уровень применения цифровых технологий бизнес-структурами в Российской Федерации по сравнению с государственными органами и населением также отмечено в докладе Всемирного банка о глобальном развитии 2016 года.

В докладе Всемирного экономического форума о глобальной конкурентоспособности 2016 - 2017 годов подчеркивается особое значение инвестиций в инновации наряду с развитием инфраструктуры, навыков и эффективных рынков. В международном рейтинге Российская Федерация занимает 43-е место, значительно отстав от многих наиболее конкурентоспособных экономик мира, таких, как Швейцария, Сингапур, Соединенные Штаты Америки, Нидерланды, Германия, Швеция, Великобритания, Япония, Гонконг и Финляндия. Низкий уровень инноваций и неразвитость бизнеса, а также недостаточно развитые государственные и частные институты и финансовый рынок являются "узкими" местами для конкурентоспособности России на глобальном цифровом рынке.

Для анализа развития цифровой экономики в Российской Федерации в сравнении со странами Европейского союза и некоторыми странами, не входящими в Европейский союз, можно также использовать международный индекс I-DESI, опубликованный Европейской комиссией в 2016 году. Индекс I-DESI, разработанный на основе индекса DESI для стран - членов Европейского союза, оценивает эффективность как отдельных стран Европейского союза, так и Европейский союз в целом по сравнению с Австралией, Бразилией, Канадой, Китаем, Исландией, Израилем, Японией, Южной Кореей, Мексикой, Новой Зеландией, Норвегией, Россией, Швейцарией, Турцией и Соединенными Штатами Америки. Индекс I-DESI использует данные из различных признанных международных источников, таких, как Организация экономического сотрудничества и развития, Организация объединенных данных, Международный союз электросвязи и других.

Основными компонентами индекса I-DESI являются связь, человеческий капитал, использование сети "Интернет", внедрение цифровых технологий в бизнесе и цифровые услуги для населения. Согласно исследованию Россия отстает в развитии цифровой экономики от Европейского союза, Австралии и Канады, но опережает Китай, Турцию, Бразилию и Мексику. По доступности фиксированной широкополосной связи Россия наряду с Соединенными Штатами Америки в 2016 году опережала Европейский союз и остальные страны. В отношении человеческого капитала Россия имела лучшие позиции, чем в среднем по Европейскому союзу, в Турции, Мексике и Бразилии, но значительно отстала от Японии, Кореи, Швеции, Финляндии, Великобритании и лидирующих стран Европейского союза. В отношении частоты

использования сети "Интернет" (в среднем ежедневно и регулярно), Россия продемонстрировала не очень высокие позиции в сравнении с Европейским союзом, Соединенными Штатами Америки, Новой Зеландией и Австралией, но опережала Китай, Бразилию и Мексику. В области внедрения цифровых технологий предприятиями Россия значительно отстала от Европейского союза и остальных стран, немного опередив Турцию, Китай и Мексику.

IV. Направления развития цифровой экономики в соответствии с настоящей Программой

В целях управления развитием цифровой экономики настоящая Программа определяет цели и задачи в рамках 5 базовых направлений развития цифровой экономики в Российской Федерации на период до 2024 года.

К базовым направлениям относятся нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенций и технических заделов, информационная инфраструктура и информационная безопасность.

Основной целью направления, касающегося нормативного регулирования, является формирование новой регуляторной среды, обеспечивающей благоприятный правовой режим для возникновения и развития современных технологий, а также для осуществления экономической деятельности, связанной с их использованием (цифровой экономики). По этому направлению предполагается:

- создание постоянно действующего механизма управления изменениями и компетенциями (знаниями) в области регулирования цифровой экономики;
- снятие ключевых правовых ограничений и создание отдельных правовых институтов, направленных на решение первоочередных задач формирования цифровой экономики;
- формирование комплексного законодательного регулирования отношений, возникающих в связи с развитием цифровой экономики;
- принятие мер, направленных на стимулирование экономической деятельности, связанной с использованием современных технологий, сбором и использованием данных;
- формирование политики по развитию цифровой экономики на территории Евразийского экономического союза, гармонизацию подходов

к нормативному правовому регулированию, способствующих развитию цифровой экономики на пространстве Евразийского экономического союза;

- создание методической основы для развития компетенций в области регулирования цифровой экономики.

Учитывая необходимость нормативно-правовой регламентации большинства мероприятий, которые планируется реализовать в целях достижения поставленных целей в рамках базовых и прикладных направлений развития цифровой экономики, при разработке и реализации концепций первоочередных, среднесрочных и комплексных мер по совершенствованию правового регулирования цифровой экономики в рамках направления по нормативному регулированию необходимо в полной мере учитывать предложения по нормативно-правовому регулированию иных базовых и прикладных направлений, что предполагает тесное взаимодействие создаваемых по каждому направлению центров компетенций с центром компетенций, обеспечивающим мониторинг и совершенствование правового регулирования цифровой экономики.

Основными целями направления, касающегося кадров и образования, являются:

- создание ключевых условий для подготовки кадров цифровой экономики;
- совершенствование системы образования, которая должна обеспечивать цифровую экономику компетентными кадрами;
- рынок труда, который должен опираться на требования цифровой экономики;
- создание системы мотивации по освоению необходимых компетенций и участию кадров в развитии цифровой экономики России.

Основной целью направления, касающегося формирования исследовательских компетенций и технологических заделов, является создание системы поддержки поисковых, прикладных исследований в области цифровой экономики (исследовательской инфраструктуры цифровых платформ), обеспечивающей технологическую независимость по каждому из направлений сквозных цифровых технологий, конкурентоспособных на глобальном уровне, и национальную безопасность. По этому направлению предполагается:

- формирование институциональной среды для развития исследований и разработок в области цифровой экономики;

- формирование технологических заделов в области цифровой экономики;

- формирование компетенций в области цифровой экономики.

Основными целями направления, касающегося информационной инфраструктуры, являются:

- развитие сетей связи, которые обеспечивают потребности экономики по сбору и передаче данных государства, бизнеса и граждан с учетом технических требований, предъявляемых цифровыми технологиями;

- развитие системы российских центров обработки данных, которая обеспечивает предоставление государству, бизнесу и гражданам доступных, устойчивых, безопасных и экономически эффективных услуг по хранению и обработке данных на условиях и позволяет в том числе экспортировать услуги по хранению и обработке данных;

- внедрение цифровых платформ работы с данными для обеспечения потребностей власти, бизнеса и граждан;

- создание эффективной системы сбора, обработки, хранения и предоставления потребителям пространственных данных, обеспечивающей потребности государства, бизнеса и граждан в актуальной и достоверной информации о пространственных объектах.

Развитию цифровой экономики России сегодня препятствуют новые вызовы и угрозы, прежде всего:

- проблема обеспечения прав человека в цифровом мире, в том числе при идентификации (соотнесении человека с его цифровым образом), сохранности цифровых данных пользователя, а также проблема обеспечения доверия граждан к цифровой среде;

- угрозы личности, бизнесу и государству, связанные с тенденциями к построению сложных иерархических информационно-телекоммуникационных систем, широко использующих виртуализацию, удаленные (облачные) хранилища данных, а также разнородные технологии связи и оконечные устройства;

- наращивание возможностей внешнего информационно-технического воздействия на информационную инфраструктуру, в том числе на критическую информационную инфраструктуру;

- рост масштабов компьютерной преступности, в том числе международной; отставание от ведущих иностранных государств в развитии конкурентоспособных информационных технологий;

- зависимость социально-экономического развития от экспортной политики иностранных государств;

- недостаточная эффективность научных исследований, связанных с созданием перспективных информационных технологий, низкий уровень внедрения отечественных разработок, а также недостаточный уровень кадрового обеспечения в области информационной безопасности.

Целью направления, касающегося информационной безопасности, является достижение состояния защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних информационных угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод человека и гражданина, достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет и устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации в условиях цифровой экономики, что предполагает:

- обеспечение единства, устойчивости и безопасности информационно-телекоммуникационной инфраструктуры Российской Федерации на всех уровнях информационного пространства;

- обеспечение организационной и правовой защиты личности, бизнеса и государственных интересов при взаимодействии в условиях цифровой экономики;

- создание условий для лидирующих позиций России в области экспорта услуг и технологий информационной безопасности, а также учет национальных интересов в международных документах по вопросам информационной безопасности.

- Разработка и реализация мероприятий настоящей Программы базируется на основополагающих принципах информационной безопасности, включающих:

- использование российских технологий обеспечения целостности, конфиденциальности, аутентификации и доступности передаваемой информации и процессов ее обработки;

- преимущественное использование отечественного программного обеспечения и оборудования;

- применение технологий защиты информации с использованием российских криптографических стандартов.

V. Управление развитием цифровой экономики

Управление развитием цифровой экономики невозможно без

согласования интересов всех заинтересованных в развитии цифровой экономики сторон и объединения организационных, трудовых, финансовых ресурсов государства и бизнеса.

С учетом целей и задач развития цифровой экономики в Российской Федерации формируется система управления, которая:

- включает представителей всех заинтересованных сторон в развитии цифровой экономики (органов государственной власти, бизнеса, гражданского общества и научно-образовательного сообщества);
- обеспечивает прозрачность и подотчетность своей деятельности;
- реализовывает проектный подход в организации управления;
- включает 3 уровня управления - стратегический, оперативный и тактический.

На стратегическом уровне системы управления утверждаются направления развития цифровой экономики, стратегические цели и планы, а также отчеты об их достижениях.

При этом рабочий орган стратегического уровня управления должен рассматривать и согласовывать форсайты и прогнозы развития цифровой экономики и цифровых технологий, основные направления развития цифровой экономики, результаты мониторинга и контроля программы развития цифровой экономики, изменения программы и системы управления.

На оперативном уровне управления обеспечивается выполнение функций управления реализацией настоящей Программы на консолидированном уровне, в том числе:

- формирование совместно с профессиональными сообществами форсайта и моделей будущего;
- рассмотрение и утверждение предложений по внесению изменений в настоящую Программу, возникающих в ходе ее реализации;
- анализ и внесение изменений в документы стратегического планирования с учетом целей, задач и мероприятий настоящей Программы;
- формирование методологии планирования, координации, мониторинга и отчетности при реализации настоящей Программы, методическая поддержка на консолидированном уровне выполнения настоящей Программы;
- координация деятельности федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов, органов местного

самоуправления и взаимодействие с представителями бизнеса, гражданского общества и научно-образовательного сообщества по вопросам развития цифровой экономики и реализации настоящей Программы;

- обеспечение ресурсами выполнение настоящей Программы, координация финансирования мероприятий по развитию цифровой экономики за счет средств бюджетов всех уровней и внебюджетных источников;

- управление "портфелями" проектов и отдельными проектами по направлениям настоящей Программы;

- формирование основных направлений исследований и разработок по направлениям цифровой экономики;

- организация мониторинга развития цифровой экономики и реализации настоящей Программы, рассмотрение его результатов и контроль за ходом ее выполнения;

- разработка и рассмотрение предложений по непрерывному совершенствованию системы управления развитием цифровой экономики;

- установка стандартов и осуществление регулирования цифровой экономики;

- формирование требований к описаниям компетенций цифровой экономики и создание описания этих компетенций.

На тактическом уровне обеспечивается управление выполнением планов и реализацией проектов по каждому из следующих направлений:

- разработка и реализация планов цифровой трансформации органов власти, государственных учреждений, корпораций и фондов;

- исполнение проектов настоящей Программы с целью достижения результата, реализация и масштабирование пилотных проектов и лучших практик;

- организация исследований и экспертизы в области цифровой экономики;

- формирование нормативной базы компонентов образовательных программ, существенных для цифровой экономики, включая стандарты и государственные требования, а также примерные программы;

- разработка предложений по мерам законодательного регулирования развития цифровой экономики;

- обеспечение ресурсами проектов и инициатив в области цифровой экономики и их финансирование;

- участие представителей всех заинтересованных сторон (власти, бизнеса, гражданского общества и научно-образовательного сообщества) в управлении центров развития и передачи цифровых технологий, деятельности рабочих групп, экспертизе проектов и планов развития цифровой экономики.

Одной из важнейших задач системы управления является поддержка "стартапов" и субъектов малого и среднего предпринимательства в области разработки и внедрения цифровых технологий путем их информационной акселерации (популяризации, обучения новым бизнес-моделям, навигации в системе управления, координации с другими участниками и ряд других мер) и инвестиционной акселерации (финансовой поддержки, создания специальных правовых и налоговых условий, переориентации институтов развития, создания новых способов поддержки и др.).

Осуществление мониторинга реализации настоящей Программы потребует нормативного и методического обеспечения, включая:

- разработку системы показателей мониторинга с учетом целей, задач и показателей настоящей Программы, рекомендаций международных организаций и иностранного опыта, а также инструментов мониторинга, включая модернизированные и новые формы федерального статистического наблюдения за развитием цифровой инфраструктуры и цифровой трансформацией бизнеса, государственного и муниципального управления, образования, здравоохранения, использованием цифровых технологий населением и домохозяйствами, гармонизированные с аналогичными инструментами организации экономического сотрудничества и развития;
- внесение изменений в федеральный план статистических работ, подготовку методических рекомендаций о порядке применения новых инструментов мониторинга.

VI. Показатели настоящей Программы

Достижение запланированных характеристик цифровой экономики Российской Федерации обеспечивается за счет достижения следующих показателей к 2024 году:

в отношении экосистемы цифровой экономики:

- успешное функционирование не менее 10 компаний-лидеров (операторов экосистем), конкурентоспособных на глобальных рынках; успешное функционирование не менее 10 отраслевых (индустриальных)

цифровых платформ для основных предметных областей экономики (в том числе для цифрового здравоохранения, цифрового образования и "умного города");

- успешное функционирование не менее 500 малых и средних предприятий в сфере создания цифровых технологий и платформ и оказания цифровых услуг;

- в отношении кадров и образования:

- количество выпускников образовательных организаций высшего образования по направлениям подготовки, связанным с информационно-телекоммуникационными технологиями, - 120 тыс. человек в год;

- количество выпускников высшего и среднего профессионального образования, обладающих компетенциями в области информационных технологий на среднемировом уровне, - 800 тыс. человек в год;

- доля населения, обладающего цифровыми навыками, - 40 процентов;

в отношении формирования исследовательских компетенций и технологических заделов:

- количество реализованных проектов в области цифровой экономики (объемом не менее 100 млн. рублей) - 30 единиц;

- количество российских организаций, участвующих в реализации крупных проектов (объемом 3 млн. долл.) в приоритетных направлениях международного научно-технического сотрудничества в области цифровой экономики;

в отношении информационной инфраструктуры:

- доля домашних хозяйств, имеющих широкополосный доступ к сети "Интернет" (100 мбит/с), в общем числе домашних хозяйств - 97 процентов;

- во всех крупных городах (1 млн. человек и более) устойчивое покрытие 5G и выше;

в отношении информационной безопасности:

доля субъектов, использующих стандарты безопасного информационного взаимодействия государственных и общественных институтов, - 75 процентов;

доля внутреннего сетевого трафика российского сегмента сети "Интернет", маршрутизируемая через иностранные серверы, - 5 процентов.

Программа дисциплины «Цифровая экономика»⁹⁹

В результате изучения дисциплины студенты должны:

- знать основные теоретические подходы к анализу различных экономических ситуаций на отраслевом и макроэкономическом уровне, и уметь правильно моделировать ситуацию с учетом технологических, поведенческих, институционально-правовых особенностей цифровой экономики; получить знания и навыки по организации инфраструктуры цифровой экономики и цифровой трансформации коммерческого предприятия, выстраивания его связей в рамках цепочек добавленной стоимости и глобальных сетей; уметь выделять и соотносить негативные и позитивные факторы цифровой трансформации, определять степень их воздействия на макро- и микроэкономические показатели, на возможности ведения бизнеса и решение экологических проблем; владеть методами анализа цифровой экономики, оценки эффективности цифровой трансформации, выявлять и анализировать проблемы цифровой безопасности; знать специфику (международную и российскую) форм государственного предпринимательства и сотрудничества с бизнесом при формировании цифровой экономики.

Содержание дисциплины

Тема 1. Условия возникновения и сущность цифровой экономики

Технологическое развитие: исторические вехи и современность. Четвертая промышленная революция и информационная глобализация. Информационная экономика как основа развития цифровой экономики. Основные характеристики и возможности информационной (сетевой) экономики. Новые экономические законы.

Влияние информационной экономики на участников рынка (покупатели, производители, структура коммерческих отношений).

Цифровая экономика как дальнейшее развитие новой (информационной) экономики.

Тема 2. Технологические основы цифровой экономики. Цифровая трансформация

Движущие силы цифровой трансформации и ее измерение. Носимый

⁹⁹ Программу разработала Н. В. Капитонова

интернет, имплантируемые технологии и цифровидение. Распределенные вычисления и хранилище данных (облачное хранение). Интернет вещей, подключенный (умный) дом и умные города. Искусственный интеллект, робототехника, 3-D печать: экономическая эффективность, плюс и минусы. Биотехнологии и решение экологических проблем в цифровой экономике.

Тема 3. Организационные основы и структура цифровой экономики. Цифровая безопасность

Новая организация экономики (реального сектора) и экономических отношений (взаимосвязей и поведения в реальном секторе). Инновационная инфраструктура цифровой экономики. Дата-центры, технопарки и исследовательские центры. Города и регионы как центры инновационных сетей. Инновационная и структурная политика. Инновационное предпринимательство государства и формы сотрудничества с бизнесом. Решение проблем цифровой безопасности.

Тема 4. Влияние цифровой трансформации на экономику. Изменения на рынках ресурсов и конкуренция. Цифровая безопасность

Новые условия производства и изменение производительности. Производственная функция. Изменения на рынках труда и капитала в условиях цифровой экономики. Цифровой и креативный капитал. Эффект вытеснения и эффект разнообразия на рынке труда. Конкуренция на рынке труда. Новая организация реального сектора и экономических отношений (взаимосвязей и поведения в реальном секторе). Характер конкуренции в цифровой экономике. Экономическая эффективность (в распределении, производстве и потреблении в условиях).

Тема 5. Роль больших данных (big data) в принятии решений в экономике и финансах

Понятие больших данных (big data). Новые подходы к накоплению и обработке данных в экономике и финансах на микро- и макроуровнях. Открытые данные компьютерных поисковых систем и социальных сетей. Google Trends, Yandex.Wordstat. Прогнозирование социально-экономических процессов в режиме реального времени (nowcasting). Экономические основы технологии распределенных реестров хранения информации (блокчейн) и криптовалют.

Тема 6. Обзор подходов к анализу больших данных в экономике и финансах и ограничения их применимости

Базовые процедуры и техники обработки больших данных:

простейшие методы машинного обучения (machine learning) и предиктивная аналитика. Этические и иные ограничения применимости методов анализа больших данных. Операционные риски экономических агентов, связанные с большими данными

Тема 7. Институциональные основы цифровой экономики

Институциональная среда для цифровой экономики. Правовое регулирование цифровой экономики. Проблемы адаптации «новых правил игры» в цифровой экономике (транзакционный анализ).

Тема 8. Функции государства и правовое обеспечение перехода к цифровой экономике

Государственное регулирование цифровой экономики. Законодательное обеспечение, регулирующие институты и стимулирование развития основных направлений цифровой экономики (электронное правительство, информационная инфраструктура, научные исследования, образование и кадры, информационная безопасность, «умный» город и телемедицина и т.д.). Межстрановые сопоставления.

Тема 9. Критерии оценки уровня развития цифровой экономики

Этапы формирования системы критериев для оценки развития цифровой экономики. Основные индексы, характеризующие развитие цифровой экономики в странах мира. Проблема эффективности существующих инструментов оценки.

Программа дисциплины «Электронный бизнес»

Цель – формирование у студентов знаний, умений и навыков применения технологий реализации электронного бизнеса, использования методов построения электронного бизнеса, его инструментария при работе на различных сегментах рынка; базовая подготовка по технологиям электронного бизнеса и навыки по применению данных технологий, достаточные для последующей самостоятельной работы со специальной литературой и изучения специальных дисциплин.

Основные задачи изучения:

1. формирование у студентов необходимых знаний по дисциплине;
2. ознакомление с техническими, алгоритмическими, программными и технологическими решениями, используемыми в данной области;
3. создание и развитие у студентов умений методического и

прикладного характера, необходимых в электронном бизнесе;

4. выработка практических навыков аналитического и экспериментального исследования основных методов и средств, используемых в области, изучаемой в рамках данной дисциплины.

Содержание дисциплины

Тема 1. Понятие и сущность электронной коммерции.

Тема 2. Системы электронной коммерции в корпоративном (B2B) и потребительских (B2C, C2C) секторах.

Тема 3. Концепция электронного правительства.

Тема 4. Киберпреступность.

Тема 5. Перспективы электронной коммерции.

Программа дисциплины «Основы электронной коммерции»

Данный курс призван ознакомить учащихся с основными направлениями развития технологий электронной коммерции, теоретическими и практическими аспектами их использования, перспективами и нерешенными вопросами в этой сфере.

В рамках дисциплины студенты изучают историю и предпосылки выделения электронной коммерции в отдельную отрасль человеческой деятельности, знакомятся с терминологией и стандартами электронной коммерции, получают представление о ее структуре, специфике и перспективах.

Содержание дисциплины

Тема 1. Системы электронной коммерции в корпоративном секторе: e-procurement, SCM-система, e-distribution, CRM система, электронные торговые площадки, автоматизированные системы управления ресурсами предприятия (MRP, MRPII, ERP, CSRP).

Тема 2. Интернет-инкубаторы.

Тема 3. Корпоративные представительства в Интернете.

Тема 4. Системы электронной торговли на потребительском рынке (интернет-магазины, оказание услуг через Интернет).

Тема 5. Системы электронной торговли в сфере взаимодействия государственных органов с физическими и юридическими лицами.

Программа дисциплины «Электронные платежные системы»

Цель курса «Электронные платежные системы» - ознакомить

студентов с историей развития электронных платежных средств, с эволюцией идей в данном направлении, состоянием научных исследований и имеющейся практикой.

Содержание дисциплины

Тема 1. Основные системы взаиморасчётов.

Тема 2. Виды платежных систем (пластиковые карты, микропроцессорные карты (смарт-карты), электронные чеки и электронные деньги (Webmoney, Yandex.Деньги).

Тема 3. Технологии и отличия электронных платежных систем.

Тема 4. Недостатки и преимущества электронных платежных систем.

Программа дисциплины «Информационные ресурсы предприятия»

Целью данной дисциплины является изучение сущности информации и информационных ресурсов, анализ результата от их использования, концепции формирования единого информационного пространства России.

Содержание дисциплины

Тема 1. Сущность и основные понятия информация и ее особенности.

Тема 2. Сущность понятия информационных ресурсов.

Тема 3. Анализ результатов использования информационных ресурсов на предприятии.

Тема 4. Оценка информационных ресурсов предприятия.

Тема 5. Задачи концепции формирования единого информационного пространства России.

Литература

1. Бренделева Е.А. Институциональная экономика. М.: КноРус, 2017.

2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: монография/пер. с англ. под ред. О. И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000.- 608 с.

3. Мегатренды: основные траектории эволюции мирового порядка в

XXI в./под ред.

4. Павлов М.Ю. Экономика нанотехнологий: учебное пособие. - М. : Издательство Московского университета., 2013. - 104.

5. Сафрончук М.В. Глобализация и экономический рост. Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. № 4. С. 26-32.

6. Сафрончук М.В. Технический прогресс, безработица и уровень благосостояния. Вестник МГИМО Университета. 2012. № 4(25). С. 168-172.

7. Столбов М. Статистика поиска в Google как индикатор финансовой конъюнктуры // Вопросы экономики, 2011, № 11.

8. Стрелец И. А. Влияние новых технологий на экономическое поведение потребителей и фирм//США и Канада: экономика, политика, культура. 2008. № 8. С. 63-72.

9. Стрелец И. А. Информационная экономика как общемировой социальный феномен//Международные процессы. 2011. Т. 9. № 1. С. 25-37.

10. Стрелец И. А. Новая экономика и информационные технологии: монография. М.: Экзамен, 2006.- 256 с.

11. Стрелец И.А. Сетевая экономика и сетевые рынки: учеб. пособие. М.: Изд-во МГИМО-Университет, 2017.

12. Шваб К. Четвертая промышленная революция: пер. с англ. - М.: Издательство "Э", 2017. - 208 с. (Top business award).

Интернет-источники

1. Материалы Всемирного экономического форума в Давосе URL: <https://www.weforum.org/>
2. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» URL: <http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/05/programmaCE.pdf>

Программа дисциплины¹⁰⁰
**«Современные технологические уклады и экономическая
безопасность государства»**

Цель: формирование у студентов знаний о теоретических и методологических основах экономической безопасности государства в условиях становления и развития современных технологических укладов как важнейшего элемента национальной безопасности; формирование мировоззрения и знания организации безопасности в условиях постоянно действующих и появляющихся новых внутренних и внешних рисков; воздействия социально-экономических угроз, связанных с созданием высокоразвитой конкурентоспособной экономики на основе новых технологических укладов.

Задачи:

- дать представление о предмете, методах, способах и механизмах обеспечения экономической безопасности государства в условиях современных технологических укладов;
- изучить понятийный аппарат теории экономической безопасности в условиях современных технологических укладов, глобальных рисков и угроз и экономической взаимозависимости и о применяемых в связи с этим мерах по обеспечению безопасности;
- изучить современные тенденции и основные проблемы экономической безопасности в условиях формирования и развития новых технологических укладов.

Содержание дисциплины

1. Хронология и характеристика технологических укладов в мировом технико-экономическом развитии.
2. Экономический потенциал России в условиях новых технологических укладов.
3. Угрозы экономической безопасности в условиях новых технологических укладов.
4. Экономическая безопасность государства в условиях развития когнитивных технологий.

«Экономическая безопасность производства образовательных

¹⁰⁰ Программу разработал П. А. Кислощев.

услуг»

Цель: формирование у студентов знаний о теоретических и методологических основах экономической безопасности производства образовательных услуг; формирование мировоззрения и развития способностей к аналитическому мышлению; умения применять и переоценивать накопленный опыт в свете развития экономической науки и изменяющейся практики; акцент в изучении данного курса делается на возможность самостоятельного анализа формирования механизмов предупреждения угроз, связанных с производством образовательных услуг в системе обеспечения экономической безопасности.

Задачи:

- дать представление о предмете, методах, способах и механизмах обеспечения экономической безопасности государства в связи с производством образовательных услуг;
- изучить понятийный аппарат теории экономической безопасности государства и порождаемых производством образовательных услуг угроз, о механизмах нейтрализации и предотвращения негативных явлениях, применяемых в связи с этим мерах по обеспечению экономической безопасности;
- изучить современные тенденции и основные проблемы производства образовательных услуг как угрозы экономической безопасности;
- дать представление о предмете, методах, способах и механизмах обеспечения экономической безопасности государства в связи с интеллектуальной миграцией.

Содержание дисциплины

1. Современные тенденции производства образовательных услуг.
2. Экономическая безопасность производства образовательных услуг.
3. Механизмы регулирования производства образовательных услуг.
4. Обеспечение экономической безопасности государства в связи с производством образовательных услуг.

«Информационная безопасность»

Цели: формирование знаний и умений, которые образуют теоретический и практический фундамент, необходимый для построения

и анализа безопасных информационных систем и технологий.

Задачи:

- получение теоретических знаний и практических навыков при решении типовых задач по обеспечению информационной безопасности;
- знание проблем защиты информации, стоящих перед современной вычислительной техникой;
- умение использовать полученные знания для правильного выбора решений при разработке криптографических средств защиты информации.

Содержание дисциплины

1. Эволюция подходов к обеспечению ИБ.
2. Информационные и программно-математические угрозы.
3. Защита от несанкционированного доступа.
4. Защита от утечки информации по техническим каналам.
5. Цифровая безопасность в экономике страны.

Учебное издание

Буров Виталий Юрьевич

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
Часть 3

На обложке использован материал, взятый из интернет-источника
(URL: http://p.120-al.ru/pars_docs/refs/17/16607/16607_html_m5bc9a8c6.png)

Редактор Т. Р. Шевчук
Вёрстка М. Р. Коптеловой

Подписано в печать 02.05.2018.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Гарнитура Times New Roman. Способ печати цифровой.
Усл. печ. л. Уч.-изд. л. 13,0. Заказ №
Тираж 100 экз.

ФГБОУ ВО «Забайкальский государственный университет»
672039, г. Чита, ул. Александро-Заводская, 30