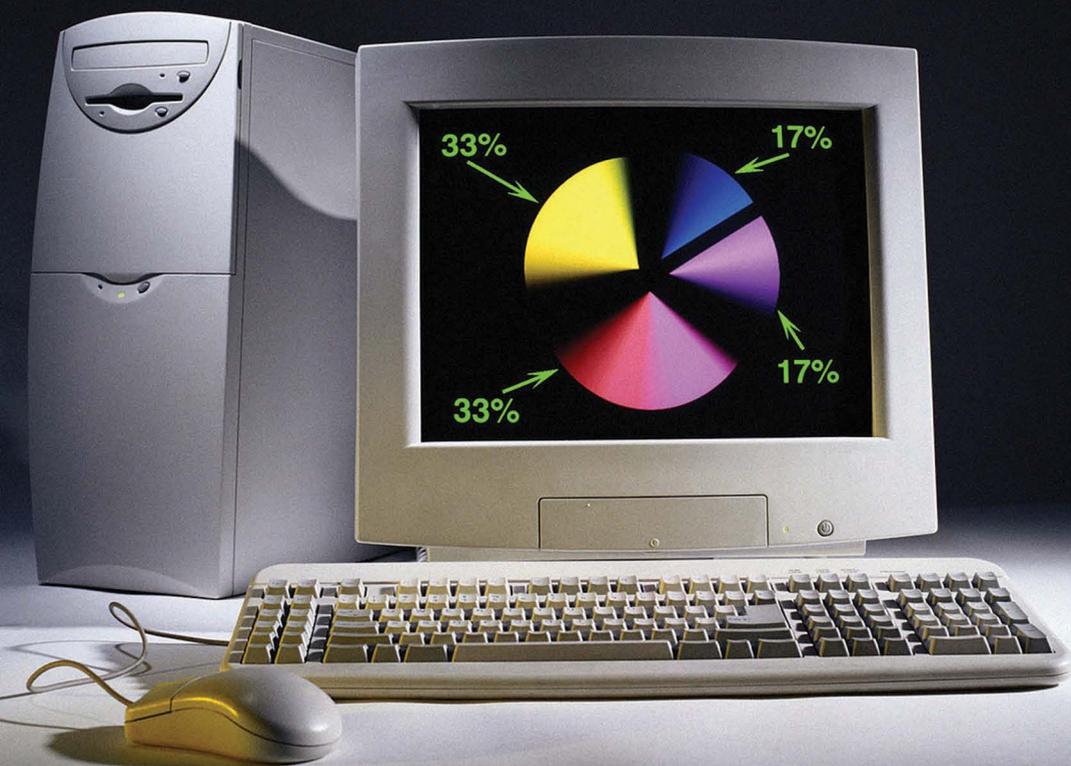


А.З. Ефименко

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ



А.З. Ефименко

**МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ
И УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ
ПРЕДПРИЯТИЙ**



Издательство Ассоциации строительных вузов
Москва 2007

Рецензенты:

президент Международной ассоциации делового сотрудничества,
д.э.н. *Свистунов Н.И.*;
зам. директора по научной работе ГУП НИИМосстрой,
профессор, д.т.н. *Коровяков В.Ф.*

Ефименко А.З.

Маркетинговый анализ и управление развитием предприятий: Научное издание / М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2007 – 288 с.

ISBN 978-5-93093-491-6

В предлагаемом издании рассматриваются вопросы новых форм предпринимательской деятельности, регионального управления развитием и размещения предприятий строительной индустрии, стратегического управления с применением маркетинга и специальных экономико-математических методов. Приводятся данные маркетингового анализа, модели прогнозирования спроса, а также примеры применения экспертного метода в управлении предприятием.

При решении прикладных задач управления развитием предприятий рассматриваются информационное обеспечение, математические методы и алгоритмы.

Приведен пример использования метода управления проектом (Project Management).

Теоретический материал сопровождается примерами расчетов, прогнозирования спроса и бизнес-планирования.

В книге учтен опыт передовых предприятий строительной индустрии.

Издание предназначено для студентов, аспирантов, преподавателей, практических работников и специалистов, интересующихся проблемами управления предприятиями строительной индустрии и промышленности строительных материалов и конструкций.

ISBN 978-5-93093-491-6

© Издательство АСВ, 2007

© Ефименко А.З., 2007

Научное издание

Анатолий Захарович **Ефименко**

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Компьютерная верстка: *В.В. Сергеев*

Дизайн обложки: *Н.С. Романова*

Корректор: *А.С. Жилякова*

Лицензия ЛР № 0716188 от 01.04.98. Сдано в набор 17.05.06

Подписано к печати 18.10.07. Формат 60х90/16.

Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Печать офсетная.

Усл. 18 п.л. Тираж 1000 экз. Заказ №

Издательство Ассоциации строительных вузов (АСВ)

129337, Москва, Ярославское шоссе, 26, отдел реализации – оф. 511

тел., факс: (495)183-56-83, e-mail: iasv@mgsv.ru, <http://www.iasv.ru/>

ВВЕДЕНИЕ

В рыночных условиях особое внимание уделяется совершенствованию управления капитальным строительством в регионах страны. Основные направления развития промышленности строительных материалов предусматривают сферы деятельности предприятия строительной индустрии как базу производственных строительно-монтажных организаций, комплексно осуществляющих строительство и сдачу в эксплуатацию мощностей и объектов. В данное время значительная часть этих предприятий и организаций в регионах маломощна, а деятельность их нерентабельна.

Из-за нарушения прежних устойчивых связей и ограниченности кооперации, огромное количество мелких организаций дублируют друг друга, что приводит к неоправданному росту транспортных издержек, недоиспользованию мощностей по производству строительных материалов, деталей и конструкций. Себестоимость изготовления продукции и эксплуатационные затраты на таких предприятиях высоки из-за роста стоимости тепла, электроэнергии, транспортных перевозок, отсутствия квалифицированных кадров и ремонтных мощностей. Существование в пределах одного района или города большого количества предприятий, строительных организаций, принадлежащих различным собственникам, затрудняет формирование современной строительной инфраструктуры.

В данной работе рассматривается комплекс взаимосвязанных вопросов по совершенствованию организации регионального управления и развитию в рыночных условиях предприятий стройиндустрии, с применением маркетинга и специальных экономико-математических методов моделирования.

Под развитием предприятий строительной индустрии понимается такое качественное преобразование ее элементов и подсистем, которое обеспечивает перевод их на новый, более высокий качественный уровень устойчивого развития, характеризующийся более высокой эффективностью, прибылью, экономической и экологической безопасностью, производительностью труда, качеством продукции, лучшими социальными условиями.

Развитие предприятий строительной индустрии в современных условиях есть комплексный процесс, включающий технологическое, техническое, инновационное, организационное, правовое, экономическое, экологическое и социальное развитие.

Развитие – это процесс закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное; переход из старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему.

Общими функциями для управления развитием предприятий являются: информационное обеспечение, принятие решений по развитию, контроль.

В основе формирования проектов развития лежит последовательность этапов и действий: мониторинг, сбор исходных данных о территории, прогнозирование развития территорий на основе генерального плана, формирование инвестиционно-строительной программы, разработка проектов (регламентов) строительства (реконструкции), выделение объектов инве-

стиций, разработка вариантов инвестиционных проектов, государственная экспертиза и т.д.

Большую роль в управлении развитием и размещением предприятий строительной индустрии играет территориальное планирование на основании градостроительного кодекса.

В соответствии с градостроительным кодексом предусматриваются: схема территориального планирования РФ; схема территориального планирования субъектов РФ; схема территориального планирования муниципальных районов.

Разрабатываются также генеральные планы поселений и генеральные планы городских округов.

Далее в соответствии с градостроительным кодексом осуществляется градостроительное зонирование и планировка территорий.

Следующий этап предусматривает объемное проектирование (архитектурно-строительное проектирование, государственную экспертизу, разрешение на строительство, архитектурно-строительные и другие виды надзора, строительство и разрешение на ввод объекта в эксплуатацию).

В условиях Российской Федерации целесообразно применять разделение на регионы по географическому признаку, дифференциацию покупателей по социальным группам с последующей работой по каждой группе.

При региональном подходе необходимо учитывать:

- количество жителей на данной территории;
- демографический состав населения и семей;
- социальный состав населения и его покупательную способность;
- удаленность территории от фирмы;
- сложившиеся экономические и торговые связи и коммуникации;
- потенциальные и реальные возможности населения по приобретению товаров и жилья;
- производственные годовые мощности фирмы.

В настоящее время формирование рынка по географическому признаку представляет собой следующую структуру: регионы, округа, населенные пункты (города). Округа соответствуют принятому административному делению РФ.

Российское законодательство руководствуется тремя нормами планирования: планы-прогнозы, перспективные планы, годовые планы.

Каждая организация должна иметь научно обоснованный план деятельности и развития. Различают целевой (генеральный 5–10 лет), стратегический (3–5 лет), тактический (1–3 года), и оперативный (в течение года), виды планирования.

1. ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ЗАДАЧА БАЛАНСИРОВАНИЯ

Одной из важнейших экономических проблем управления жилищным строительством в условиях рыночных отношений является комплексное изучение факторов, способных стимулировать его устойчивый рост. Наиболее распространенным методом, которым сегодня пользуются экономисты при определении влияния факторов развития, являются простые и комбинированные группировки. Однако они не дают возможности дезагрегировать полученный результат и количественно определить влияние каждого фактора. В этой связи целесообразно применять экономическо-математические методы, которые, не игнорируя роль традиционных статистических методов, а, развивая и дополняя их, являются инструментарием, дающим возможность сочетать качественно-теоретический анализ с количественным и тем самым с большей точностью отразить причинно-следственные связи во всех отраслях экономики региона, в том числе в жилищном строительстве. Процесс совершенствования структуры жилищного строительства, рассматриваемого как комплексная система [8], представляется в виде следующей функции:

$$Y = f(\dot{O}, \dot{I}, \dot{I}, \dot{Y}, \dot{Y}, \dot{E}, \dot{A}, \dot{E}, \dot{N}, \dot{A}),$$

где Y – структура жилищного фонда; $T, O, П, Э, Э, Л, Д, К, С, Г$ – технические, организационные, правовые, экономические, экологические, демографические, культурные, социальные, градостроительные факторы.

При этом следует исходить из необходимости решения важнейшей задачи в области жилищного строительства – обеспечения повышения эффективности инвестиций, наиболее рационального использования всех видов ресурсов с тем, чтобы получить максимальный прирост производства на единицу вложенных средств.

При разработке эффективных решений по развитию и функционированию жилищного строительства важным вопросом является правильный выбор критериев оптимальности, которые должны отвечать следующим требованиям:

- представительность, т.е. определение основных, а не второстепенных целей, задач;
- критичность к исследуемым параметрам, что определяется их значительными числовыми изменениями при сравнительно малых изменениях исследуемых операций;
- единственность, так как в противном случае исследования усложняются и зачастую становятся невозможными;
- простота;
- отражение динамичности моделируемого процесса или системы.

Подходы к формированию структуры жилищного строительства должны учитывать ряд организационно-экономических изменений, которые произошли в жилищном строительстве в связи с переходом на рыночные отношения и реализацией национальных проектов. Во-первых, деятель-

ность практически всех предприятий строительного комплекса ориентирована на выполнение условий договоров, а не на достижение плановых показателей. Во-вторых, цены, как на конечную строительную продукцию, так и на отдельные ее компоненты формируются под влиянием рыночных механизмов. Следовательно, формирование структуры жилищного строительства крупного региона должно основываться на принятии сбалансированных решений с учетом структуры спроса и предложения жилья.

Доля государственного сектора в жилищном строительстве резко сократилась, одновременно выросли объемы частного и смешанного жилищного строительства. Это привело к потере управления строительным комплексом со стороны государства. Регулирование рынков строительномонтажных работ, проектно-изыскательских работ, стройматериалов, оборудования, девелоперов, осуществляется экономическими методами. Административные методы государственного регулирования в области жилищного строительства свелись к лицензированию, проведению антимонопольной политики, осуществлению контроля за соблюдением законодательных актов по труду и социальной политике, строительных норм и правил, норм проектирования, экологии, техники безопасности, Энергонадзора. Активно развиваются новые организационно-правовые формы предприятий строительной сферы ФПГ, ФСГ – холдинги, концерны, АО, ООО и т.д. В организационных структурах предприятий появились новые функциональные службы: маркетинговые, риэлтерские, инжиниринговые, по подготовке тендерной документации, коммерческие, консалтинговые и др.

Изменился порядок финансирования и кредитования жилищного строительства. С учетом изложенного, формирование структуры жилищного строительства можно вести по следующим направлениям:

- разработка модели структуры жилищного строительства;
- разработка многоуровневых моделей. Все модели должны быть взаимосвязаны.

При построении экономико-математической модели оптимизации структуры жилищного строительства крупного региона в условиях риска и неопределенности, следует учитывать структуру спроса и предложения жилья, уровень доходов его будущих потребителей, производственные мощности строительных организаций и предприятий, а также цены на различные виды жилья.

Схема определения рациональной структуры жилищного строительства и развития производственной базы [51,52] представлена на рис 1.1.

Мы будем полагать, что оптимальная структура жилищного строительства – это такая его структура, которая при минимальных затратах строительных организаций на создание жилищного фонда, позволяет максимально удовлетворить потребности населения в жилье с учетом демографических факторов. Структура жилищного фонда региона состоит из нескольких его видов, каждый из которых характеризуется различными параметрами – начиная с числа комнат в квартире и заканчивая районом, в котором расположен дом.



Рис. 1.1. Схема определения рациональной структуры жилищного строительства и развития производственной базы

Для определения потенциальных потребителей жилья нужно учитывать степень его доступности. Классическим показателем доступности жилья является отношение его рыночной стоимости к среднегодовому доходу семьи (т.е. сколько лет нужно работать, не тратить ни на что другое, чтобы купить жилье). По этому показателю семьи можно разбить на группы.

При разработке модели структуры жилищного строительства необходимо различать коммерческое и социальное жилье. В основу формирования этих видов жилья положены различные концепции удовлетворения жилищных потребностей. Для рынка жилья потребностью является неудовлетворенный платежный спрос на жилище определенного качества. При этом стимулом для рыночного предложения является желание приобрести жилье, подтвержденное покупательской способностью. Социальным жильем обеспечивается та часть менее обеспеченных домохозяйств, условия проживания которых ниже сложившихся жилищных стандартов, а также льготные категории граждан РФ.

Принципом определения структуры жилищного строительства выступает использование векторного показателя, в который включены два агрегированных показателя: структура социального жилищного строительства и структура коммерческого жилищного строительства¹.

¹ Формируются варианты строительства: монолитное, кирпичное, крупнопанельное и определяется их удельный вес.

На данном этапе решения задачи требуется установить, сможет ли индустриальная база сборного домостроения удовлетворить потребности монтажных подразделений, согласно намеченной программе строительства, если нет, то потребуются корректировка плана строительства крупнопанельных домов. При непрерывном планировании, формируется городской заказ, строительная инвестиционная программа, титульные списки в расчете на два и более года, то есть на объекты, которые должны быть построены в первом рабочем году и втором, перспективном или задельном году. На основании поступивших от заказчика материалов и тендеров, формируется перечень объектов строительства или предварительная программа строительства. При включении объекта в программу устанавливаются его приоритетность, сроки начала и окончания монтажа и ограничения по срокам монтажа.

В планируемом периоде (рабочий год и перспективный год) в зависимости от состоянии строительства надземной части все объекты делятся на пять групп: переходящие с прошлого года в состоянии отделки; переходящие с прошлого года в стадии монтажа; строительство которых необходимо начать и закончить в текущем году; задельные объекты, которые переходят на следующий год в стадии монтажа; которые переходят на следующий год в стадии отделочных работ. Для решения этой задачи необходима определенная исходная информация. В соответствии с конструктивно-планировочными решениями и номенклатурой изделий крупнопанельного домостроения объекты рабочей годовой программы подразделяются на несколько серий, в каждую серию входит определенное количество типов (модификаций) объектов, которые отличаются этажностью, количеством секций, наличием различного рода встроенных помещений, а также разновидностью конструктивно-планировочных решений.

По каждому типу дома разрабатывается проект поточного производства работ (ППР), в котором устанавливается последовательность монтажа секции-этажа и секций, а также продолжительность монтажа секции-этажа в днях (сменах). Номенклатура железобетонных изделий некоторых секций этажей часто бывает одинаковой, поэтому используется понятие "типовая секция-этаж". В составе ППР определяется общий объем в куб. метрах сборного железобетона для каждого типа секции-этажа, а также объем изделий в них по группам.

Таким образом, к началу планового периода имеется перечень объектов строительства, где указываются серии домов и их модификации, место строительства каждого объекта, их приоритетность. Для каждого типа дома известны наборы планово-учетных модулей и номенклатура изделий, идущих на монтаж, объемы и количество всех требующихся марок изделий. Вся номенклатура изделий разбивается на группы в соответствии с их функциональным назначением, технологией изготовления и принадлежностью к той или иной технологической линии. Таким образом, можно определить потребность в изделиях на дом по группам в натуральном выражении. Известны марки изделий, их количество и объемы, которые не принадлежат объектам жилищного строительства данного регионального орга-

на управления (производственного объединения) и требуются для поставки на сторону. Этот набор изделий условно назовем дополнительным комплектом изделий, который входит в общий комплект потребления. Имея перечень объектов строительства, потребности в изделиях на все типы домов по группам и дополнительный комплект изделий, определяем общую потребность в изделиях по группам и в целом по всей программе строительства в натуральном выражении.

Далее производится по рассмотренным выше группам изделий сравнение мощности заводской части ДСК, полученной на предыдущем этапе, с потребностями в изделиях на программу строительства. При возникновении дефицита мощности автоматически выдается на печать или на монитор информация, в которой указывается величина мощности технологических линий ДСК, общая потребность в изделиях (по группам) и разница двух предыдущих величин. На основании этого документа осуществляется корректировка программы строительства и расчет повторяется. Если в результате сравнения окажется, что каждая технологическая линия в состоянии выполнить намеченную для нее программу, то на этом расчеты второго этапа заканчиваются.

Если же найдутся линии, мощности которых будет недостаточно для удовлетворения потребности в изделиях соответствующей группы изделий, то в этом случае ЛПП выбирает один из названных выше режимов управления и расчеты повторяются до тех пор, пока не будут удовлетворяться потребности в изделиях по каждой группе соответствующими им технологическими линиями.

Моделирование расчетов на данном этапе помогает выявить резервы или дефициты мощности технологических линий: всей производственной базы ДСК в сравнении с потребностями строительства в сборных железобетонных конструкциях и других материалах на двухлетний период, способствует формированию рациональных планов на последующих этапах планирования и осуществлению их балансирования на основе вариантов стратегии маркетинга.

1.1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Юридическое лицо – это организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Вообще, юридическое лицо – это учреждения, предприятия, фирмы, корпорации, которые отвечают определенным атрибутам, установленным законодательством соответствующего государства. Вышеприведенное определение соответствует существующему законодательству РФ. В связи с участием в образовании имущества юридического лица его учредители могут иметь обязательственные права в отношении этого юридического лица либо вещные права на его имущество. Юридические лица, в отношении которых их участники имеют обязательственные права, представляют из себя

хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы. К юридическим лицам, на имущество которых их участники имеют право собственности или иное вещное право, относят государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Юридические лица могут представлять из себя организации, основная цель которых извлечение прибыли – коммерческие организации, либо их основная цель не связана с извлечением прибыли – некоммерческие организации.

Юридические лица, которые являются коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий, т. е. в форме тех лиц, в отношении которых их учредители имеют имущественные и обязательственные права.

Предприятия (фирмы), составляющие основу предпринимательского сектора, представляют собой самостоятельные хозяйственные единицы разных форм собственности, объединившие экономические ресурсы для осуществления коммерческой деятельности. Под коммерческой понимается деятельность по производству товаров и оказанию услуг для третьих лиц, физических и юридических, которая должна приносить предприятию коммерческую выгоду, а именно прибыль.

Предприятие – это отдельная экономическая производственная единица (субъект), которая располагает и ведет производство товаров и услуг.

Фирма – это экономическая хозяйственная единица, которая имеет право собственности и хозяйствования.

Фирма может самостоятельно принимать решения, она реально использует факторы производства для изготовления и продажи продукции, а также стремится к получению максимальной прибыли.

1.2. КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Предпринимательский сектор национального хозяйства как правило содержит огромное количество предприятий, которые можно для удобства, для определенных целей экономического анализа сгруппировать по определенному ряду признаков. Наиболее распространенными являются группировки классификации по формам собственности, по размерам, по характеру деятельности, по отраслевой принадлежности, по доминирующему фактору производства, по правовому статусу.

Исходя из двух основных параметров – числа работников на предприятии и объема производства (продаж), по размерам предприятия можно разделить на малые, средние и крупные.

В Российской Федерации более всего распространены малые предприятия: на них приходится около 60 процентов от общего числа российских предприятий. В разных странах малое предприятие определяют различным образом. По Закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1994 года в нашей стране к ним относят те, где средняя численность работников не превышает определенных показателей: для розничной торговли и бытового обслуживания этот

показатель составляет 30 человек, для оптовой торговли он равен 50 человек, для научно-технической сферы и сельского хозяйства – 60 человек, для строительного бизнеса и в промышленности он составляет 100 человек.

1.3. ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРИЩЕСТВА И ОБЩЕСТВА

Данные формы можно подразделить на:

Полное товарищество – это товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Управление предпринимательской деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех его участников. Каждый участник полного товарищества, как правило, имеет один голос при решении каких-либо вопросов на общем собрании. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Т.е. фактически это утверждение означает неограниченную ответственность товарищей.

Полные товарищества распространены преимущественно в сельском хозяйстве и сфере услуг; обычно они представляют собой небольшие по размеру предприятия и их деятельность контролировать достаточно просто.

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

Данная организационно-правовая форма предприятия характерна для более крупных предприятий из-за возможности привлечения значительных финансовых ресурсов через фактически неограниченное число коммандитистов.

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

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из стоимости вкладов его участников. Данная организационно-правовая форма распространена среди мелких и средних предприятий.

Общество с дополнительной ответственностью – учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к

стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества. Т. е. фактически общество с дополнительной ответственностью представляет из себя гибрид полного товарищества и общества с ограниченной ответственностью.

Преимущества товариществ заключаются в следующем:

- 1) товарищества легко организовать, т. е. практически просто заключается соглашение между участниками, и нет особых бюрократических процедур;
- 2) экономические, в частности, материальные, трудовые, финансовые возможности предприятия значительно увеличиваются;
- 3) появляется возможность более высокой специализации участников товарищества в управлении из-за большого числа участников;
- 4) в Российской Федерации данное преимущество использовать невозможно: в некоторых западных странах в налогообложении для некоторых фирм малого бизнеса делается исключение – они являются юридическими лицами, но налоги платит не фирма, а ее владельцы через индивидуальный подоходный налог.

Недостатки же подобных организационно-правовых форм, которые на первых этапах создания фирмы не всегда видны, проявляются в следующих моментах:

- 1) участники товарищества не всегда однозначно понимают цели деятельности предприятия и средства достижения этих целей, т. е. у участников может проявиться несовместимость в интересах и, когда необходимо будет действовать со всей решительностью, участники либо будут бездействовать, либо их политика будет настолько несогласованной, что сия несогласованность может привести к убыткам, а то и к банкротству фирмы, причем опасней всего несогласованность по главным вопросам;
- 2) финансовые ресурсы ограничены при развитии предприятия, и эта ограниченность не позволяет полностью раскрыть потенциал компании, ведь развивающееся дело требует новых капиталовложений;
- 3) возникают сложности определения меры каждого в доходе или убытке фирмы, сложно разделить, образно выражаясь, «нажитое вместе имущество»;
- 4) существует некоторая непредсказуемость дальнейшей деятельности фирмы после выхода из нее одного из членов данного товарищества из-за некоторых пунктов существующего законодательства: «Участнику, вышедшему из полного товарищества, выплачивается стоимость части имущества товарищества, соответствующей доле этого участника в складочном капитале...» (Статья 78, п. 1, ГК РФ), «Участник общества с ограниченной ответственностью вправе в любое время выйти из общества... При этом ему должна быть выплачена стоимость части имущества, соответствующей его доле в уставном капитале общества...» (Статья 94, ГК РФ): как правило, большинство таких фирм просто разваливаются в подобной ситуации;

5) данный недостаток характерен только для товариществ: существующая неограниченная ответственность, практически каждый участник несет ответственность не только за какие-то свои управленческие решения, но и за решения всего товарищества или другого участника.

Акционерное общество (АО) – общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

Открытое акционерное общество (ОАО) – общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами.

Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Закрытое акционерное общество (ЗАО) – общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Учредительным документом акционерного общества является его устав. Уставный капитал акционерного общества составляет номинальную стоимость акций данного акционерного общества, которые приобрели акционеры. Высшим органом управления акционерного общества является общее собрание акционеров. Собрание акционеров может назначать совет директоров с его председателем в случае, когда общее число акционеров превышает 50 человек.

Преимущества данной организационно-правовой формы заключаются в следующем:

1) существует возможность мобилизации значительных финансовых ресурсов, например, только в США около 100 млн. человек владеют акциями различных акционерных обществ;

2) существует возможность быстрого перетекания финансовых средств из одной отрасли в другую;

3) существует право свободной передачи и продажи акций и это право обеспечивает существование компании независимо от различных изменений состава акционерного общества;

4) ответственность акционеров ограничена, т. е. держатели акций рискуют в случае банкротства данного акционерного общества только той суммой, которая была заплачена за покупку акций, фактически кредиторы

могут предъявить иск не акционерам как физическим лицам, а самой компании как юридическому лицу;

5) появляется разделение функций владения и управления.

К недостаткам данной организационно-правовой формы можно отнести следующие моменты:

1) существуют некоторые сложности при регистрации устава акционерного общества, такие как длительные согласования, различные бюрократические процедуры, например, выпуск акций;

2) появляются благоприятные возможности для финансовых злоупотреблений, т. е. возможен, например, выпуск акций, ничем не обеспеченных, не имеющих никакой реальной стоимости;

3) в связи с выплатами по акциям дивидендов возникает ситуация двойного налогообложения, когда первый раз налогом облагается дивиденд как часть прибыли акционерного общества, а во второй раз дивиденд облагается налогом как личная прибыль держателя акции;

4) при большом числе акционеров возникает ситуация, при которой значительная часть акционеров практически не контролирует деятельность совета директоров, и держатели акций заинтересованы в максимальных дивидендах, а менеджеры всячески стараются их уменьшить, дабы пустить эти средства в оборот, данная ситуация характерна в случаях с обычными акциями, когда совет директоров компании принимает решение о размере дивиденда, то есть решает, какую часть прибыли выплатить держателям акций, а какую часть пустить в оборот; в случае с префакциями (привилегированными акциями) – одно из преимуществ этого вида акций состоит в том, что дивиденд по префакциям фиксирован и устанавливается при выпуске акций – эта ситуация не столь жесткая, как с обычными акциями: при выплате дивидендов дивиденды по префакциям выплачиваются в первую очередь, кроме того, по существующему российскому законодательству при имеющейся достаточной для выплат по префакциям дивидендов прибыли акционерное общество не вправе отказывать держателям этого вида акций в выплате дивидендов.

К ситуации с двойным налогообложением существуют различные подходы. В принципе, их можно сгруппировать следующим образом:

а) та часть прибыли, которая распределяется между держателями акций и владельцами компании, облагается налогом дважды и в полном объеме, т. е. первый раз фирма как юридическое лицо платит налог на прибыль, а второй раз держатель как физическое лицо платит подоходный налог с дивиденда; такая ситуация характерна для России, США, Швейцарии, Швеции, Нидерландов;

б) подход снижения налогообложения на уровне акционерного общества: распределяемая прибыль либо облагается налогом по сниженной ставке налога на прибыль фирмы (подобная система действует в Германии, Японии), либо частично освобождается от налогообложения (подобная система налогообложения работает в Финляндии);

в) подход снижения налогообложения на уровне держателей акций: распределяемая прибыль облагается следующим образом, когда либо ак-

ционером частично освобождают от выплаты налога на дивиденды, причем освобождение не зависит от того, облагали ли компанию налогом на прибыль или нет (подобная система действует в Канаде, Дании), либо действует так называемый налоговый кредит, т. е. тот налог на прибыль, который уплатила компания, отчасти учитывается при взимании налога с акционера (подобная система действует в Великобритании, Франции);

г) подход полного освобождения распределяемой прибыли от налогообложения либо на уровне акционерного общества (такая система действует в Греции), либо на уровне держателей акций (данный подход к налогообложению распространен в Австралии, Италии, Финляндии).

Организационно-правовая форма акционерного общества распространена среди достаточно крупных предприятий, т. е. среди тех предприятий, на которых существует большая потребность в значительных финансовых ресурсах.

1.4. ДРУГИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ

Народные предприятия – это предприятия, в которых 75% акций принадлежат коллективу. Каждый работник может владеть не более 5% акций. Могут быть выпущены новые акции, которые распределяются пропорционально. Большое участие в них принимают профсоюзы, велика социальная составляющая работы народных предприятий.

Консорциум – одна из организационных форм временного объединения банков или промышленных предприятий для совместного размещения займов, акций, облигаций, спекуляции ценными бумагами, проведения крупных финансовых или коммерческих операций, осуществления промышленного строительства и реализации крупных научно-технических проектов.

Хозяйственная ассоциация. Это договорное объединение предприятий, создаваемое в целях совместного осуществления одной или нескольких производственно-хозяйственных функций. Участники хозяйственной ассоциации могут входить в другие объединения предприятий без согласования с другими участниками.

Корпорации. Широко распространенная в развитых странах форма организации бизнеса, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму. Корпорации могут быть государственными и частными.

Юридический статус корпорации определяет систему налогообложения прибыли. В отличие от партнерств и индивидуальных предприятий, чьи доходы облагаются по ставке индивидуального налога, прибыли корпорации облагаются налогом на прибыль, которая как по величине ставок, так и по набору льгот вычитается из налоговой базы (дохода, подлежащего налогообложению) или налоговых обязательств.

В условиях РФ корпорация налоговых преимуществ не имеет.

Венчурная компания – форма делового сотрудничества собственников компании с владельцами венчурного капитала по реализации проектов с высокой степенью риска и возможностью получения ими значительного дохода.

Концерны. Это развитая форма объединения предприятий, осуществляется посредством системы участий, финансовых связей, договоров об общности интересов, личных связей. Входящие в концерн предприятия номинально остаются самостоятельными, а фактически подчинены одному хозяйственному руководителю. Другой вид организации концерна предусматривает независимость предприятий друг от друга, но они оказывают влияние на общее руководство. Такое объединение предполагает делегирование части прав членов концерна коллегиальному органу управления, проведение единой экономической политики, централизацию части финансов, некоторых функциональных служб и т.д.

Холдинг. Это компания, контролирующая одну или несколько компаний с помощью их акций, которыми она владеет. Холдинг имеет в большинстве случаев решающее право голоса через контрольный пакет акций. Такая форма организации компании часто используется для проведения единой экономической и технической политики, осуществления единого контроля и совмещения общих интересов компаний.

Финансово-промышленная группа. Это официально зарегистрированная на федеральном уровне группа предприятий, учреждений, инвесторов, объединение капиталов которых произведено в порядке и на условиях договора о создании финансово-промышленной группы. Подобная организационная структура формируется в целях объединения производственных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов всех его участников. Это позволяет маневрировать финансами с целью повышения эффективности работы каждого из участников.

Концессия (от лат. concessio разрешение, уступка) – договор о передаче в эксплуатацию на определенный срок принадлежащих государству или муниципалитетам природных богатств, предприятий и других хозяйственных объектов. Концессией называют также и само предприятие, организованное на основе такого договора. Концессия, предоставляемая государством иностранной фирме (или частному лицу), регулируется законодательством данного государства. К 1937 г. концессионные соглашения СССР были аннулированы. Советское государство использовало концессии для восстановления экономики, разрушенной войной и иностранной интервенцией в 1918-1920 гг. Восстановились важные отрасли (например, нефтяная промышленность), для которых не хватало собственных средств.

Интегративное управление инвестиционными проектами в российских регионах включает активное использование таких пока еще нетрадиционных в современной России организационно-экономических инструментов, как государственные концессии.

В мировой практике строительства объектов производственного назначения, находящихся в государственной или муниципальной собственности, под концессией понимается такая форма привлечения инвестиций частного сектора, при которой частным компаниям передаются права владения и пользования этими объектами на период строительства и эксплуатации. В теоретическом контексте подробно этот вопрос широко освещен в современной отечественной и зарубежной научной литературе.