**Виды предприятий и предпринимательства**

Курсовая работа :Гавриловой Юлии Сергеевны

Кафедра экономики Харьковского института экономики рыночных отношений и менеджмента

2000

**ВВЕДЕНИЕ**

Любая нация гордится плодами деятельности своих предпринимателей. Но любая нация и каждый ее отдельный представитель гордятся и своей причастностью к воплощению какой-либо конкретной предпринимательской идеи.

Предпринимательство как одно 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.

К сожалению, в Украине ситуация все еще остается иной. Традиционная коммунистическая модель общественного развития всегда базировалась на необходимости подавления предпринимательского духа в обществе и предпринимателя как носителя такого духа. Опыт порестройки (особенно ее начального периода) показал, что отказываясь на словах от традиционной коммунистической модели общественного развития, фактически мы во многом продолжаем именно эту линию. Мы уже достаточно отчетливо осознали, что оказывается мало провозгласить тезис, разрешающий предпринимательство, что мало принять какие-то законы, способствующие этому… Удивительное дело- разрешение получено, а « предпринимательского бума», не наблюдается! Почему? Разве страна бедна ресурсами? Или кризис перепроизводства? Что у нас нет людей, способных осуществлять значительные предпринимательские проекты?

Всеобщее неприятие предпринимательства постепенно переходит в осознание необходимсти созданий условий для его быстрейшего и эффективного развития. За предпринимательством в Украине будущее. Процесс накопления критической массы неизбежно приведет к «предпринимательскому буму». Поэтому на данном этапе чрезвычайно важно изучить поведение предпринимателя, чтобы впоследствии не допускать ошибок, сделанных ранее. Далее я попытаюсь изложить материал о предпринимательстве, о его сущности, видах, формах, целях, а также о предприятиях и их видах.

**ГЛАВА 1.** **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

Крупный банкир и владелец небольшого магазина, обладатель контрольного пакета акций акционерного общества и дилер по недвижимости, фермер и один из собственников страховой компании. Всех перечисленных лиц объединяет принадлежность к особому слою общества — предпринимателям. Род их занятий можно, соответственно,определить как предпринимательство. Предпринимательство- это свободная инициатива людей в хозяйственной деятельности, это способ организации экономических сил. Иными словами, это испытанный в мировой практике способ эффективной организации производства. Существование предпринимательства — обязательное условие функционирования рынка. Следующим этапом познания должно стать более глубокое выяснение сути предпринимательства и его функций в современной экономической системе, условий и видов предпринимательской деятельности. Особо следует остановиться на анализе особенностей процессов формирования субъектов предпринимательства в Украине.

**1.1.Этапы развития предпринимательства**

Существует неправильное мнение, что предпринимательство - удел лишь отдельных частных лиц, мелких фирм; такой взгляд характерен для экономики прошлых времен. Простота основных потребительских изделий, несложная технология изготовления, относительно небольшие масштабы производства и потребления — вот та среда, в которой действовал предприниматель в прошлом, не подвергаясь особенному риску и имея небольшой капитал. На современной стадии развития экономики положение коренным образом изменилось. Появились новые формы собственности: общественная и государственная. За последнее время почти полностью видоизменились производство и быт людей, а потребность поиска все более эффективные сфер приложения труда и капитала осталась. Поэтому по-прежнему сохранилась надобность в предпринимательстве — изменились лишь его формы, многократно увеличились масштабы, в основном в связи с развититием производительных сил. Не плуг и телега с конной тягой, к примеру, нужны современному крестьянину, а трактор и автомобиль с набором различных инструментов и приспособлений. Их производство и обслуживание технологически весьма сложно и требует больших капиталовложений. Все чаще новое доходное дело оказывается не по силам не только одному человеку, но даже крупному предприятию. Поэтому предпринимательство становится делом коллективным. Конечно, остается место и малому, в том числе индивидуальному, предпринимательству, но его деятельность ограничивается в основном коммерцией, сферой обслуживания и частично сельским хозяйством. Промышленность и финансы переходят в руки крупного капитала, представленного многочисленными коллективами. Предпринимательство начиналось с развития малого бизнеса. Предприниматель в мелком бизнесе активен и ориентирован, прежде всего, на какие-то достижения. Вложив в собственное предприятие огромное количество энергии, отдавая ему все свое время, предприниматель в мелком бизнесе, как правило, демонстрирует энтузиазм, усердие и преданность делу, что не всегда наблюдается у менеджеров больших компании. Поэтому человек, владеющий большим капиталом и заинтересованный в развитии крупных компаний, стремится придать менеджменту предпринимательские черты. Изначально предпринимательство появилось в сфере ремесленничества и торговли и в течение столетий приобретало современные черты. Постепенно примерно к XV в. образовалось сообщество предпринимателей, состоящее из ремесленников, купцов, ростовщиков и им подобных. Именно в то время появился термин «предпринимательство», который относился ко всем лицам, занятым деятельностью, направленной на развитие производства, торговли, получение дохода. Ко второй половине XIX в. появилась, однако, необходимость проведения различий между предпринимателем и владельцем капитала — капиталистом, новые методы корпоративного финансирования способствовали образованию предпринимательских союзов, в которых капиталисты не всегда выступают в роли предпринимателей, а предприниматели не всегда являются капиталистами. Конечно, различия между капиталистом и предпринимателем будут стираться, если капиталист придерживается предпринимательского стиля управления. Старое понятие «предпринимательство» в последнее время получило, таким образом, новое содержание. В современном мире предприниматель - это человек, способный понять перспективу и потребности рынка и сочетать это понимание со знаниями в области управления производством и использованием производственных ресурсов в расчете на получение дохода.В расчете на получение дохода.

**1.2.Сущность и функции предпринимательства. Сущность предпринимательства.**

Предпринимательство, как особый род занятий человека известно, с давних времен. Только в 18 веке Р. Кантильон дал ему первое теоретическое объяснение. Важным этапом осмысления сути предпринимательства стали работы Ж. -Б.Сэя, в которых предприниматель определялся как человек,организующий других людей в рамках производственной единицы.Основы современной теории предпринимательства были заложены Й.Шумпетером в первой половине XX века. В частности, его идея «созидательного разрушения» развивала представления о сути и характере предпринимательской деятельности. В отличие от простого администратора, который управляет имеющимися в распоряжении ресурсами, для предпринимателя характерно креативное, творческое поведение в тех или иных условиях. Если предприниматель приходит к выводу, что сложившейся ситуации должна соответствовать иная структура производства или его организация, он разрушает старую и создает новую, адекватную этим условиям. В этом проявляется «созидательное разрушение».Предприниматель, по Шумпетеру, ориентирован не на статическую эффективность, связанную с поддержанием работоспособности существующей системы, а на динамическую, предполагающую своевременное изменение, развитие управляемой системы.Современная экономическая теория определяет предпринимательство как инициативную, самостоятельную хозяйственную деятельность людей, направленную на получение прибыли посредством организации и использования ресурсов в целях производства и реализации товара. Если предположить, что организация какого-то дела потребовала от предпринимателя затрат М, то эта деятельность имеет смысл тогда, когда полученный результат М1 будет больше М. Превышение полученного дохода над затратами и составляет прибыль предпринимателя:

М1 - М=∆ М=Р,

где ∆M, Р — прибыль.

Предпринимательские решения исходят, прежде всего, от собственников предприятий. Однако по мере развития отношений собственности, расширения ее корпоративных форм предпринимательские решения стали все больше приниматься и наемными менеджерами. Ведь нельзя же по каждому вопросу, скажем, собирать общее собрание акционеров. Ситуация нередко требует немедленного принятия решения. Поэтому собственники и делегируют часть предпринимательских функций наемным управленцам, сохраняя за собой решение стратегических вопросов. Сегодня можно говорить о предпринимательском менеджменте как особой форме предпринимательства. Meнеджер, реализующий предпринимательские полномочия, изыскивает возможности и идет на преднамеренный риск, осуществляя изменения и вводя усовершенствования на своем предприятии.Риск — это неотъемлемая черта предпринимательства. Конечно, постоянно рискуют все люди. Выходя из дома в гололед, мы рискуем получить травму от падения, существует угроза, что сорвет водопроводный кран у соседа сверху и затопит вашу квартиру; фермер рискует понести убытки от вымерзания озимых и т. п. Однако избежать потерь в перечисленных случаях — в принципе возможно. Для этого можно обратиться к услугам страховых компаний. Последние определят вероятность наступления страхового случая, возможный ущерб от него и за определенную плату согласятся взять на себя риск. Предпринимательство же связано с нестрахуемым риском. Предприниматель сознательно идет на риск. Он не имеет никаких гарантий в том, что его товар будет куплен, что полученная выручка покроет издержки и принесет ему прибыль. Конечно, умение делать точные расчеты и предвидеть рыночную конъюнктуру снижает вероятность неудачи, но устранить полностью риск невозможно.

**Функции предпринимательства**

Для лучшего понимания сущности предпринимательства братимся к выяснению его функций и роли в экономической системе.

1.Ресурсная функция. Она реализуется в мобилизации капитала, трудовых, материальных, информационных и других ресурсов для их производительного использования. Нацеленность предпринимателя на динамическую эффективность вынуждает его к постоянному поиску дополнительных ресурсов. Множество потенциальных ресурсов общества были бы невостребованы, не занимайся предприниматели их мобилизацией. Яркий пример тому — преобразования множества запущенных помещений и полуподвалов домов, подземных переходов в различного рода магазины, офисы и т. п., волна которых прокатилась по городам Украины в первой половине 90-х годов.

2.Организаторская функция. Мобилизованные ресурсы могут принести пользу их собственнику, предпринимателю и обществу в целом лишь в том случае, если они будут должным образом использоваться. Поэтому предприниматель берет на себя функцию организации производства, сбыта, исследования рынка, научных разработок и т. п. Конечно, непосредственно организацией работы предприятия в тех или иных направлениях могут заниматься наемные менеджеры, но это не меняет существа дела. Ведь предприниматель проявил организаторские способности, уже хотя бы в том, что нашел нужных, способных эффективно управлять предприятиями людей. Кроме того, принятие принципиальных решений предприниматель всегда оставляет за собой.

3.Творческая функция. Предприниматель постоянно нацелен на поиск новых решений. Стремление максимизировать прибыль или другой результат, признаваемый предпринимателем в качестве цели своей деятельности, не дает ему довольствоваться сложившимся положением. Он постоянно ищет, как улучшить свое дело. Появлением множества оригинальных научно-технических, экономических и организационных решений человечество обязано творческой функции предпринимательства.

**1.3.Условия предпринимательства и их становление в Украине.**

Условия предпринимательской деятельности.

Предпринимательство имеет многовековую историю. Но это не означает, что ему обеспечено автоматическое воспроизводство. Для появления этого общественного феномена, а тем более для превращения его в основную организационную форму производства, необходимы определенные условия, среди которых целесообразно выделить следующие:

1.Наличие соответствующих имущественных прав на условия и результаты производства.

Предприниматель обязательно должен быть собственником произведенного продукта и дохода, полученного в результате его реализации. Только при этих условиях возникает должная заинтересованность для осуществления предпринимательской деятельности. Что же касается капитала и земли, то здесь возможны варианты. Эти экономические ресурсы могут быть собственностью предпринимателя, а могут быть получены им в пользование на основе различного рода договоров: аренда, лизинг и др. Сегодня абсолютное болышинство предпринимательских структур сочетают использование как собственных, так и привлеченных средств.

Определенная экономическая правовая и политическая среда. Формальное признание имущественных прав на условия и результаты производства может уживаться с другими правовыми нормами, регулирующимии экономическую жизнь общества, но не обеспечивающими на деле достаточной степени экономической самостоятельности для предпринимательской деятельности. Конечно, абсолютной свободы в распоряжении своим имуществом собственник не имеет никогда. Но различного рода ограничения, формирующие экономическую среду, должны обеспечивать достаточный «коридор свободы». Для предпринимателя это выражается в получении достаточной самостоятельности при:

- выборе вида хозяйственной деятельности;

- определении потребителей товаров и поставщиков pecypсов;

- определении цен;

- распоряжении полученным доходом.

Если, к примеру, устанавливаются очень высокие налоги на рибыль или жестко регламентируются цены, предписывается, что роизводить и кому поставлять, регламентируется, какая доля прибыли должна использоваться на потребление, а какая реинвестироваться, т.е. возвращаться в производство, то в такой экономической среде трудно рассчитывать на высокую предпринимательскую активность. Создание благоприятной для предпринимательства среды предполагает наличие определенных правовых гарантий со стороны государства. Это означает:

юридическую защиту прав предпринимателя, возмещение убытков, причиненных ему действиями, нарушающими эти права;

государственный арбитраж как способ разрешения спорных экономических ситуаций;

законодательное обеспечение свободы конкуренции, защиты потребителей от проявления недобросовестной конкуренции и монополизма, а также обеспечение других необходимых гарантий предпринимательской деятельности.

Для нормального развития предпринимательства необходима благожелательно настроенная политическая среда. Приход к власти политических сил, настроенных антипредпринимательски, может изменить как правовую, так и экономическую среду в негативном для предпринимательства направлении.

2.Полная экономическая ответственность за peзультаты деятельности

Отрицательными результатами предпринимательской деятельности могут быть:

убыточность, т. е. превышение расходов над доходами;

существенная потеря имущества;

банкротство (признание полной неплатежеспособности)

Они вызываются разными причинами, в том числе и непредсказуемыми (действие природных сил, политические и военные конфликты и т. п.). Но как считает один из лидеров американского менеджмента Ли Якокка, есть только три причины банкротства фирмы:первая — плохое управление, вторая— плохое управление; третья — плохое управление. Предприниматель — это как раз то конкретное лицо, которое принимает на себя бремя ответственности, риск, неизбежный в предпринимательской деятельности. Делить ответственность и риск предпренимателю не с кем. Такое положение обязывает к пocтоянному самоконтролю экономической деятельности, требует напряженно искать пути повышения ее эффективности, проявлять изобретательность, гибкость и др.

3.Этика предпринимательства.

Остановимся здесь только на экономической стороне этого вопроса. Возьмемся утверждать: этика предпринимательства является одним из факторов его доходности или прибыльности.Какие же морально-этические нормы утверждаются в среде предпринимателей на цивилизованных рынках и каково их влияние на экономические результаты предпринимательства?

Обязательность. Она формируется первоначально жесткой экономической ответственностью за обязательство, оформленное документально. Однако со временем главным гарантом соблюдения даже устных соглашений становится стремление сохранить “имидж”, образ обязательного партнера. Потеря этого образа грозит обернуться разрывом устоявшихся связей, что крайне отрицательно скажется на делах и карьере предпринимателя. Поэтому не удивительно, что, например, на большинстве бирж брокер сначала исполняет устное распоряжение клиента,(уловия торгов требуют мгновенной реакции на ситуацию), которое после оформляется документально.

Честное соперничество. Конечно, понятие «честность» в различных рыночных структурах не совпадает. Однако нечестное поведение всегда имеет своим последствием потерю партнеров и клиентов, что отрицательно сказывается на финансовых результатах бизнеса.Общая высокая культура и образованность. Больше шансов преуспеть — у человека, способного мыслить глубоко и масштабно, а дпя этого необходима осведомленность в достаточно широкой области знаний. Более того, от предпринимателя требуется «опережающее мышление», т. е. позволяющее прогнозировать развитие ситуации, принимать упреждающие решения. Контактность, умение общаться с людьми, заинтересовать их, мобилизовать на достижение поставленных целей. Предприниматель достигнет не многого, если взвалит всю работу на себя. Необходимо добиться того, чтобы привлеченные им работники вкладывали не только свой труд, но и свое творчество в организованное дело.

В 90-х годах нынешнего столетия Украина болезненно переживает очень трудный период реставрации свободного предпринимательства. После примерно шестидесятилетнего забвения частное предпринимательство получило право на жизнь. Начальный этап трансформации экономики принес множество примеров «дикого» предпринимательства: нечестность, алчность, сговоры, легкость выдачи обещаний и такую же легкость их несоблюдения, преступность и другое. В первые ряды предпринимателей пришли люди далеко не с самыми высокими моральными, культурными и образовательными качествами. В определенной степени это напоминает период развития предпринимательства XIX века, получившего название «дикого капитализма». Но дальнейший опыт экономического развития показал, что вхождение рынка в цивилизованные рамки, формирование смешанной экономики современного типа резко сужают шансы на серьезный успех предпринимателей с низкими морально-этическими и образовательными качествами. Как и в природе, в рыночной среде существует своеобразный bнутренний «естественный отбор». Есть в современной экономике и влиятельный «санитар», который выметает нечистоплотных предпринимателей,- это конкуренция. Лишь предприниматели, соблюдающие определенные морально-этические, не говоря уже о правовых, нормы поведегия, выживают и преуспевают. Конечно, в «нижнем» слое предпринимателей встречаются самые разные типы поведения, но рыночные возможности в таких субъектов обычно небольшие.

**Формирование субъектов предпринимательства в Украине: 90-е годы.**

Формирование субъектов предпринимательства в принципе возможно двумя путями Первый их них — эволюционный. Он предполагает постеленное накопление денежных и других ресурсов, достаточных для открытия и развития своего дела. Судя по историческому опыту, этот процесс может быть довольно длительным. Он ускоряется применением акционерной формы предпринимательства, которая, подобно магниту, способна притянуть, собрать множество небольших средств в ресурсы достаточной силы. Этому же в определенной мере способствует и развитие кредитного дела.

В Украине возможности эволюционного пути формирования участников предпринимательства к началу 90-х годов были очень ограничены. К причинам такого положения можно отнести:

отсутствие достаточных сбережений у населения;

недоверие населения к ценным бумагам — акциям, облигациям и пр.;

недостаточная подготовленность кредитной системы;

у людей отсутствовали достаточные психологические, социальные установки на предпринимательство.

Второй путь предполагает ускоренное формирование субъектов предпринимательства. Его, как правило, используют cтраны, осуществляющие переход от централизованно-плановой к смешанной экономике, и в том числе Украина. Государство принимает решение о:1) приватизации предприятий; 2) смене условий применения государственного капитала путем, в частности, коммерциализации и стимулирования тем самым появления обществ предпринимательского типа.

Процесс приватизации в той или иной мере присущ многим странам.анам. Для одних — это радикальное средство реформирования всей экономической системы (страны, осуществляющие переход от централизованно-плановой к рыночной экономике),для других — возможность взбодрить, модифицировать oпpeдeленные секторы экономики, способ решения проблем государственного бюджета. Последовательно рыночный способ ее осуществления - выкуп. При этом очень важно создать конкуренцию среди покупателей, которая позволит осуществить продажу по реальной рыночной стоимости. Приватизация должна быть, прежде всего средством повышения эффективности функционирования предприятий.

Однако особенности реформирования экономики Украины и ряда других стран вынуждают сочетать выкуп с безвозмездной передачей части государственной собственности всему населению. Предпринятый вариант условно равного распределения собственности среди граждан путем выдачи им приватизационных имущественных сертификатов, с одной стороны, создает хотя бы формальное равенство при приватизации, а с другой — сильно распыляет собственность, что не способствует ее эффективному использованию.

Коммерциализация - второе направление преобразования государственной собственности. Это широкое понятие, которое конкретизируется такими формами, как аренда, аренда с выкупом и другие. В этом случае смены субъекта собственности не происходит. Изменяется режим функционирования государственной собственности. Использование государственных предприятий осуществляется на основе коммерческих, рыночных отношений. Прямое опекунство со стороны государства снимается. Это способствует формированию субъектов предпринимательства.

**1.4.Виды предпринимательства. Объективная основа выделения видов предпринимательства.**

Подобно любому другому виду деятельности, в предпринимательстве существует своего рода разделение труда. Обладая общими сущностными чертами, различные виды предпринимательства вместе с тем имеют и специфические характеристики.Объективной основой выделения различных видов предпринимательства выступает сам процесс движения средств предпринимателя, который можно было бы описать следующим образом. Предприниматель, обладая каким-то стартовым денежным капиталом (М) для организации собственного дела, приобретает ресурсы, прежде всего капитал (К) и трудовые услуги(L). В результате производственного процесса (Р) создается новый товар(С),реализуя который предприниматель получает денег больше, чем первоначально вложил(М):

Одним из решающих критериев при выборе сферы деятельности для предпринимателя выступает размер прибыли, полученный в течение определенного времени в расчете на единицу авансированных средств. Этот показатель принято называть нормой прибыли (Р1):

Норма прибыли в значительной мере зависит от времени, в течение которого денежный капитал возвращается предпринимателю с приростом. Это время оборота денежного капитала. Если, скажем, денежный капитал 1000 ДЕ за один оборот приносит 200 ДЕ прибыли и этот оборот длится 1 год, то годовая норма прибыли составит 20%. Если же предпринимателю удастся сократить время оборота до 6 месяцев, то годовая норма прибыли увеличится до 40%.

Время оборота денежного капитала складывается из времени поиска на рынке необходимых ресурсов, производства, доставки готового товара на рынок и организации его реализации. Иногда значительное время уходит на поиск необходимых для организации производства денежных средств. Очевидно, что предприниматели заинтересованы в уменьшении времени оборота. Этому во многом может способствовать специализация среди предпринимателей, разделение сфер их деятельности. Помимо сокращения времени оборота выделение видов предпринимательства приводит также к общей экономии ресурсов для достижения заданных целей.

**Промышленное предпринимательство**

Часть предпринимателей избирает сферой приложения своих способностей создание материального продукта как основы удовлетворения потребностей общества. Поскольку одной из основных отраслей, где создается материальный продукт, выступает промышленность, то такой вид предпринимательства принято называть промышленным, хотя оно охватывает и другие отрасли (строительство, сельское хозяйство и т. п.).

Промышленное предпринимательство решает следующие главные задачи:

создает материальный продукт, который в состоянии удовлетворить базовые потребности людей (предметы потребления) и служит капиталом для всех сфер предпринимательства (средства производства);

реализует основные научно-технические идеи, закладывая фундамент экономического прогресса общества в целом. Специализация на этом виде предпринимательства позволяетсократить ту часть времени оборота, которая связана с созданием продукта. Она складывается из времени нахождения приобретенных средств производства в виде производственных запасов, собственно создания продукта, организационных и технологических перерывов. Сокращение времени собственно производства и технологических перерывов (сушка окрашенного, остывание разогретого, подогрев холодного и т. п.) зависит от степени реализации в производстве новых технических и технологических решений. Время организационных перерывов(обед, отсутствие третьей смены, сбои с поставками сырья и т. п) определяются качеством реализации организаторской функции предпринимательства. Однако здесь следует, в частности, отметить необходимость взвешенного подхода к решению вопроса о введении ночной смены. Хотя с точки зрения сокращения времени оборота это положительный эффект, но социальные потери (негативное отношение к ночным сменам работников, снижение внимательности и качества работы в ночные часы и т.п.) могут оказаться выше.

Необходимо особо рассмотреть время нахождения средств производства в производственных запасах. Идеальный случай — «работа с колес», когда сырье даже не складируется, а сразу идет в производство. Но такое возможно лишь при высокой степени надежности поставщиков, транспортных сообщений и т. д. Ведь небольшая задержка с поставками может вызвать остановку производства и огромные убытки. Поэтому сокращение времени нахождения средств производства в производственных запасах во многом определяется уровнем совершенства другого вида предпринимательства — торгового

**Торговое предпринимательство**

Это особый вид предпринимательства, связанный главным образом с доведением продукта от производителя до потребителя. Не создавая нового материального продукта, торговое предпринимательство реализует особый товар — услугу, ускоряя и в целом удешевляя процесс движения товара. Это можно объяснить следующими причинами:

1.Специализация предпринимателя на торговой деятельности позволяет ему лучше изучить состояние рынка, оперативно учитывать его конъюнктуру.

2.Сокращаются затраты по обслуживанию процесса обращения (постоянное и полное использование складских помещений, сокращение транспортных расходов, уменьшение затрат по продвижению товара на рынке).

Современное торговое предпринимательство ориентировано на переход от философии сбыта, когда условием успеха фирмы считается умение продать наибольшее количество товара по наиболее высоким ценам, к философии маркетинга, предполагающей ориентацию на продажу именно нужного для покупателя товара, способного лучше удовлетворить его потребности. Такой подход позволяет сформировать устойчивый круг покупателей, дает гарантию повторного обращения к предпринимателю в случае возобновления потребности. Складывается благоприятный имидж фирмы, что создает лучшие условия для предпринимательства.Торговое предпринимательство осуществляет посреднические функции как на рынке ресурсов, так и на рынке конечных товаров и услуг. Каждый из них имеет свои особенности. К специфическим чертам рынка материальных ресурсов можно отнести:

особый объект купли-продажи — не конечный продукт, a продукт, возвращающийся в производство;

ограниченное количество покупателей;

более крупные размеры закупок;

конечным покупателем, как правило, выступает производитель. Основными институтами торгового предпринимательства на рынке ресурсов являются биржи, торговые дома, оптовые фирмы, брокерские конторы и т. п .На рынках конечной продукции торговые предприниматели реализуют товары отдельным лицам, семьям (домохозяйствам) для личного потребления. Эти рынки характеризуются:

значительным количеством покупателей;

резкими отличиями потребителей друг от друга по возрасту, уровню доходов, образованию, взглядам и т. п.;

большой сложностью предвидения поведения покупателя;

непрофессионализмом покупателя. В торговом предпринимательстве могут быть использованы два вида операций:

комиссионные, осуществляемые по поручению клиента и за его счет. Доход торгового предпринимателя в данном случае составляют комиссионные, как правило, в процентах от стоимости сделки;

коммерческие, которые осуществляются предпринимателем от своего имени и за свой счет. Его доход формируется за счет разницы между ценой продажи и ценой покупки.

Конечно, производитель мог бы сам организовать реализацию своего товара по рыночным ценам. Но это потребует от него дополнительных средств, времени, отвлечения от его основной деятельности. Поэтому для него оказывается предпочтительнее продать посреднику товар несколько ниже рыночной цены конечной реализации, недополучив при этом часть выручки, но сэкономить время и дополнительные расходы. Сегодня мы можем наблюдать ситуацию, когда многие крупные фирмы создают собственные подразделения, занимающиеся непосредственно сбытом продукции. Однако это не отрицает общей закономерности разделения сфер предпринимательской деятельности. Отдел сбыта и производственный отдел, хотя и находятся в пределах одной фирмы, но специализируются на различных видах предпринимательства.

**Кредитное предпринимательство.**

Это разновидность предпринимательства, связанная с аккумуляцией временно свободных денежных средств и последующим использованием их для предоставления кредита на принципах срочности, платности и возвратности. Как у предприятий, так и у домохозяйств, с одной стороны, возникают временно свободные денежные средства (например, накапливаемые средства для строительства нового цеха или откладываемые деньги для поездки во время отпуска на отдых), а с другой — периодически появляется временная потребность в дополнительных средствах. Примером последнего может служить стремление молодой семьи приобрести квартиру с последующей выплатой ее стоимости в течение нескольких лет или получение предприятием средств для выплаты заработной платы работникам до того, как будет реализована произведенная ими продукция.Кредит может предоставляться как в натуральной (потребительский и коммерческий), так и в денежной (банковский и межхозяйственный):

Потребительский кредит предоставляется в виде предметов потребления домохозяйствам с отсрочкой оплаты их стоимости. Она обычно вносится частями в течение определенного времени.

Коммерческий кредит предоставляется поставщиками сырья его потребителям с последующей оплатой стоимости по истечению определенного срока. Как правило, коммерческий кредит сопровождается выдачей векселя. Вексель — это долговое обязательство, выдавший которое обязуется уплатить в установленный срок указанную в векселе сумму.

Банковский кредит выдается в денежной форме специализированными кредитно-финансовыми учреждениями — банками.

Межхозяйственный кредит предоставляется в денежной форме предпринимателями друг другу.

Основная сфера кредитного предпринимательства — банковский кредит. Остальные виды кредита чаще всего выступают как «побочный продукт» другого вида предпринимательства (потребительский кредит — торгового предпринимательства, коммерческий кредит- промышленного предпринимательства). Кредит выдается за определенную плату. Она может рассматриваться как цена кредита и называется ссудным процентом. Скажем, заемщик, используя кредит 1000 ДЕ в течение года, возвращает кредитору 1100 ДЕ Выплаченные сверх суммы кредита 100 ДЕ и составляют ссудный процент.Норма ссудного процента (процентная ставка) показывает относительную цену кредита, т. е. отношение платы за кредит к его величине. Для приведенного примера она будет составлять 10 %.

По мере развития рыночных отношений роль кредитного предпринимательства постоянно возрастает и сегодня практически нет такой сферы экономической жизни, которая так или иначе не была бы связана с деятельностью банков или других кредитных учреждений. Кредитная деятельность стала одним из определяющих факторов макроэкономической ситуации. Но в какой бы сфере ни действовал предприниматель, какой бы специфический рынок он ни обслуживал, заниматься своим делом он сможет только в условиях конкуренции.

**1.5.Цели предпринимателя.**

Среди наиболее важных целей предпринимателя - производство товаров и услуг доход, престиж, развитие бизнеса.

Развитие капитализма в течение долгого времени неопровержимо доказывало, что извлечение доходов и обеспечение благополучия общества мало совместимы. В истории достаточно примеров, подтверждающих это. Однако времена изменились, а вместе с ними изменилось и общество, которое, опираясь на достижения науки и техники, стремится к установлению демократии и в интересах самозащиты отторгает бизнес, не отвечающий его запросам и условиям современного производства. Изменился и сам предприниматель: к таким исконным его чертам, как предприимчивость, склонность к риску, напористость, энергичность, добавилось образование, интеллект, чувство социальной ответственности. Предприниматель начинает непосредственно служить обществу. Японский бизнесмен Кадзума Татеиси в своих лекциях, которые он читал студентам РЭА им. Г.В. Плеханова, уподоблял взаимосвязь между предпринимателем, предприятием, прибылью и служением обществу, живой природе, утверждая, что предприятие, стремясь к получению прибыли, служит интересам общества, как и пчела, которая собирает нектар отнюдь не для того, чтобы опылять цветы, а, желая получить мед, но, тем не менее, служит интересам цветов. Однако было бы наивно думать, что бизнесмен всегда ставит перед собой общественно полезные цели - в большинстве случаев его к этому побуждают сами условия производства, социальная среда, законодательство и новые «правила игры» на рынках.

**1.6.Сфера предпринимательства**

Открыть свое дело предприниматель может в любой сфере экономики приносящей доход. Наиболее привлекательными из них, с точки зрения предпринимателя, можно считать:

производство;

коммерцию;

финансы;

интеллектуальный комплекс.

В разное время каждая из этих сфер деятельности может приносить различный доход, однако главной из них является производство.Именно в сфере производства создаются материальные блага, необходимые для жизнедеятельности человека. Наука, культура, коммерция, финансы существуют лишь потому, что люди, которые заняты этими видами деятельности, сыты, одеты, имеют товары для продажи и деньги для их покупки; поэтому экономика, политика, обороноспособность и культура страны определяются тем количеством высококачественных продуктов, которое производится на душу населения. Поэтому сфере материального производства на протяжении всей истории в любой стране придавалось первостепенное значение.

Производство.

Производство - наиболее динамичная сфера деятельности, характеризующаяся непрерывными изменениями и совершенствованиями. Поэтому спрос на предпринимательскую инициативу очень высок — впрочем, как и риск. Развитие производства опирается на новейшие результаты научных и технических разработок, требующих вложения денег. Фактический эффект этих разработок может значительно отличаться от ожидаемого - отсюда возникает риск, с которым почти всегда сопряжено предпринимательство.

К производственной сфере принято относить:

промышленность;

сельское хозяйство, рыболовство, лесничество;

общественный и производственный транспорт;

услуги производственного характера (например, ремонтные работы).

Марксистская экономическая наука к производству относит и коммерцию, включая торговлю и посреднические операции. В этом имеется определенная логика.

**Торговля**

Торговля - это передача за деньги товара от поставщика потребителю, в том числе и внутри самого производства. Если на комбинированном металлургическом предприятии из руды выплавляют чугун, в другом цехе из чугуна получают сталь, а потом передают ее в прокатный цех, то все эти операции по передаче изделий из цеха в цех целиком относятгом цехе из чугуна получают сталь, а потом передают ее в прокатный цех, то все эти операции по передаче изделий из цеха в цех целиком относятся к сфере производства.

Если же доменное производство, где выплавляется чугун, сталеплавильное, где из чугуна получают сталь, и прокатное представляют собой самостоятельные специализированные предприятия, то передача продукции из одного производственного звена в другое в таком случае относится к сфере коммерции. Вот почему марксисты считают, что «торговый капитал - обособившаяся часть промышленного капитала». По-этому, по их мнению, торговлю можно отнести к продолжению сферы производства. В той же мере, как торговлю, к сфере производства можно было бы отнести финансы, науку, образование, медицину и даже литературу и искусство. Тогда всякую деятельность человека следовало бы назвать производством. В конечном счете, все определяется потребностью людей в выживании и размножении, как: всякого живого существа. Если торговля, финансы и наука непосредственно обслуживают производство, то так называемая непроизводственная сфера связана с производством опосредственно. Она зависит от производства, однако к производственной сфере правильнее всего относить те отрасли, где создаются материально-вещественные блага. Капитал, вложенный предпринимателем в торговлю финансы или сферу интеллектуального труда, приносит доход в той же мере, как и вложенный в производство. Но полученный доход будет иметь смысл, если в нем отражены реальные ценности и на поступившую прибыль можно в полной мере закупить все реальные предметы, которые необходимы.

**1.7.Общественные объединения предпринимателей как средство согласования государственных и корпоративных интересов.**

Положение дел в экономике Украины остается крайне сложным. Се­годня, хотя и с большим опозданием, нужно формировать и проводить в жизнь план действий по форсированному возрождению отечественного производства. Именно форсированному, ибо таким образом и соответст­вующими темпами в последние годы сокращалось большинство произ­водств. В нынешних социально-экономических условиях назрела острая необходимость в формировании качественно новых рычагов влияния на процессы реформирования национальной экономики и возрождения оте­чественного товаропроизводства.

Что же следует предпринять в первую очередь? Нам хорошо извест­но, что теперь усилия руководителей отечественных предприятий напо­минают так называемое броуновское движение молекул, и этот «собст­венноручно» созданный хаос увеличивает потери. Наблюдаются деспеци-ализация, разорванные связи между предприятиями разных регионов (а иногда в одном регионе, и даже в одном городе), которые прежде на протяжении десятилетий действовали в кооперации и тесном сотрудни­честве. Явления печальные, но, к сожалению, естественные, так как ли­нию государства в данной сфере проследить невозможно, — ее просто нет, а какого-либо органа, который формировал бы правильную полити­ку и внедрял методику развития промышленности, сегодня в Украине не существует. В то же время в цивилизованном мире такие структуры име­ются, притом как государственные, так и негосударственные, созданные и функционирующие на общественных началах;'. Одним из самых глав­ных моментов в деятельности этих структур является то, от чего мы сов­сем недавно решительно отказались (и уже ощутили все «преимущества» этого отказа). Имеется в виду планирование. В развитых странах разраба тываются десятки общегосударственных, межотраслевых и отраслевых ба лансов. Без них не создается ни одна национальная программам не реа­лизуются пять основополагающих принципов организации производст­ва, а именно: информатизация; специализация; кооперирование; разме­щение; комбинирование. Поэтому нам без восстановления утраченных принципов на должном уровне не обойтись.

Следовательно, первое, о чем следует позаботиться более всего, поскольку эта проблема генерирует все другие, — возрождение управляемости. Роль управления и управленческих функций вообще является важнейшей в лю­бом деле. Отказ от штабных функций государства, произошедший в системе хозяйствования около 10 лет тому назад, привел к ликвидации руководяще­го звена и, как следствие, к неуправляемости, что послужило причиной массового разрыва связей между отраслями, подотраслями и отдельными предприятиями. Непродуманная и неэффективная приватизация только уси­лила и углубила эти процессы. Без восстановления управляемости как важ­нейшей составляющей возрождения надеяться на успех невозможно.

Наряду с этим недопустимо злоупотребление чрезмерной и экономи­чески неэффективной централизацией. На первый взгляд, проблема для привыкших ко всеохватывающему государственному патернализму жителей постсоветского пространства кажется сложной. Но здесь не нужно изобретать велосипед. Один из реальных путей преодоления кризисных явлений в жизни нашей страны — переход от государственного админи­стрирования в .экономической сфере к экономически обоснованному са­морегулированию предпринимательства на началах многоукладности и и равенства всех форм собственности.

Опыт развитых стран свидетельствует: если контроль и регламентация со стороны государства сочетаются с соответствующим решением проблем упра­вления на негосударственном уровне, можно добиться высокой эффективно­сти экономики и качества жизни населения. Например, координацию усилий предпринимателей в масштабе национальной экономики осуществляют та­кие организации, как "кейнданрен" — в Японии, Национальная ассоциация промышленников и Национальная ассоциация работодателей — во Франции, Национальная ассоциация промышленников — в США и тд. Значительную роль соответствующие структуры играют и на международном уровне, — это Союз промышленности ЕС, Союз промышленных конфедераций и конфеде­раций предприятий Европы, Международная организация предпринимате­лей и др. Аналогичные организации созданы в большинстве постсоциалисти­ческих стран. Отраслевыми органами управления являются также соответст­вующие ассоциации, лиги, союзы работодателей и т.п. Например, ассоциация обувщиков Италии, объединяющая свыше 1000 фирм, обеспечивает изготов­ление обуви на сумму свыше 9 млрд. дол. ежегодно; в составе Немецкого союза, который объединяет предприятия, работающие в области специаль­ных строительных работ, насчитывается более 36 тыс. фирм.

Основной программной задачей организаций работодателей должно быть объединение усилий разрозненных крупных, средних, малых пред­приятий и отдельных предпринимателей в могучую производительную силу, направленную на преодоление экономического кризиса и реализа­цию идеи восстановления национального товаропроизводства, способной эффективно использовать отечественный экономический потенци­ал, имеющиеся производственные мощности, природные, трудовые, нау­чные и интеллектуальные ресурсы, а также привлечь иностранные инве­стиции и иной частный капитал к активному сотрудничеству по подъему производства и предпринимательства в Украине.

Мы же пока имеем множество союзов и прочих организаций, которые слабо, с точки зрения здравого смысла, представляют себе свои права и обязанности. Приходится констатировать, что такая ситуация обу­словлена рядом субъективных и объективных факторов. Среди последних главными являются такие:

тяжелое финансовое положение отечественных предприятий, из-за чего их руководители не видят необходимости в существовании дополните­льных структур, польза от которых может проявиться лишь в перспективе;

«рыночный идеализм\* многих руководителей промышленности, активно поощрявшийся государством. До сих пор считается, что для пре­дпринимателя нет иного пути, чем «выжить» один на один с рыночной стихией. Закономерно, что соответствующая стратегия поведения в кон­це концов стала противоречить государственным интересам, и теперь кое-кто считает, что отечественные предприятия являются чуть не самыми главными врагами рыночных реформ в их нынешнем виде;

переход общегосударственных органов на функциональные методы управления и почти полный отказ от отраслевых. При этом «позабыли», что крупнейшие корпорации в развитых странах строятся по отраслевому принципу, а средний и малый бизнес, как отмечено выше, объединяется по тому же принципу в соответствующие общественные объединения. От­сутствие нормативной базы не позволило активизировать деятельность посозданию эффективных объединений работодателей и таким образом за­полнить имеющийся пробел в хозяйственном управлении;

недостатки в деятельности собственно союзов предпринимателей. До сих пор считается, что едва ли не единственной функцией этих сою­зов является лоббирование интересов их членов в органах государствен­ной власти. По нашему мнению, это существенная ошибка, ибо, с точки зрения здравого смысла, предпринимательские объединения должны стро­ить свою работу, по крайней мере, на нескольких общих началах. Защита интересов членов объединения перед органами государственной власти заключается не в примитивном лоббировании, а в осознании стратегиче­ских задач, формировании соответствующих программ, составлении про­ектов нормативных актов, наконец — в том, чтобы убеждать правительс­твенные учреждения и отдельных управленцев в целесообразности при­нятия тех или иных решений. Отсюда следует, что эффективным может быть только такое предпринимательское объединение, которое в практи­ческой деятельности руководствуется необходимостью согласования кор­поративных и государственных интересов, их взаимного сближения;

взаимодействие с профсоюзами, объединениями работодателей и общественными организациями. Трудно переоценить роль предпринима­тельских объединений в формировании благоприятного социального кли­мата в обществе, налаживании взаимовыгодного социального партнерства;

координация усилий членов объединения, чему до настоящего вре­мени не уделяют достаточного внимания.

Важными функциями союзов работодателей являются повышение уро­вня культуры производства во всех отраслях народного хозяйства, содейс­твие насыщению внутреннего рынка конкурентоспособной высококачественной отечественной продукцией и ее продвижению на внешний рынок. С этой целью предпринимательские объединения должны организовывать всестороннюю, в том числе финансовую, поддержку инновационного процесса по всему его циклу, внедрение прогрессивных технологий; изучать конъюнктуру отечественного и зарубежного рынка и информировать о ней своих членов; способствовать участию предприятий в ярмарках, выставках, конкурсах, тендерах продукции, работ и услуг в Украине и за ее предела­ми; принимать участие в подготовке высококвалифицированных специа­листов; помогать в налаживании контактов между производственниками во всех регионах Украины; добиваться осуществления комплекса мер по повышению эффективности использования имеющихся производственных мощностей и возобновлению производства там, где оно прекращено; спо­собствовать модернизации основных фондов предприятий, поиску и при­влечению источников оборотных средств и инвестиционных ресурсов; при необходимости — проводить работу по экономическому обоснованию и экспертизе производственных программ, составлению бизнес-планов, по­дготавливать прогнозы, содействовать реализации инвестиционных проек­тов. В общем и целом деятельность союзов предпринимателей наряду с хозяйственными корпорациями должна преследовать цель восстановления перечисленных выше принципов организации производства, в том числе некоторых элементов индикативного планирования.

Предоставление членам объединения методических, организацион­ных, информационных услуг предусматривает: обобщение опыта органи­зации управления на предприятиях, повышающих конкурентоспособность продукции и наращивающих объемы ее производства; распространение эффективных схем управления; организацию инжинирингового и конса­лтингового обслуживания предприятий, чтобы выявить проблемы и раз­работать мероприятия по их решению; улучшение маркетинговых иссле­дований, внедрение компьютерных схем учета спроса и предложения про­дукции; активизацию рекламной деятельности, продвижение торговых марок, координацию рекламных мероприятий и т.д.

Чтобы предоставить финансовую помощь своим членам, предприни­мательские объединения могут сотрудничать с Государственным инновационным фондом и его региональными отделениями, с отраслевыми ин­новационными фондами соответствующих министерств, Украинским фон­дом поддержки предпринимательства, Фондом занятости, а также с зару­бежными фондами и другими негосударственными коммерческими и фи­нансовыми организациями.

Эффективная поддержка предпринимательства вряд ли возможна без создания в системе общественных объединений работодателей собствен­ной финансовой инфраструктуры, состоящей из всех необходимых финан­совых институтов, а именно: коммерческих банков; инвестиционных ком­паний и фондов; негосударственного инновационного фонда; страховых компаний, в том числе по медицинскому страхованию; доверительных об­ществ; негосударственного пенсионного фонда; аудиторских фирм и пр.

Для более эффективного выполнения управленческих функций союзы предпринимателей могут охватывать или группы отраслей, имеющих общие проблемы, или отдельные отрасли, или группы предприятий. Соответствую­щим образом строится организационная структура союзов. Например, для практической реализации отраслевого самоуправления в промышленности, производящей товары народного потребления, создан Украинский союз това­ропроизводителей и предпринимателей. В его составе действуют отраслевые лиги текстильщиков, переработчиков кожи и меха, деревообработчиков, пред­приятий торговли, то есть в межотраслевом объединении реализован отрасле­вой метод управления, который сочетается с региональным через институт представительств в областях, г. Киеве и Автономной Республике Крым.

Успеху общественных объединений предпринимателей нередко пре­пятствуют внутренние проблемы. Назовем их:

чрезмерная политизация деятельности, недопустимость чего. Под­черкнул Президент Украины Л. Кучма в выступлении на VII Чрезвычай­ном съезде УСПП;

злоупотребление административными методами вовлечения пред­принимателей в члены объединений, что противоречит главным принци­пам их функционирования — добровольности и демократизму;

использование объединений в качестве средства монополизации определенных секторов рынка крупными предприятиями путем втягивания в свою «орбиту» менее мощных конкурентов;

нечеткое определение функций общественных организаций и хо­зяйственных корпораций;

беспочвенная конкуренция между объединениями работодателей. В частности, недостаточной согласованностью отличается взаимодейст­вие между отдельными объединениями и крупнейшей в Украине общес­твенной организацией работодателей — УСПП. Кстати напомним, что между крупными, средними, мелкими союзами объективно- существует такое же распределение функций, как и в любой рыночной экономике между гигантскими корпорациями, средним и малым бизнесом.

Наличие этих и других препятствий снова ставит на повестку дня разработку и принятие закона об объединении работодателей, на необхо­димости которого некоторые специалисты настаивали еще в 1997 г.

Итак, чтобы существенно улучшить положение дел, государство дол­жно занять в данном вопросе четкую и логичную позицию, направив свои действия на институализацию корпоративных интересов и их согла­сование с задачами, стоящими перед органами власти.

**Глава 2.** **ПРЕДПРИЯТИЕ И ЕГО ВИДЫ**

Производство товаров и услуг требует соединения экономических сил или, как мы рассматривали ранее, экономических ресурсов. Это мнение происходит в рамках предприятия. Предприятие выступает таким образом, как особый институт, в котором посредством определенной организационно-правовой формы взаимодействуют предприниматели, менеджеры, работники, на постоянной основе организуется производственный процесс — преобразование экономических, а также реализация созданных товаров и услуг. Предприятие нередко называют основным звеном экономической темы (другими звеньями можно считать домашние хозяйства, институты государственного управления экономикой). Это утверждение базируется на том факте, что именно предприятиями создается подавляющаящая часть национального производства товаров и услуг. А с другой стороны, предприятие является той главной ареной, где осуществляется экономическое сотрудничество людей.

**2.1.Сущность и основные черты предприятия. Сущность и цели предприятия**

Предприятие — это обособленная экономическая структура зимающаяся производством и реализацией определенных товаров и услуг. Предприятие может быть создано, учреждено как частными предпринимателями, так и государством. В развитых странах мира инициативап создания предприятия в большинстве случаев принадлежит частным лицам. В Украине до начала 90-х годов едва ли не все npедприятия создавались государством. Начиная с 90-х годов в связи с трансформацией экономики начал развиваться процесс создания предприятий частными лицами. Поддержку этому процессу в определенной степени оказала и приватизация части производственного капитала.

Частные предприниматели создают предприятия, как правило с целью получения денежных доходов в форме прибыли. Государство, создавая предприятия, преследует обычно более разнообразные цели: Это может быть стремление повысить уровень национальной безопасности или решить какие-то экологические проблемы, необходимость создания новых рабочих мест в трудоизбыточных регионах, потребность организовать производство некоторых товаров и услуг, которые неявляются достаточно экономически выгодными для бизнеса, и т. д. Между предриятиями, созданными частными лицами и государстпом, cyществуют и другие отличия, которые будут рассмотрены далее.

Основные черты предприятия

К характерным особенностям предприятия можно отнести следующее:

Экономическая обособленность. Она проявляется, во-первых в имущественной обособленности. Предприятие располагает собственным имуществом владельцев, а также может арендовать или на иных договорных началах использовать различные ресурсые элементы — землю, капитал и другие. Во-вторых, предприятие имеет завершенный воспроизводственный цикл: оно мобилизует ресурсы преобразует их и получает готовый продукт, реализует его и полученную выручку использует вновь для приобретения ресурсов. Предприятие в большинстве случаев является самовоспроизводящимся институтом. В-третьих, предприятие имеет самостоятельные экономические интересы. Конечно же, интересы наемных работников и предпримателей не могут во всем совпадать. Но, вместе с тем, всех действующих лиц предприятия обычно объединяет наличие весомого общего интереса — произвести продукцию, продать ее и получить денежный доходж

Технологическая обособленность. Предприятие имеет завершенный технологический цикл производства. Это означает, что его техническая или технологическая «начинка» рассчитана на осушествление технологически завершенного производственного процесса Его результатом может быть конечный товар или промежуточный продукт предназначенный для производственного потребления. Швейная фабрика, например, имеет всю необходимую технологическую комплектацию для производства мужских сорочек, не обращаясь к другому предприятию, например, за помощью по пришиванию пуговиц к этим сорочкам. Молокозавод также располагает полной технологической системой, ему нет необходимости поручать другому предприятию, например, разлив молока в пакеты.

Юридическое оформление обособленности. Оно находит свое выражение в наличии устава предприятия (для отдельных видов предприятий — только учредительного' договора), счета в коммерческом, ведении бухгалтерского баланса, наличии права договорных отшений и найма работников, определенной имущественной ответственности во взаимоотношениях с другими предприятиями и отдельнымими гражданами. Многие предприятия также стремятся разработать и зарегестрировать свой товарный знак.

Участие в общественном разделении труда. Положение предприятия характеризуется наличием тесных хозяйственных cвязей с другими экономическими структурами. Предприятие выступает как специализированный товаропроизводитель и поэтому в своей деятельности испытывает большую зависимость от действий экономических субъектов. Сбыт продукции и ресурсное обеспечение - это те области деятельности предприятия, в которых оно ощущает свою наибольшую экономическую зависимость от других.

Условия деятельности предприятий

Предпрнятия могут иметь разные режимы или условия деятел ьности разница в основном относится к условиям функционирования частных и государственных предприятий. Типичными условиями деятельности частного предприятия в рыночной среде можно считать:

а) самостоятельное осуществление воспроизводственного процщесса. Иными словами; предприятие должно собственными силами своими средствами обеспечивать свое воспроизводство свою жизнеспособность. Предприятие может воспользоваться и денежными ресурсами других субъектов — получить кредит, привлечь денежные средства путем продажи собственных облигаций, но происходит все это на заемной основе, эти ресурсы должны быть возвращены, причем с определенной платой за услугу;

б) полную экономическую ответственность за результаты своей деятельности. Эта ответственность ложится главным образом на плечи владельцев предприятия. Распределение между ними этой ответственности определяется формой организационно-правового устройства предприятия;

в) прибыль, которая выступает основным источником средств для развития предприятия. Стремление к развитию является естественным для предприятия. Расширение предприятия приносит как правило, большие денежные доходы его владельцам. Реишающим источником денежного обеспечения такого развития для большинства предприятий выступает прибыль;

г) предприятие, как правило, конкурирует с другими, предприятиями. Конкуренция существенно влияет на поведение предприятия, его внутреннюю организациюцию;

д) экономическая помощь государства носит локальный, исключительно, выборочный характер. Эта помощь, направленная на поддержку воспроизводства предприятия, должна исходить прежде всего из интересов национальной экономики в целом. Государство не может и не должно быть щедрым спонсором. Оно должно быть в этих вопросах достаточно «скупым», но, в то же время, расчетливым и дальновидным в определении возможных макроэкономических последствий при «сбоях» в деятельности конкретных частных предприятий.

В приблизительно таких же условиях могут действовать и нек оторые государственные предприятия. Дифференциация режимов деятельности государственных предприятий, естественно, является прерогативой смамого государства. В результате, все же большая часть государственных. предприятий получает иной — некоммерческий или не совсем коммеорческий режим функционирования. Его основной отличительной особенностью является менее строгая экономическая ответственность в первую очередь управленцев, за результаты деятельности: предприятия, менее жесткие финансовые условия, большое количество ограничений, устанавливаемых правительственными структурами Многие государственные предприятия, например, коммунального хозяйства, электро- и газоснабжения, связи, транспорта работают при отсутствии конкуренции, выступают чистыми монополиями.

**2.2.Классификация предприятий. Сущность и основные способы классификации.**

Классификация предприятий — это их группировка по определенному признаку. Классификационными признаками могут быть уровень рентабельности, сфера деятельности, размер, организационно-правовое устройство и другие.

Классификация предприятий позволяет более упорядочено, системно подойти к изучению предприятий. Знакомство с основными способами классификации позволяет последовательно и детально проанализировать различные аспекты, стороны деятельности предприятия.

В табл. 1 приведены способы классификации предприятий которыее применяются чаще других и с которыми важно познакомиться в первую очередь: по основной сфере деятельности; по размерам предприятия; по организационно-правовому устройству.

Классификация предприятий по основной сфере деятельности

В таблице 1 перечислсны основные виды предприятий, определенные по сфере их основной деятельности. Сфера деятельности предприятия далеко не всегда ограничивается рамками одной отрасли. Например, транспоортнос предприятие (основным видом деятельности является предоставление услуг по перевозке пассажиров или грузов) может заниматься и торгово-посреднической деятельностью, продавая, допустим бензин. Однако, как правило, у предприятия есть одна основная сфера деятельности, т. е. та, которая приносит ему наибольшую долю поступлений. И именно с учетом этого обстоятельства предприятие включают в ту или иную классификационную группу.

Классификация предприятий по видам деятельности noзволяет определить их хозяйственную направленность, технологические и экономи ческие особенности воспроизводства. Скажем, для сельскохозяйственного предприятия весьма характерна сезонность, которая сзывается на движении финансовых ресурсов, закупках капитала привлеченгии рабочей силы, потребностях в кредитах и т. д. По количеству функционирующих предприятий, функционирующих в той или иной отрасли, можно судить и об уровне конкуренции, о сложившихся предпочтениях в специализации.

Классификация предприятий по размерам

Прежде всего, следует объяснить, что может приниматься в качестве критерия определения размера предприятия и его соответствующего отнесенияния к той или иной классификационной группе. Taким критерием может быть:

а) количество работников, занятых на предприятии;

б) объем хозяйственного оборота предприятия, т. е. величина его денежныхых поступлений (выручка) за определенный период времени;

в) стоимость капитала предприятия.

Критерии классификации предприятий по размерам определяются государством, оно же устанавливает их конкретные количественные значения. Нередки случаи, когда дело не ограничивается выбором одного критерия. Это связано с тем, что использование только одного критерия например, наиболее распространенного — количества работников,не всегда может точно передать действительные возможности предприятия Преприятие с небольшим количеством работников может быть оснащено новейшими, автоматизированными техническими системами т.е. располагать значительной мощностью.

В Украине государство официально начало применять классификацию предприятий по размерам с 1990 года. В качестве критерия определения размеров предприятия было избрано количество работников, которое изменялось в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия. Соответствующими правовыми актами государство дало официальную трактовку малого предприятия в Украине.

Количество квалификационных групп по признаку размера предприятия колеблется по странам. В таблице 1 показан наиболее типичный пример классификации предприятий по размерам: три группы- малые, средние и крупные предприятия.

Какова цель государства при разработке классификации предприятий по размерам? Это оказание со стороны государства различных форм поддержки небольшим предприятиям. Необходимость такой поддержки продиктована следующими обстоятельствами:

1.Потребностью поддержания и развития конкурентной среды системы свободного предпринимательства. Новая предпринимательская структура — это новый конкурент. Но новые субъекты предпринимательства обычно не рождаются как относительно крупные предприятия. Люди, как правило, начинают с малого бизнеса. Но малые предприятия это “болезненные дети» (так именуют родители и врачи тех детей, которые очень чувствительно реагируют на малейшие изменения температуры , сквозняки и т. п.). Уязвимыми местами таких предприятий могут быть более высокие издержки; худшие условия кредитования; высокая чувствительность к малейшим колебаниям рыночной конъюктуры неувязкам с поставками ресурсов, задержкам в оплате счетов; худшая доступность к ресурсам. Поэтому государство, как правило, стремиться повысить конкурентные возможности небольших предприятий, ссоздать для них дополнительные шансы.

2. Полезностью сочетания в национальной экономике мелких, средних и крупных предприятий. Такое сочетание положительно сказывается на эффективности экономической систем. Вся система становится более гибкой, мобильной, кризисоустойчивой. Малые предриятия способны быстрее других реагировать на изменение потребностей. Они активно берутся за новое. Это новое (товар, технология) дает им шанс пробиться на многие рынки. Сами условия деятельности и малого бизнеса заставляют его быть гибким, разворотливым активно искать новые товары и услуги. Сочетание в экономике предприятийгий различных размеров позволяет полнее использовать применения труда и его преимущества. Малые структуры способны достигать высокой степени совершенства в производстве, например различных деталей автомобилей, оборудования. Крупные предприятия получают большие возможности сосредоточиться на масштабных структурных маневрах, сконцентрировать силы и средства на крупных научно-технических разработках.

3.Использованием возможностей мелкого бизнеса для решения региональных проблем. Новые предприятия дают новые рабочие места. В современной экономике проблема занятости относится к наиболее актуальным экономическим проблемам. В некоторых странах малый бизнес дает до 70-80% прироста рабочих мест. Поддержка новых структур может позитивно сказываться на финансовых возможностях местных органов власти — расширять их бюджет, способствовать решению определенных социально-экономических проблем

К основным формам поддержки малого бизнеса со стороны государства можно отнести:

а) установление льгот в области налогообложения;

б) оказание финансовой поддержки в различных вариантах;

в) создание «бизнес-инкубаторов», предполагающих обучение, консультирование, передачу в аренду капитала начинающим предпринимателям и другое;

г) оказание содействия в получении кредитов. Конечно, поддержка малого бизнеса со стороны государства является важным моментом. Однако не следует, видимо, переоценивать ее роль Решающее значение в успехе или неудаче предпринимательских начинаний, как показывает практика, принадлежит, прежде всего личностным качествам предпринимателя: таланту, интеллекту, образованию, организаторским способностям, способности много и интенссивно работатьать, настойчивости, целеустремленности, умению анализировать ситуацию и рисковать.

**2.3.Организационно-правовые типы предприятий**

Единоличное предприятие

Это предприятие, созданное и контролируемое одним предпринимателем. Как правило, оно является небольшим по размерам. К основным отличительным чертам единоличного предприя можно отнести:

а) наличие единственного владельца предприятия;

б) осуществление единоличного контроля за деягельностью предприятия.

В таком предприятии реализуются предпринимательские усилия одного человека. Нередко оно обходится даже без привлечения наемного труда «штат» предприятия может состоять только из членов семьи предпринимателя. К основным сферам, где действуют подобные предприятия можно отнести сельское хозяйство (фермерские предприятия), торговлю торговое обслуживание, общественное питание, посредническую деятельностьсть, услуги по ремонту.

Единоличное предприятие имеет как свои преимущества, так и недостатки Преимуществами такого предприятия являются: во-первых значительнаяльная свобода действий у владельца. У него нет компаньонов с которыми приходилось бы согласовывать различные вопросы предпринимательской деятельности. Во-вторых, наличие сильных стимулов, хозяйствовать эффективно: как доходы, так и убытки не подлежат распределению — они полностью принадлежат одному лицу.

Недостатками единоличного предприятия принято считать: во-первых, ограниченность денежных ресурсов. Все-таки один предприниматель, как правило, не в состоянии обеспечить свое дело крупными финансовыми средствами, обороты его предприятия обычно относительно небольшие, а развитие предприятия связано с серьезными трудностями стями. Во-вторых, полная имущественная ответственность владельца : он рискует не только собственным капиталом, вложенным в это предприятие, но и другим личным имуществом, в том числе домом , машиной принадлежащими ему акциями, облигациями и т. д. В-третьих единоличное предприятие лишается потенциальных выгод от специализации в управлении, как правило, одно лицо занимается и техническими и, и ресурсными, и сбытовыми, и финансовыми вопросами.Согласитесь, каким бы талантливым ни был предприниматель индививидуал, ему все же объективно не по силам в равной степени успешно выполнять все предпринимательские функции. В других предприятиях для этого набирается специальный штат менеджеров

Хозяйственное общество

Это предприятие, в котором два или более лица договариваются о его владении и управлении с целью осуществления совместной предпринимательской деятельности.

Существование хозяйственных обществ является естественной реакцией предпринимателей на недостатки единоличного предприятия стремлением преодолеть ограниченности последнего. Общество можно рассматривать логическим развитием единоличного предпринимательства, здесь объединяются предпринимательские усилия нескольких людей.

Основные отличительные черты хозяйственного общества:

а)множественность собственников. Партнеры вносят паи в различной форме. Паевым взносом могут быть деньги, физический капитал, земля, идеи и другое. Каждый пай получает соответствующую дежную оценку, каждому участнику определяется его доля в стоимости предприятия;

б) совместный контроль деятельности предприятия. Владельцы осуществляют совместное управление обществом. Они должны договориться между собой и отразить это в соответствующих документах предприятия о формах контроля и о порядке управления предприятием

в) распределение между партнерами прибыли и убытков. Конкретный порядок устанавливается учредительными документами обшества Предприятие создается ради получения прибыли, партнеры стремяться в наибольшей степени реализовать в совместной деятельности свои частные интересы в получении дохода. Обычно прибыль и убытки распределяются пропорционально вложенным паям.

К основным видам хозяйственных обществ можно отнести

Полное общество. В таком предприятии партнеры несут полную (неограниченную) ответственность за его деятельность, за обязательства предприятия. Это та форма имущественной ответственности, которая характерна для единоличного бизнеса. Такое объединение предпринимателей, в то же время, оставляет за каждым из них наибольшую из всех обществ свободу деятельности, но требует установления особых доверительных отношений между партнерами.

Общество с ограниченной ответственностью. Его основой отличительной чертой является то, что все партнеры несут ответственность за деятельность предприятия только в пределах величин своих вкладов. Потеря вклада является предельной потерей участника обшества с ограниченной ответственностью. Это является привлекательной чертойой чертой такого вида предприятия. И, видимо, этим объясняется значительная популярность среди предпринимателей общества с ограниченной ответственностью.

Смешанное (коммандитное) общество. Его основная отличительная особенность — объединение партнеров, имеющих разные права и ответственность: действительные (полные) члены,, положение которых ничем не отличается от роли и ответственности партнеров в полном, члены-вкладчики, которые несут ограниченную своим вкладом ответственность за деятельность предприятия.

Общество с дополнительной ответственностью. Партнеры отвечают по обязательствам общества в пределах своего взноса в уставный фонд предприятия, а также дополнительно в размере, кратном взносу каждого. Они выступают поставщиками капитала, на который рассчитывают получать процент. Этот вид общества позволяет обьединить усилия предпринимателей, имеющих разную степень интереса к совместной деятельности.

Остановимся теперь на преимуществах и недостатках хозяйственных обшеств. Их преимуществами следует считать: во-первых, рост финансовых возможностей предприятия, так как увеличивается числ поставщиков капитала и расширяются хозяйственные обороты; во-вторых создание больших возможностей для развития предприятия, так как общество приносит большую прибыль, улучшаются возможности получения кредитов; в-третьих, появление возможности осуществлять специализацию в управлении предприятием. В обществе начинают работать менеджеры, имеющие соответствующую управленческую специализацию, что дает возможность повысить эффективность управления предприятием в целом.

Недостатками хозяйственных обществ является следующеу: во-первых, объединенные денежные и другие ресурсы партнеров все же имеют достаточно ограниченный характер. Это связано с относительной ограниченностью числа поставщиков капитала и их индивидуальных, возможностей как поставщиков; во-вторых, в хозяйственных обществах всегда существует опасность появления серьезных расхождений среди партнеров во взглядах на деятельность предприятия, это может заметно снизить эффективность функционирования предпринимательской структуры; в-третьих, выход из состава общества одного или нескольких партнеров может подорвать существование предприятия ; вообще, привести к его ликвидации. Поэтому хозяйственн обшество не является самой устойчивой формой предприятия.

Акционерное общество

Это предприятие с ограниченной ответственностью его членов капитал которого разделен между владельцами на паи в виде акций.

Акционерное общество является по сути хозяйственным обществом В то же время особенности и значение, которые отличают акционерное обшествоство, делают, на наш взгляд, целесообразным рассмотрение его в качестве отдельного типа предприятия. Акционерное общество является, как правило, крупным предприятием Оно обладает способностью мобилизовать значительные экономические ресурсы и, вести масштабное производство. Создание акционерными приятиями большей части национального продукта — характерное явление ние в современной мировой экономике. В Украине в 90-х получил заметное распространение процесс формирования акционерных обшеств.

Чтообы получить лучшее представление о работе акционерного обшества, необходимо вначале остановиться на характеристике самих акций, выпуск и обращение которых обеспечивает собственно само сушествование предприятия.

Акция — это ценная бумага без установленного срока обрашения удостоверяющая внесение средств на цели создания или развития предприятия и дающая право ее владельцу на:

участие в управлении предприятием;

получение части прибыли предприятия в виде дивиденда;

участие в распределении имущества в случае ликвидации предприятия.

Субьект, выпускающий акции, называется эмитентом. Эмитенты проводят подписку на акции с целью привлечь денежные и другие виды средств для создания или расширения предприятия.

Тот, кто приобретает акции, становится инвестором. Покупателями акций могут быть домашние хозяйства, предприятия. В роли держателей акций могут выступать и органы государственного управления

Инвесторы покупают акции, ориентируясь на достижение таких целей:

1.Получение дохода. Этот доход может быть в двух основных формах. . Первая — получение дивиденда. Дивиденд — это часть прибыли предприятия, начисленная на одну акцию. Не следует полагать, что владение акцией автоматически обеспечивает получение дивиденда. Приобретение акций — это рискованное капиталовложение здесь в абсолютном большинстве случаев отсутствуют гарантии дохода От чего же зависит дивиденд? Во-первых, от общего обьема прибыли, полученной предприятием. Во-вторых, от порядка определения прибыли, от инвестиционной политики акционерного обшества. Азбучной истиной экономики является необходимость возвращения определенной части прибыли обратно в производства Прибыль — это основной источник расширения, развития предприятия к чему эффективный предприниматель всегда стремится. В акционерном обществе, как и в любом другом предприятии, принимаются решения по распределению прибыли. Если увеличивается та ее часть котораярая возвращается в производство, то, следовательно, уменьшается фонд выплаты дивидендов, и наоборот. Это два основных фактора определяюших величину дивиденда.

Второй формой дохода акционера может быть получение дохода от увеличения курсовой стоимости акции. Акция имеет номинальную и курсовую стоимость. Номинальная стоимость акции — это та часть уставного фонда, которую представляет данная акция ее еще называют лицевой стоимостью, так как если на акции проставляется ее стоимость, — то именно номинальная. Продажа и покупка акции не осуществляется строго по ее номинальной стоимости, акция продается по курсовой стоимости, представляющей собой ее рыночную стоимость. Если инвестор купил акцию по одной цене, а спустя некоторое время реализовал ее по другой, более высокой то полученная положительная разница составит его доход от повьшения курсовой стоимости акции. Главным фактором, определяющим изменениее курсовой стоимости акции, является степень эффективности работы акционерного общества.

2. Приобретение или расширение права контроля деятельности акционерного общества. Это еще одна цель, которую может ставить перед собой инвестор, покупая акции. Чтобы понять порядок ее достижения, необходимо ознакомиться с тем, как строится управление акционерным обществом.

Структура управления акционерным предприятием имеет такой вид:

а) общее собрание акционеров — высший орган управления.В его компетенцию обычно входит определение основных направлений деятельности предприятия, утверждение и изменения его устава утверждение годовых результатов деятельности, избрание и отзыв членов руководящих органов и другие вопросы. Принятие реш ествляется путем голосования; количество голосов, которьм располагает акционер, зависит от количества принадлежащих ему акций, Очевидно, что чем большим количеством акций располагает акционер тем больше его влияние на работу предприятия. Количество акций , владение которыми позволяет осуществлять контроль за деятельностью акционерного общества, называется контрольным пакетом акции. Его конкретная величина зависит от многих обстоятельств: количества и распределения выпущенных акций; уставных требований; решаемого на собрании вопроса и др.

Приобретение крупных пакетов акций сопровождается получением значительных возможностей влияния на функционирование акционер­ного предприятия;

б) совет (наблюдательный совет) акционерного общества избирается общим собранием из числа акционеров. В его компетенцию входят такие вопросы, как контроль за деятельностью исполнительных органов общества, утверждение бюджетов и планов развития предприятия, объявление дивидендов и другие;

в) правление (дирекция) акционерного общества — это испол­нительный орган, который формируется из менеджеров, нанятых для работы в корпорации. Здесь сосредотачивается все текущее, оперативное управление предприятием.

Предприятие, которое владеет контрольными пакетами акций других акционерных обществ, называется холдинговым или холдинговой компанией. А сами «другие акционерные общества» становятся в этом случае дочерними предприятиями. Холдинговая структура имеет возможность оперативно и гибко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, мобилизовывать финансовые средства для крупных стро ительных, научно-исследовательских и других проектов, развивать специализацию и поддерживать кооперационные связи в рамках группы предприятий.

Теперь целесообразно познакомиться с основными видами акций. Акции принято классифицировать следующим образом:

1. По степени контроля за их обращением акции делятся на именные и на предъявителя. Обращение именных акций постоянно регистрируется, в реестре акционеров отражается информация о конкретном владельце акции. Акции на предъявителя имеют большую свободу обращения, переход прав собственности не требует, как пра вило, специальной регистрации.

2. По степени надежности получения дивиденда различают акции простые и привилегированные (преференциальные). Простые акции не дают никаких гарантий их владельцам на получение дивидендов. Привилегированные акции предоставляют определенные преимущества или даже гарантии их владельцам в получении дивидендов. Сами привилегии могут быть разнообразными в своем конкретном наполнении. Может быть наиболее часто применяются привилегии в форме установления фиксированных дивидендов (в процентах к номинальной стоимости) или в форме предоставления держате­лям таких акций первоочередного права на получение дивидендов.

3. По возможностям участия в управлении акционерным обще­ством обычно выделяются одноголосые, безголосые и многоголосые акции. Одноголосые акции дают их владельцам по одному голосу на общих собраниях акционеров. Безголосые акции лишают их владельцев права голоса при решении вопросов на собраниях акционеров. Нередко привилегированные акции являются одновременно и безголосыми акциями. Многоголосые акции обеспечивают их держателям более чем один голос на общем собрании акционеров.

В заключение кратко отметим основные преимущества и недо­статки акционерного предприятия. К преимуществам акционерных обществ можно отнести:

а) наличие довольно мощного механизма привлечения денежных средств;

б) ограниченная ответственность владельцев предприятия, распыление предпринимательского риска среди множества акционеров;

в) возможность добиваться экономических пре­имуществ, осуществляя крупномасштабное производство;

г) организа­ционная устойчивость предприятия.

Что касается недостатков, то среди них можно выделить:

а) довольно длительный период создания предприятия (так, в Украине только период подписки на акции может’ составлять 6 месяцев);

б) значительное отдаление многих совладель­цев от реального управления предприятием. Возможно, среди всех пред­принимательских предприятий акционерное общество в наибольшей степени подвержено вирусу бюрократизации управленческой деятель­ности. Существует угроза, что менеджеры не всегда будут должным образом следовать интересам предприятия

Кооператив

Это предприятие, в котором объединяются средства и усилия партнеров с целью выполнения определенных хозяйственных функций.

Кооператив это тоже хозяйственное партнерство. Он также представляет собой хозяйственное объединение людей. Кооперативы имеют немало общего с хозяйственными обществами в области организационно-правового построения («тело»), основные различия между ними выявляются в целях создания, характере и направленности деятельности («душа»).

Отличия эти выглядят не так уж и явно. Поэтому экономисты и .юристы давно уже сталкиваются с трудностью нахождения удовле­творительного определения кооператива для законодательства. Эта проблема не обошла стороной и Украину, где пока еще правовые подходы к кооперативам не отличаются достаточной четкостью. В целом же, следует отметить, что законодательство многих стран стремится выделить, отличить кооперативы.

Основными типами кооперативов можно назвать:

1. Потребительские кооперативы. Предметом и целью сотруд­ничества людей в таких предприятиях становится общее снабжение, обеспечение участников определенными товарами и услугами. Наверное, вам известны садоводческие, дачные, жилищные и другие подобного рода кооперативы. В ряде стран большой популярностью пользуются фермерские потребительские кооперативы, которые способствуют обеспечению фермеров нефтепродуктами, удобрениями, средствами защиты растений и т. д.

Кредитные кооперативы. Предметом сотрудничества стано­вится формирование денежного фонда, из которого участники могут брать кредиты под низкие проценты. Нередко такие кооперативы называются «кредитными союзами», «народными банками» и т. п. Несмотря на то, что в последние годы в Украине предпринимались инициативы по популяризации таких предприятий, заметного распрост­ранения они не получили.

Сбытовые кооперативы. Предмет сотрудничества — общий сбыт или переработка и сбыт, или хранение продукции, произведенной членами кооператива. В большей степени возможностями такого сотрудничества пользуются производители сельскохозяйственной продукции.

Трудовые кооперативы. Здесь предметом сотрудничества выступает сам процесс труда, происходит объединение трудовых усилий членов кооператива. Участники такого предприятия совместно владеют средствами производства, изготовленной продукцией, вместе участвуют в производственном процессе. Одним из примеров такого предприятия может быть названа рыболовецкая артель.

Знакомство с основными типами кооперативов, видимо, помогло лучше понять цели и некоторые стороны деятельности этих предприятий. Теперь попробуем выделить их основные отличительные черты:

а) ориентация на прибыль не является столь доминирующей целью, как в хозяйственных обществах. Сокращение расходов членов кооператива на приобретение определенных товаров, расширение доступности к некоторым товарам и услугам, повышение доходов членов кооператива от реализации их товаров или трудовых услуг— вот перечень основных целей кооперативного предприятия;

б) по характеру деятельности кооператив выступает как организация взаимопомощи, самообеспечения. Ей свойственен особый дух сотруд­ничества;

в) проводимые операции обычно ориентированы на непосредственное обслуживание или участие в них членов кооператива.

Государственное предприятие

Это предприятие, которое принадлежит государству и кон-тролируется им. В любой современной экономической системе роль таких предприятий довольно существенна, государственный сектор экономики представлен значительным количеством предприятий, действующих во многих сферах. В Украине также государственные предприятия имеют большое значение. Здесь же нам представляется целесообразным остановиться на вопросах контроля деятельности государственного предприятия.

Как показывает опыт, государство использует дифференцированный подход к управлению своими предприятиями, применяет разные формы и степени контроля. Обобщая используемые подходы, можно, видимо, обозначить два режима контроля деятельности государственных предприятий: жесткий, когда государство фактически определяет основные параметры деятельности предприятия и, тем самым, по сути дела выводит его из сферы рыночных (коммерческих) отношений, — например, так работает почта, коммунальное хозяйство, электроснаб­жение и другие предприятия; либеральный, когда государство опреде­ляет менеджерам предприятия достаточную степень свободы для работы в коммерческом режиме и более строгие условия экономи­ческой ответственности за деятельность предприятия — так, например, может работать предприятие по выпуску автомобилей, строительная организация и другие.

**2.4.Создание и юридическое оформление нового предприятия**

Образование новых предприятий и расширение действующих определяется следующими факторами:

наличие неудовлетворенного спроса на продукцию (услуги);

наличие ресурсов, необходимых для организации производства продукции;

уровень развития науки и техники в соответствующей отрасли производства

Определяющим является спрос на продукцию: если продукция предприятия не будет пользоваться спросом, ему грозит разорение. Такая продукция остается нереализованной, а затраты на ее изготовление неоплаченными. Решение о формировании новых предприятий принимает владелец капитала. На первом этапе капитал нужен для строительства и организации предприятия, закупки достаточных запасов сырья, материалов, найма рабочей силы. На базе капитальных первоначальных вложений, израсходованных или предназначенных на указанные цели, образуется уставный капитал предприятия. Увеличение уставного капитала происходит за счет прибыли, оставляемой на предприятии для развития производства, а в отдельных случаях за счет ассигнований из бюджета. Кроме того, предприятие может получить средства за счет выпуска и продажи акций и других ценных бумаг, а также получить кредиты, погашаемые впоследствии из прибыли. Дополнительные средства могут быть получены также от продажи лишнего имущества. За счет привлечения дополнительных денежных средств предприятие увеличивает свои основные и оборотные фонды, наращивает выпуск продукции, улучшает ее качество, увеличивает доход. При образовании нового предприятия преследуются в основном следующие цели: увеличение выпуска продукции, в которой нуждаются потребители, и получение дохода за счет ее реализации; вовлечение в производство незанятого трудноспособного населения и решение тем самым срциальной проблемы трудоустройства; изготовление принципиально новых видов промышленной продукции с использованием передовых достижений науки и техники; удовлетворение личных интересов отдельных граждан или группы лиц, создающих небольшие предприятия (типа товариществ) для индивидуальной или совместной деятельности.

Создание предприятия фиксируется соответствующими документами. Прежде всего оформляется основной документ - Устав предприятия, в котором указываются юридический статус нового предприятия, задачи, обоснование и принципы его создания, учредители, их адреса, денежный вклад каждого учредителя, сроки и формы деятельности предприятия, его права и обязанности как юридического лица.

В Уставе обозначается размер уставного капитала и источники его образования, указываются вид и сфера деятельности предприятия, даются гарантии охраны окружающей среды и здоровья людей, устанавливается форма управления предприятием и его филиалами, указываются система учета и отчетности, адрес нового предприятия, его название. Устав предприятия утверждается учредителями и вместе с заявкой учредителя регистрируется местными органами власти. После этого предприятие получает право на собственную печать и открывает расчетный счет в банке. Учреждение, которое не имеет печати и расчетного счета не является юридическим лицом и не относится к категории предприития.Если нет денег для создания предприятия, можно взять кредит в банке. Но, получить его непросто нужны гарантии, залог, а самое главное, кредит надо возвращать с процентами.

Предприниматель, создающий новое предприятие, должен прежде всего иметь полезную эффективную идею. Следующим этапом должен быть расчет: сколько и каких средств понадобится, чтобы начать дело; какую сумму прибыли можно получить в год, начав дело.Если расчеты показывают, что реализация замысла способна принести хороший доход, надо искать партнеров — людей, желающих работать или имеющих средства и желающих вложить их в предпринимательское дело. Успех будет достигнутой хорошей организации людей — для этого надо составить план работы, установить контроль исполнения, определить функции каждого работника и расставить их по рабочим местам, т. е. образовать механизм управления предприятием. Конструктивная идея, сплачивающая людей, и последующая организация их работы заменят отсутствующие деньги. Новая идея — это не обязательно замысел нового товара или технологии это может быть и знание людей, владеющих денежными ресурсами, которых можно объединить для общей выгоды, и знание спроса на какие-то товары или услуги, которые остаются невостребованными у тех, кто владеет этими товарами или может оказывать эти услуги, и знание технологии создания и регистрации предприятия и т. д.

Иначе говоря, хорошая идея — это тоже ценность, которая способна приносить доход, но которая, однако, должна дополняться деловой инициативой и упорной работой над ее реализацией. По мнению американского специалиста по маркетингу Томаса Стенли, который в течение многих лет изучал жизнь и поведение миллионеров в США, богатство — плод огромных усилий, стремления к точно намеченной цели, самодисциплины, бережливости и разумного вклада средств. В сущности 80% американских миллионеров приобрели состояние своими силами. Приводим их жизненные основные правила.

Живите по своим возможностям.

Самые преуспевающие богачи тратят много меньше, чем могли бы себе позволить, предпочитая вкладывать деньги в бизнес. Поэтому многие из них предпочитают жить не в роскошном дворце, а в скромном доме, и покупать непрестижные модели автомобилей. По утверждению миллиардера Сэма Чолтона, для него важны не размеры автомашины, а ее цена.

Заботьтесь о чистой прибыли, а не о доходах.

Большинство миллионеров, измеряют, успех по чистой прибыли, а не по доходам. Вместо того чтобы держать деньги дома, они вкладывают их в бизнес, акции и другие перспективные предприятия. Они отлично знают, что государство облагает налогами не богатство, а доходы, и чем большие суммы денег они оставят у себя, тем больше налогов возьмут с них власти. Тот, кто умеет зарабатывать деньги, старается как можно скорее вложить любой доллар в инвестиции, а не в «потребительскую корзину».

Пользуйтесь добрыми советами.

Мастера зарабатывать деньги обычно очень бережливы и всегда обращаются к компетентным специалистам за юридическими и финансовыми советами. Многие миллионеры, предпочитающие не покупать какую-нибудь роскошную виллу, склонны заплатить солидный гонорар адвокату. У всех них одна общая черта — они всегда ищут перспективные возможности для финансовых вложений.

Намечайте перспективы.

«Создавшие сами себя» богачи работают по точно намеченному плану. Цел и их могут изменяться, но 2 вещи остаются постоянными: мечта накопить определенную сумму, скажем, к 50 годам, и способ осуществления этой мечты. Следовательно, сначала вы должны наметить в своем плане основные пункты и подсчитать, сколько денег нужно зарабатывать в год, чтобы достичь своей цели. При этом, вероятно, вас удивит одна вещь: когда богатство, а не доход превратится в вашу основную цель, тогда роскошная вилла, о которой вы мечтаете, перестанет казаться столь желанным приобретением. У вас появится новое отношение к деньгам, а следовательно, вы приблизитесь к мировоззрению истинного миллионера.

**2.5.Реорганизация и прекращение деятельности предприятия**

Решение о ликвидации или реорганизации предприятия, так же, как и о его создании, принимает его владелец или арбитражный суд, если предприятие оказалось банкротом. Причины прекращения деятельности или кардинальной перестройки работы предприятия могут быть следующими:

-отсутствие или резкое падение спроса на выпускаемую продукцию (оказываемые услуги);

-убыточность производства;

-экологическая опасность предприятия для окружающей среды и населения;

-возможность использования зданий, сооружений, оборудования и других средств предприятия для организации выпуска более экономически выгодной или более необходимой потребителям продукции.

В последнем случае осуществляется конверсия производства, т. е. перевод его на выпуск продукции принципиально нового содержания и назначения. Пример широкомасштабной конверсии — массовый переход предприятий оборонной промышленности России в 90-е гг. текущего столетия на выпуск продукции гражданского назначения.

**2.6.О проблеме банкротства предприятий**

Поиск путей оздоровления несостоятельных предприятий (банкротов) занимает одно из ведущих мест в современной хозяйственной практике. В Украине количество неплатежеспособных предприятий неуклонно растет и к началу 1999 г. достигло более 50% всех предприятй.

До сих пор многие директора и менеджеры не верят иди не хотят верить, что банкротство стало реальностью. Такое отношение к нему объясняется тем, что десятки лет в нашей стране отрицалась сама возможность банкротства государственных предприятий в условиях социалистической системы хозяйствования.

Экономический, политический и социальный кризисы второй половины 90- х годов изменили отношение к банкротству предприятий, ставшему реальностью. В 1996—1997 гг. в Украине были созданы 11 территориальных агентств по вопросам банкротства, предметом деятельности которых являются составление и уточнение списков неплатежеспособных предприятий.

Харьковское территориальное отделение агентства по вопросам банкротства начало работу 10 октября 1997 г. Свою деятельность оно осуществляет по трем областям — Харьковской, Полтавской и Сумской. К концу 1998 г. в агентстве были зарегистрированы 926 заявлений от предприятий. возбуждены 689 дел о банкротстве, признаны банкротами 225 юридических лин, подписаны ликвидационные балансы 143 предприятиям. В основном банкротами признаются предприятия негосударственной формы собственности: 78% из них— это МП, общества с ограниченной ответствечностью и частные фирмы, а 17% — АО. И только 5% банкротов приходятся на государстпенные предприятия. При это иногда у действующих предприятий государственного сектора финансовое положение бывает гораздо хуже, чсм у признанных негосуларственных предприятий-банкротов.

Банкротство служит одним из оснований для прекрашения деятельности прсдприятия. Под «банкротством» понимается связанная с недостаточностью активов в ликвидной форме неспособность юридического липа —субъекта предпринимательской деятельности удовлетворить требования своих кредиторов в установленный для этого срок. Внешний признак банкротства предприятия — приостановление его текущих платежей, если оно не обеспечивает выполнение требований кредиторов в течение месяца со дня наступления его сроков или заведомо не способно сделать это. Предприятие может быть признано банкротом либо добровольно, либо по решению арбитражного суда. Добровольная ликвидация предприятия под контролем суда осуществляется на основании официального объявления о его несостоятельности и заявления должника, поданного в арбитражный суд, а принудительная — на основании решения арбитражного суда.

Вопросы о признании предприятий банкротами рассматриваются арбитражными судами в соответствии с Арбитражным процессуальным кодексом Украины, Законами Украины «О банкротстве». «О банках и банковской деятельности», а также разъяснениями Президиума Высшего арбитражного суда Украины «О некоторых вопросах практики применения Закона Украины «О банкротстве» (апрель 1993 г.).

Как правило, в нормально функционирующей экономике большинство банкротств возникает из-за ошибок в текущем управлении предприятием, и тогда вся ответственность должна ложиться на его руководителя. В ряде случаев несостоятельность предприятия объясняется нераздеденностью и нерешенностью задач общеэкономического характера и сложившейся на нем хозяйственной ситуацией.

В условиях рыночной экономики банкротство предприятий — обычное явление. Из каждых 100 вновь созданных предприятий на рынке остаются 20—30. В США, например, общее количество предприятий, объявленных банкротами в 1997 г.. составило около 30000, а в России — 2040. В Украине наблюдается тенденция к увеличению количества возбужденных дел о банкротстве.

Причины банкротств украинских предприятий многообразны. Главное в поисках путей финансового оздоровления несостоятельных предприятий- это квалифицированное исследование причин, порождающих банкротство.

Характерными признаками финансового кризиса предприятия являются сокращение спроса на его продукцию и, как следствие, снижение объемов производства; рост задолженности поставщикам, госбюджету и банкам; задержки с выплатой заработной платы своим работникам. Отсюда и общие пути разрешения финансовых проблем — от сокращения внутренних расходов до государственного регулирования управления предприятием и его финансовой поддержки (санации).

Предпосылки банкротства — это взаимодействие целого ряда факторов. Одни из них являются внешними по отношению к предприятию (экономические, политические, демографические, усиление международной конкурениии, НТП, банкротство должников), и у него практически нет можности влиять на них. или это влияние весьма слабое. Другие такие факторы носят внутренний характер (рост дебиторской задолженности, дефицит собственных оборотных средств, неэффективность финансовых вложений, отсутствие договорной дисциплины и т.п.) и, как правило, непосредственно зависят от организации работы на самом предприятии.

Банкротство предприятия является следствием одновременного воздействия на него всех этих факторов. Между тем в развитых странах с рыночной экономикой, с устойчивыми политической и экономической системами банкротства обычно на 1/3 обусловлены внешними факторами и на 2/3 — внутренними.Для Украины недостаток ликвидности большей части производственных предприятий объясняется структурно-техническими диспропорциями, оставленными нам в наследство прежней плановой системой, а также действиями современных государственных органов управления и никак не сопряжен с реальной эффективностью и социально-экономической значимостью соответствуюших производств.

В 1996 г. арбитражными судами Украины рассмотрены 3600 дел о банкротстве, в результате чего 1700 предприятий признаны банкротами. В 1997 г. количество дел о банкротстве возросло более чем в 2 раза. Эта тенденция сохраняется и в дальнейшем. Примечателен тот факт, что из общего числа обследованных украинских предприятий-банкротов лишь 38% были убыточны, а остальные 62% — рентабельны. Причем последние — в зависимости от показателей финансового положения - можно разделить на следующие группы (% к общему количеству):

предприятия с низкой рентабельностью и финансовой устойчивостью (30%);

предприятия, которые при низкой рентабельности наращивали объемы производства продукции (11%);

предприятия с удовлетворительными показателями рентабельности и финансовой устойчивости, проводившие рискованную товарную политику (8%);

вновь созданные предприятия с высокими темпами развития, низкой рентабельностью и ограниченным основным капиталом (5%);

предприятия с хроническим дефицитом ликвидных средств, имеющие удовлетворительные показатели рентабельности и низкие показатели финансовой устойчивости (4%);

предприятия с жесткой структурой управления, имеющие высокие накладные затраты, удовлетворительные показатели рентабельности и финансовой устойчивости (4%)'

Неплатежеспособность предприятий отрицательно влияет как на отдельные секторы экономики, так и на общеэкономическое положение государства. Во всех секторах экономики доходы имеют тенденцию к неуклонному снижению. Так, сокращение дохода в ее нефинансовом секторе приобрело характер экономической угрозы государству, подорвав не только нормальный воспроизводственный цикл у основных производителей товаров и услуг, но и такие важные составляющие экономики, как фондовый и денежный рынки.

Так, в начале 1999 г. был поднят вопрос о признании банкротом ЗАО производственной компании «Новая Бавария» (Харьковская область), предметом деятельности которого является производство пива и минеральной воды. Примечательно, что это предприятие имеет большой опыт работы — свыше 100 лет, однако ни смена формы собственности в 1994 г., ни расширение ассортимента производимой продукции, ни применение новых технологий не помогли ему выйти из кризиса. По состоянию на 1 января 1999 г., сумма убытка от реализации продукции составила здесь 1,3 млн. грн., а кредиторская задолженность — 3,9 млн. грн. Следует отметить и тот факт, что в большинстве случаев многие руководители украинских несостоятельных предприятий принимают решения о применении процедуры их ликвидации, чтобы оттянуть возбуждение дел о банкротстве и за годичной «амнистией» скрыть перемещения их активов.

Самоликвидация является оправданной мерой, если хоть одно из выделенных дочерних предприятий способно работать прибыльно. В таком случае, во-первых, исключается риск признания состоявшейся год назад передачи имущества в уставный фонд дочернего предприятия. (Закон Украины «О банкротстве» позволяет это, если процесс возбужден не позднее чем через год после отчуждения имущества), а во-вторых, ликвидацию можно проводить с максимальным учетом интересов рентабельного «детища» (вопросы о включении или невключении того или иного объекта в ликвидационную массу решаются на месте ликвидационной комиссией, состоящей из представителей самоликвидирующегося предприятия, а не представителей стороннего кредитора).

Самостоятельная ликвидация имеет еще одну особенность. В случае банкротства предприятия его акционеры — это самая незащищенная категория инвесторов, вынужденная довольствоваться тем, что останется после продажи имущества и раздачи долгов. В процессе же ликвидации (особенно — если хоть что-то из имущества ликвидно, и есть потенциальные покупатели) крупнейшие акционеры, определяющие работу ликвидационной комиссии, получают возможности для маневра.

Описанная схема имеет существенные недостатки, связанные с необходимостью балансировать на грани закона. Малейшая неточность при распродаже активов может повлечь за собой возбуждение уголовного дела за уклонение от уплаты налогов.

Большинство этих недостатков ликвидируется, если с самого начала была инициирована процедура банкротства. В таком случае, если не выявлены грубые злоупотребления за предыдущий год, то предприятие полностью рассчитывается с долгами — независимо от того, хватит его активов для расплачивания с кредиторами или нет.

Для реализации государственной политики по предотвращению несостоятельности (банкротства) предприятий и отрицательных социальных последствий, связанных с реорганизацией и ликвидацией неплатежеспособных предприятий в случае признания их несостоятельными, большое значение имеет поиск практических путей к их финансовому оздоровлению.

Следует уделить внимание санации, предусмотренной Законом Украины «О банкротстве». Соответствующая процедура предполагает, что после возбуждения дела о банкротстве все заинтересованные лица (инвесторы) должны подать в суд заявления в том, что они готовы пpи'нять на себя все долги предприятия-банкрота. И если во всех вопросах с кредиторами будет достигнуто согласие, то санатор становится владельцем или совладельцем этого предприятия и оплачивает все долги. Как правило, такой владелец распоряжается предприятием очень эффективно.

Однако у нас процедура санации проводится крайне редко, поскольку желание стать владельцем проявляется, прежде всего, по отношению к государственным предприятиям. В случае санации необходимо получить согласие Фонда госимущества Украины, которое он дает не очень охотно. Если же такой санатор не находится, то арбитражный суд вынужден объявить должника банкротом и осуществлять ликвидационную процедуру — реализацию имущественных активов и распределение выручки между кредиторами.

Главная цель процедуры банкротства заключается в передаче имущественных активов с помощью процедур института несостоятельности от неумелых хозяев к эффективным владельцам и стратегическим инвесторам. Но в Украине КПД таких процедур слишком низок.

Пока процедура санации в делах о банкротстве предприятий не получила надлежащего распространения в Украине и применяется довольно редко. Так, в 1996 г. всеми арбитражными судами Украины были вынесены всего 28 постановлений об утверждении режима санации. Примером предприятия, официально прошедшего процедуру санации в 1997 г., является ПО «Легпищепром» (Харьковская область). В роли санатора выступили заинтересованные частные предприниматели. Но при этом результаты санации проследить не удалось.

Многие предприятия проходят процедуру санации внутри своих отраслевых объединений, не привлекая арбитражный суд и других официальных лиц. Так, АО «Харьковская бисквитная фабрика» является санатором АО «Харьковская кондитерская фабрика» (начало процесса санации — весна 1999 г.).

Падение уровня жизни населения нашей страны вследствие кризиса в украинской экономике, в первую очередь, касается работников предприятий, балансирующих на грани банкротства. На период до полной и успешной реализации намеченных путей финансового оздоровления несостоятельных предприятий их работники нуждаются в серьезной социальной защите. Поэтому следует определить цели и способы финансирования решения социально-бытовых проблем, а также разработать механизмы защиты финансовых нтересов\_акционеров».Комплекс этих вопросов должен стать программой социальной защиты как для акционеров несостоятельного предприятия, так и для его трудового коллектива. Массовые увольнения работников по причине банкротства предприятий в условиях продолжающегося спада производства могут вызвать непредсказуемые социально-экономические последствия. Поэтому так важно выработать, обосновать и законодательно закрепить практические предложения по финансовому обеспечению социальной защиты работников и акционеров несостоятельных предприятий.Важно и то, что среди предприятий, чьи дела о банкротстве рассматриваются судами, значительна часть таких, которые временно попали в кризисное положение. Стоимость их активов не превышает дебиторской задолженности. При условии проведения санации эти предприятия могли бы рассчитаться с долгами и успешно функционировать в дальнейшем. Однако вследствие несовершенного законодательства, отсутствия достаточного теоретико-методологического обеспечения процесса санации, дефицита квалифицированного финансового менеджмента, неполучения производственными структурами государственной финансовой поддержки, а также в силу других субъективных и объективных причин большое количество потенциально жизнедеятельных предприятий становятся потенциальными банкротами.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Предприятие создается для призводства необходимых обществу материальных благ, для предоставления разнообразных услуг населению. Непосредственным стимулом для организации производства, основания предприятия является перспектива получить прибыль и употребить ее для удовлетворения соответствующих потребностей. Иначе говоря, заданием всех производственных, научно-исследовательских, коммерческих предприятий является удовлетворение общественных потребностей в продукции, работах, услугах и реализация на основе полученной прибыли социальных и экономических интересов членов трудоаого коллектива и собственника имущества предприятия.

Переход к рыночным отношениям хозяйствования обостряет проблему поиска путей стабильной работы предприятий. Наиболее важным стабилизирующим и одновременно с этим мало изученным фактором является создание внутрихозяйственной (относительно предприятия) инфраструктуры, отвечающей современным требованиям, которые выдвигаются к условиям и характеру труда, взаимосвязи интересов отдельных работников и коллективов, социально- психологической обстановке. Недостаточное уделение внимания этим требованиям как при создании новых, так и в процессе организации функционирования действующих предприятий приводит к тому, что обеспечение предприятий высокопроизводительным оборудованием часто характеризуется низкой экономической эффективностью.

Еще одной группой немаловажных задач, которые следует решить Украине при выходе с экономического кризиса, являются: стабилизация и увеличение производства, нормализация товарно-денежных отношений. Пути стабилизации и возрастания эффективности экономики нашей страны заключается в ее переходе к новому состоянию- демократизации и рыночным отношениям, которые подтверждаются многолетним опытом развитых стран мира. Но переход от централизованной системы хозяйствования к рыночным отношениям оказался намного сложнее, чем представлялось. Новосформированный и еще незрелый аппарат законодательной и исполнительной косударственной власти не сумел своевременно сформировать политическую и экономическую модели формирования нового демократического общества, механизм перехода к рыночным отношениям.

Анализ опыта процветающих фирм в развитых странах приводит к выводу, что их стабильно высокие результаты определяются обеспечением взаимодействия технологических, организационных и социальных элементов производства, которое достигается благодаря реализации новой концепции развития экономики. Основу этой концепции составляет ориентация управления на человека, в отличие от применяемых долгое время методов, при которых главными объектами управления были комплексы машин и технологические процессы.

**Список литературы**

Актуальные проблемы политической экономии: Учеб. Пособие для ун-тов марксизма-ленинизма/ Под ред. В.В Куликова.-М.: Политиздат, 1988.- 447с.

Барр Р. Политическая экономия : В 2-х тт. Пер. с фр. –М.: Международные отношения, 1995.

Задоя А.А., Петруня Ю.Е Основы экономики: Учеб. Пособие.- К.: Вища шк.- Знання, 1998.- 478с.ил.

Политическая экономия современного капитализма : учебное пособие / Под ред. В.С Торкановского.- СПб: Изд-во СПб УЭФ, 1993. 544с.

Экономика предприятия: Учебник/ Под ред. Проф. О.И Волкова.-М.: Инфра- М, 1998.-416с.

«Экономика Украины» , №10 1998

«Экономика Украины» , №2 2000.