**Пермский Институт (филиал)**

**Российского Государственного Торгово-Экономического Университета**

Кафедра «Маркетинга»

**Курсовая работа**

по организации коммерческой деятельности

на тему «Организация предпринимательской деятельности в России и ее роль и место в экономике РФ»

Выполнил студент группы ПМ-21

Иткинин Игорь Романович

Проверила: Бригида Людмила Егоровна

ПЕРМЬ2001

Оглавление

I. ВВЕДЕНИЕ 2

II. Организация предпринимательской деятельности 4

**2.1 Предпринимательство в условия рыночной экономики.** 4

**2.2.. Правовые основы предпринимательской деятельности** 10

**2.3.Формы организации бизнеса.** 13

**2.4.Виды предпринимательства.** 21

**2.5 Рыночная система** 25

III Анализ организации предпринимательской деятельности на основе одного предприятия. 29

**3.1.Характеристика предприятия.** 29

**3.2 Организация коммерческой деятельности** 31

**3.3.Эффективность деятельности предприятия** 34

IV.Выводы. 35

**Выводы и предложения по фирме «РОСТО»** 36

ПРИЛОЖЕНИЕ 37

## I. ВВЕДЕНИЕ

 Развитие сектора малого предпринимательства является стратегической необходимостью повышения политической, экономической и социальной стабильности российской общества. Малое предпринимательство способствует увеличению налогооблагаемой базы для бюджетов всех уровней, снижению уровня безработицы, насыщению рынка разнообразными товарами и услугами.

Сфера малого бизнеса оказывает все большее воздействие на развитие экономики, процессы ее стабилизации. На сегодняшний день малое предпринимательство переходит от стартового этапа к этапу развития. Важное значение имеют эффективность деятельности малых предприятий, активизация производственной и инновационной деятельности. Результаты обследований подтверждают такие экономические преимущества малых предприятий как: быстрая адаптация к рыночным условиям; низкая задолженность перед бюджетом и по выплате заработной платы; низкий уровень издержек производства и реализации, в том числе накладных расходов.

Исключительна роль социальной функции сферы малого предпринимательства. В настоящее время значительная часть населения страны частично или полностью живут на доходы от деятельности в сфере малого предпринимательства. При возрастающей напряженности на рынке труда малый бизнес остается одной из основных возможностей создания новых рабочих мест.

Сегодня развитие малого предпринимательства введено в ранг государственной политики. Деятельность субъектов малого предпринимательства в значительной мере зависит от действий органов государственной власти различного уровня, которые осуществляют нормативно-правовое регулирование хозяйственной деятельности.

Следует отметить, что существует целый ряд факторов, осложняющих процесс динамичного создания и развития новых малых предприятий, среди которых: неустойчивый спрос на продукцию малых предприятий, высокий уровень арендной платы или стоимость приобретения помещений, проблемы, связанные с безопасностью деятельности и др. Серьезным препятствием в развитии предпринимательской деятельности является сложность в получении кредитов в коммерческих банках. Основной причиной этого является отсутствие у малых предприятий залога. Поэтому, существует необходимость дальнейшего развития механизма государственных гарантий и лизинга.

Перспективы малого предпринимательства напрямую зависят от решения перечисленных проблем, и поэтому, основным фактором развития сферы малого бизнеса является разносторонняя система мер государственной поддержки на всех уровнях государственного управления. Все в большей степени актуальной становится необходимость разработки программ развития малого предпринимательства на муниципальном уровне.

 Термин "организация" произошел от французского слова organisation, что означает организация, устройство, оборудование и от позднелатинского organiso - сообщаю стройный вид, устраиваю.

. Организационная деятельность осуществляется в рамках созданных человеком формирований, называемых организационными системами.

 По мере развития общества все более актуальной становится проблема повышения эффективности использования материальных и трудовых ресурсов и связанное с этим развитие организационной деятельности в области материального производства.

Каждое предприятие обязано обеспечивать своевременный выпуск высококачественной продукции в запланированном объеме при наименьших затратах трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Эту задачу можно решить только при рационально организованных производственных процессах. Производственный процесс представляет собой совокупность взаимосвязанных трудовых и технологических процессов, направленных на превращение материалов в продукцию. Но не все предприятия создают продукцию так же существуют и посредники которые набавляют свой процент перепродают делая свой бизнес рентабельным. А Бизнес это и есть предпринимательство, бизнесмен - предприниматель. Предпринимательство - это сначала организация производства, экономической деятельности, самой жизни, а потом уже делание денег. Сущность предпринимательской деятельности состоит в том, чтобы быстрее найти и продать то, что нужно потребителю, заработав при этом с оборота каждой единицы продукции, а затем снова вложить заработанные средства в предприятие, позволяющее получить прибыль. Бизнес - это сложная и трудоемкая организационно-производственная деятельность, которая требует не только желания, но и большого умения.

Коммерческие организации создаются непосредственно с целью осуществления торговли. Они получают право собственности на продукцию. Некоторые из них (коммерческие организации с полным набором обслуживания). Число предприятий торговли растет с каждым годом и связано с расширяющимися потребностями потребителя в условиях постоянного обновления ассортимента товаров и услуг.

## II. Организация предпринимательской деятельности

### **2.1 Предпринимательство в условия рыночной экономики.**

Значение предпринимательства в рыночной экономике, очень велико. Без производственного предпринимательство и малого предпринимательства рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Становление и развитие его является одной из основных проблем экономической политики в условиях перехода от административно-командной экономики к нормальной рыночной экономике. Предпринимательство в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта; во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60 - 70 процентов ВНП.

Основа для развития малых предприятий формируется на региональном уровне, причем в последнее время наметилась устойчивая тенденция к дальнейшей де­централизации и расширению прав регионов и местного самоуправления в сфере поддержки малого предпринимательства.

Анализ процессов, происходящих в экономике Пермской области, позволяет утверждать, что на текущий момент малое предприниматель­ство в регионе сформировалось как социально-экономическое явление. Налоговые поступления субъектов малого предпринимательства являются одним из важнейших источников областного и местных бюджетов. Развитие малых предприятий способствует формированию регионального и местных товарных рынков и обеспечению самозанятости населения.

Следует отметить, что существующая система статистического наблюдения за развитием малого предпринимательства не отражает истинного положения дел в данной сфере экономики.

Областной комитет государственной статистики осуществляет текущее статистическое наблюдение за деятельностью малых предприятий в режиме выборочных обследований по основным показателям финансово-хозяйственной деятельности:

- распределение числа малых предприятий по отраслям экономики;

* численность работников малых предприятий по отраслям экономики;
* объем произведенной продукции по отраслям экономики;
* объем инвестиций в основной капитал по отраслям экономики.

По данным областного комитета государственной статистики за 1998 год, число действующих малых предприятий в области составляет 9,6 тыс. единиц (вследствие того, что результаты обследования обобщаются 1 раз в год, данные по всем показателям финансово-хозяйственной деятельности за 1999 год будут известны в конце первого полугодия 2000 г.).

Количество действующих малых предприятий в 1999 году по данным областной государственной налоговой инспекции составило 11,8 тыс. единиц, численность индивидуальных предпринимателей достигла 101,6 тыс. человек.

Значительное число субъектов малого предпринимательства традиционно концентрируется в сфере услуг и торговли. Отраслевая структура малого предпринимательства в Пермской области имеет некоторые отличия от среднероссийской (рисунок 1).

**Рисунок 1.** Распределение числа малых предприятий по отраслям экономики.

График показывает, что в Пермской области удельный вес субъектов малого предпринимательства, занятых в промышленности и строительстве, выше среднероссийского уровня. В торговле аналогичный показатель ниже, чем в среднем по России.

В 1998 году общая численность занятых в малом предпринимательстве Пермской области составила 196,5 тыс. человек без учета численности работников, нанятых индивидуальными предпринимателями (таблица 1)

 В мировой экономике функционирует огромное количество малых фирм, компаний и предприятий. Например, в Индии число МП превышает 16 млн., а в Японии 11 млн. Этот малый бизнес, например, только в США дает почти половину прироста национального продукта и две трети прироста новых рабочих мест.

 Но дело не только в этом... Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость.

 Существенный вклад вносит малый бизнес в формирование конкурентной среды, что для нашей высокомонополизированной экономики имеет первостепенное значение.

 Нельзя также забывать, что малые предприятия оказывают меньше воздействие и на экологическую обстановку.

 Немаловажна роль малого бизнеса в осуществление прорыва по ряду важнейших направлений НТП, прежде всего в области электроники, кибернетики и информатики. В нашей стране эту роль трудно переоценить, имея в виду, развернувшийся процесс конверсии. Все эти и многие другие свойства малого бизнеса делают его развитие существенным фактором и составной частью реформирования экономики России.

 Чтобы глубже и подробнее разобраться и понять необходимость малого предпринимательства, безусловно, необходимо рассмотреть опыт ведущих зарубежных стран по развитию малого предпринимательства.

 Во всех зарубежных странах с нормально развитой рыночной экономикой существует мощная государственная поддержка малого предпринимательства

 Например, в Германии субсидии малым предприятиям составляют около 4 млрд. марок ежегодно.

 В конгрессе США проблемами малого бизнеса заняты два комитета. Во главе стоит Администрация по делам малого бизнеса. В каждом штате есть региональные отделения по 30-40 человек. Цель Администрации - поддержка малого бизнеса на государственном уровне.

 В Японии, где особенно высоко количество малых предприятий, специально выделены те из них, которые в условиях рыночной экономики без помощи государства развиваться не могут.

 Стимулирующим фактором в развитии малого бизнеса является налоговая политика государства.

 Суть налоговой политики заключается в поэтапном уменьшении предельных ставок налогов и снижении прогрессивности налогообложения при достаточно узкой налоговой базе и широкой сфере применения налоговых льгот. Уменьшение ставки налогов в зависимости от размеров предприятия является одним из методов налогообложения малых предприятий. Например, в США действуют льготные ставки налога на доходы до 16 тыс. долларов, 15-процентный налог на первые 50 тыс. долларов и 25-процентный на следующие 25тыс. Сверх этой суммы действует максимальная ставка - 34 процента.

 Малые предприятия выполняют в капиталистической экономике разнообразные функции. Как правило, они специализируются на изготовлении отдельных узлов и деталей, а крупные предприятия ведут сборку готовых изделий. Иногда малые предприятия осуществляют промежуточную сборку. Например, фирма "Motorsaas", являющаяся

одной из крупнейших фирм по производству авиационных двигатель имеет около 4500 фирм, которые делают различные детали.

 Среднее время жизни малых предприятий где-то 6 лет. Но число новых предприятий превышает число закрывшихся.

 Все малые довольно быстро реагируют на внешние условия и видоизменяют конечную продукцию, следуя за спросом, осваивая новую продукцию. Например, малые предприятия в Японии способны завершить опытное производство в течении недели, в то время как на крупных предприятиях это заняло бы гораздо больше времени. Малые предприятия специализируются и на выпуске конечной продукции, ориентированной в основном на местные рынки сбыта. Во основном, это скоропортящиеся продукты, ювелирные изделия, одежда, обувь и т.д. и т.п.

 В общем, стоит еще раз отметить, что в развитых странах именно малому бизнесу уделяются внимание в государственном масштабе. Государство поддерживает малый бизнес как и деньгами, так и различными льготами, в сфере налоговой политики.

Однако, с большим сожалением, приходится констатировать, что именно больше всего не повезло в ходе развернувшихся в России экономических преобразований малому бизнесу. Действенной системы стимулирования образования малых предприятий не существует, как и нет хозяйственного механизма их поддержки. Не разработана государственная программа развития малых предприятий. Современная структура рыночной экономики в масштабах России предполагает 12-14 миллионов малых предприятий, работающих на предпринимательских началах, в то время, как их фактически насчитывается 400-500 тысяч. Это означает, что малое предпринимательство как особый сектор рыночной экономики еще не сформировался, а значит, фактически не используется его потенциал.

 К малым предприятиям, как уже говорили по закону "О предприятиях " относятся вновь создаваемые и действующие предприятия:

 - в промышленности и строительстве - с численностью работающих до 200 человек

 - в науке и научном обслуживании - с численностью работающих до 100 человек

 - в других областях производственной сферы - с численностью работающих до 50 человек

 - в отраслях непроизводственной сферы - с численностью работающих до 25 человек

 - в розничной торговле - с численностью работающих до 15 человек

 Других документов, определяющих категорию "малое предприятие"

 и регулирующих их деятельность, пока нет.

 По закону, малые предприятия могут создаваться на основе любых форм собственности и осуществлять все виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законом.

Можно указать на четыре недостатка правительственной программы, тормозящих сегодня развитие малого бизнеса. Первый фундаментальный недостаток - это сверх высокие налоговые ставки с предпринимателей и населения, которыми правительство пытается обеспечить финансовую сбалансированность и бездифицитность бюджета. Малое предпринимательство душат многочисленные налоги и поборы, нередко оставляющие ему 5-10% прибыли. В результате малые предприятия становятся на грань банкротства независимо от их народнохозяйственной значимости.

 Второй фундаментальный недостаток реформы связан с логикой развертывания преобразований. Основное противоречие сегодняшней политики - попытка обеспечить переход к рынку административно-командными методами сверху, игнорируя основу рыночной системы - интерес предпринимателя. Сама же логика создания рыночной экономики требует движения "снизу вверх" - от интереса предпринимателя к централизованному созданию рыночной инфраструктуры (налоговая, кредитная политика, банки, биржи и т.д.) обслуживающей и реализующей этот интерес.

 Третий недостаток реформы - практическая ликвидация источников формирования первоначального капитала для малого предпринимателя на старте. Существует три источника капитала, необходимого для начала бизнеса: собственные сбережения населения, кредиты. Первый источник (400-500 млрд. рублей)был уничтожен гиперинфляцией, сократившей данный ресурс во многие десятки раз. Второй источник практически закрыт для малого предпринимательства гигантским процентом за кредит и нежеланием коммерческих банков, вкладывать деньги в малый бизнес из-за большого риска и отсутствия гарантий. Третий источник, тоже пока не работает, кроме того, нужно учитывать их уровень - 10 тыс. рублей. Выступить инвестиционным ресурсом они не могут, в лучшем случае это будет маленькое единовременное социальное пособие. Недостаток финансовых ресурсов и сложность их легального приобретения у государства - могут подтолкнуть малые

 предприятия к контактам с теневой экономикой и мафиозными структурами, и дать последним возможность постепенно внедряться в малые предприятия, постепенно подчиняя их себе.

 Четвертый фундаментальный недостаток - отсутствие систем государственной и общественной поддержки малого бизнеса. С большим запозданием создан государственный орган, призванный содействовать становлению и развитию малого предпринимательства- Комитет поддержки малых предприятий и предпринимательства при Госкомимуществе РФ.

 Статус этого комитета, его подчиненность одному из российских министерств, скудность его финансовых ресурсов свидетельствуют о крайней ограниченности возможностей, предоставленных данному органу. Обращает на себя внимание и некоторая неопределенность в ориентации деятельности данного комитета. Судя по его наименованию, ему вменяется в обязанность поддержка не только малого бизнеса, но и предпринимательства в целом, а оно, как известно, опирается не на малый лишь, но и на средний и крупный бизнес.

 Такая задача не по плечу никакому комитету. Ее в состоянии решить лишь целенаправленная политика правительства в целом, и притом за весьма продолжительное время.

 Местные власти отнюдь не обеспокоены тем, чтобы снизить уровень отчислений малых предприятий в местные бюджеты. Власти не желают связывать перспективы развития собственного района с малым бизнесом. Власти не всегда бывают заинтересованы в развитии наукоемких производств, так как они не приносят районам прямой выгоды. Местные власти охотней регистрируют предприятия, способствующие в благоустройстве района.

 Очень часто предприятия создаются на базе старых государственных предприятий. Например, в Москве 60% кооперативных кафе преобразовано вместо государственных предприятий общепита.

В итоге, количество кафе не увеличилось, а цены поднялись достаточно высоко. Такая форма кооперации приводит не к ослаблению государственной монополии, а к новым формам его проявления. Государственные научно-исследовательские и проектные учреждения - монополисты в своей области. Сотрудники этих организаций, объединившись в предприятия, сами решают какие заказы делать как государственной предприятие, а какие как фирма, по более высоким ценам.

 Эти основные недостатки, да и многие другие сдерживают развитие малого бизнеса в нашей стране. Достаточно сказать, что процесс образования малых предприятий в производственной сфере, начавший набирать силу в 1991 году, в 1994 году фактически прекратился. По данным Лиги кооператоров и предпринимателей РФ, "за 1994 год в России практически не возникло ни единого малого негосударственного предприятия в производственной сфере". Но к 1996 году возникло положение немного улучшилось, в новь создаваемые предприятие уже через год объявляли себя банкротами, но есть предприятия которые выживали с малой рентабельностью. Для сравнения, в развитой рыночной экономике процесс образования новых фирм идет нарастающим потоком. Если в США в 1970 году возникло 264 тыс. новых предприятий, то в 1980 году - 532 тыс., а в 1988 году - 682 тысячи. Всего же, по оценке, в американской экономике в 1996 году действовало около 19 млн. деловых предприятий, прежде всего в малом бизнесе.

 Сложившаяся экономическая обстановка подрывает стимулы к предпринимательской деятельности, которые только и могут привести к образованию рыночной экономики. Ясно, что в сегодняшней экономической ситуации одной инициативы, идущей от малых предприятий, недостаточно. Должна быть мощная государственная поддержка малых предприятий. Только правильные шаги в области экономических реформ, могут привести к развитию малого бизнеса, что и приведет к развитию рыночной экономики в целом.

### **2.2.. Правовые основы предпринимательской деятельности**

Правовые основы на предпринимательскую деятельность может быть выявлено только при системном анализе всех конституционных положений.

Конституция как свод важнейших юридических норм, регулирующих отношения между государством и личностью, не может не регламентировать отношения в сфере экономики. Конституционные гарантии предпринимательства настолько многочисленны, что в научном обиходе появилось условное понятие "экономическая конституция", обозначающее проникнутую внутренним единством совокупность конституционных норм, устанавливающих основные гарантии предпринимательства. Содержащиеся в ст. 8 Конституции РФ положения о единстве экономического пространства, свободном перемещении товаров, услуг и финансовых средств, о поддержке конкуренции, свободе экономической деятельности, о равенстве разных форм собственности позволяют уяснить сущность конституционного права на предпринимательскую деятельность.

Конституционные гарантии предпринимательства содержатся во всех главах Конституции, хотя нередко они формулируются в нормах, определяющих полномочия органов власти. Так, в ст. 75 Конституции основная функция Центрального банка РФ определена как необходимость обеспечения устойчивости рубля. Из принципа устойчивости рубля может быть выведен такой элемент содержания права на предпринимательскую деятельность, как право предпринимателей на благоприятную экономическую среду, исключающую прежде всего чрезмерную инфляцию. Независимость денежной системы от правительства, конституционный правовой статус Центрального банка РФ являются одновременно и конституционными гарантиями для развития предпринимательской деятельности. В статье 74 Конституции РФ содержатся положения о недопустимости установления на территории РФ таможенных границ, пошлин, сборов и каких-либо иных препятствий для свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств.

Эти положения также предназначены для гарантирования права предпринимательской деятельности. Из статьи 106 Конституции следует, что решение вопросов о налогообложении предпринимателей может осуществляться только путем принятия законов, то есть закрепляется принцип распоряжения государственными финансами только на основе законов, принятых Государственной Думой и подлежащих обязательному рассмотрению в Совете Федерации.

В статье 57 Конституции указано, что предприниматели обязаны платить только законно установленные налоги и сборы. Законы, устанавливающие новые налоги или ухудшающие положение налогоплательщиков, обратной силы не имеют. Важной составной частью права на предпринимательство является право предпринимателей иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами (п. 2 ст. 35 Конституции РФ). Изъятие имущества предпринимателей только по решению суда - важнейшая конституционная гарантия их имущественной независимости от государства.

Содержащееся в п. 3 ст. 35 Конституции положение о том, что принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения, исчерпывающе определяет цели и условия изъятия имущества у предпринимателей.

Если российские суды станут придерживаться практики широкого подхода к интерпретации понятия незаконной экспроприации, будет складываться благоприятный "климат" для развития предпринимательства, в том числе с участием иностранного капитала.

Безусловным стимулом для развития предпринимательства являются положения ст. 53 Конституции РФ о возмещении государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействием) органов государственной власти или их должностных лиц.

Это конституционное положение способно снижать степень риска, в том числе и политического. Даже право на неприкосновенность частной жизни, предусмотренное ст. 24 Конституции РФ, позволяет определить содержание права на предпринимательскую деятельность, поскольку в качестве своих элементов оно предполагает право на коммерческую тайну (право на тайну проведения деловых операций).

Праву предпринимателей на коммерческую тайну как элемент их конституционно-правового статуса регулирует право каждого свободно получать информацию (ст. 29 Конституции РФ). Каждый член общества вправе претендовать на получение объективной информации о деятельности предпринимательских структур, с тем чтобы они с помощью недобросовестной рекламы не злоупотребляли своими правами.

Осуществление предпринимательских прав подпадает под общий конституционный режим - осуществление прав и свобод человека и гражданина не должно нарушать права и свободы других лиц (ст. 17 Конституции).

Обогащает содержание права на предпринимательство содержащееся в ст. 30 Конституции право каждого на объединение.

Это право применительно к лицам, намеревающимся осуществлять предпринимательскую деятельность, означает свободу создания различных организационно-правовых форм (акционерные общества, товарищества, кооперативы и т. д.). Регистрация объединения означает не получение разрешения от государства, а юридический факт, с которым связывается возникновение правоспособности юридического лица.

Конституция РФ закрепляет очень высокое положение международных договоров Российской Федерации в иерархии нормативных актов. Согласно ст. 15 положения международного договора даже выше положений конституционных законов, поскольку если международным договором установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора.

Общепризнанные принципы и нормы международного права также занимают очень важное место в правовой системе Российской Федерации. В соответствии со ст. 17 Конституции в Российской Федерации признаются и гарантируются права и свободы человека и гражданина согласно общепризнанным принципам и нормам международного права.

Таким образом, содержание конституционного права на предпринимательство обогащается и дополнительно гарантируется через подключение к внутреннему конституционному праву положений международного права.

При этом иностранные предприниматели пользуются в Российской Федерации правами и несут обязанности наравне с гражданами России, кроме случаев, установленных федеральным законом или международным договором Российской Федерации.

### **2.3.Формы организации бизнеса.**

Различают следующие организационно-правовые формы бизнеса: единоличное предприятие, партнерство.

*Единоличное предприятие.*

Такого рода фирму также называют бизнесом одного человека, или частной собственностью. Владелец имеет материальные ресурсы и капитальное оборудование, необходимое для производственной деятельности, или приобретает их, а также лично контролирует деятельность предприятия.

*ПРЕИМУЩЕСТВА:*

Единоличное владение легко учредить, так как юридическая процедура оформления весьма легка и регистрация фирмы такого рода обычно не требует больших затрат.

Владелец сам себе хозяин и располагает значительной свободой действий. Для принятия решений о том, что и как производить. Не надо ждать решений никаких собраний, партнеров или директоров.

Владелец может предоставлять клиенту персональные услуги.

Стимулы эффективной работы - самые энергичные. Владелец получает все в случае успеха и теряет все в случае неудачи.

 Однако существуют и недостатки этой организационной формы, и они весьма значительные.

*НЕДОСТАТКИ:*

За редким исключением, финансовые ресурсы единоличного предпринимателя недостаточны для того, чтобы фирма могла вырасти в крупное предприятие. Такая как единоличных владений процент банкротства относительно высок, коммерческие банки не очень охотно предоставляют им большие кредиты.

Осуществляется полный контроль над деятельностью предприятия, владелец должен выполнять все основные решения, например, относительно покупки, продажи, привлечения и содержания персонала; не упускать из внимания технические аспекты, которые могут возникнуть в производства, в рекламе и в распределении продукции.

Наиболее важным недостаток заключается в том, то единоличный владелец являет субъектом *неограниченной ответственности*. Это означает, что самостоятельные предприниматели рискуют не только активами фирмы, но и своими личными активами. Если предприятие обанкротилось, он персонально и единолично отвечает по долгам фирмы. Для уплаты долгов в этом случае может быть продано личное имущество владельца.

*Партнерство.*

*Партнерство* - это форма организации бизнеса является естественным развитием единоличного владения.

Закон о партнерстве 1890г. определил партнерство (товарищество), как добровольную ассоциацию от 2 до 20 человек, объединившихся для совместного бизнеса с целью получения прибыли. Однако в некоторых областях деятельности (юристы, бухгалтера, брокеры) теперь разрешается объединяться в партнерства более чем 20 участникам.

По степени участия в деятельности предприятия партнерства бывают разные. В некоторых случаях все партнеры играют активную роль в функционировании предприятия, в других случаях - один или несколько участников могут играть пассивную роль. Это означает, что они вкладывают свои финансовые средства в фирму, но не принимают активного участия в управлению ею.

*ПРЕИМУЩЕСТВА:*

Подобно единоличному (частному) владению, партнерство легко организовать. Почти во всех случаях заключается письменное соглашение, причем бюрократические процедуры необременительны.

Поскольку в партнерство (товарищество) объединяется много людей, начальный капитал может быть большим, чем в единоличном частном предприятии.

Управление фирмой может быть специализировано. Каждый из партнеров может принять на себя ответственность за конкретный участок работы. Например за управление, производства и тому подобное.

*НЕДОСТАТКИ:*

Когда несколько человек участвуют в управлении. Подобное разделение власти может привести к несовместимости интересов, к несогласованной политике или бездействию, когда требуются решительные действия. Еще хуже, когда партнеры расходятся по главным вопросам. По всем этим причинам управление партнерством может быть неповоротливым и затруднительным.

Финансы компании все еще ограниченны, хотя значительно превосходят возможности частного владения. Финансовых ресурсов трех или четырех партнеров может не хватить, или они могут быть таковы, что все же будут сильно ограничивать потенциальный рост прибыльного предприятия.

Продолжительность деятельности партнерства непредсказуема. Выход из партнерства или смерть партнера, как правило, влекут за собой распад и полную реорганизацию фирмы, потенциальный срыв ее деятельности.

Партнерство (товарищество) страдают от неограниченной ответственности за деятельности предприятия. Полное партнерство означает, что каждый компаньон полностью отвечает по долгам предприятия.

Можно создать товарищество с ограниченной ответственностью. В таком случае компаньон отвечает по долгам предприятия в размере тех средств, которые он в него вложил. Однако компаньоны в товариществе такого рода не могут принимать участия в ведении бизнеса - по крайней мере один из них все же должен принять на себя полноту ответственности.

 Все компании с ограниченной ответственностью должны быть зарегистрированы в Регистрационной палате. До начала фактической деятельности компания должна предоставить в Регистрационную палату ряд документов на утверждение:

- меморандум компании;

- устав акционерной компании.

|  |  |
| --- | --- |
| Меморандум компании: | В нем должно быть зафиксировано название компании, адрес ее зарегистрированного офиса, цели компании, размер капитала, который компания намерена собрать путем продажи акций. В названии компании обязательно должны фигурировать слова «с ограниченной ответственностью» или, если это общественная компания, «общественная компания». |
| Устав акционерной компании | Должен содержать описание того, как будет организована и управляться данная компания. Там должна быть указана информация о правах акционеров, права и обязанностях директоров, а также процедура созыва собраний акционеров. |

 Закон требует от всех зарегистрированных компаний публиковать годовые отчеты и предоставлять копии этих отчетов в Регистрационную палату.

 МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.

 Малое предприятие может быть создано и частным лицом, и предприятием, организацией, как государственной так и общественной. Во-первых, оно может быть «одноклетчатым» и более сложным, иметь филиалы, участки, представительства. Во-вторых, разнообразием целей, ради которых может быть создано предприятие: художественны и подсобных промыслов, оказание всевозможных услуг населению, запуске практически любой деятельности, не запрещенной законом. В-третьих, привлекает относительно простая процедура учреждения и регистрации.

 В промышленно развитых странах малые предприятия дают значительную долю совокупного валового продукта.

 Жизнеспособность малых предприятий определяют свобода и простота их создания, отсутствие административного принуждения, льготная система налогообложения, рыночный механизм ценообразования.

 К малым предприятиям относятся вновь создаваемые им действующие предприятия численностью работающих до 200 человек в промышленности или строительстве, до 100 человек в науке и научном обслуживании, до 50 человек в других отраслях производственной сферы, до 25 человек в отраслях непроизводственной сферы, до 15 человек в розничной торговле.

 Малые предприятия могут быть созданы в результате выделения из состава действующего предприятия, объединения, организации. В этих случаях та организация (предприятие), из которого выделилось малое предприятие, выступает его учредителем.

 Для государственной регистрации малого предприятия следует предоставить последнему следующие документы:

- приказ учредителей;

 - учредительный договор;

 - устав;

- квитанцию об уплате госпошлины за регистрацию.

 В учредительном договоре определяются отношения между предприятиями и его учредителем, хозяйственника, финансовые связи, уставной капитал, отчисления из прибыли в пользу учредителя.

 Уставом малого предприятия устанавливаются цели его деятельности, порядок образования имущества предприятия, порядок управления, возможности выкупа, распределение прибыли, условиями реорганизации и прекращения деятельности и другие важнейшие вопросы.

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

 Процедурные вопросы ликвидации предприятия разрешаются собственником имущества через назначенную им ликвидационную комиссию. Обоснованные претензии кредиторов к ликвидируемому малому предприятию удовлетворяются из его имущества.

 При реорганизации предприятия его права и обязанности переходят к правопреемникам.

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО (ЗАКРЫТОЕ И ОТКРЫТОЕ).

 *Акционерное общество* - добровольная организация юридических лиц и граждан (в т.ч. и иностранных) для совместной деятельности путем объединения их вкладов и выпуска акций на всю стоимость уставного фонда.

 Акционерные общества обеспечивают три важные цели:

|  |  |
| --- | --- |
| 1. | Привлечение временно свободных капиталов для организации производства, товаров и услуг. |
| 2. | Оформление такой структуры производства, которая работает непосредственно на потребителя, обеспечивает «перелив» акционерных капиталов из отрасли и предприятий малоэффективных в более эффективные отрасли. |
| 3. | Усиление мотивации труда. |

 Выпуск акций предприятием с целью мобилизации денежных средств не меняет его статуса, то есть не преобразуются организационно-правовые процедуры: собрание будущих участников, определение уставного фонда, разработка устава и его государственная регистрация.

 В зависимости от того, кому принадлежат акции, акционерные общества могут быть государственными, кооперативными, общественными, смешанными.

 Акционерное общество может создаваться для целей хозяйственной и иной деятельности, не запрещенной законом. Акционерное общество, будучи юридическим лицом, вправе заключать любые предусмотренные законодательством сделки, самостоятельно решать вопросы организации управления, установления цен на производимую продукцию, оплаты труда, распределения чистой прибыли. Общество может иметь представительства, филиалы, учреждать дочерние общества на правах самостоятельных коммерческих организаций.

 Для регистрации акционерного общества представляются следующие документы:

- заявка на регистрацию (письмо учредителей);

 - протокол учредительного собрания;

 - устав;

- квитанцию об уплате сбора за регистрацию, величина которого зависит от уставного капитала.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО):

 Таким признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставной капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами; участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах размеров (стоимости) внесенных ими вкладов. Уставной капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из стоимости вкладов его участников. ООО не обязано публичной ответственностью. Данная правовая форма наиболее распространена среди мелких и средних предприятий.

Акционерные общества создаются двух типов - закрытие и открытые.

Акционерное общество, участниками которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается *открытым*. Такое акционерное общество вправе проводить подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается *закрытым*.

Акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью не имеют принципиальных различий. Разница лишь в том, что акционерные общества формируют уставный фонд путем выпуска акций, владельцы которых могут быть заранее неизвестны. Общества с ограниченной ответственностью создают такой фонд только за счет пайщиков. Если существующие общества начнут выпускать акции, они превратятся в акционерные общества. Понятие «ограниченная ответственность» означает , что пайщик несет ответственность только в размере своего пая. На остальное его имущество ответственность не распространяется, в отличие от кооператива, члены которого отвечают за обязательства всем своим имуществом.

Вклады (акции) участников акционерного общества (товарищества) с ограниченной ответственностью могут переходить от одного собственника к другому только с согласия других собственников (акционеров) в порядке, предусмотренном уставом.

Вклады (акции) общества открытого типа могут переходить от одного собственника к другому без согласия акционеров. Акции этого общества могут свободно продаваться.

Высшим органом управления акционерного общества является общее собрание акционеров. Оно дает возможность реализовать право на управление членов ООО. Количество голосов участников на собрании определяется пропорционально размеру их долей в уставном капитале.

*ПРЕИМУЩЕСТВА:*

 - возможность мобилизации больших финансовых ресурсов;

 - возможность быстрого перелива финансовых средств из одной отрасли в другую;

 - право свободной передачи и продажи акций, обеспечивающее существование компании, независимо от изменения состава акционеров;

 - ограниченная ответственность акционеров;

 - разделение функций владения и управления.

СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.

 Под иностранными инвестициями понимаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые в предприятие с целью получения прибыли. Иностранные инвесторы вправе принимать деловое участие в предприятиях, создаваемых совместно с юридическими лицами и гражданами на территории РФ, а также создавать предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам.

Предприятие с иностранными инвестициями создаются и действуют в форме акционерных и других хозяйственных обществ и товариществ, предусмотренных законом на территории РФ.

 Совместное предприятие может быть создано либо путем его учреждения, либо в результате приобретения иностранным инвестором доли участия (пая, акций) в ранее учрежденном предприятии без иностранных инвестиций или приобретения такого предприятия полностью.

 Учредительные документы предприятий с иностранными инвестициями должны определять предмет и цели деятельности предприятия, состав участников, размер и порядок формирования уставного фонда, размер долей участников, структуру, состав и порядок

принятия решений, перечень вопросов, требующих единогласия, порядок ликвидации предприятия.

 Вклады в уставной фонд оцениваются участниками на основе цен мирового рынка. При отсутствии таких цен стоимость вкладов определяется по договоренности участников.

 Для регистрации совместного предприятия предоставляются следующие документы:

 - письменное заявление учредителей о регистрации;

 - заключение соответствующих экспертиз;

- нотариально заверенных двух копий учредительных документов (учредительный договор);

- нотариально заверенную копию решения собственника имущества о создании предприятия или копии решения уполномоченного им органа, а также нотариально заверенных копий учредительных документов для каждого участника с российской стороны;

- документ о платежеспособности иностранного инвестора, выданного обслуживающим его банка или иным кредитно-финансовым учреждением;

- выписка из торгового реестра страны происхождения или другого эквивалентного доказательства юридического статуса иностранного инвестора в соответствии с законодательством страны его местонахождения;

 Предприятия с иностранными инвесторами вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом. Некоторые виды деятельности требуют получения лицензии, например, страховое и банковское дело.

 Совместные предприятия имеют право создавать дочерние предприятия, филиалы и представительства как на территории РФ, так и за рубежом.

 Иностранные инвесторы и предприятия наделяются землей, имеют право арендовать имущество, приобретать долю участия, акции и иные ценные бумаги на фондовых биржах, участвовать в биржевых сделках в порядке и на условиях, установленных законодательством. Иностранные инвесторы могут участвовать в приватизации государственных и муниципальных предприятий на территории РФ.

 Иностранные граждане могут входить в орган управления предприятия на условиях, определяемых индивидуальными договорами.

 Таковы основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. От них следует отличать организационно-экономические формы, характеризующие соглашения между предпринимателями в области организации их деятельности. К основным из них следует отнести следующие:

Картель– соглашение между предпринимателями одной отрасли о ценах, разделе рынков продукции, долях в общем объеме производства и т.п.; Синдикат – объединение сбыта продукции предпринимателями одной отрасли, с целью устранения излишней конкуренции между ними;

Консорциум – объединение предпринимателей с целью совместного проведения крупной финансовой операции;

Концерн – многоотраслевое акционерное общество, контролирующие предприятия через систему участий.

### **2.4.Виды предпринимательства.**

а) Виды предпринимательства**.**

Предпринимательство как особая форма экономической ак­тивности может осуществляться как в государственном, так и в частном секторе экономики. В соответствии с этим различают: а) предпринимательство государственное; б) предпринимательство частное.

*Государственные предпринимательство есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного:*

*а) государственными ор­ганами управления, которые уполномочены (в соответствии с действующим законодательством) управлять государ­ственным имуществом (государственное предприятие), или*

 *б) органами местного самоуправления (муниципальное пред­приятие). Собственность такого рода предприятий есть форма обособления части государственного* или муниципального иму­щества, части бюджетных средств, других источников. Важной характеристикой таких предприятий выступает то обстоятель­ство, что они отвечают по своим обязательствам *только иму­ществом,* находящимся в их собственности (ни государство не отвечает по их обязательствам, ни они сами не отвечают по обя­зательствам государства).

Частное предпринимательство *есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия (если оно зарегистрировано в качестве таково­го) или предпринимателя (если такая деятельность осуще­ствляется без найма рабочей силы, в форме индивидуальной трудовой деятельности).*

Конечно, каждый из этих видов — государственное и част­ное предпринимательство — имеет свои отличительные при­знаки, но основные принципы их осуществления во многом сов­падают. И в том и в другом случае осуществление такой дея­тельности предполагает инициативность, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибы­ли. Схожей является и типология обоих видов предпринима­тельства.

*Предпринимательство как форма инициативной дея­тельности, направленной на извлечение прибыли (предприни­мательского дохода), предполагает:*

1) *осуществление непосредственных производитель­ных функций, т. е. производство товара (продукта) или оказание услуги* (например, машиностроительная фирма, ту­ристская компания, инжиниринговая фирма или конструк­торское бюро);

2) *осуществление посреднических функций, т. е. оказа­ние услуг, связанных с продвижением товара на рынок и его передачей в надлежащем (общественно приемлемом) виде от непосредственного производителя такого товара его потре­бителю.*

Общественное понимание проблемы сводится к тому, что, с одной стороны, приоритетное значение имеет первый тип предпринимательской деятельности, поскольку общественное богатство (как обобщенный итог уровня и качества жизни каж­дого члена общества) зависит от состояния дел именно в сфере материального производства, научно-технических и сервисных услуг. С другой стороны, такое общественное отношение к это­му типу предпринимательства на практике не носит действи­тельно приоритетного характера — общество способствует раз­витию и второго типа предпринимательской деятельности, т.е. посредничества. Почему? Прежде всего потому, что уровень и качество жизни, удобство и комфорт каждого члена общества в немалой степени зависят от уровня развития в обществе посред­нической сферы (удобная для покупателя организация торгов­ли, реклама, доставка товаров на дом, заказ товара по почте, телефону и так далее); то же самое относится и к потребителям това­ров производственного назначения.

Но такое общественное восприятие посреднической дея­тельности не является единственной и основной причиной. Глав­ное заключается в другом — посредническая предприниматель­ская деятельность, ее наличие и усложнение до разумных пре­делов ведет:

1) к увеличению производительности труда непосредствен­ных производителей товаров на основе углубления специали­зации;

2) к ускорению темпов оборачиваемости (кругооборота) ка­питала;

3) к насыщению товарных рынков до объективно требуе­мых размеров и функционированию непосредственных това­ропроизводителей в соответствии с интересами конечных по­требителей (поскольку посредник специализируется главным образом на изучении потребительского спроса и заказе или приобретении только той продукции, потребительский инте­рес к которой он уже выявил; любую продукцию, производи­мую непосредственным товаропроизводителем, он приобре­тать не будет).

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и ее связи с основными стадиями воспроизводственного процесса различают разные виды предпринимательства: производственное, коммерческое, финансовое, посредническое, страховое.

Предпринимательство называется *производственным,* если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей продажи потребителям, покупателям, торговым организациям. Таким образом функция производства в этом виде предпринимательства - основная, определяющая.

Предпринимательская деятельность, связанная с непо­средственным производством товаров, может носить:

1) традиционалистский характер *{традиционалистское предпринимательство),*

2) инновационный характер (инновационная предпринима­тельская деятельность, *инновационное предпринимательство).*

Предпринимательство в сфере непосредственного произ­водства товаров может, таким образом, ориентироваться на про­изводство и поставку на рынок традиционных или инноваци­онных товаров. Практика предпринимательской деятельности в любой ее форме включает в себя инновационный процесс. При­водимое выше деление типов предпринимательской деятель­ности основывается на убеждении, что производство и постав­ка на рынок традиционных товаров осуществляется также с ис­пользованием каких-то новых методов или приемов, связанных с организацией производства, техническими элементами про­изводства или изменениями качественных характеристик про­изводимого товара.

В *коммерческом* предпринимательстве предприниматель выступает в роли коммерсанта, торговца, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, потребителю, покупателю. В таком предпринимательстве прибыль образуется путем продажи товара по цене, превышающей ценю приобретения. Отметим, что если товар приобретается на законных основаниях, то торгово-коммерческое предпринимательство не следует называть спекуляцией и на этом основании осуждать. Только когда наблюдается противозаконная, с нарушением правил торговли перепродажа, можно говорить о запретной, преступной спекуляции.

 *Финансовое* предпринимательство есть особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают деньги и ценные бумаги, продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит.

*Посредничеством* называют предпринимательство, в котором предприниматель сам не производит и не продает товар, а выступает в роли посредника, связующего гнезда в процессе товарного обмена, в товарно- денежных операциях. Главная задача и предмет предпринимательской деятельности посредника - соединить две заинтересованные во взаимной сделке стороны. Так что есть основания утверждать, что посредничество состоит в оказании услуг каждой из этих сторон. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход, прибыль.

*Лица (юридические или физические), представляющие ин­тересы производителя или потребителя (а часто и действу­ющие от их имени), но сами не являющиеся таковыми, назы­ваются посредниками.*

Предпринимательская активность в сфере посредничест­ва позволяет совместить в самые сжатые сроки экономические интересы производителя и потребителя. Посредничество, с точ­ки зрения производителя, повышает степень эффективности работы последнего, поскольку дает возможность сосредоточить свою активность только на самом производстве, передавая по­среднику функции по продвижению товара к потребителю. Кро­ме того, включение посредника в отношения между производи­телем и потребителем существенно сокращает срок оборачива­емости капитала, а значит, повышает прибыльность производ­ства.

*Страховое* предпринимательство заключается в том, что предприниматель гарантирует страхователю имущества, ценности, жизни за определенную плату компенсацию возможного ущерба в результате непредвиденного бедствия. Страхование имущества, здоровья, жизни есть особая форма финансово-кредитного предпринимательства, заключающаяся в то что предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах. Так как вероятность возникновения таких обстоятельств невелика,  то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

### **2.5 Рыночная система**

 Различают *местный* (в пределах села, города, региона), *национальный* (внутренний) и *мировой* (внешний) рынки.

В *современной системе рынков* достаточно определенно выделяются следующие крупные отрасли торговой деятельности (они, в свою очередь, делятся на соответствующие под отрасли и виды): - рынок *потребительских продуктов* (продовольственных и непродовольственных товаров, жилья и т.п.); - рынок *средств производства* (машин, оборудования, транспортных средств, топлива, сырья, электроэнергии и др.);

С тех пор как рынок стал многозвенной системой, он весьма активно воздействует на все крупные отрасли материального и нематериального производства. Рыночная торговля обеспечивает их поставками всех людских, необходимых материальных, научно-технических, интеллектуальных и финансовых условий развития. Не случайно национальное хозяйство получило в определенном смысле название *рыночной экономики.* Правда, этим вовсе не отрицается роль и значение товарного производства. В таком названия лишь отражается то новое состояние экономического организма, когда почти все его клеточки испытывают воздействие рыночных отношений

Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений является понятие ***конкуренции*** (competition) о которой мы уже говорили. Конкуренцию можно условно разделить на добросовестную конкуренцию и недобросовестную конкуренцию.

 ***Добросовестная конкуренция***

Основными методами являются:

 - повышение качества продукции

 - снижение цен ("война цен")

 - реклама

 - развитие до- и послепродажного обслуживания

 - создание новых товаров и услуг с использованием достижений НТР и так далее.

Одной из традиционных форм конкурентной борьбы является манипулирование ценами, т.н. "война цен". Она осуществляется многими способами: понижением цен, локальными изменениями цен, сезонными распродажами, предоставлением большего объема услуг по действующим ценам, удлинением сроков потребительского кредита и др. В основном ценовая конкуренция используется для выталкивания с рынка более слабых соперников или проникновения на уже освоенный рынок.

 Более эффективной и более современной формой конкурентной борьбы является борьба за качество предлагаемого на рынок товара. Поступление на рынок продукции более высокого качества или новой потребительной стоимости затрудняет ответные меры со стороны конкурента, т.к. "формирование" качества проходит длительный цикл, начинающийся с накопления экономической и научно-технической информации. В качестве примера можно привести тот факт, что известная японская фирма "SONY" осуществляла разработку видеомагнитофона одновременно по 10 конкурирующим направлениям.

В настоящее время получили очень большое развитие различного рода маркетинговые исследования, целью которых является изучения запросов потребителя, его отношения к тем или иным товарам, так как знание производителем подобного рода информации позволяет ему более точно представлять будущих покупателей его продукции, более точно представлять и прогнозировать ситуацию на рынке в результате его действий, уменьшать риск неудачи и т.д.

Большую роль играет до- и послепродажное обслуживание покупателя, т.к. необходимо постоянное присутствие производителей в сфере обслуживания потребителей. Предпродажное обслуживание включает в себя удовлетворение требований потребителей по условиям поставок: сокращение, регулярность, ритмичность поставок (например комплектующих деталей и узлов). Послепродажное обслуживание- создание различных сервисных центров по обслуживанию купленной продукции, включая обеспечение запасными частями, ремонт и т.п.

В связи с большим влиянием на общественность средств массовой информации, прессы реклама является важнейшим методом ведения конкурентной борьбы, т.к. с помощью рекламы можно определенным образом формировать мнение потребителей о том или ином товаре, причем как в лучшую, так и в худшую стороны, в качестве доказательства можно привести следующий пример:

 Во времена существования ФРГ у западногерманских потребителей большим спросом пользуется французское пиво. Западногерманские производители делали все, чтобы не допустить французское пиво на внутренний рынок ФРГ. Ни реклама немецкого пива, ни патриотические призывы "немцы, пейте немецкое пиво", ни манипулирование ценами ни к чему не привели. Тогда пресса ФРГ стала делать упор на то, что французское пиво содержит различные вредные для здоровья химические вещества, в то время как немецкое якобы является исключительно чистым продуктом. Начались различные акции в прессе, арбитражные суды, медицинские экспертизы, В результате всего этого спрос на французское пиво все-таки упал - на всякий случай немцы перестали покупать французское пиво.

Но наряду с методами добросовестной конкуренцией существуют и другие, менее законные методы ведения конкурентной борьбы:

***Недобросовестная конкуренция***

 Основными методами являются:

 - экономический (промышленный шпионаж)

 - подделка продукции конкурентов

 - подкуп и шантаж

 - обман потребителей

 - махинации с деловой отчетностью

 - валютные махинации

 - сокрытие дефектов и т.д.

 К этому можно также добавить и научно-технический шпионаж, т.к. любая научно-техническая разработка только тогда является источником прибыли, когда она находит применение в практике, т.е. когда научно-технические идеи воплощаются на производстве в виде конкретных товаров или новых технологий.

 Рыночные отношения различаются по характеру поведения участников торговых сделок.

.*Покупатель* обладает экономической свободой, если он:

 а) по желанию выбирает продукт из множества предлагаемых благ

б) отыскивает продавца из числа тех, кто лучше обслужит и продаст товар по сходным условиям.

Для *продавца* свобода заключается в следующем:

 а) выборе наиболее подходящего покупателя

б) возможности распоряжаться деньгами) вырученными от продажи товаров, по своему усмотрению.

Для покупателя и продавца свобода состоит в неограниченном выборе условий торговой сделки. Не требуется, пожалуй, доказывать, что степень рыночных свобод возрастает по мере увеличения богатства продавцов и покупателей.

По уровню развитости этих и иных хозяйственных свобод рынки можно подразделить на три типа: свободный, нелегальный и регулируемый.

*Свободный рынок* обладает максимумом свобод. Здесь субъекты рынка имеют полную независимость. Они свободны от вмешательства государства в дела собственников.

*Нелегальный рынок* включает два вида: а) теневую торговлю и б) черный рынок. *Теневая торговля* ведется с нарушением правил купли- продажи обычных благ (неуплаты рыночных сборов и налогов, отсутствие необходимых *лицензий —* разрешений государственных органов на сбыт определенных товаров и др.).

На черном рынке подпольно торгуют вещами, которые запрещено производить и продавать.

Качественно отличной от свободного и нелегального рынка является регулируемая торговля.

 *Регулируемый рынок* подчинен определенному порядку, который закреплен в правовых нормах и поддерживается государством.

Современный рынок включает следующую совокупность социальных институтов.

Во-первых, сюда входит правовая система, которая организует правовое регулирование рынка и охраняет интересы участников рыночных отношений. Основу этой системы составляет Гражданский кодекс, выполняющий роль экономической конституции.

Во-вторых, в рассматриваемую совокупность институтов входят органы государственного контроля и регулирования. Здесь имеются в виду учреждения по санитарному, эпидемиологическому и экологическому контролю; налоговая система; органы финансово-кредитной политики государства.

В-третьих, к социальным институтам относятся ассоциации (объединения), союзы потребителей, предпринимателей и работников (профессиональные союзы). Они повышают степень организованности, цивилизованности и эффективности действий участников рыночных сделок.

В-четвертых, для нормальной деятельности современного рынка \_ необходима *инфраструктура —* общее устройство хозяйственной жизни. Сюда относятся торговые предприятия, биржи, банки и т.п. Они связывают производителей, торговых посредников и покупателей в единое целое.

 *Современная структура рыночных связей* включает три их типа: а) свободный рынок (частично сохранился в секторе единоличных хозяйств); б) нелегальный рынок и в) регулируемое рыночное хозяйство (развитое преимущественно в секторе акционерных объединений и государственном секторе). В итоге цивилизованный (культурный) рынок выступает как *социальный институт*

## III Анализ организации предпринимательской деятельности на основе одного предприятия.

### **3.1.Характеристика предприятия.**

Частным предприниматель Сотников Владимир Александрович было создано малое предприятия «РОСТА» по производству деревянных оконных рам. Сотников Владимир Александрович одновременно являлся, бухгалтером экономистом в его обязанность входило разрабатывать, годовые и квартальные планы фирмы, осуществлять учет средств, производить финансовые расчеты с заказчиками и поставщиками, а также составлять месячные планы по заработной плате. Его супруга Сотникова Маргарита Владимировна работала менеджером по продажам которая занималась организацией всей работы фирмы, заключением договоров, анализом результатов деятельности фирмы. Так же на предприятие еще работали рабочие по производству оконных рам еще в их обязанность входило ремонт и обслуживание станков и оборудования, погрузка готовой продукции и установка оконных рам. В кадрах управления еще работает водитель-маркетолог который занимается поиском поставщиков сырья, сбытом продукции, доставлением готовой продукции потребителю. И для охраны предприятия работает сторож.

Предприятие занимает помещение с 70 кв.м. которое брало в аренду цех на окраине города . Это позволяет, уберечь население от шума на предприятии, а так же облегчит выезд на строившиеся объекты за пределами города и просто более низкая цена за аренду, чем в центре города а это для начинающегося предприятия имеет не последнюю роль в развитии предприятия.

Для облегчения погрузочно-разгрузочных работ существует дебаркадер, дающий возможность разгружаться двумя машинами одновременно, также имеются тележки с грузоподъемностью 300кг. Из торгового оборудования можно выделить кассовый аппарат ЭКМ 2102Ф и компьютер типа РС АТ 486/ 46Mhz/130Mb/VGA.

Фирма имеет две печать и фирменный знак, также расчетный счет в банке.

Основной целью фирмы как и всех других является:

I. Максимально возможная прибыль

II. Устойчивое положение на рынке

III. Максимальная производительность

IV. Внедрение дополнительных производственных единиц оборудования

Рассмотрим их поподробнее:

1. Максимально возможная прибыль является основной целью, ради которой создается предприятие. Под максимально возможной мы понимаем прибыль, получаемую при полном использовании всех производственных и человеческих ресурсов.

2. Прибыль предприятия прямо пропорционально зависит от его производительности, следовательно, только при максимальной производительности и, кроме того, при использовании всех производственных ресурсов можно добиться максимальной прибыли.

3. Из средств направленных в резервный капитал, будут делаться новые станки, и расширяться производство оконных рам.

Фирма «РОСТО» иметь поставщика у которого закупать сырье, так как ассортимент очень мал, поставщик только один. Сырье фирма закупает у Мебельной фабрики «Красный Октябрь» который в начале 1999 году разделилась на части. Это предприятие имеет устойчивое место на рынке, и имеет своих постоянных клиентов. Фирма «РОСТО» приобретает сырье за наличные деньги, хотя поставщик работает с многими видами расчета, но так как фирма еще не прижилась в рыночной структуре, ей проще работать с наличным платежом. Покупатели товара можно разделить на два основных сегмента: юридические лица предприятия и организации, специализирующиеся на выполнении строительно-монтажных работ и население, закупающие оконные рамы для собственных домов.

Частные лица, как правило, приобретают оконные рамы самостоятельно, различны величины закупаемых партий – для собственных домов они меньше, и часто пользуется услугами установки оконных рам, а физические лица, предприятия или организации реже пользуются услугами установки оконных рам.

Так как звено по строительству оконных рам было освоено раньше чем организовалось фирма, она имеет конкурентов по производству оконных рам в основном эти конкуренты являются такие же мелкие предприятия, как и «РОСТО», но надо выделить что в городе работают крупные фирмы по производству оконных рам разных ассортиментов, так как у них большой объем производства фирмы работаю в основном со строительными организациями многих близ лежащих городов. При такой конкуренции фирма «РОСТО» должна прогрессивно искать методы продвинутых продаж, и больше уделять внимание маркетинговых исследований

Как и у всех предприятий присутствует риска банкротства фирмы такой риск как отсутствия сбыта, чтобы его уменьшить, следует уже на стадии подготовки производства установить контакты с потенциальными потребителями, такими являются строительные предприятия. Так же присутствует риск неплатежеспособности покупателей но так как фирме наличные деньги берут при заказе продукции, хотя этот способ не удобен для покупателей, но зато полностью исключает этот вид риска. Есть еще такой риск как ухудшение общей экономической ситуацией в стране, например как падение рубля, привело собой повышение цен на сырье.

Не последнюю роль предприятия играет реклама, но так как фирма только организовалась и финансы предприятия не велики, средств на рекламу просто не хватает, но образцы произведенной продукции демонстрировались на выставке малых предприятий 1997года.

### **3.2 Организация коммерческой деятельности**

Потребность в основных средствах

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование оборудования | Кол-во, шт. | Стоимость,Руб. | Место изготовления |
| 1 | Цех (с двумя станками ДОС):  | 2 | 15000 | г. Ижевск |

Потребность в основных видах сырья и материалов.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Единица измерения | Требуемый объем  | Требуемый объем в стоимостном выражении |
| 1 | Бруски | м3 | 130 | 188500 |

Потребность в трудовых ресурсах

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Должность | Количество | Форма оплаты | Заработная плата | В стоимостном выражении |
| 1 | Маркетолог- водитель | 1 | Сдельная | 1,1% | 3300 |
| 2 | рабочий | 2 | Сдельная | 0,6% | 1800 |
| 3 | Рабочий наладчик | 1 | Сдельная | 0,8% | 2400 |
| 4 | Сторож | 2(по сменам) | часовая | 10р. за час8ч –6 часов | 100 р. в сутки1500р. в мес. 1ч. |
|  |  |  |  | ИТОГО: | 12300 |
|  |  |  |  | 3,1 |  |

Объем реализации

|  |  |
| --- | --- |
| Количество(м3) | В стоимостном выражение |
| 125 | 300000р |

|  |  |
| --- | --- |
| Услуги | В стоимостном выражении |
| Доставка по городу | 2350 |
| Установка оконных рам | 11030 |

Расчет аренды цеха:

Цена аренды за 1м2- 80 р.

Итого получается: 80\*70м2 = 5600р.

Энергоресурсы

Цена электроэнергии за 1 кВт на 220V в час- 0,65 р.

Коэффициент разности равен 380/220=1,73

Цена электроэнергии за 1 кВт/час на 380 V – 1,73\*0,65=1,12

Затраты на электроэнергию в день:

В цехе стоят 6 двигателей, а в ЦДК- 2 двигателя => 1,12\*8\*8=71,6

Затраты на электроэнергию в месяц: 71,6\*30=2152 руб.

Прочие затраты:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Затраты |
| 1 | отопление | 120р. 20к. |
| 2 | Горячая вода | 80р. 50к. |
| 3 | Холодная вода | 60р. 98к. |
| 4  | Мусор | 25р. 70к. |
| 5 | Телефон | 265р. 52к. |
|  | ИТОГО: | 552р. 90к. |

Структура затрат по основному виду продукции:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Затраты, в месяц |
| 1 | Объем выполненных работ | 125м3 |
| 2 | Материальные затраты,В том числе: |  |
| 2,1 | Сырье и материалы | 188500 |
| 2,2 | Энергоресурсы | 2152 |
| 2,3 | Механизмы и транспорт | 1250 |
| 2,4 | Аренда | 5600 |
| 2,5 | Начисленная заработная плата | 12300 |
| 2,6 | Прочие, топливо | 1252 |
| 2,7 | Итого себестоимость | 211054 |

Анализ прибыли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Величина, руб. |
| 1 | Объем выполненных работ | 300000 |
| 2 | Услуги | 13080 |
| 3 | Полная себестоимость  | 211054 |
|  | Балансовая прибыль | 88954 |
| 5 | Налоговые отчисления | 96333 |
| 6 | Прибыл после налогообложение | 5707 |

Прибыль предприятие 5707рублей

НДС- 16, 67% от реализации продукции- 50010руб.

Налог на прибыль от балансовой прибыли(подоходный, пенсионный фонд, медицинское страхование, фонд занятости, соцстрахование ) 46323руб.(45,5%)

### **3.3.Эффективность деятельности предприятия**

Полное наименование фирмы:

ЧП Сотников Владимир Александрович «РОСТО»

Место нахождения фирмы: г.Пермь, ул. Шоссе Космонавтов 315

Цель создания и предмет деятельности:

Oсновной целью создания фирмы является извлечение прибыли путем производства оконных рам

ЧП "РОСТО" брало в аренду цех (помещение) у ПМДО "ЛУЧ" на сумму 6300 рублей в месяц с возможным последующим выкупом арендуемых площадей и оборудования. Производство оконных рам происходила в городе Перми. Сбыт продукции - в г. Перми и других близко лежащих городах Пермской Области, а так же в частные руки. Доставка оконных рам будет производиться автомобильным транспортом. Закупка исходного сырья для производства оконных рам (бруски) будут производиться на денежные средства ЧП "РОСТО".

На первом этапе деятельности закупили 130мЗ по цене 1450 р. за 1 мЗ. Переработка древесины(бруски) происходило в 3 основные стадии. Производство оконных рам будет осуществлять 2 работника, заработная плата сдельная, равная 1,1% и 0,6% от реализации продукции в месяц. Отход от 130 мЗ древесины составляют 2,123 мЗ.

Частный Предприниматель, одновременно являются: - бухгалтером- экономистом.

Водителя маркетолога взяли на работу со своей личной машиной так как не осуществляются затраты на приобретение машины, не нужно отлаживать деньги на ремонт машины, но за топливо предприятие дает определенное количество наличных

Проходя через станки-, затрачивается много энергоресурсов.

 Расходы на энергоресурсы составляют 2152 рубля в месяц.

Себестоимость проектируемой партии паркета составляет 211054,90 рублей.

Балансовая прибыль 88954,10 рублей + услуги 13080 рублей

Прибыль 5707 рублей.

Фирма «РОСТА» в первый месяц показалось не рентабельным предприятием это только из-за того что предприятие только налаживало своё производства и искала новые шиши рынка, ведь при нашей экономики очень сложно выжить малым предприятиям специализирующих лишь только на одном виде продукта, и при больших налоговых отчислений предприятию будет очень трудно в своей начальной стадии развития. В след. месяце прибыл возросла на 23% так как предприятие начало производить так же деревянные двери.

## IV.Выводы.

Современная структура рыночной экономики в России очень ослаблена, малое предпринимательство еще не сформировалось, и конечно это все происходит из-за сверх высоких налогов, начинающие предприятия просто не могут выжить.

 Многие предприятие стараются любыми средствами скрыть доходы от государства, но на «первых парах» это довольно сложно ведь только опытный коммерсант может как-то обмануть налоговую службу. Ни какое честное предприятие не сможет стабильно работать при таких ставок налогов, если только продукцию брать из «воздуха».

 Если просмотреть в налоговой службе декларации о доходах предприятий то можно обнаружить почти все предприятия не рентабельны. Отсюда следует что каждый коммерсант занимающийся бизнесом более 1 года, скрывает свои доходы.

 Если будет мощная государственная поддержка малых предприятий со стороны государства, то эти малые предприятия смогут уже через полгода смогут работать в полном объёме выплачивая тем самым все существующие налоги, это значит что повысится производимость, повысится трудоустройство населения, повысится уровень жизни и в целом экономика страны.

Нужно сказать что предпринимательство в рыночной экономики очень велико. Без производства, экономика любой страны просто не станет развиваться в полном объеме. Рыночные отношение в развитии экономики государства имеет не малую роль, улучшается качество производимой продукции и услуг предприятия, контроль цен и количества выпускаемой продукции, высокотехнологический выпуск товаров. Это даёт выпустит свое производство на мировой рынок, а это большие внедрения иностранного капитала в страну.

### **Выводы и предложения по фирме «РОСТО»**

Основным видом деятельности является производство продукции и последующая продажа её.

На предприятии хорошо наложен торгово-технологический процесс, конечно в первые месяцы фирма показалось не рентабельным предприятия, главную роль в не рентабельности фирмы сыграла высокая ставка налогообложения.

На предприятии применяется сдельная оплата труда, что положительно сказывается на эффективности работы фирмы, не было несчастных случаев на производстве, это значит хорошо применялась техника безопасности.

При более больших закупок используется система скидок, это способствует привлечению покупателей, а значит продвижения продукции

Предложение по совершенствованию.

* Оказание более широкой системы дополнительных услуг.
* Открытие филиалов желательно в центральной части города, а также в других городах, что послужит расширению фирмы в целом.
* Производство более большого ассортимента продукции
* Гарантия на всю производимую продукцию, для привлечения покупателей.
* Размещение своего сайта в Интернете, где представлен прейскурант цен и полная информация на производимую продукцию.
* Замена станков на более совершенные, для более быстрого и качественного производства продукции.
* Проводит маркетинговые исследования, что позволит выявить новые рынки сбыта продукции.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

######  Договор №01

###### на аренду нежилого помещения

###### 1997г. г. ПЕРМЬ

###### ПМДО "ЛУЧ" в лице генерального директора

###### действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем "Арендодатель", и фирма "Росто" в лице директора Сотникова В.А., действующее на основании Устава, именуемый в дальнейшем "Арендатор", заключили настоящий договор о нижеследующем:

###### 1. Предмет договора

###### 1.1 Арендодатель передает Арендатору в пользование помещения площадью \_\_\_ кв. м на территории ПМДО "ЛУЧ".

###### 2. Порядок расчетов

###### 2.1. За пользование помещением Арендатор уплачивает Арендодателю ежемесячную арендную плату в сумме 90 руб. за 1 кв. м площади ежемесячно до 10 числа расчетного месяца

###### 2.2 Арендатор оплачивает потребляемую электроэнергию до 10 числа месяца, следуемого за расчетным.

###### 2.3 Платежи перечисляются на р./счет Арендодателя ежемесячно по предъявляемым им счетам.

###### 3. Ответственность арендатора

###### 3.1. При просрочке арендной платы до 30 дней за каждый день просрочки взыскивается пеня в размере 0.5 %; при просрочке свыше 30 дней пеня устанавливается в размере 1.5% от суммы просроченного платежа.

###### 3.2 Указанные в разделе 2 суммы арендной платы и оплаты за коммунальные услуги может быть изменена Арендодателем, при этом Арендодатель уведомляет Арендатора о таком изменении письменно за две недели.

###### 3.3 Арендатор обязан содержать арендуемое помещение в соответствии с санитарными и противопожарными нормами. Использовать арендуемое помещение в соответствии с договором. Текущий ремонт оборудованная и помещения производиться за свой счет.

###### 3.4 Арендодатель не вправе без предварительного согласия Арендодателя производить перепланировку арендуемого помещения. Все улучшения арендованного помещения, не отделимые от него, должны согласовываться с Арендодателем.

###### 3.5. В случае нарушения Арендатором обязательств, предусмотренных пунктами 2.1, 2.2, 2.3, договор подлежит досрочному расторжению после письменного об этом уведомления Арендатора в течение 1 месяца. 3.6 Споры по договору рассматриваются в арбитражном суде.

Директор ПМДО "ЛУЧ" Директор фирмы "РОСТО"

 Сотников В.А.

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

###### ТРУДОВОЙ ДОГОВОР (КОНТРАКТ)

###### г.Пермь \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_1997г.

###### "РОСТО", директора Сотникова В.А., действующего на основании Устава, с одной стороны, и Иванова Ивана Ивановича, именуемый в дальнейшем "Работник", с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

###### 1. Гр. Иванов Иван Иванович принимается на работу в цех по производству паркета на должность (в качестве) наладчика оборудования

###### 2. Работа на Предприятии является для Работника основной работой

###### 3. Настоящий договор заключается на неопределенный срок.

###### 4. Работнику устанавливается испытательный срок на 1 месяц. В случае неудовлетворительного, по мнению работодателя, результата испытания договор расторгается до окончания испытательного срока.

###### 5. Работнику устанавливается оклад в размере 0,6% от реализации продукции. Оплата труда производится согласно Положения об оплате труда.

###### 6. Основной задачей Работника является: добросовестное выполнение обязанностей, предусмотренных должностной инструкцией и соблюдение Правил внутреннего распорядка.

###### 7. Изменения, дополнения в настоящий договор и его расторжение производится в соответствии с действующим трудовым законодательством.

###### 8. Разногласия по настоящему договору разрешаются установленным законом порядком.

###### 9. Настоящий договор составлен в двух экземплярах - по одному для каждой стороны, имеющих одинаковую юридическую силу.

###### Директор фирмы "РОСТО" Сотников В.А. Работник

###### РЕЗЮМЕ.

###### 1. Ф.И.О. и дата рождения: Иванов Иван Иванович, 13.07.1977 года.

###### 2. Адрес: Россия, г. Пермь ул. Карла Маркса дом 7 кв.2.

###### 3. Цель: устроиться на работу на предприятие "Росто".

###### 4. Желаемая заработная плата: 2000 р.

###### 5. Образование: СШ №3, ПТУ №5.

###### 6. Профессиональный опыт: работал в ЗАО "Картора", ПМДО "Драба" главным наладчиком.

###### 7. Навыки: знаю компьютер, английский язык.