**Курсовая работа по экономической теории на тему: Фирмы и организационно-правовые формы предприятия.**

Содержание

Введение

1. Сущность категории «предприятие»

2. Организационно-правовые формы предприятия

3. Проблемы функционирования фирм и осуществление предприятий в отечественной экономике.

Заключение

Использованная литература

**Введение.**

Хозяйственный механизм административно-командной системы существенным образом отличается от механизма регулирования в рыночном хозяйстве. А наша страна за прошедшее десятилетие пережила переход от административно-командной экономики к рыночной.

Тема моей курсовой работы - «Фирмы и организационно-правовые формы предприятия».

В данной работе мы рассмотрим понятие фирмы (предприятия), обозначим его организационно-правовые формы учитывая законодательство Российской Федерации, а также рассмотрим проблемы функционирования фирм (предприятий) в новых условиях отечественной экономики.

Развитие рыночных отношений в России поставило в повестку дня проблему барьеров входа на рынок для новых хозяйствующих субъектов. Но что значит войти на рынок? Достаточно ли для этого пройти процедуру формальной регистрации? Если нет, то каковы дополнительные условия преодоления барьеров входа?

На эти и на другие вопросы мы дадим ответы в данной курсовой работе.

Итак, что же такое предприятие?

I. Сущность категории «предприятие».

Многообразие форм собственности является основой для создания различных организационно-правовых форм предприятий. В какой бы плоскости ни рассматривать общественное производство: как совокупность определенных отраслей, как территориальный или межотраслевой комплекс, везде речь будет идти о предприятии и о какой-то комбинации предприятий.

Предприятие – первичное, основное звено общественного производства.

Почему следует такой вывод? Потому что именно на предприятии производят, транспортируют, реализуют, т. е. осуществляют движение факторов производства и созданного продукта. Производство, реализацию надо организовывать, причем так, чтобы получить прибыль. На эту цель направлена предпринимательская деятельность через создание предприятий[1].

Предприятием является самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в соответствующем порядке, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Термин "предприятие" используется в экономической теории применительно как к субъектам, так и к объектам экономической деятельности.

Как субъект, предприятие означает определенный имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. В данный комплекс в принципе входит вся совокупность имущества, предназначенного для деятельности предприятия. В составе этого имущества: земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, либо его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарный знак, знаки обслуживания), а также другие исключительные права.

Кроме того, предприятие выступает в качестве объекта различных сделок. Чаще всего речь идет о его продаже, главным образом в связи с осуществленной приватизацией. Также предприятие является предметом залога. Оно может быть сдано в аренду, передано по наследству[2].

Предприятие (фирма) – самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и услуг в целях получения прибыли.

Выделим главное в определении предприятия:

1. самостоятельность;

2. получение прибыли.

Самостоятельность предприятия включает в себя два фактора. Первый – оперативно-хозяйственная самостоятельность. Второй – экономическая состоятельность.

Если предприятие имеет свой расчетный счет в банке, печать, совершает различного рода операции и заключает сделки, но существует за счет средств другого предприятия или государства, то речь идет только об оперативно-хозяйственной самостоятельности. И только эффективная деятельность и ее результат - стабильное финансовое положение – дают предприятию экономическую самостоятельность.

Однако началом для становления экономической самостоятельности служит его выделение в виде самостоятельной хозяйственно-оперативной единицы или юридического лица[1].

Таким образом, возникает вопрос: чем обладает предприятие как юридическое лицо?

Юридическое лицо имеет свой устав или учредительный договор, другими словами учредительные документы, баланс доходов и расходов, счет в банке, право ведения договорных отношений.

В соответствии с действующим Российским законодательством, юридическим лицом признается 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[3].

В приведенном выше определении юридического лица закреплены признаки соответствующей конструкции. Следовательно, предприятие должно обладать следующими признаками:

Решающий из них - имущественная обособленность. При этом под "обособленным имуществом" подразумевается имущество в его широком значении, включающем вещи, права на вещи и обязанности по поводу вещей. Имущество юридического лица обособляется от имущества его учредителей, а если речь идет об организации, построенной на началах членства, то есть корпорации, от имущества ее членов. Свое конкретное выражение имущественная обособленность находит в том, что юридическое лицо в зависимости от его вида, как коммерческая организация, должно иметь самостоятельный баланс.

Второй конституирующий признак юридического лица, включенный в его определение, - самостоятельная имущественная ответственность. Юридическое лицо "отвечает по своим обязательствам этим имуществом". Если иное не предусмотрено в законе или в учредительных документах, ни учредители, ни участники юридического лица не отвечают по его долгам и точно так же юридическое лицо не отвечает по долгам учредителей (участников).

Третий признак юридического лица - самостоятельное выступление в гражданском обороте от своего имени. Он означает, что "юридическое лицо может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде".

Наконец, четвертый признак, именуется "организационным единством". Из него следует, что юридическое лицо обладает соответствующей устойчивой структурой. Выступление юридического лица как единого целого обеспечивается тем, что во главе соответствующего образования стоят наделенные весьма определенной компетенцией органы, которые осуществляют внутреннее управление юридическим лицом и действуют от его имени вовне. Те, кто находятся внутри юридического лица - руководители, работники, должны знать, что представляет собой соответствующее образование, чем оно будет заниматься, кто и как управляет им, что представляет собой его имущество и др. Это же важно и для тех, кто вступает или только намеревается вступить с данным образованием в правовые отношения.

Юридическим лицом, предприятием является только такое образование, которое удовлетворяет всем указанным выше признакам.

Итак, предприятие – основной элемент предпринимательской деятельности. С правовой точки зрения, под предприятием подразумевается самостоятельный хозяйственный субъект с правами юридического лица, который на основе использования закрепленного за ним имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы и оказывает услуги.

«Правовая форма» в отличие от самого предприятия как самостоятельной, имущестственно обособленной хозяйственной единицы — это комплекс правовых норм, определяющих отношения участников предприятия со всем окружающим миром. В правовой практике западных стран самого понятия «предприятие» не существует. Закон там имеет дело только с «товариществом» («компанией»), т. е. с объединением лиц, связанных одним из признанных видов договора. Таким образом, нельзя смешивать понятие предприятия с его правовой формой.

II. Организационно-правовые формы предприятия.

В мировой практике используются различные организационно-правовые формы предприятий, которые определяются национальным законодательством отдельных стран. Законы придают им статус юридического лица, которое обладает обособленным имуществом и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, имеет самостоятельный баланс, выступает в гражданском обороте, в суде, хозяйственном суде и третейском суде от своего имени[1].

Можно классифицировать предприятия по ряду признаков. Так, например, в зависимости от того, какая собственность преобладает: общественная или частная; можно выделить два типа предприятий:

- Государственные и общественные предприятия. Их совокупность представляет общественный сектор экономики.

- Частные предприятия, функционирующие в таких формах как: единоличное владение, товарищества, акционерные общества, смешанные предприятия, в общем, те предприятия, которые представляют частный сектор экономики.

Иначе предприятия в соответствии с Российским законодательством можно поделить на две модели. Сущность первой модели состоит в том, что учредители (участники) с передачей юридическому лицу (предприятию) соответствующего имущества полностью утрачивают свои вещные права на него. Не имеют они таких прав и по отношению к приобретенному имуществу. Соответственно и переданное учредителями (участниками) и приобретенное самим юридическим лицом имущество признается принадлежащим ему на праве собственности. Утрачивая вещные права, учредитель (участник) взамен приобретает права обязательственные - права требования к юридическому лицу (предприятию). Подразумеваются, в частности, права, принадлежащие члену организации: участвовать в управлении ею, получать дивиденды и др.

По этой первой модели строятся хозяйственные товарищества и хозяйственные общества, а также производственные и потребительские кооперативы, то есть предприятия - корпорации.

Вторая модель отличается тем, что учредитель, передавая юридическому лицу (предприятию) во владение, пользование и распоряжение соответствующее имущество, продолжает оставаться его собственником. Учредитель признается собственником и всего того, что юридическое лицо (предприятие) приобретает в дальнейшем в процессе своей деятельности. Тем самым вещными правами на одно и то же имущество обладают учредитель-собственник и само предприятие, которому имущество принадлежит на производном от собственности праве хозяйственного ведения или оперативного управления. К предприятиям, использующим указанную модель, нужно отнести государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также финансируемые собственниками учреждения, в частности, в случаях, когда в роли собственника выступает Российская Федерация, субъект Федерации или муниципальное образование[1].

По действующему российскому законодательству[1], на сегодняшний день существуют следующие организационно-правовые формы предприятий:

1. государственное предприятие;

2. товарищества, в том числе:

· полное товарищество;

· товарищество на вере;

3. Общества:

· общество с ограниченной ответственностью;

· общество с дополнительной ответственностью;

· акционерное общество, в т. ч. открытого и закрытого типа.

4. Производственный кооператив.

Такие понятия, как МП (малое предприятие), СП (совместное предприятие), "кооператив", ныне считаются устаревшими. Они отражали не юридический статус предприятия, а некоторые черты его экономического содержания. Так, МП — это характеристика предприятия по численности работающих. Например, по российскому законодательству, в сфере услуг и торговли таковым является предприятие с численностью работающих от 15 до 25 человек, в области науки — до 100 человек, в промышленности и строительстве — до 200. Для чего была выделена такая категория, как МП?

Во всем мире, в том числе и у нас, существуют программы поддержки малого бизнеса. Для МП были установлены льготы: один год оно платит четверть от полной ставки налога, второй год — половину. А МП в области инноваций, строительства, в ряде других сфер деятельности в первые два года становления нередко вообще не облагались налогом.

Понятие СП также является сугубо экономическим, показывающим, кто его создал. В нашей стране эта форма использовалась в связи с тем, что первоначально не было полной ясности относительно юридического статуса СП. Мировой опыт говорит о том, что около 90% СП — это общества с ограниченной ответственностью. Сейчас в России и других странах СНГ СП также рассматриваются главным образом в этом статусе. Закон разрешает также создание СП в форме других обществ[1].

Теперь более подробно остановимся на характеристике организационно-правовых форм предприятий.

Государственное предприятие - коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Полное товарищество — такое объединение физических или юридических лиц, члены которого отвечают по обязательствам товарищества всем движимым и недвижимым имуществом. Это значит, что если вы как частное лицо вошли в полное товарищество на правах одного из учредителей, то в случае наступления ответственности (банкротства) у вас опишут все личное имущество, выходящее за рамки жизненно необходимого: машину, дачу, мебель, картины, ювелирные изделия и т. п. Лица, вступившие в уже существующее общество, несут ответственность наряду со старыми членами общества за все задолженности, в том числе и возникшие прежде, до их вступления в общество.

Товарищество на вере, иначе 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.

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. В настоящее время в Российской Федерации действует специальный закон, регулирующий правовое положение обществ с ограниченной ответственностью.

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

Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

В соответствии с действующим Российским законодательством, акционерные общества делят на: акционерные общества открытого типа и акционерные общества закрытого типа. Отличия одного вида акционерных обществ от другого заключается в том, что акционеры открытого акционерного общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Соответственно, акции закрытого акционерного общества распространяются только среди участников данного общества и не распространяются среди стороннего круга лиц.

Производственным кооперативом признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов[3].

III. Проблемы функционирования фирм и осуществление предпринимательской деятельности в отечественной экономике.

На протяжении 90-х годов в России происходит формирование финансовой системы, основанной на принципах рыночной экономики. Несмотря на трудности и искажения, которые имели место в ходе этого процесса, главным его результатом стало принципиальное изменение финансовой среды, в которой происходит хозяйственная деятельность предприятия. В стране идет формирование финансового рынка, становление его институтов, совершенствование применяемых инструментов. Меняются базовые правила финансовой отчетности и управления финансами предприятий в связи с освоением международной системы финансовой отчетности и современных методов финансового менеджмента и экономики предприятия[4].

Функционирование предприятия и управление предприятием в рыночной экономике принципиально отличаются от управления предприятием в плановой экономике социалистического типа, прежде всего из-за того, что необходимые финансовые ресурсы достаются предприятию не через каналы централизованного, планового распределения, а главным образом — с помощью рыночных механизмов распределения. Несмотря на отрицательное влияние финансового кризиса в России 1998 г., многое свидетельствует о том, что в нашей стране постепенно происходит переход к практике финансового управления предприятиями, которая типична для стран с рыночной экономикой.

Главным образом проблематика функционирования фирм в период с 1990 года по настоящее время заключается в том, что полностью обновилось правовое регулирование фирм. Так в 1994 году был принят Гражданский кодекс, которым сейчас регулируется правовое положение фирм (предприятий), а также ряд федеральных законов: федеральный закон об акционерных обществах, об обществах с ограниченной ответственностью и другие.

Фактически предприниматели встав на путь самостоятельности, принялись создавать предприятия разных организационно-правовых форм. Многие государственные предприятия пройдя приватизацию, стали частью частных корпораций. Таким образом, количество частных предприятий в геометрической прогрессии увеличивалось. Но неумение управлять предприятиями, а зачастую и неспособность конкурировать с множеством иностранных фирм хлынувших на Российский рынок, привели многие Российские фирмы к банкротствам.

Развитие рыночных отношений в России поставило в повестку дня проблему барьеров входа на рынок для новых хозяйствующих субъектов. Но что значит войти на рынок? Достаточно ли для этого пройти процедуру формальной регистрации? Если нет, то каковы дополнительные условия преодоления барьеров входа?

Как раз, для того чтобы ответить на эти вопросы и рассмотрим проблематику функционирования предприятий на Российском рынке.

Одной из проблем в нашей стране стало нормальное функционирование фирмы без поддержки властей. Ведь, например, для того, чтобы получить землю в аренду землю необходима государственная регистрация, то же касается и лицензирования. В России по прежнему действует принцип – «не подмажешь, не поедешь», то есть распространено взятничество.

Был проведен опрос руководителей предприятий. Взаимодействие предпринимателей с коррумпированными чиновниками, рэкетирскими структурами и необязательными партнерами как атрибутами российского рынка отслеживалось в трех аспектах: оценка общей ситуации, собственного опыта и направление изменений в последние два-три года. Опрос показал, что наличие в российском предпринимательстве взяточничества, силовых угроз и нарушения обязательств подтверждается абсолютным большинством опрошенных. Так, существование чиновничьего вымогательства отрицают только 14% предпринимателей, рэкета — 22%, необязательности партнеров — 9%[7].

Интересно, что вопреки общественному мнению, по оценкам предпринимателей, рэкет менее распространен, чем вымогательство чиновников и необязательность партнеров.

Но сейчас времена “взяток в конвертиках” прошли. В настоящее время они имеют самые разнообразные формы. По сути, речь идет о разных материально-вещественных и организационных формах издержек, которыми расплачиваются предприниматели за право установить приемлемые правила взаимодействия с государственными структурами. Во многих случаях, правоохранительные органы не нашли бы состава преступления, потому что “берущие взятку не совершают ничего незаконного: они делают то, что и должны делать, но быстрее и не терзая тебя кучей согласований”[7].

Еще одной проблемой функционирования нормального развития предпринимательства и предприятий в частности, стало активное взаимодействие, и взаимопроникновение криминала и бизнеса.

Предпринимательство — основной канал легализации криминала, тогда как криминал – неотъемлемый элемент предпринимательской активности. "Бандит легализовался, он уже чем-то торгует, что-то делает"[4]. Многие коммерсанты — бандиты в прошлом. Многие коммерсанты руководствуются бандитскими нормами. Криминальный мир становится все более функционально необходимым элементом предпринимательской деятельности. “Крыше” не просто платят, с ней расплачиваются за определенного рода действия. При этом важно понимать, что теневой характер предпринимательской деятельности отсекает предпринимателей от возможности обращения в случае затруднений в правоохранительные органы. Логическим продолжением теневой деятельности являются теневые способы решения возникающих проблем. Криминальный мир испытывает жесточайшую конкуренцию со стороны приватных действий публичных институтов и организаций. Услуги, оказываемые криминальным миром, все более широко и, главное, более эффективно начинают оказываться государственными служащими в силу занимаемого ими служебного положения. “Крыша” бывает бандитская, “крыша” бывает государственная. Это налоговая полиция, ФСБ, милиция и т.д.” (например, частное кафе). “Люди, которые занимают не последние посты в государственных структурах, состоят “на подряде” у каких-то фирм” (например, издательская деятельность). По сути, речь идет о делении действий публичных структур, то есть структур, функционально призванных решать проблемы общества, на легальные и нелегальные. Легальные действия носят публичный характер и соответствуют декларированным функциях этих организаций. Нелегальные действия носят характер приватный, т.е. содействуют решению частных проблем и вознаграждаются в частном порядке[4].

Еще одной проблемой функционирования предприятий является нелегальные хозяйственные действия и факторы их интенсификации.

Распространенность нелегальных хозяйственных действий в современном бизнесе такова, что, по сути, успешность преодоления барьеров входа зависит от способности дебютанта усвоить весь спектр практикуемых нелегальных операций. В противном случае, он обречен.

Сами руководители фирм, предприниматели классифицируют эти действия как незаконные, но воспринимают как нормальную каждодневную практику. Далеко не полный перечень таких действий включает: использование обналичивающих контор, сокрытие доходов от налогов, нарушения трудового законодательства, ведение «черной кассы» или «второй бухгалтерии», периодическое открытие новых фирм без официального закрытия прежних и т.д.

Важно подчеркнуть, что побудительные мотивы таких действий не ограничиваются стремлением к финансовым победам или отсутствием альтернатив. Не менее важным обстоятельством, интенсифицирующим практику «двойной жизни фирмы», является стремление сокрыть истинный оборот формы, чтобы минимизировать внимание со стороны криминального мира. Однако нарушение закона (вне зависимости от мотивировки) означает принятие нелегальных правил игры. И тогда всяческие «крыши» — вещь неизбежная.

Менее очевидный, но четко обозначенный мотив нелегальных хозяйственных действий связан с отсутствием уверенности предпринимателей в незыблемости своего положения. «В любой момент изменят законы, национализацию объявят… Поэтому нужно зарабатывать не просто много, но еще и быстро». При таком образе мыслей любые налоги воспринимаются как препятствие, которое нужно обойти. И до тех пор, пока налоги превышают все разумные рамки, а критика налоговой системы подобна ритуалу, существует типовой ответ предпринимателей на вопрос о причинах финансовых афер. На деле же ситуация значительно сложнее. Несовершенная налоговая система выполняет роль своеобразного фальш-объекта, не являющегося истинной причиной расширения области нелегального в поведении предпринимателя, но декларативно и декоративно выполняющего эту роль[4].

Еще одной проблемой, которую можно выделить, – это невысокая грамотность предпринимателей. Предприниматели, чья инициатива восходит к концу 80-х, с высокой интенсивностью осваивали широкий спектр отраслей. Единственным исключением для них явились отрасли, которые были непривычны в силу явно выраженного “рыночного происхождения”: финансы, кредит, страхование, общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка. Отсюда, зачастую ошибки в управлении предприятиями, неспособность управлять фирмой в постоянно меняющихся условиях рынка[6].

Возможно, одной из проблем функционирования фирм стала кадровая политика. Казалось бы мелочь, но современный этап экономического развития России, связанный с рыночной моделью хозяйствования, существенно меняет основополагающие принципы и содержание кадровой политики. Кадровая политика – целенаправленная деятельность по созданию трудового коллектива, который наилучшим образом способствовал бы совмещению целей и приоритетов предприятия и его работников. Кадровая политика – стратегическая линия поведения в работе с персоналом.

Можно сформулировать ряд требований к кадровой политике, которые в современных условиях (очень отличных от социалистической экономики) сводятся к следующим основным моментам:

1. Во-первых, кадровая политика должна быть тесно увязана со стратегией развития (или выживания) предприятия.

2. Во-вторых, она должна быть достаточно гибкой. Указанное предполагает, что она должна быть, с одной стороны, стабильной, поскольку именно со стабильностью связаны определенные ожидания персонала, а с другой – динамичной, то есть своевременно корректироваться в соответствии с изменением тактики предприятия, производственной и экономической ситуации, конъюнктуры рынка труда.

3. В-третьих, кадровая политика должна быть экономически обоснованной, то есть исходить из реальных финансовых возможностей.

4. В-четвертых, она должна обеспечивать индивидуальный подход к своим работникам.

Таким образом, кадровая политика в новых условиях направлена на формирование такой системы работы с кадрами, которая ориентировалась на получение не только экономического, но и социального эффекта при условии соблюдения действующего законодательства, нормативных актов и правительственных решений.

А теперь, мы ответим на выше поставленные вопросы.

Условия для начала предпринимательской деятельности заметно изменились за последние годы. Есть три мнения о динамике барьеров входа, которые сводятся к следующему[7]:

а) барьеры входа на рынок для вновь создаваемых предприятий существенно поднялись;

б) предпринимательский старт облегчился ввиду создания институализированной предпринимательской среды;

в) деловой успех, как и раньше, зависит исключительно от личности предпринимателя, что выводит проблематику барьеров входа за рамки значимых проблем.

Аргументы сторонников первой точки зрения сводятся, по сути, к перечислению механизмов, продуцирующих поднятие барьеров входа для вновь создаваемых предприятий. При всей их отраслевой специфике общими моментами являются:

- процесс дележа рынка. По мнению ряда предпринимателей, в некоторых секторах этот процесс вступил в завершающую стадию. Рынок поделен и новым участникам на нем нет места;

- рост профессионализма. До какого-то периода «если ты делал чуть более профессионально, чем другие, ты становился чрезвычайно заметным. Была золотая эпоха». В последнее время армия профессионалов выросла настолько, что конкуренция между ними стала обыденным явлением;

- завершение процесса формирования орбиты мелких бизнес-образований вокруг крупных финансовых и производственных структур. Находясь вне этих орбит, добиться успеха малому предпринимателю крайне сложно. «Ситуация усложнилась для тех, кто хочет себя позиционировать как самостоятельную структуру, а не как элемент свиты»;

- увеличение размера минимально необходимого начального капитала;

- снижение рентабельности предпринимательской деятельности;

- «рутинизация» высоких трат на представительские расходы «Раньше эстетический антураж бизнеса не требовал столько денег, как теперь»;

- распространение ареала крупномасштабных финансовых сделок.

Сторонники противоположной точки зрения акцентируют внимание на институализации предпринимательства, что принципиально облегчает стартовую фазу жизни предприятия. Аргументы в пользу этого суждения сводятся к следующему:

- создание структуры государственных и общественных организаций, призванных поддерживать малый бизнес;

- рост лояльности отношения населения к предпринимательству;

- развитие законодательной базы малого предпринимательства;

- наличие корпуса предпринимателей, на опыте которых можно учиться.

Однако эта точка зрения представлена, как правило, не самими предпринимателями, а журналистами и «официальными представителями», дистанцированность которых от предмета рассуждения позволяет им пребывать в состоянии сдержанного умиления по поводу вышеперечисленных обстоятельств.

И, наконец, приверженцы идеи всепобеждающей личностной предприимчивости, снимающей вопрос о высоте барьеров входа, делают акцент на том обстоятельстве, что помимо общей тенденции к поднятию барьеров входа на рынок существует ряд направлений предпринимательской активности, в рамках которых ни о каком конкурентном рынке говорить пока не приходится. Ситуацию в таких сегментах скорее можно охарактеризовать как поле формирующегося рынка, как область предрыночной активности субъектов, которая только начинает превращаться в область концентрации чьих-то интересов. По мнению сторонников такой точки зрения, начинающие предприниматели должны искать именно такие ниши.

Как видим, на уровне логических доводов все три версии вполне состоятельны. Однако проделанный эмпирический анализ повышает ранг обоснованности версии о постепенном подъеме барьеров входа на рынок для вновь создаваемых предприятий.

Динамика барьеров входа является реакцией и своеобразным отражением изменения условий развития российского предпринимательства в ходе рыночной реформы.

Заключение.

Итак, в работе, мною были раскрыты понятие фирмы (предприятия), его организационно-правовые формы, а также проблематика функционирования фирм в отечественной экономике.

Какие же сделать выводы?

Предприятие – первичное, основное звено общественного производства. Предприятием является самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в соответствующем порядке, для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

В Российской Федерации законодательством предусмотрены такие организационно-правовые формы предприятий, как: государственное предприятие; полное товарищество; товарищество на вере; общество с ограниченной ответственностью; общество с дополнительной ответственностью; акционерное общество (открытого и закрытого типа); производственный кооператив.

Что же касается проблем функционирования фирм и осуществление предприятий в отечественной экономике, то, как я выяснила, проблемы носят скорее специфический характер присущий Российской «рыночной» экономики, чем какие-то иные и будем надеяться, что в ближайшее время такие проблемы перестанут существовать.

Самой перспективной формой крупного предпринимательства является открытое акционерное общество, позволяющее с легкостью привлекать дополнительные капиталы путем эмиссии акций, дающее его участникам возможность свободно распоряжаться своими акциями, сочетающее интересы владельцев больших пакетов акций и мелких акционеров. Конструкции общества с ограниченной ответственностью и производственного кооператива могут успешно использоваться в сфере индивидуального или семейного бизнеса.

**Список использованной литературы:**

1. А. Орлов, Малое предпринимательство: старые и новые проблемы "Вопросы экономики", 1997, №4

2. Б. Айкс, Р. Ритерман, От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода // "Вопросы экономики", 1994, №8

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. «Норма». М, 1998.

4. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек // Вопр. экономики. 1996. №12.

5. Менар К. Экономика организаций. М.: Инфра-М, 1996.

6. Мст. Афанасьев, П. Кузнецов, А. Фоминых, Корпоративное управление глазами директората по материалам обследований 1994-1996г. г. // "Вопросы экономики", 1997, №5

7. Орлов А.В. Проблемы малого предпринимательства: // Экономист. 1995. №6.

8. Основы предпринимательской деятельности. Экономическая теория. Под ред. проф. Власовой. «Финансы и статистика». М, 1994.

9. Проблемы, успехи и трудности переходной экономики (Опыт России и Беларуси) Под редакцией д. э. н., проф. М. А. Портного. «МОНФ». М, 2000.

10. С. Аукуционек, Убыточное производство в российской промышленности // "Вопросы экономики", 1996, №11

11. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995.

12. Долгопятова Т., Переходная модель поведения российских промышленных предприятий (по данным эмпирических исследований 1991-1995г. г.) // "Вопросы экономики", 1996, №11

13. Эггольм Р. Российское предпринимательство: проблемы и перспективы // Диалог. 1995.

14. Экономическая теория. Под. общ. ред. проф. Чепурина. Изд-во: «Аса». Киров, 1995.

[1] Имеется в виду прежде всего Гражданский кодекс Российской Федерации и принятыми в соответствии с ним законами.