Творческая работа

По предмету: «Основы рыночной экономики и

Предпринимательства»

На тему: Предпринимательство: формы, виды.

 Учащейся ЛПТКЛ

группы № 141

Тарасовой

Оксаны Викторовны

г. Луганск 2003 г.

Содержание

1. Понятие. Цели. Задачи.

2. Этапы развития предпринимательства.

3. Сфера предпринимательства.

4. Формы предпринимательства.

5. Коллективное предпринимательство.

6. Товарищества.

7. Общества с ограниченной ответственностью.

8. Акционерное общество.

9. Малое предпринимательство.

10. Крупномасштабное предпринимательство.

11. Предпринимательские ассоциации и союзы.

12. Формы управления крупными диверсифицированными объединениями.

13. Местное ассоциативное предпринимательство.

Литература

1. Экономика предприятия: Учебник под. ред. проф. О. И. Волкова – М.: Инфра – М., 1999 г.

2. Экономика предприятия под. ред. Горфиккеле В. Я., Купрякова З. М. – М.: Юнити, 1996 г.

3. Экономика предприятия. Конспект лекций в схемах. – М.: Приор., 1999 г.

4. Экономика предпринимательства. Курс лекций. Учебное пособие для студентов вузов. М.: Владос, 1999 г.

1. **ПОНЯТИЯ. ЦЕЛИ. ЗАДАЧИ.**

Предпринимательство – неотъемлемая часть хозяйственной деятельности руководителей и специалистов предприятий. Коммерческих и финансовых организаций. Однако до самого последнего времени эта важнейшая функция управления экономикой очень слабо освещалась не только в российской, но и в зарубежной литературе. Наука стороной обошла этот активный вид человеческой деятельности, отдав его на откуп народному творчеству.

С целью оказать помощь предпринимателям американские специалисты Роберт Хизрич и Майкл Питерс написали серию книг под общим названием «Предпринимательство» - некоторое подобие учебника для начинающих. При этом, как отмечают авторы, они столкнулись с отсутствием четкого определения этого понятия.

Что такое предпринимательство? Изучив вопрос, начиная со средних веков, Хизрич и Питерс пришли к выводу что «предпринимательство – это процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель – это человек, который затрачивает на это все силы, и берет на себя весь… риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым». Подобное определение с явной окраской романтизма вряд ли дает достаточно точное представление о предпринимательстве, особенно в России 90-х годов.

Главная задача всякого предпринимателя, которая заключается в получении дохода на вложенный труд и капитал, - это житейская проза, а отнюдь не романтика.

В Законе Российской Федерации «О предприятии и предпринимательской деятельности» отмечается, что «предпринимательская деятельность (предпринимательство) представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли». Вероятно, справедливо, что этот закон не применяется по отношению к юридическим лицам, гражданам и их объединениям, занимающимся деятельностью, не преследующей цели получения прибыли.

Предпринимательская деятельность в этом Законе взаимосвязана с деятельностью предприятия, вследствие чего «статус предпринимателя приобретают посредством регистрации предприятия». Однако в Гражданском кодексе РФ предусматривается индивидуальная предпринимательская деятельность без образования юридического лица, которая осуществляется в рамках общих правил предпринимательства, регулирующих деятельность юридических лиц.

Главное содержание предпринимательства в сфере производства заключается в нахождении и формировании спроса на продукты (выполненную работу, оказанные услуги) и удовлетворении его путем изготовления (создания) и продажи продуктов (выполненных работ, оказанных услуг) в качестве товара.

Безразлично, сам ли предприниматель организует производство этих товарок или выступает в качестве посредника между производителем и потребителем. Главное что отличает предпринимательскую деятельность от других некоммерческих структур, - это прибыль, получаемая как разница доходами и затратами предпринимателя. Предприниматель не обязательно должен быть собственником предприятия, поэтому надо отличать доход предпринимателя от дохода собственника.

Дивиденд на акции, процент по депозитам, арендная плата за землю есть доход на собственность. Но этот доход образуется только потому, что его выплачивает предприниматель из своего дохода. Получив в свое распоряжение заимствованнную собственность, предприниматель дейст­вует на рынке: организует выпуск новой продукции, налаживает эффек­тивные коммерческие связи, пускает в оборот чужой капитал, извлекает из этого прибыль для себя.

Собственник на рынке - фигура пассивная; предприниматель же, наоборот, активный агент рынка, который формирует и развивает про­изводство, - устанавливает рыночные связи.

Не каждый субъект рынка, в том числе бизнесмен, может быть назван в полной мере предпринимателем. Таковым нельзя, к примеру, считать рантье, отдающего капитал банку под проценты, или владельца фирмы, которая из года в год производит один и тот же товар (предоставляет одни и те же услуги). Эти субъекты осуществляют не предприниматель­ские, а репродуктивные функции, но в обыденной жизни часто называ­ют предпринимателями всех, кто занят бизнесом.

В строгом смысле слова предпринимателями являются только дело­вые люди, поведение которых на рынке отличается поисковым характе­ром. Поиск нового, организация работы персонала предприятия, направ­ленная на выявление новых возможностей для хозяйственной активнос­ти, освоение новых рынков, переход к производству новых товаров и услуг - это и есть предпринимательская деятельность.

Совершенно не обязательно, чтобы предприниматель лично занимал­ся всеми проблемами предприятия. Выполнение отдельных задач может быть делегировано другим лицам. Предприниматель должен быть источником и руководителем творческой активности и предприимчивости работников предприятия.

Советская наука в прошлом вообще обходила вопросы предпри­нимательства. Этого слова вы не найдете даже в Толковом словаре русского языка С. Ожегова. Советские обществоведы рассматривали предпринимательство как сугубо классовое явление, хотя в повсед­невной жизни и хозяйственной практике большинство людей (а ру­ководители непременно) в той или иной мере соприкасались с прак­тикой предпринимательства. Предпринимательство — это хозяйствен­ная предприимчивость, отрицающая самоуспокоенность, застой, само­довольство, расточительство.

Хозяйственник, не являющийся предпринимателем, — это плохой ра­ботник, поденщик, отбывающий на службе регламентированные часы. Предприниматель ищет и находит пути развития и повышения эффек­тивности производства, улучшения качества работы, увеличения при­быльности предприятия независимо оттого, является ли он владельцем данного предприятия или наемным служащим.

Предпринимательский риск в одинаковой степени присущ обоим типам предпринимателей: владелец рискует своим капиталом, наемный работник — карьерой и заработной платой. Задача любого предпринима­ть - получить доход на вложенный труд и капитал. Уровень качества его работы определяется объемами полученного дохода на капитал. Сле­довательно, предпринимательство — это хозяйственная деятельность, на­правленная на получение и наращивание дохода.

Безусловно, следует отличать предпринимательство от менеджмента, а предпринимателя от управляющего. Предприниматель самостоятельно действует на свой страх и риск и под свою ответственность (в том числе имущественную). Менеджером может быть наемный работник, органи­зующий реализацию задач, поставленных предпринимателем. Он несет меньшую имущественную ответственность за свои действия, чем владе­лец предприятия — предприниматель.

Конечно, в настоящее время, когда коммерческая деятельность по­лучила широкое распространение, разделение на менеджмент и пред­принимательство в значительной степени условно. Предприниматель не всегда является собственником капитала, но почти всегда он ме­неджер в той или иной степени.

Фирмы, стремящиеся к развитию, все чаще используют предприни­мательский стиль управления, который принимает форму предпринима­тельского менеджмента. Фирмы, которые уделяют недостаточное вни­мание предпринимательству, теряют позиции на рынке из-за недоста­точной гибкости управления и производства.

Побеждает тот, кто быстро реагирует на запросы общества, расширя­ет участиена рынке за счет внедрения новых технологий и освоения на рынке за счет внедрения новых технологий и освоения производства пользующихся спросом товаров. Сегодня в мире крупного бизнеса крепнет убеждение, что рассчитывать на успех можно только в том случае, если чувствовать себя предпринимателем.

Среди наиболее важных целей предпринимателя - производство товаров и услуг, доход, престиж, развитие бизнеса. Как показано на рис. 2.1, все эти цели взаимосвязаны.

|  |
| --- |
| Предприниматель |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Товары и услуги |  | Доход (интересы) |  | Развитие бизнеса |

|  |
| --- |
| Престижные цели |

*Рис. 2.1. Цели предпринимательства*

Развитие капитализма в течение долгого времени неопровержимо доказывало, что извлечение дохода 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.

**2. 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 эффективных 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 развитием 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 компаний. 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.

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 - наиболее динамичная сфера деятельности, характе­
ризующаяся непрерывными изменениями и совершенствованиями. По­
этому 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 — 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 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". По­этому, 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 назван, 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 гак называемая непроизводственная сфера связана с производством опо-средственно. 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 нём отражены реальные ценности и на поступившую прибыль можно в полной мере закупить все реальные предметы, которые необходимы.

**4. ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках определенной организационной формы предприятия. Выбор формы за­висит частично отличных интересов и профессии предпринимателя, но в основном определяется объективными условиями:

* сферой деятельности;
* наличием денежных средств;
* достоинством тех или иных форм предприятий;
* состоянием рынка.

**Форма предпринимательства —** это система норм, определяющая внутренние отношения между партнерами по предприятию, с одной стороны, и отношения этого предприятия с другими предприятиями и государственными органами — с другой. Существуют следующие основные формы предпринимательства:

* индивидуальные;
* коллективные;
* корпоративные.
* Указанные формы, в свою очередь, классифицируются на:
* малые и средние;
* крупномасштабные.

Индивидуальные формы без образования юридического лица в виде предприятия относятся к инициативному индивидуальному предприни­мательству. Капитал предпринимателя не выделяется из его личного имущества. Риск распространяется на все его достояние.

В целом индивидуальное предпринимательство занимает незначительное место в производственном секторе. Оно базируется главным образом на ручном труде и универсальных малопродуктивных средствах производства и в недостаточной степени использует научно-техничес­кий прогресс.

В конце XX в. коллективные формы предпринимательства заняли до­минирующее положение - как в малом, так и в крупномасштабном биз­несе.

Несмотряна различие государственных законодательств, мировая практика свидетельствует о наличии следующих устоявшихся коллективных ных форм деловой активности:

* хозяйственные товарищества;
* хозяйственные общества;
* акционерные общества;
* ассоциации, союзы.

Юридическое, название указанных форм коллективного предприни­мательства в отдельных странах может со временем меняться, но их ор­ганизационные формы и экономическое содержание в основном сохра­няются, совершенствуются и остаются почти неизменными на протяже­нии десятилетий.

**6. ТОВАРИЩЕСТВА**

 Хозяйственные товарищества создаются в форме:

* полного товарищества;
* товарищества на вере (коммандитного товарищества).

# Полное товарищество

Полным товариществом признается объединение двух предпринима­телей (предприятий) и более. Создаваемое ими предприятие путем за­ключения договора предусматривает осуществление совместной пред­принимательской деятельности и полную (неограниченную) ответствен­ность принадлежащим имуществом пообязательствам товарищества.

Представительство и действия от имени полного товарищества любо­го из его участников признаются деятельностью самого товарищества, если иное не предусмотрено учредительными документами товарищест­ва.

Изменение состава участников полного товарищества влечет за собой его прекращение.

***Товарищество на вере (командитное товарищество)***

Товариществом на вере (или командитным, т. е. смешанным, товари­ществом) признается объединение, в котором в соответствии с учреди­тельным договором о создании товарищества один или несколько его действительных членов несут полную (неограниченную) ответствен носи, по обязательствам товарищества всем принадлежащим им имуществом, а остальные члены-вкладчики несут ответственность, связанную с де­ятельностью товарищества, в пределах принадлежащей им доли капита­ла товарищества, включая неоплаченную ими часть своего вклада.

Смешанное товарищество, как и полное, может быть создано:

* без учреждения нового юридического лица — в таком случае вклады участников товарищества отражаются на балансе одного из действитель­ных членов товарищества;
* с учреждением нового юридического лица и с обособленным иму­ществом — в таком случае вклады участников отражаются на балансе товарищества.

Представительство и действия от имени полного или смешанного то­варищества любого из действительных его членов признаются деятель­ностью самого товарищества, если иное не предусмотрено учредитель­ными документами товарищества.

Собственное наименование полного и командитного товариществ должно включать слова "полное (командитное) товарищество", фами­лию или название одного или нескольких действительных членов това­рищества. В случае если в наименовании полного товарищества указаны не все его участники, оно должно содержать слова "и компания" или иные слова, указывающие на наличие других участников.

Для образования товарищества достаточно двух учредителей: один из них может быть директором, другой - главным бухгалтером с пра­вом подписи. Для регистрации товарищества нужны протокол учре­дительного собрания и учредительный договор. В протоколе фикси­руется согласие между сторонами о создании предприятия, определя­ется вид деятельности, название предприятия, устанавливается его адрес. В учредительном договоре определяются взносы сторон в ус­тавный капитал предприятия, распределение дохода и степень ответ­ственности договаривающихся сторон. Избирается руководство пред­приятия: директор, его заместители, главный бухгалтер. На основе протокола учредительного собрания и договора составляется устав предприятия по стандартному образцу, единому для всех форм и ви­дов предприятий и предпринимательства.

**7. ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ**

Обществами с ограниченной ответственностью признаются органи­зации, созданные по соглашению юридическими лицами и гражданами путем объединения их вкладов в целях осуществления хозяйственной деятельности. Общества являются юридическими лицами.

Согласно российскому законодательству число участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать предела, уста­новленного для подобного общества, — в противном случае в течение года оно подлежит преобразованию в акционерное общество. Помимо того, общество не может иметь в качестве единственного участника дру­гое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Каждое общество имеет фирменное наименование, в котором ука­зываются вид и предмет его деятельности. Общества могут от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные и личные не­имущественные права и нести обязанности, быть истцами и ответчи­ками в арбитраже, суде, третейском суде.

Общество может состоять из двух участников и более. В их числе могут быть предприятия, учреждения, организации, государственные органы, а также граждане.

Участники общества могут участвовать в управлении делами общест­
ва в порядке, определяемом учредительными документами, получать
часть прибыли (дивиденды) от деятельности общества, а также инфор­
мацию о деятельности общества. Участники общества обязаны вносить
вклады в порядке, размере и способами, предусмотренными учредитель­
ными документами.

**8. АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО**

Акционерное общество (АО) — форма предприятия, средства которо­го образуются за счет объединения капитала, выпуска и размещения ак­ций. Различие между обществом с ограниченной ответственностью и АО состоит главным образом в том, что в первом случае объединяются люди (предприниматели) для совместной работы, а во втором случае объеди­няется прежде всего капитал для его совместного использования. В обо­их случаях участники общества несут ответственность за результаты де­ятельности, ограниченную своими вкладами.

АО создается на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц (в том числе иностранных), которые объединяют свои капитал и ставят целью извлечение прибыли путем удовлетворения об­щественных потребностей в их продукции.

Акционерное общество:

* является юридическим лицом;
* несет имущественную ответственность перед кредиторами;
* располагает имуществом, полностью обособленным от имущества отдельных акционеров;
* владеет наличным акционерным капиталом, разбитым на части (ак­ции).

Предприятия акционерного типа получают следующие преимущества:

* способность привлекать дополнительные инвестиции путем выпуска акций;
* ограничение ответственности партнеров-акционеров стоимостью ак­ций при общем экономическом интересе;
* снижение предпринимательского риска;
* облегчение перехода капитальных средств из отрасли в отрасль.

АО функционирует обычно бессрочно, если иное не предусмотрено его уставом. Передача доли собственности осуществляется посредством продажи акций (иногда в учредительных документах может указываться иной порядок). Появление дополнительных владельцев акции оговари­вается уставом.

Функцию управления выполняет правление, которое сообща выби­рает исполнительные органы: директора, его заместителей, главного бух­галтера и др.

Уставный капитал АО представляет собой определенную сумму денег, состоящую из взносов акционеров. Размер уставного капитала опреде­ляется учредителями общества исходя из потребностей в денежных и иных средствах для начала его деятельности. Общество несет ответст­венность перед кредиторами не только на величину уставного капитала, но и на стоимость всего имущества.

Уставный капитал в момент учреждения общества должен состоять из оговоренного числа акций, кратного 10, с одинаковой номинальной сто­имостью. Обычно устанавливается нижняя граница уставного капитала, которая, например, в России середины 90-х гг. не могла быть менее 100 млн. руб.

Вкладом участника общества могут быть денежные средства в рублях и иностранной валюте, а также здания, сооружения, оборудование и дру­гие материальные ценности, ценные бумаги, включая изобретения, па­тенты, права пользования землей, водой и другими материальными ре­сурсами. Стоимость имущества определяется общим собранием участ­ников.

В обществе также создается резервный фонд, который должен быть не менее примерно 15% уставного капитала. Формирование резервного фонда осуществляется путем ежегодных отчислений до достижения фон­дом размера, указанного в учредительных документах. Размер ежегод­ных отчислений, как правило, не может быть менее 5% суммы чистой прибыли.

Имущество АО может превосходить уставный капитал или быть рав­ным ему. Законодательные нормы часто предусматривают необходимость превышения стоимости имущества над уставным капиталом (в против­ном случае может быть ограничено распределение прибыли между акци­онерами). Если АО в данном году понесло финансовые убытки, привед­шие к уменьшению имущества, то в следующем году общество должно использовать часть прибыли для достижения указанного в уставе соот­ношения.

**Уставный капитал АО** образуется через публичную подписку на акции или распределение акций среди учредителей.

В первом случае образуется открытое АО, во втором случае — закры­тое. Акции открытого общества могут переходить от одного лица к дру­гому без согласия других акционеров. Акции закрытого общества распределяются среди его участииков. В настоящее время наибольшее рас­пространение получил второй вариант. Передача акций членов АО за­крытого типа другому лицу осуществляется только при согласи членов общества.

Для образования АО законодательные акты большинства стран тре­буют оплаты не всего акционерного капитала, а только его части, но не менее 50%. Остальная часть капитальных средств может быть внесена через определенное время, например в течение года. Изменение устав­ного капитала может происходить в сторону как его увеличения, так и уменьшения. Увеличение уставного капитала достигается обычно выпус­ком новых акций или увеличением номинальной стоимости акций. Уменьшение уставного капитала происходит за счет снижения номиналь­ной стоимости акций или выкупа части акций у их владельцев с дальней­шим аннулированием.

АО вправе создавать на территории Российской Федерации и за рубе­жом филиалы и представительства. Последние наделяются основными и оборотными средствами за счет имущества общества и учитываются на его отдельном балансе, а также на самостоятельном балансе филиалов. Руководители филиалов и представительств действуют на основании доверенности, полученной от АО.

***Акция***

Акция - ценная бумага, свидетельствующая о внесении владельцем определенной.суммы денег в капитал акционерного общества и дающая право на получение ежегодного дохода - дивиденда из прибылен ука­занного общества. Акции могут быть различных видов, но основными являются: именные, акции на предъявителя, простые и привилегирован­ные акции.

**Именная** акция закрепляется за акционером посредством занесения в книгу записей. Передача именных акций (прав на нее) осуществляется путем передаточных надписей и их отражением в книге общества.

**Акция на предъявителя** подобно деньгам принадлежит ее фактиче­скому владельцу и не закрепляется за каким-либо конкретным ли­цом. Свободная передача акций означает автоматическую смену ее владельца.

**Простые акции** позволяют получать доход в зависимости от результа­тов деятельности АО, а также принимать участие в управлении и голосо­вать на общем собрании акционеров.

**Привилегированные акции** отличаются от простых заранее установлен­ной суммой дохода на акцию независимо от результатов работы АО и первоочередностью выплат возвратных сумм при ликвидации АО.

Главный недостаток привилегированных акций в том, что они не дают права голоса на общем собрании акционеров.

Обычно акция содержит следующие реквизиты:

* наименование акционерного общества и ценной бумаги:
* вид акции, ее номер и дата выпуска;
* номинальная стоимость, имя держателя (для именной акции);
* количество выпускаемых акций;
* срок уплаты дивидендов, — и некоторую другую информацию.

Взамен акций акционеру нередко выделяется сертификат на все при­надлежащие ему акции, который представляет собой ценную бумагу, являющуюся свидетельством владения указанного в нем лица опреде­ленным числом и наименованием акций общества.

Сертификат содержит все необходимые реквизиты акций, которые он замещает.

#### Управление акционерным обществом

Органы управления акционерным обществом могут иметь 2- и 3-звенную структуру. Структура, состоящая из двух звеньев, включает в себя правление и общее собрание акционеров; 3-звенная структура дополни­тельно включает в себя наблюдательный совет.

Общее собрание акционеров позволяет реализовать право управления членов АО, владеющих простыми акциями. Количество принадлежащих акционеру простых акций определяет и количество голосов на общем собрании. Собрание правомочно решать такие вопросы, как определе­ние генеральной линии развития общества, изменение устава, создание филиалов и дочерних предприятий, утверждение результатов деятельно­сти АО, избрание правления, определение размера дивидендов на каж­дую акцию.

Правомочность общего собрания определяется в различных странах по-разному, но, как правило, простым большинством: 50% голосов плюс 1 акционер. Наиболее важные решения могут приниматься не простым большинством голосов, а, например, 3/4 голосов. Обычно собрание ак­ционеров созывается не реже одного раза в год.

**Правление** (совет директоров, административный совет) осуществля­ет руководство текущей деятельностью общества и его представительст­во во внешних организациях. В компетенцию правления входят:

* заключение сделок;
* счетоводство, оперативное управление деятельностью;
* подготовка и реализация мероприятий по финансированию и креди­тованию;
* составление отчетов.

Для административного руководства правлением выбирается один или несколько председателей (директоров), полномочия которых могут быть достаточно широкими.

**Наблюдательный совет** является органом, контролирующим деятель­ность правления. В отдельных странах он выполняет часть функций, возложенных на общее собрание. Член наблюдательного совета не может од­новременно быть членом правления. На наблюдательный совет могут возлагаться функции назначения и смещения членов правления.

Контроль за деятельностью исполнительной дирекции (директора) осуществляется ревизионной комиссией, создаваемой собранием акци­онеров. Члены дирекции или директор не могут быть членами ревизион­ной комиссии. Ревизионная комиссия проводит ревизии по поручению правления, по собственной инициативе либо по требованию акционе­ров, составляя заключения по годовым отчетам и балансам. Без заклю­чения ревизионной комиссии баланс общества утверждению собранием акционеров не подлежит.

Внешняя проверка финансовой и хозяйственной деятельности об­щества в целом осуществляется финансовыми органами, аудиторски­ми службами, а в случае необходимости и другими государственными органами в пределах их компетенции.

Прекращение деятельности общества происходит путем его реорга­низации (слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразо­вания) или ликвидации. При реорганизации общества вносятся необхо­димые изменения в учредительные документы и реестр государственной регистрации, а при ликвидации вносится соответствующая запись в ре­естр. Реорганизация общества влечет переход прав и обязанностей, при­надлежащих обществу, к его правопреемникам.

При ликвидации общества назначается ликвидационная комиссия, к которой переходят полномочия по управлению делами общества. Име­ющиеся у общества денежные средства, включая выручку от продажи его имущества при ликвидации, направляются для:

* расчетов с бюджетом;
* оплаты труда работников общества;
* выплат кредиторам;
* выполнения обязательств перед держателями облигаций, выпущен­ных обществом.

Остальная часть денежных средств распределяется ликвидационной комиссией между участниками общества в порядке, предусмотренном законодательными актами и учредительными документами. Имущество, переданное обществу участниками в пользование, возвращается в преж­ней форме.

Тенденция к коллективизму, образованию различных форм совме­стного предпринимательства особенно наглядно проявилась в конце XX в. в России и других республиках бывшего СССР. После возник­новения в 1990-1992 гг. многочисленных малых и индивидуальных предприятий, бирж, фермерских хозяйств уже в 1993 г. началось ин­тенсивное их слияние в товарищества, ассоциации, холдинги, кон­церны и т. д., поскольку малым предприятиям трудно справиться с рыночной стихией.

Исследования показали, что в условиях свободных рыночных отно-

шении, работая обособленно, большинство начинающих бизнесменов проявляют дилетантизм, в результате чего из 100 начинающих бизнесме­нов только 2 - 4 каким-то образом сохраняют свои деньги и получают доходы. Однако при образовании коллектива вероятность потерь во много раз снижается, к тому же расширяется общий кругозор предпри­нимателей, концентрируются ресурсы, повышается вероятность получе­ния дохода, необходимого для продолжения начатого дела.

Предпринимательство, как правило, ориентируется на новые формы и методы работы, что позволяет предпринимателям занять более проч­ные позиции в производстве и на рынке товаров и добиваться желаемых результатов.

Однако нетрадиционные подходы при всей их привлекательности связаны с неопределенностью и риском. Помимо того, сама разработка новой идеи, как правило, требует больших расходов.

В литературе часто приводится следующий пример предприниматель­ского нововведения: основатели американской компании "Эппл компью­тер" в своем гараже изготовили первый персональный компьютер, растиражированный впоследствии во всем мире в сотнях миллионов экземпляров и принесший предпринимателям миллиардные доходы. Но при этом как бы мимоходом упоминается, что эти предприниматели использовали идеи, знания и опыт, полученные ими в годы предыдущей работы в НАСА — огромной, связанной с исследованием космоса науч­но-технической корпорации США - и фирме "Хьюлетт- Паккард".

Изменения форм предпринемательства в сторону увеличения коллективизма— это объективное требование современной экономики.

Индивидуальные предприятия, превосходя коллективные по свое­му количеству, уступают им по масштабам производства. Однако, за­полняя вакуум между громоздкими гигантами, они цементируют эко­номику, используют пустующие рыночные ниши и, кроме того, сти­мулируют деятельность партнеров-гигантов. Установлено, что работ­ники мелких хозяйств проводят за работой больше времени, чем на­емные работники крупных фирм. Например, в США фермеры обыч­но работают в своем хозяйстве 55 — 65 ч в неделю, а наемные сель­скохозяйственные рабочие — 45 ч.

**9. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

Индивидуальные, семейные и мелкие предпринимательские иници­ативы организуются на базе малых предприятий, поскольку для этого не требуется крупного первоначального капитала.

Наряду с этим у малого бизнеса появляются некоторые реальные шансы конкурировать с фирмами. Отмечаются следущие преимущества малого предпринимательства:

* более адаптивные гибкость и оперативность реагирования на спрос рынка;
* мобильность при выполнении работ, связанных с внедрением новой техники, изобретений;
* более экономичное использование ресурсов, в том числе вторич­ных;
* снижение косвенных расходов, связанных с содержанием управлен­ческих непроизводственных структур;
* повышенная скорость оборота капитала.

Эти преимущества позволяют малому бизнесу:

* ускорить заполнение товарного рынка требующимися потребителям изделиями;
* ускорить внедрение несложных научно-технических достижений;
* полнее удовлетворять потребности экономики страны и населения в промышленных, строительных и прочих услугах, расширять номенкла­туру и качество услуг;
* наладить выпуск продукции малыми сериями.

Как показывает опыт, малый бизнес позволяет создать условия лля повышения заинтересованности каждого работника в конечных резуль­татах труда.

В последние десятилетия в промышленности индустриально развитых стран проявилась тенденция коптимизации размеров предприятии, сосредоточенных на одной территориальной площадке.

В связи с падением серийности производства и разбуханием номенк­латуры производимых изделий развитие новых несложных производств, второстепенные производственные операции, разного рода обслужива­ние, были переданы крупными корпорациями специализированным мелким и средним фирмам, которые благодаря узкой специализации до­бились значительных успехов в своей деятельности.

Сложился своеобразный сим'биоз монополий п мелких и средних фирм в гибком обеспечении меняющихся потребностей рынка. Побное разделение труда позволило повысить общую рентабельность произ­водства как монополий, так и предприятий малого бизнеса. В Японии до 70% предприятий малого бизнеса кооперированы с монополиями, в США - 30-40%.

Кооперирование малого бизнеса с крупным создает для первого ус­тойчивый рынок сбыта, охраняет от неожиданной конкуренции, позво­ляет специализировать деятельность внутри фирмы. С другой стороны, малое предприятие подчинено работодателю — крупной фирме, которая диктует, что конкретно изготавливать, в каком количестве, в какие дни и часы поставлять продукцию, по какой цене.

В России малое предпринимательство в производственной сфере на­чало развиваться лишь в конце XX в., однако уже приобретен и позитив­ный опыт.

В качестве примера относительно успешной работы в малом бизнесе можно привести деятельность подмосковного предприятия "Скорость", которое возникло в конце 1990 г. на базе небольшого цеха московского оборонного завода, оказавшегося под угрозой закрытия в связи с резким снижением военных заказов. С руководством завода был заключен дого­вор о создании на базе цеха малого предприятия, учредителем которого оставался завод.

В договоре устанавливалось обязательство малого предприятия в пер­воочередном порядке заключать договоры с предприятием-учредителем, который, в свою очередь, взял на себя обязательство обеспечивать в пол­ном объеме материально-техническими ресурсами свои заказы малому предприятию, не располагавшему ни современной техникой, ни квали­фицированными кадрами. Устанавливался порядок ценообразования и расчетов на поставляемую заводу-учредителю продукцию. В остальном малое предприятие получало полную самостоятельность.

Первое, за что взялось предприятие "Скорость", - поиск заказов на продукцию, которую оно могло производить. Начался процесс всеобщей диверсификации этого небольшого производства. За короткий срок в соответствии с заказами было освоено производство оконных и террас­ных рам, дверей, подсвечников, сковород, деталей легковых автомоби­лей, деревянного бруса, паркетной доски и других изделий. На операци­ях, где не хватало мощностей, использовался трехсменный режим рабо­ты по графику без остановки оборудования в выходные дни.

Со всеми работниками, поступающими на предприятие, заключался контракт на 3 года с обязательным испытательным сроком в течение 3 мес. В контракте указывались основные экономические и администра­тивные меры воздействия за нарушения сторонами договора, несоблю­дение правил внутреннего распорядка, техники безопасности, отказ ра­ботника от выполнения порученных работ.

В течение одного года предприятие значительно увеличило объем про­изводства и собственный доход. Производительность труда повысилась почти в 3,5 раза, а реальная средняя заработная плата — более чем в 2,5 раза.

В дальнейшем коллектив предприятия выкупил имущество у завода-учредителя, приобрел новое деревообрабатывающее и литейное обору­дование, ряд отделочных машин и механизмов.

Трудности, с которыми в первую очередь столкнулось предприятие "Скорость", — это недисциплинированность поставщиков и потребите­лей, вопросы взаимных расчетов, сложности информационного и пра­вового обеспечения, высокая стоимость оборудования и относительно небольшие суммы финансовых ресурсов, которыми оно располагало, дороговизна получения кредита.

Особенно тяжелое положение сложилось с поставками сырья, мате­риалов и других прпнзволстпенных ресурсов, посколько мелкие партии которые требуются для небольших объемов производства, не представ­ляют интереса для поставщиков. Естественно, что все эти трудности пре­пятствуют эффективной деятельности малого предпрития.

В послевоенной Японии, где разрушенная экономика начала возрож­даться путем образования миллионов мелких и мельчайших фирм, ус­пешно работающие отдельные предприниматели вскоре становились совладельцами крупного капитала, вкладывая свой доход в акции фир­мы-патрона. В 1950 г. 70% всего количества выпущенных в Японии ак­ций принадлежала физическим (т. е. частным) лицам. Однако процесс концентрации производства и капитала привел к тому, что уже в 1993 г. частные лица владели всего 30% акций страны. По отношению к чистой прибыли корпораций доля дивидендов по акциям в 1991 г. составляла 10%, а по отношению к национальному доходу - 2,6%. Большая часть акций перешла, таким образом, в руки юридическихТшц (фирм). Счита­ется, что "снижение удельного веса акционеров - физических лиц - и высокая концентрация акций в руках юридических лиц представляет собой интернациональное явление и нет никаких признаков того, что эта тенденция будет ослабевать". Следовательно, можно считать, что эпоха расцвета крохотного индивидуально-частного бизнеса заканчива­ется. Очевидно, что в дальнейшем он сможет существовать не как основ­ное, а как вспомогательное производственное предпринимательство. Эти подтверждает российский опыт.

Основной правительственный замысел развития индивидуального и малого предпринимательства в России в конце 80-х — начале 90-х гг. связывался главным образом с производственной сферой экономики, возможностью увеличения товарной массы на потребительском рынке, появлением массовых конкурентов крупным производителям продукции. Для этого законодательно создавались необходимые экономические ус­ловия для развития малого бизнеса: выдавались льготные кредиты, сни­жались налоги, а в первый год образования малые предприятия вовсе не платили налогов.

Спустя несколько лет стало ясно, что надежды, возлагавшиеся на малый бизнес, не оправдались. Из 624 тыс. зарегистрированных в сере­дине 1993 г. малых предприятий в сфере производства удержались очень немногие, и их доля в промышленном производстве и строительстве со­ставила менее 1% - в основном они сосредоточились преимущественно в сфере торговли и посредничества.

Вместе с тем, неразвитость малого производственного предпринима­тельства отражает серьезные недостатки в структуре экономики страны, которые трудно исправить на основе перемещения и диверсификации крупного капитала. Насыщение рынка товарами мелких партий, разви­тие сферы производственно-технического и бытового обслуживания вблизи жилых массивов и дорожных магистралей — это сфера деятель­ности в основном малого предпринимательства.

Развитие малых городов, поселков, сел немыслимо без участия малых производственных предприятий. Из создание снижает социальную на­пряженность, возникающую в результате роста безработицы, обуслов­ленной научно-техническим прогрессом. Малые предприятия и создава­емые на их основе художественные и различные кустарные промыслы способствуют укреплению экономики небольших поселений, сглажива­ют различия между центром и провинцией, выравнивают интеллекту­альный уровень и образ жизни населения.

Чрезмерная концентрация производства в Советском Союзе стала одной из главных причин упадка малых городов, разорения и полного исчезновения десятков тысяч сел и деревень, переселения десятков мил­лионов людей в крупные города, где создалась хроническая неразреши­мая проблема жилья, бытового и культурно-массового обслуживания, транспорта, экологии, преступности.

Перед малыми предприятиями реально может ставиться задача не завоевания рынков путем вытеснения монополий, а заполнения "сво­бодной ниши", образующейся в промежутках между товарной массой, поставляемой на рынок предприятиями-гигантами, в том числе и в не­больших поселениях.

Вследствие того, что потребителей конкретных товаров на современ­ных рынках, как правило, в сотни и тысячи раз больше, чем поставщи­ков, индивидуальные запросы каждого потребителя не могут быть удов­летворены. Крупные поставщики ориентируются в основном на усред­ненные стандарты и потребности, из которых выпадает масса неудовле­творенного или не полностью удовлетворенного розничного спроса. Это и есть "ниша" для малого предпринимательства.

Есть примеры, когда, заполняя пустующие рыночные "ниши", малые предприятия открывают колоссальный рынок сбыта и постепенно сами становятся гигантами производства. Такие примеры встречаются в со­временной России. В частности, таганрогская фирма "Шельф", начав в 1990 г. со стартового капитала в 10 тыс. руб., взятого в кредит ее основа­телем, к 1993 г. имела 3 млрд. руб. оборотных средств, а основные ее фонды составляли 900 млн. руб.

Свою деятельность фирма начала со строительства спортивных яхт, первую партию которых удалось выгодно реализовать в Болгарии. Затем фирма стала выступать в качестве посредника поставок оборудования для нефтегазодобывающихи перерабатывающих предприятий Поволжья,Сибири, Татарстана. Фирма одновременно заключает договора с пред­приятиями-поставщиками и потребителями данного оборудования отслеживает своевременность и комплексность его изготовления и организует отправку потребителю, получая за услуги 10% комиссионных. В 1993 г. помимо строительства спортивных яхт и посредничества в об­ласти поставок оборудования фирма начала строительство в Таганроге завода по производству кирпича, соорудила физкультурно-оздоровитель-ный комплекс, т. е. вышла из разряда малых. Уже через 2 года после создания фирма "Шельф" начала успешно конкурировать со средними и крупными предприятиями. Подобные примеры правильно выбранной "ниши" предпринимательской деятельности, скорее являются исключе­нием из правил. Большинству мелких фирм не удается выйти в разряд крупных — часто они или сливаются в более крупные предприятия на основе долевого (акционерного) участия, или поглощаются крупным ка­питалом, или разоряются. Эти процессы характерны не только для Рос­сии, но и для ФРГ, США, Англии и других стран.

#### Какие предприятия относятся к малым?

Единого международного стандарта дифференциации предприятий на малые, средние и крупные не существует. Это зависит от конкретной ситуации, уровня развития и структуры экономики каждой страны.

В основном главным критерием отнесения предприятия к одной из этих групп является численность работников с дифференциацией по от­раслям экономики.

В России до 1995 г. в отраслях промышленности и строительства к малым предприятиям относились объекты со среднегодовой численнос­тью до 200 человек, в науке — до 100 человек, в других отраслях произ­водственной сферы (транспорт, бытовое обслуживание, сельское хо­зяйство) - до 50 человек, в розничной торговле и отраслях непроизвод­ственной сферы -до 15 человек. При этом к среднегодовой численности работников основного персонала добавляется среднесписочная .поем-ность работников, не состоящих в штате предприятия, т. е. работающих по совместительству, трудовым соглашениям, договорам подряд.

Предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности(мно­гопрофильные) относятся к малым на основании критерия того вида де­ятельности, который приносит наибольшую долю суммарной выручки от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

С 1996 г. к малым в промышленности, строительстве и транспорте стали относиться предприятия с численностью 100 человек, в сельском хозяйстве - до 60 человек, в розничной торговле и бытовом обслужива­нии — до 30 человек, в прочих отраслях — до 50 человек.

Эти изменения, а также мировая практика свидетельствуют о некой условности разделения предприятий по их размерам.

В Японии при разделении предприятий на группы в зависимости от их размеров помимо отраслевой дифференциации, как правило, исполь­зуются 2 показателя: размер капитала (величина, аналогичная уставному капиталу в России) и численность персонала. Здесь большей частью про­водится разделение предприятий на мелкие и средние. К последним в отраслях промышленности, транспорта, строительства, связи относятся предприятия с капиталом до 100 млн. иен (660 тыс. дол.) и численностью работающих до 300 человек; в оптовой торговле. — соответственно до 30 млн. иен (200 тыс. дол.) и до 100 работающих; в розничной торговле и сфере услуг - до 10 млн. иен (66 тыс. дол.) и до 50 работающих. К малым в производственных отраслях относятся предприятия с численностью до 50 работающих, в торговле и сфере услуг - до 5 работающих.

##### Государственная поддержка малого предпринимательства

Практически во всех индустриально развитых странах малым пред­приятиям устанавливаются определенные льготы и оказывается госу­дарственная поддержка, поскольку удельные издержки производства и обращения у небольших предприятий, как правило, выше, чем у круп­ных. Им труднее получить кредит, наладить рекламу, относительно боль­ше требуется затрачивать средств на обучение и переподготовку кадров, изучение рынка, получение необходимой коммерческой и научно-тех­нической информации. Без помощи государства малые предприятия не смогут существовать и конкурировать с монополиями, свободно овладе­вающими рынками, устанавливающими всеобщий контроль за ценами, качеством продукции в ущерб потребителям.

Для поддержки средних и малых предприятий во Франции, напри­мер, по инициативе министерства экономики и финансов создано Фран­цузское общество по страхованию капиталов от риска — СОФАРИС, которое берет на себя гарантии-поручительства за кредиты средних и малых предприятий, выдаваемые банками. Если финансовое состояние предприятия внушает доверие Обществу, то оно дает банку гарантию на 50 - 60% риска капитала; если же предприятие, взявшее кредит под га­рантию СОФАРИС, разорилось и не в состоянии возвратить получен­ную сумму, то половину или 60% этой суммы погашает Общество из собственных фондов. Сами фонды СОФАРИС образуются на акционер­ной основе, с участием частного и в основном государственного (более 1 млрд. франков) капитала.

Помимо льгот по налогообложению и кредитам малым предприяти­ям обычно создаются привилегии в области информации.

В России согласно законодательству налоговые льготы дифференци­руются взависимости от вида деятельности предприятий (за исключением предприятий, которые создаются за счет вычленения из структурных единиц действующих крупных и средних предприятий).

Малые предприятия, которые заняты переработкой сельскохозяйст­венной продукции, производством товаров народного потребления, ре-монтно-строительными работами, в течение первых двух лет могут пол­ностью освобождаться от уплаты налогов. Остальные, как правило, в 1-й год после их образования платят 25%, а во 2-й год - 50% установлен­ной ставки налога на прибыль. Далее налог берется полностью — в соот­ветствии с установленным нормативом.

В США малый бизнес получает поддержку со стороны и государст­венных, и акционерных коммерческих организаций. Государственная ад­министрация по делам малого бизнеса, имеющая 68 местных отделений по всей стране, помогает предприятиям, гарантируя их кредиты и со­действуя повышению квалификации персонала.

Малый бизнес США поддерживает также Национальная ассоциация независимых предпринимателей, в которую входят более 500 тыс. мел­ких и средних предприятий.

В России по мере развития частного предпринимательства и ук­репления рыночных отношений также возникли общественные орга­низации малого и среднего предпринимательства, например Союз предпринимателей России, который распространяет свое влияние и на многие страны бывшего СССР. Существуют также федеральные и местные фонды финансовой помощи, задача которых - прежде всего стимулирование развития приоритетных производственных видов де­ятельности малых предприятий.

##### Формирование малого бизнеса

В конкретных российских условиях конца текущего столетия малые предприятия создавались двумя путями: выделение структурных подраз­делений из крупных и средних предприятий, при котором небольшие цехи, филиалы предприятия, отдельные участки получали право юриди­ческого лица и полную самостоятельность; образование малых предпри­ятий в форме ТОО или АО на основе личной инициативы предпринима­телей — частных или юридических лиц.

##### С чего начинается образование малых форм предпринимательства?

При выделении структурного подразделения из состава крупного государственного предприятия прежде всего должно быть решение трудо­вого коллектива соответствующей структурной единицы (цеха, участка, филиала) о его выделении и о создании на его базе малого предприятия.

Такое решение оформляется протоколом общего собрания данного структурного поразделения. Далее необходимо согласие собственника имущества о выделении из его состава данного подразделения как мало­го предприятия. Такое согласие, как правило, оформляется приказом ру­ководителя предприятия (организации), из состава которого выделяется новое малое.

Собственник имущества выступает в качестве учредителя малого предприятия. Подписывается учредительный договор, в соответствии с которым малое предприятие берет на себя обязательство выполнять тре­бования учредителя, а учредитель дает определенные гарантии содейст­вия малому предприятию.

После этого разрабатывается устав предприятия, в котором четко ука­зываются вид и сфера деятельности; уставный капитал; учредители, их доля в уставном капитале; почтовый адрес, телефон (факс) предприятия, фамилия руководителя и главного бухгалтера. Затем в местный орган власти подаются заявление с просьбой о регистрации предприятия и под­готовленные учредительные документы.

Местные органы могут запросить дополнительные сведения о сани­тарной и экологической безопасности нового предприятия, численнос­ти и структуре людей, занятых в производстве, и другие данные, связан­ные с конкретными условиями развития данного региона. После регис­трации предприятие открывает расчетный счет в банке, в органах внут­ренних дел получает разрешение на гербовую печать и становится пол­ноценным юридическим лицом.

При создании нового предприятия с нулевого цикла прежде всего возникает вопрос о его форме, учредителях, видах деятельности. Может быть создано индивидуальное частное предприятие или акционерное товарищество с ограниченной или неограниченной ответственностью. В первом случае учредителем становится частное лицо — 1 человек, ко­торый, определив свои возможности, подготавливает устав. Дальнейшее оформление соответствует указанному порядку.

Разумеется, экономика не может базироваться только на малых ини­циативах. Колоссальные масштабы современного производства обуслов­лены прежде всего наличием крупномасштабного предпринимательства, которое способствует процветанию и малого бизнеса.

**10. КРУПНОМАСШТАБНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

Крупные фирмы имеют больше оснований рассчитывать на предпри­нимательский успех, поскольку по сравнению с мелкими имеют ряд пре­имуществ. Прежде всего они могут использовать новейшую дорогостоя­щую высокопроизводительную технику, снижая себестоимость продук­ции, повышая ее качество и завоевывая в связи с этим рынки сбыта, приносящие им высокий доход. Новая дорогостоящая техника, как правило, недоступна малому бизнесу из-за её низкой рентабильности на малых предприятиях, обусловленной небольшими объемами производ­ства, наращивать которое они не в силах.

Помимо того, у крупных предприятий и организаций за счет кон­центрации капитала имеется возможность проводить широкомасштаб­ные маркетинговые исследования, что уменьшает потери на рисковых мероприятиях. Внутренняя специализация и кооперирование позволя­ют этим предприятиям повышать общий уровень квалификации персо­нала, увеличивать загрузку оборудования, снижать удельные потери на складских и транспортных операциях, рекламе и т. д.

Поданным статистики 500 крупнейших корпораций в США (всего в США более 4,5 млн. торгово-промышленных единиц) и такое же их количество в Западной Европе сосредоточивают в своих руках примерно 1/4 национального капитала и около 25% занятого в этих регионах мира населения.

Вследствие произошедших перемен предпринимательство на совре­менном этапе стало составной частью деятельности руководителей и специалистов крупных фирм, банков, холдингов. Здесь предпринима­тельство поставлено на научную основу, развернута широкомасштабная работа в этом направлении.

Концентрация финансовых и людских ресурсов в предельно неболь­шом числе корпораций позволяет последним осуществлять внутрифир­менную диверсификацию капитала из одной отрасли экономики в др; -гую, что наряду с теми преимуществами, которые они имеют за счет концентрации ресурсов, дает им возможность существования даже в са­мые неблагоприятные для экономики периоды.

При снижении спроса на одни виды продукции, которые производит суперкорпорация, она повышает выпуск продукции, спрос на которую удерживается. Диверсификация наряду с научно-техническим прогрес­сом оказалась главным направлением предпринимательства современ­ного крупного капитала.

На крупных предприятиях бывшего Советского Союза диверсифика­ция производства развивалась на иной основе, чем в странах Запада. Из-за постоянных дефицитов и сбоев в материально-техническом обеспече­нии советские предприятия диверсифицировались главным образом с целью самообеспечения, превращаясь в громоздкие, чуть ли не натураль­ные хозяйства. Такие объединения, как Уралмаш, ЗИЛ, ВАЗ, ММК и другие, были загружены производством различных мелкосерийных из­делий, не свойственных их профилю.

В частности, ЗИЛ в 1980 г. производил около 140 тыс. наименова­ний инструмента, Горьковский автозавод - около 80 тыс. наименований. Некоторые изделия изготавливались всего по 5 штук в год, что, разумеется, не повышало, а снижало технический уровень производ­ства в целом. Однако производя расширенную номенклатуру изде­лий, эти громоздкие предприятия оказывались в лучшем положении, чем малые и средние фабрики и заводы, постоянно испытывающие сбои с поставками сырья, материалов, комплектующих изделий, ин­струмента и пр.

**11. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ АССОЦИАЦИИ И СОЮЗЫ**

В целях координации деятельности, защиты общих коммерческих ин­терес и повышения эффективности капитала предприятия могут на основании договора создавать объединения в форме ассоциаций (корпо­раций), консорциумов, синдикатов и прочих союзов.

В мировой практике псе названные формы прочно заняли свое место в производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Основой для создания союзов обычно становятся сходный характер технологических процессов; взаимозависимое развитие хозяйства; синх­ронный рост технико-экономического уровня связанных производств; необходимость комплексного использования сырья и других ресурсов; диверсификация.

На стыках различных отраслей часто возникают сложные процессы экономики. Для их эффективного развития и управления необходимы концентрация ресурсов и объединение усилий предприятий и организа­ций различной отраслевой принадлежности, вследствие чего возникла необходимость создания специальных организационных форм управле­ния межотраслевого характера.

Основными задачами формирования подобных хозяйственных объе­динений являются:

* повышение эффективности работы в результате объединения усилий участников, а также развития внутренней кооперации производствен­ных, научных, проектных, строительных и других организаций в единый хозяйственный комплекс;
* завоевание и удержание рынков сбыта;
* закрепление поставщиков сырья, материалов, комплектующих изде­лий и прочих ресурсов;
* ускорение технического развития производства.

Главные принципы образования хозяйственных союзов:

* добровольность объединений;
* равноправие партнеров;
* свобода выбора организационных форм;
* самостоятельность учасников;
* ответственность только по обязательствам, взятым каждым предпри­ятием при вступлении в объединение.

По юридическому статусу указанные хозяйственные образования могут быть разделены на 2 группы: действующие на постоянной право­вой и хозяйственной основе и ассоциативные или предприниматель­ские — с правом свободного присоединения и свободного выхода, а так­же свободного предпринимательства в рамках ассоциации.

Наиболее широкое распространение получили такие хозяйственные структуры, как хозяйственные, финансово-промышленные ассоциации, холдинги, синдикаты и консорциумы. Каждая организационная струк­тура имеет свои особенности, характеризующиеся наличием внутренних имущественных и юридических прав (табл. 2.1)

## Хозяйственные формирования в России в 1991 г.

|  |  |
| --- | --- |
| ***Наименование обществ*** | ***1991 г.(ед.)*** |
| Межотраслевые государственные объединения | 58 |
| Концерны | 164 ; |
| Консорциумы | 92 |
| Акционерные общества | 1186 ; |
| Ассоциации | 1790 |
| Союзы | 101 |
| Коммерческие банки | 1181 |
| Биржи | 63 |

## *Таблица 2.1*

## **Холдинговая компания**

Подобные объединения образуются, когда одно акционерное общест­во овладевает контрольными пакетами акций других акционерных фирм с целью финансового контроля за их работой и получения дохода на вложен­ный в акции капитал. Различают 2 типа холдингов:

1) чистый холдинг, т. е. получение компанией доходов посредством участия в акционерном капитале других фирм;

2) смешанный, когда холдинговая компания занимается самостоя­тельной предпринимательской деятельностью и одновременно с целью расширения сферы влияния организует новые зависимые фирмы и фи­лиалы.

Компании чистого холдинга, как правило, возглавляются крупными банками; во главе смешанного холдинга может находиться любое круп­ное объединение, преимущественно связанное с производством.

Естественно, эта классификация достаточно условна. Диверсифи­цированные современные концерны могут быть холдингом по отношению к своим дочерним фирмам и филиалам и одновременно сами могут входить в качестве дочерних фирм в состав более могуществен­ных холдингов.

Гигантские холдинги могут контролировать финансовую деятельность сотен акционерных обществ, включая крупные концерны и банки. Их собственный капитал и активы при этом часто бывают в несколько раз меньше суммарного капитала дочерних фирм. Некоторые компании со­здаются с участием большой доли государственного капитала, что позво­ляет правительству контролировать и регулировать развитие отдельных важнейших отраслей экономики страны.

После распада СССР в России холдинги и другие объединения созда­вались главным образом не ради прибыли, а для сохранения прежних производственных связей и взаимопомощи, без которых не могли бы функционировать многие отрасли экономики. Перечисляя в распоряже­ние холдинга часть прибыли, предприятия получали взамен поддержку при заключении договоров на поставку сырья и материалов, топлива и других средств производства, а также помощь при организации сбыта своих изделий

Имея свои банки или крупные суммы на счетах в других банках, хол­динги предоставляют дочерним предприятиям льготные кредиты, ока­зывают помощь в вопросах технического перевооружения производства.

Так, АО «АСМ-холдинг», которое с 1992 по 1996г. объединило 167 пред­приятии, в том числе десятки крупнейших автомобильных, тракторных и других машиностроительных заводов из всех стран СНГ, действовало на правах государственного органа. В составе АО образованы инвестицион­ный Автобанк с многомиллиардными оборотами; коммерческий центр, решающий вопросы материально-технического обеспечения предприятий холдинга в масштабах всех стран, на территории бывшего СССР; внешне­торговое общество; товарно-фондовая биржа; аудиторская фирма; финансово-расчетный клиринговый центр с филиалами в ряде республик и дру­гие научно-технические и коммерческие органы.

В кризисном 1992 г. при общем спаде производства в странах СНГ на 20 - 30% и более АО "АСМ-холдинг" удержало объемы производства на уровне 94% по отношению к 1991 г., что подтверждает эффективность его работы.

С целью сдерживания роста цен на конечную продукцию участники "АСМ-холдинг" в 1996 г. приняли решение о замораживании цен на комп­лектующие изделия при расчетах внутри холдинга.

Структура, подобная АО "АСМ-холдинг", характерна для **финансово**-**промышленных групп** (ФПГ), при формировании которых в качестве главной ставится задача объединения банковского капитала и производственного потенциала. При этом основным доходом входящего в ФПГ должны быть дивиденды от повышения эффектив­ности работы предприятий, а не процент на кредит.

Холдинги, ФПГ и другие межотраслевые объединения с государст­венным капиталом могут получить статус независимого органа и руко­водствоваться в своей деятельности непосредственно законами или под­чиняться Правительству.

Механизмы образования холдинговых компаний, ФПГ крупных ди­версифицированных концернов на территории бывшего СССР сущест­венно отличаются от механизма создания подобных хозяйственных структур в странах Запада.

Создание западных национальных и транснациональных корпора­ций (ТНК) начинается с удачной инициативы отдельных предприни­мателей, которые в одиночку или объединившись на основе собст­венного и заемного капитала интенсивно наращивают свое состоя­ние, захватывают крупные секторы производства, торговли, финан­сового оборота и начинают подавлять конкурентов, скупая их пред­приятия, торговые дома, долю банковского капитала, в результате чего и становятся корпорациями.

Примером подобно эволюции может служить итальянский концерн "Ферруци", основатель которого, являясь владельцем небольшой семен­ной фермы, начинал с мелкой торговли сельскохозяйственным скпьем. а затем наладил собственное производство строительных материалов, спрос на которые в послевоенные годы был высоким.

Через 15 лет "Ферруци" вышел на международные рынки, занимаясь строительством товарных складов, закупая морские суда для перевозки грузов из Америки в Европу и обратно, приобретая крупные земельные участки в США, Бразилии, Аргентине. Концерном были построены но­вые заводы и выкуплены активы действующих предприятий по произ­водству химических и строительных материалов, лекарств, по выработке электроэнергии. Наряду с торговлей, которая остается основной сферой деятельности концерна. "Ферруци" охватил область страхования, науч­но-исследовательских и проектно-конструкторских работ.

В конце 80-х гг. "Ферруци" был уже диверсифицированным гигантом мирового уровня с годовым оборотом в 23 млрд. дол. и занимал 14-е место среди крупнейших компаний Западной Европы. Его предприятия размещены во многих странах мира.

Аналогичный путь развития прошла и одна из самых крупных южно­корейских компаний "ДЭУ", основатель и президент которой в 1967 г. начинал с капитала примерно 4000 дол. США. Уже к 1992 г. годовой объ­ем продаж компании составил 19 млрд. дол., и "ДЭУ" стала транснацио­нальной компанией.

В разных странах и у себя в Корее "ДЭУ" производит морские суда и автомобили, тяжелые станки и роботы, средства связи и бытовые приборы, ткани и многие товары. Подобные примеры всегда вызывают
желание установить причину такого успеха.

Ким У Джунг, основатель компании "ДЭУ", убежден, что такие высо­кие достижения были обусловлены его стремлением осуществить свою мечту: "Мечта — это движущая сила, которая изменяет жизнь, преобра­зовывает мир. Самая моя большая мечта — чтобы в памяти людей оста­лось имя Ким У Джунга, уважаемого бизнесмена... не богача, а человека, принесшего успех и счастье другим людям.

Безусловно, личные мотивы предпринимателя играют важную роль, но объективные процессы сильнее субъективных. Роль и значение круп­ного капитала определяется условиями, в которых он возникает и дейст­вует, а не только пожеланиями отдельных лиц.

Успех одиночек все же не является всеобщим правилом. Сотни тысяч мелких предпринимателей порою прозябают или разоряются, и лишь единицы становятся гигантами, составляющими основу эко­номики всех индустриально развитых стран мира. На долю только транснациональных компаний в середине 80-х гг. приходилось свыше 1/3 промышленного производства, более 50% внешней торговли и около 80% патентов на новую технику и технологию в капиталисти­ческом мире. При этом превалируют такие формы корпоративных отношений, как холдинговые компании, концерны, синдикаты, ас­социации.

**12. ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРУПНЫМИ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫМИ ОБЪЕДИНЕНИЯМИ**

Стандартной системы управления ассоциацией, холдинговой ком­панией, ФПГ не существует. В зависимости от доли участия в устав­ном капитале объединенных в сообществе предприятий, степени их диверсификации и географического размещения управление холдин­говой компанией или ФПГ может осуществляться по принципу пред­приятия, т. е. в режиме жесткой подчиненности центру. Чаше исполь­зуется форма ассоциативного управления, но без права свободного выхода субъектов из системы холдинга. Иногда используется смешан­ная форма.

В странах Запада система более жесткая, чем в России. В частности, когда доля участия холдинга в уставном капитале предприятия превы­шает 50%, холдинговая компания фактически становится полноправным хозяином этого предприятия и управления концерном. В России отсутствуют традиции и какие-либо стандарты образования предпринимательских союзов. Часто они создаются на месте бывших ми­нистерств, отраслевых или территориальных хозяйственных управлений. Не вполне ясны юридический статус таких образований, права и функ­ции органов управления. Несмотря на то, что в Гражданском кодексе приведен определенный порядок создания и функционирования подоб­ных союзов, практика пока расходится с теорией.

Учредители предпринимательских сообществ, совершенно не знако­мые ни с отечественной, ни с зарубежной практикой, зачастую сами придумывают названия сообществ, на основании которых порой трудно определить их истинный статус и задачи формирования. Поэтому разли­чить холдинг, ФПГ или концерн практически невозможно.

Характерным примером является транснациональная нефтяная ком­пания "Гермес-Союз", в учредительном договоре которой, заключенном его участниками в1992 г., даны помимо указанного еще 2 наименования юридического статуса этой компании:

* акционерное общество открытого типа "Гермес-Союз",
* многопрофильный концерн "Гермес".

Глава компании "Гермес-Союз" и члены правления, являвшиеся специалистами в совершенно другой отрасли производства, чем та, к корой относилась предполагаемая деятельность компании, оказались незнакомыми с экономикой, методами предпринимательства, менеджмен­том, допуская множство промахов, результате чего к 1996 г. компания прекратила свое существование.

На основании этого можно сделать вывод, что при организации пред­принимательских союзов и обществ необходимо:

* соблюдать определенные правила и использовать отечественный и зарубежный опыт;
* привлекать к их управлению специалистов, менеджеров, экономис­тов, юристов.

***Ассоциация (корпорация)***

Ассоциация - это добровольное объединение (союз) независимых производственных предприятий, научных, проектных, конструкторских, строительных и прочих организаций, имеющее, как правило, ограни­ченную, а порой чисто номинальную ответственность.

Участники ассоциации являются самостоятельными юридическими лицами и полностью отвечают по своим обязательствам перед законом и партнерами. Они несут ответственность за результаты деятельности ас­социации лишь тем имуществом, которое ими было добровольно пере­дано в коллективное пользование, и не отвечают остальным имуществом и обязанностями, закрепленными непосредственно за предприятием. Ассоциация не отвечает за результаты деятельности вошедших в неё предприятий, если это специально не оговорено в уставе.

Предприятия и организации, входящие в ассоциацию, постоянно координируют свою деятельность, но лишь в той области хозяйства, к которой имеет отношение ассоциация. Как правило, входящие в ассоци­ацию предприятия самостоятельно разрабатывают планы собственного экономического и социального развития. Иногда предприятия разраба­тывают годовые и долгосрочные планы, согласуя их с другими предпри­ятиями. После согласования планов с партнерами ассоциации по уста­новленному перечню показателей составляется объединенный план, вы­полнение которого контролируется правлением ассоциации.

Предприятия и организации, вступившие в ассоциацию, заключают договор о совместной деятельности. Члены ассоциации могут вступать в другие договорные обязательства без согласования с другими ее участни­ками. Коллективным органом управления является хозяйственный со­вет, в состав которого входят директора и иногда другие специалисты. Совет, как правило, собирается не реже двух раз в год.

Решение совета принимается большинством голосов (50% +1). Хо­зяйственный совет ассоциации избирает правление и образует испол­нительную дирекцию, выбирает председателя ассоциации, который возглавляет правление.

Совет и исполнительная дирекция ассоциации не могут принимать решений, противоречащих интересам отдельного предприятия или остальных членов ассоциации.

В функции хозяйственного совета обычно входят:

* определение основных выгодных для участников направлений де­ятельности ассоциации;
* утверждение нормативных документов, регулирующих взаимоотно­шения внутри ассоциации;
* согласование планов деятельности предприятий и отчетов об их вы­полнении;
* утверждение инвестиционной политики и программ технического развития входящих в ассоциацию единиц;
* организация прямых внутренних и внешних хозяйственных связей между предприятиями.

Текущая координация хозяйственной деятельности в период между заседаниями совета возложена на правление и исполнительную дирек­цию ассоциации.

Основная цель членов ассоциации - повышение эффективности ра­боты на основе коллективного предпринимательства. Для этого по со­глашению участников ассоциации могут быть полностью или частично централизованы функции управления:

* материально-техническим обеспечением;
* сбытом, внешнеэкономическими связями;
* маркетингом;
* капитальным строительством;
* конструкторскими и технологическими разработками и организаци­ей технического развития производства;
* планово-экономическими расчетами и бухгалтерским учетом.

В аппарате управления создаются соответствующие подразделения, которые частично субсидируются предприятиями, но зачастую действу­ют на основе хозрасчета по договорам с предприятиями.

Основным источником дохода аппарата являются субсидии, поступа­ющие на его содержание от учредителей, а также средства, полученные за выполнение заключенных договоров, в том числе со сторонними за­казчиками. За несвоевременное оказание обязательных услуг членам ас­социации центр несет материальную ответственность в размере, предус­мотренном соглашением.

По соглашению участников в рамках ассоциации могут быть образо­ваны централизованные инвестиционные фонды капитальных вложе­ний, фонды технического развития и социального развития, риска, кон­кретные целевые фонды, финансирующие отдельные целевые програм­мы, принятые участниками ассоциации, например программы по созда­нию и развитию социальной инфраструктуры, созданию и освоению выпуска новых изделий и т. д.

Кроме того, для оказания помощи предприятиям и организациям, входящим в ассоциацию и испытывающим временные финансовые затруднения, создается централизованный страховой фонд. Он обра­зуется на добровольных началах в доле, согласованной и принятой на правлении, и расходуется строго по смете, утвержденной правле­нием ассоциации.

**13. МЕСТНОЕ АССОЦИАТИВНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

Для решения региональных проблем субъектов Российской Федера­ции создаются различные ассоциативные территориальные межотрасле­вые объединения (ТМО), состоящие, как правило, из предприятий и организаций местного подчинения, продукция и услуги которых направ­лены непосредственно на удовлетворение потребностей территориаль­ной экономики.

ТМО могут самостоятельно расширяться, создавать совместные предприятия, в том числе с другими заинтересованными партнерами независимо от их ведомственной принадлежности, включая инофир­мы. ТМО предоставляется право образовывать в своем составе новые предприятия и объединения, организовывать в установленном поряд­ке кооперативы.

При формировании ТМО решаются следующие задачи:

* комплексное экономическое и социальное развитие территории;
* использование местных материальных,финансовых и трудовых ре­сурсов и вторичного сырья, отходов для увеличения выпуска и расшире­ния ассортимента товаров народного потребления и услуг;
* развитие территориальных форм кооперации, концентрации и спе­циализации основных и вспомогательных производств;
* содействие реше-нию общих для предприятий и организаций региона вопросов научного и технического развития;
* активизация внешнеэкономической деятельности;
* совершенствование форм и методов хозяйствования;
* повышение эффективности производства: увеличение прибыли, рост производительности труда на основе широкого использования территориальных производственных и социальных факторов интен­сификации.

ТМО могут быть специализированными, но обычно это многопро­фильные образования, занимающиеся одновременно промышленной, аг-рарно-промышленной, торговой, строительной и другой деятельностью.

Участники ТМО сохраняют хозяйственную самостоятельность и пра­ва юридического лица. Руководство ТМО осуществляет по отношению к ним функции координирующего органа, что вовсе не означает пассив­ное наблюдение за происходящим и обеспечение участников какими-то необязательными рекомендациями. Располагая достаточными финансо­выми ресурсами, информацией и хозяйственными связями, руководство ТМО имеет возможность создавать такие условия, при которых участни­ки могут эффективно работать, только находясь в объединении и подчи­няясь его правилам.

Деятельность межотраслевой ассоциации "Уральский фермер", на­пример, основана на принципах холдинга. Его дочерние фирмы "Фермер-снаб" и "Фермер-маркетинг" обеспечивают фермерские хозяйст­ва Челябинской области машинами и механизмами, строительными материалами, кредитами на выгодных для них условиях. Ассоциация организовала совместные лесоразработки и распиловку леса на деловую древесину.

Ассоциация "Уральский фермер" создает совместные предприятия по переработке и реализации сельскохозяйственной продукции, использо­ванию природно-сырьевых ресурсов и недр земли. Многие крестьянские хозяйства Челябинской области, которые не могут обеспечить себе нор­мальную работу, нуждаются в промышленной и коммерческой инфраст­руктуре, созданной этой ассоциацией, и, следовательно, обязаны подчи­няться ее правилам.

В отдельных случаях аппарат управления ТМО может быть одновре­менно и подразделением местной администрации соответствующего уровня территориальной и производственной инфраструктуры. При этом он работает под руководством местной администрации и совета объединений.

##### Консорциумы. Синдикаты. Промышленные узлы

Наряду с бессрочными организационными объединениями типа хол­динга и ассоциации возникают временные объединения предприятий, организаций для решения конкретных задач в течение определенного периода времени, называемые **консорциумами.** Они объединяют предпри­ятия любой подчиненности и любой формы собственности. Участники консорциума сохраняют хозяйственную самостоятельность и могут быть одновременно членами других ассоциаций, совместных предприятий, консорциумов. После выполнения задач консорциум прекращает свое существование.

К консорциумам следует отнести и временные межотраслевые инвестиционные, научно-технические и другие комплексы, создаваемые для реализации научно-технических, инвестиционных, экологических и других программ. Например, в задачи консорциума "Арал", созданного и конце 1990 г. по решению бывшего союзного правительства, входило экологическое спасение Аральского моря и его бассейна. В состав кон­сорциума в свое время входили ряд союзных и республиканских минис­терств и ведомств, многие предприятия и организации. После развала СССР консорциум прекратил свое существование.

Одной из ассоциативных форм коллективного предпринмательства является **синдикат.** Данная форма предпринимательства связана в ос­новном со сбытом продукции и распространена главным образом г до­бывающих отраслях, сельском и лесном хозяйстве. На долю, например, известного международного синдиката ОПЭК, занимающегося добычей и реализацией нефти на мировых рынках, приходится около 2/3 миропо го экспорта нефти.

Как правило, синдикат организует единую службу (контору) по сбыту, в ведение которой члены синдиката должны сдавать по заранее огово­ренной цене и квоте продукцию, предназначенную для совместной продажи.

Дирекция синдиката в ряде случаев организует закупку сырья, мате­риалов и других продуктов для участников синдиката на деньги, выру-ченные от продажи их продукции. Внутри синдиката допускается конку­рентная борьба. Основная цель-с и иди ката — расширить и удержать рын­ки сбыта, регулировать объемы выпуска продукции внутри синдиката и цены на внешних рынках сбыта продукции.

**Промышленные узлы** — это группа предприятий и организаций, ко­торые размещаются на смежных территориях и совместно использу­ют производственную и социально-бытовую инфраструктуру, природ­ные и другие ресурсы, создают общие производства межотраслевого и местного территориального значения, сохраняя при этом свою са­мостоятельность.

В промышленных узлах формируются условия для развития мик­ротерриториальной интеграции, кооперации, специализации произ­водства, более полного использования уникального оборудования, производственных площадей и мощностей по переработке вторичных ресурсов, организации межотраслевых производств, обслуживающего хозяйства.

Предпринимательство, таким образом, перестало считаться приори­тетной областью действия одиночек, превратившись в повседневные за­нятия руководителей и специалистов крупных предприятий и затронув государственные и межгосударственные отношения. Это объясняется тем, что крупномасштабные предпринимательские союзы (концерны, холдинги, ассоциации и др.) во многих отраслях экономики могут более гибко и надежно, чем каждое предприятие в отдельности, реализовать достойнства предпринимательства:

* применять различные формы организации производства: аренду, под­ряд, кооперативы;
* добиваться многоканального использования сырьевой базы, широко­го тиражирования и комплексного применения прогрессивной техники и технологии;
* полностью перевести цикл "исследование — производство — потреб­ление" на межотраслевую, в том числе кооперативную, основу;
* развивать коллективные вспомогательные и обслуживающие произ­водства;
* создавать территориальную производственную и социальную инфра­структуру.

Однако было бы совершенно неправильно указывать только позитив­ные стороны новых производственных формирований.

При их создании возникает много проблем. В России это обусловле­но прежде всего несовершенством законодательства: не полностью про­работаны методы согласования работы комплексов с центральными и местными административно-хозяйственными ведомствами; не установ­лены границы экономической самостоятельности этих комплексов; вза­имоотношения ассоциаций, концернов с государственными и местными органами управления во многих случаях не имеют четкой правовой рег­ламентации; не разработаны правовые основы информационного обслу­живания комплексов, а также развития кооперации, сохранения сложив­шихся производственных связей.

Кроме того, при образовании крупных производственных комплек­сов, как правило, обостряется проблема монополизма. Создание сверхкрупных производственных комплексов, сосредоточивающих на своих предприятиях выпуск основной части однотипной продукции страны, представляетреальную угрозу возникновению монополизации рынка, усиления инфляции, сдерживания научно-технического прогресса.

Решение проблемы состоит в организации параллельных производств однотипной продукции, развитии внешнеэкономических связей. Одна­ко на создание параллельных структур и конкурсное размещение зака­зов потребуется значительное время. Поэтому государственные органы считают первоочередным и наиболее доступным методом ограничения монополизма разработку системы экономических и правовых мер госу­дарственного регулирования процессов интеграции производства в рам­ках концернов и ассоциаций.