***Предпринимательство - как основа экономики***

Содержание

Введение. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2

1. Экономическая природа бизнеса. 4

*1.1. Необходимость возникновения бизнеса. 4*

*1.2. Экономическая основа бизнеса. 5*

*1.3. Экономическая свобода - основное условие развития бизнеса. 6*

*1.4. Движущие силы бизнеса. 8*

*1.5. Предпринимательство как элемент бизнеса и тип хозяйствования. 12*

2. Формирование структур предпринимательского бизнеса и его развитие на Украине. 15

3. Экономическое обоснование создания собственного дела (швейного предприятия). 20

**Заключение. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_26**

**Список использованной литературы. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_27**

Введение

Предпринимательство в сегодняшней Украине, хотя и испытывает значительные трудности, - уже свершившийся факт. Оно защищено законом и будет развиваться. Актуальность выбранной темы очевидна, ибо рыночной экономики без предпринимательства не бывает. И хотя оно у нас находится в зачаточном состоянии, сомнений в том , что бизнес будет ведущей сферой общественного производства, нет. Следовательно изучение теории и практики современного бизнеса необходимо.

Интерес к бизнесу естествен и оправдан. На наших глазах создаётся новая экономическая основа общества, появляются люди, стремящиеся сделать собственное дело, желающие не приспосабливаться к новым условиям, а жить в них, проявлять инициативу, выражать себя в свободной трудовой деятельности. Этому способствует демократизация общества и хозяйственной деятельности.

Моя работа «Предпринимательство - как основа экономики» состоит из трёх разделов. В первом разделе раскрывается генезис бизнеса, его экономическая основа и факторы развития. Во втором разделе даётся характеристика принципов и условий предпринимательского бизнеса и анализ динамики развития бизнеса в Украине.

Практический расчёт, приведённый в третьем разделе, определяет размер необходимого капитала для создания собственного дела (предприятия для пошива школьной формы для одной из школ). Этот расчёт включает в себя: определение потребности в материальных ресурсах, потребности в основных средствах, определение амортизационных отчислений, определение потребности в персонале и фонде оплаты труда, определение себестоимости и цены продукции. Так же расчёт включает определение оборотного капитала. А также источники формирования необходимого капитала - уставной фонд и кредит банка.

Завершается расчёт начальным балансом создаваемого предприятия.

В работе также сделан анализ структуры цены и указаны возможные резервы её снижения.

# Экономическая природа бизнеса.

## Необходимость возникновения бизнеса.

Деятельность общества, характеризующая его развитие - это специфический человеческий способ отношения к действительности. Экономическая деятельность людей материальна, но в неё ограничено встроена целесообразность, одухотворённость разумом, работой интеллекта и чувств. «Безлюдной экономики не бывает, любое экономическое отношение персонифицировано (воплощено в действующих моделях) и опредмечено (воплощено в материальных и духовных результатах, итогах человеческого труда). Это объясняется тем, что в экономике есть три компонента - люди, вещи и отношение людей по поводу вещей. Значит, любое экономическое отношение фиксирует исторически конкретную взаимосвязь этих компонентов.

Люди - движущая сила экономического развития, и только с точки зрения их деятельности можно понять, что такое бизнес. В процессе деятельности люди преобразуют мир, превращая явления природы и общества в объекты своей деятельности, своего дела, или бизнеса, а себе - в деятельных субъектов. Деятельность побуждается потребностью. Для удовлетворения потребностей необходимы ресурсы - производственные, природные, человеческие. А они ограничены. Дефицитность ресурсов обуславливается ограниченностью выпуска конечного продукта. Следовательно, общество не может потреблять столько, сколько хочет. Сталкиваясь с этими проблемами, оно постоянно должно решать **ЧТО, КАК** и **СКОЛЬКО** производить и **КАК РАСПРЕДЕЛИТЬ** произведённое, чтобы максимально удовлетворять потребности людей и общества.

Любая серьёзная попытка дать ответы на эти вопросы с неизбежностью приводит к необходимости осуществления анализа процессов экономического развития общества. Деятельность же - высшая форма развития. Она присуща человеку.

Вся история человеческого общества так или иначе связана с деятельностью человека, его делом, или бизнесом. Границы влияния бизнеса на процесс экономического развития определяют объективные условия. Эти условия зависят от экономической системы, в которой функционирует бизнес. Поэтому вечные проблемы **ЧТО, КАК** и **СКОЛЬКО** производить и **КАК РАСПРЕДЕЛИТЬ** передаются от поколения к поколению, от одной экономической формы к другой.

Практика индустриально развитых стран, где бизнес является основой развития экономики, а рынок выступает стимулом развития производства, выработала формулу выживания, отличающуюся своей простотой.

Оказывается, в рыночном механизме никто из индивидов или организаций сознательно не занимается решением этих проблем. Просто каждый делает свой бизнес, взаимодействуя на рынке, то в качестве производителя, то в качестве потребителя. Здесь же определяют цены и объём производства. Посредствам согласования между покупателями и продавцами решаются одновременно все проблемы. Первая из них («что производить») - решается посредствам денег, которые платит потребитель за товар, который он выбрал; вторая («как производить») - конкуренцией между производителями; третья («сколько производить и как распределить») - соотношением спроса и предложения. Такой процесс происходит постоянно в каждом способе производства, в различных экономических системах, где «исповедуют» рыночные отношения, а бизнес выступает как метод хозяйствования, тип мышления, образ жизни. Следовательно, бизнес является категорией рынка, то есть экономической категорией, а необходимость его возникновения представляет собой закономерный исторический процесс. С развитием общества развивается и бизнес, который «впитывает» в себя экономические отношения общества и проявляет их в хозяйственной практике. **(1)**

## Экономическая основа бизнеса.

Экономической основой бизнеса является частная собственность. Как известно, собственность - это отношения, складывающиеся между её субъектами по поводу присвоения средств производства и результатов труда.

Отношение собственности на средства производства составляют основу системы производственных отношений любой экономической системы хозяйствования. Они охватывают:

1. ***присвоение*** **-** полная экономическая власть субъекта над объектом и полная ответственность за результаты пользования;
2. ***владение -*** отношение фактического господства, но распоряжение и присвоение ограничено существованием и правами собственника;
3. ***распоряжение -*** фактическое осуществление власти собственника над объектом собственности, фактическое управление ею;
4. ***пользование -*** процесс фактического извлечения полезных свойств из объекта собственности для удовлетворения конкретных потребностей.

Отношения собственности - «несущая конструкция» экономики, они охватывают весь хозяйственный процесс. Это даёт основание утверждать, что экономические эпохи различаются по типам собственности. **(1)**

Традиционные отношения общественной собственности, особенно в форме государственной собственности, противоречат рыночным отношениям, принципам их функционирования. Если игнорировать эти противоречия и не пытаться разрушить их, односторонне делая акцент на рынок, то может создаться такое положение, когда старая система хозяйственных отношений и механизма будет разрушаться, а новую систему трудно сформировать. Мир ещё не знал примеров перехода к рыночной экономике без опоры на частную собственность и, надо полагать, не узнает. Либо легальная частная собственность, рыночная экономика и бизнес, либо «теневая» экономика и подпольный бизнес - других вариантов нет. Ведь уже ясно, что такие формы собственности, как групповая, коллективная, кооперативная, акционерная, паевая исторически возникли в результате развития частной собственности, они вышли из неё и пришли ей на смену.

То же можно сказать и о государственной собственности.

В системе бизнеса собственность принадлежит отдельным гражданам или компаниям. Ни общество в целом, ни правительство не владеют ничем. Вся собственность является частной. Обладание собственностью - это так же обладание властью. Те, кто контролирует собственность, способны влиять на действия остальных. Поскольку право частной собственности позволяет распространить владение собственностью среди большого количества людей, постольку и власть распределяется между членами общества более широко. Это ограничивает опасность концентрации власти в руках у немногих. Когда собственность принадлежит обществу в целом или правительству, власть, которую эта собственность даёт, концентрируется в руках сравнительно небольшого числа людей. История показывает, что концентрация власти приводит к злоупотреблению этой властью.

Частная собственность содействует также сбережению ресурсов. То, как мы обращаемся с собственностью, непосредственно зависит от прав, которые имеет владелец этой собственности. Под правами собственности мы понимаем: право владельца решать, как использовать свою собственность; право передавать, продавать её кому-либо другому; право пользоваться доходом и другими выгодами, которые принадлежащая ему собственность. Имея частную собственность, каждый может пользоваться этими правами. Значит, мы защищаем собственность и заботимся о ней.

Такие действия в высшей мере соответствуют нашим интересам, поскольку наша собственность определяет наше благосостояние. Собственность - это богатство. Когда собственность не получает надлежащего ухода и теряет свою стоимость, её владелец теряет часть своего богатства. Право частного владения собственностью заставляет нас работать больше и более производительно. Это, в свою очередь, ведёт к экономическому росту, который обеспечивает лучшие возможности для всех. Таким образом, частная собственность выступает экономической основой бизнеса и раскрывает простор для его функционирования и развития.

Ныне Украинское государство является суверенным в регулировании всех отношений собственности на своей территории.

Собственность в Украине существует в разных формах. Государство создаёт равные условия для развития всех форм собственности и их защиты и тем самым формирует среду для бизнеса.

## Экономическая свобода - основное условие развития бизнеса.

Экономическая свобода - важный фактор развития бизнеса. Она представляет собой свободу хозяйственной деятельности, торговли, землепользования, добровольного сотрудничества друг с другом и так далее. Экономическая свобода одинаково важна как для предпринимателя, бизнесмена, так и для потребителя, ибо она создаёт среду для творческой деятельности личности.

Экономическая свобода на практике означает право каждого: начинать или прекращать свой бизнес; приобретать любые ресурсы, за которые способен заплатить; использовать любые технологии; производить любую продукцию и предлагать её в продажу по любой цене; вкладывать свои деньги по собственному усмотрению. Следует подчеркнуть, что эта свобода - право не гарантирует успеха для каждого бизнесмена. Он может производить любую продукцию, устанавливать на неё любую цену. Однако нет гарантии, что кто-то её купит, поскольку потребители также пользуются экономической свободой, то есть свободой личного выбора, которая так же важна, как и свобода предпринимательства. Каждый потребитель имеет право: свободно покупать любой товар или услугу, за которую он способен заплатить; предлагать свои услуги для выполнения любой работы; отказаться от любой работы; использовать свои ресурсы как он того желает, но если не нарушает прав других людей. Эта свобода - право также не даёт никаких гарантий, то есть каждый имеет право предложить свои услуги, но никого нельзя заставить принять их. Бизнес - дело добровольное.

Экономическая свобода предпринимателей и экономическая свобода потребителей тесно взаимосвязаны и не могут существовать друг без друга. Когда предприятие находится в частном владении, то посягательство на свободу бизнеса - это фактически посягательство на свободу личности владельца собственности. Без экономической свободы не может быть свободы личности.

Практика деловых отношений (бизнеса), используя экономическую свободу как предпосылку развития, выработала такую систему взаимоотношений, которая является обязательным условием участия в бизнесе. Она включает соблюдение социально-экономического суверенитета деловых отношений и консенсус интересов. Суверенитет деловых отношений - элемент экономической свободы, его нельзя отождествлять со свободой. Свобода представляет собой полную независимость от интересов, решений и действий других субъектов. Однако деловые отношения субъектов не могут развиваться, если их субъекты не считаются со своими контрагентами. Свободный выбор в условиях современной рыночной экономики возможен лишь на основе как можно более полного усвоения информации об интересах, намерениях, действиях контрагентов. Предприниматели не могут планировать выпуск продукции, не опираясь на информацию о динамике потребительских ожиданий. Наёмные работники не могут предлагать свою рабочую силу фирмам, если квалификационный её уровень ниже допустимого предела.

Суверенитет деловых отношений означает, что законная деятельность данных субъектов находится под защитой органов власти и управления государства и никто не вправе вмешиваться в неё и принудительно навязывать свои условия осуществления сделок. Однако суверенные субъекты деловых отношений не обладают полной независимостью от своих контрагентов, и если они обладают полной свободой в принятии решений и в поведении, то нельзя забывать, что эта свобода имеет определённые рамки реализации, обусловленные стремлением каждого субъекта деловых отношений сохранить и воспроизвести свой собственный суверенитет.

Потребности каждого из участников деловых отношений в постоянном воспроизведении своего собственного социально-экономического суверенитета реализуется посредством принятия всеми этими субъектами взаимоприемлемых решений, иначе говоря, посредством установления консенсуса социально-экономических интересов.

Консенсус интересов означает взаимные обязательства всех участников деловых отношений не нарушать суверенитета своих контрагентов. Такие обязательства не принимаются непосредственно участниками сделок при их заключении, они формируются в процессе развития и постоянного воспроизведения деловых отношений на началах взаимной выгоды сторон и составляют обязательное условие системы бизнеса.

Система бизнеса - плод длительной эволюции экономики. В прошлом, в эпоху так называемой свободной конкуренции неразлучными спутниками бизнеса были кризисы, классовые конфликты, социально-политические потрясения, войны. Ситуация кардинально изменилась в середине ХХ века. Именно в этот исторический период бизнес приобрёл системный характер. Каждый занимается своим делом (делает свой бизнес), но в обществе появились такие социальные механизмы, благодаря которым этот бизнес не наносит ущерба другим людям, также занятым своим делом.

Суверенитеты субъектов деловых отношений и консенсус интересов этих субъектов обуславливают друг друга. Противоречия между “деловыми людьми” не должны выводить их за рамки существующего общественного консенсуса интересов, становиться общегосударственной проблемой и приобретать безысходный характер.

Конечно, абсолютная экономическая свобода недостижима. Использование своих прав - свобод одними ограничивается тем, что другие также пользуются своими правами - свободами. Ограничивают экономическую свободу конкуренция и государство. Хотя вмешательство государства имеет ограниченный характер, но через законодательные акты регулирует условия функционирования бизнеса. **(1)**

## Движущие силы бизнеса.

Источником развития бизнеса как системы деловых отношений выступают внутренние противоречия способа производств. А как известно, противоречия - душа диалектики, движущая сила любого развития, в том числе и бизнеса. Противоречия между производительными силами и производственными (деловыми) отношениями - наиболее общее противоречие способа производства и бизнеса, которое содержит целую систему противоречий, образующихся между различными их элементами (между производством и потреблением, различными формами собственности, разнообразными интересами, спросом и предложением и другими). Являясь движущей силой бизнеса, противоречия сами требуют разрешения, ибо, накапливаясь до “критической массы”, они могут стать причиной различных кризисов.

Формой разрешения противоречий как внутренних причин саморазвития экономических процессов и явлений выступает бизнес, который, будучи системным явлением, обладает собственными внутренними элементами развития (рис. 1). Значит, бизнес сам по себе становится движущей силой. **(1)**

Источником развития бизнеса становится труд (дело), творческий характер человеческой деятельности. И хотя развитие бизнеса - результат сознательной деятельности людей, люди не свободны в этом развитии. Нельзя заставить человека стать бизнесменом, можно только создать условия для экономической свободы, обучить некоторым навыкам маркетинга, менеджмента, дать сумму экономических знаний.

Деятельность людей по развитию своего дела (бизнеса) объективно определена внешними и внутренними факторами и прежде всего достигнутым уровнем развития производительных сил, состоянием экономических и других общественных отношений.



Бизнес - это социально-экономическое и деловое творчество человека. Именно в нём, в самом человеке, в его личной инициативе, энергии, активности, ответственности, порядочности, исключительном трудолюбии заложены движущие силы бизнеса. Стремление человека реализовать свои идеи, изобретения, желание выделиться, проявить себя, удовлетворить своё здоровое честолюбие, оставить после себя след на земле «толкают» его в «море» бизнеса. Движущей силой бизнеса, заложенной в человеке, выступает его нетерпимость к рутине, крайняя неудовлетворённость своим социальным и материальным положением.

Человек - сам хозяин своей судьбы, и он хочет, чтобы она у него была счастливой. Он стремится доказать себе и другим, что способен на большее, и именно в бизнесе он находит среду для реализации своих способностей.

История развития бизнеса показывает, что без риска бизнеса не бывает. Риск - благородное дело. Он присущ только человеку. Это - его интуиция, игра, обоснованный расчёт, состязательность в конкурентной борьбе. Это - радость победы разума и расчёта, или горечь поражения и просчётов, но и то и другое стимулирует бизнес. кто не рискует, тот не побеждает. Одних риск вдохновляет, других - закаляет, но выигрывает обычно общественное производство, так как неуклонно создаётся богатство для людей и общества.

Стремление к воспроизводству материальных благ, к увеличению богатства также выступает движущей силой бизнеса, ибо в конечном счёте удовлетворяет потребности не только самого бизнесмена, членов его семьи, но и общество. однако потребности обладают способностью опережать производство, обгонять его возможности. Это объясняется тем, что развитие общества, а следовательно, и бизнеса порождает такие новые потребности, которые не могут быть удовлетворены наличными производственными силами. Следовательно, возникает необходимость в новых производительных силах (технологии, технике, новых профессиях и так далее).

Таким образом, потребности выступают движущей силой общества. Это, конечно, не означает, что потребности не могут отставать от развития производства. Неразвитые потребности - главная преграда на пути роста производства и бизнеса. Процесс удовлетворения потребностей - это и есть процесс потребления, а следовательно, и реализация личного экономического интереса.

Личный экономический интерес представляет собой осознанное отражение объективных экономических отношений в деятельности субъектов бизнеса. Подавление его является главным тормозом развития бизнеса. Реализовать свой интерес человек может лишь, включившись в общественное производство.

Целевая направленность деловой активности людей (бизнеса) состоит в удовлетворении потребностей и интересов. В этих двух категориях перекрещиваются все аспекты бизнеса, и с этой точки зрения они являются общими, то есть присутствуют везде, где развивается бизнес. Специфика потребителей и интересов, а следовательно, и бизнеса определяется экономическим и социальным положением людей. Бизнес является одновременно реализацией их интересов и удовлетворением потребностей. Желание повысить своё благосостояние заставляет работать эффективнее и производительнее, и это понятно, потому что такой труд, как правило, приводит к большому вознаграждению, то есть стимулирует нашу деятельность.

Система стимулов - чрезвычайно важная характеристика системы бизнеса. Ожидание вознаграждения выступает не только движущей силой бизнеса, но и фактором его развития, оно стимулирует работников производить больше, а работодателей расходовать ресурсы рационально.

Стимулы, выполняя свою роль по обслуживанию бизнеса, оказывают влияние на отношения людей к труду по-разному. Так, материальные стимулы побуждают к труду в надежде на вознаграждение, духовные - на общественное признание, социальные - на лучшие условия. Но несмотря на различные способы воздействия на субъектов бизнеса, функция у них одна - активизировать трудовую деятельность людей. Здесь нужно иметь в виду, что процессы воздействия происходят одновременно и взаимосвязано, ибо вознаграждение за труд должно предполагать его общественное признание и улучшение социального обеспечения человека.

Именно в условиях бизнеса у человека появляется возможность создать собственное дело, заняться тем трудом, который ему нравиться, где он может реализовать собственные идеи, интересы, потребности, где труд становиться стимулом его деятельности (рис.2).

Движущие силы бизнеса

***Демократизация общества***

***Противоречия***

***Труд***

***Деловое творчество человека***

***Стремление к воспроизводству материальных и духовных благ***

***Риск***

***Конкуренция***

***Потребности***

***Интересы***

***Стимулы***

***Экономические законы рынка***

Рис. 2

Движущей силой развития бизнеса выступает ряд экономических законов рынка, в частности, закон стоимости и закон спроса и предложения. Сущность первого состоит в том, что обмен товаров совершается на основе их общественной стоимости, то есть в соответствии с общественно необходимыми затратами труда на их производство. В условиях рынка закон стоимости действует как закон цен. Цена есть проявлением закона стоимости. Колебания цен служат сигналом для того, чтобы увеличить производство одних товаров и сократить других. Цены являются особо мощным регулятором, воздействующим одновременно на спрос и предложение. При этом связь последних с ценой товара образует механизм, с помощью которого реализуется действие закона спроса и предложения, где спрос определяет объем и структуру предложения, выражая свои требования к производству. Предложение формирует спрос через ассортимент производственных товаров и их цены. Чем выше цена, тем меньше покупают товар - показывает спрос. Чем выше цены, тем выгоднее производить товар и тем больше их будет поступать на рынок - показывает предложение. Противоречие между спросом и предложением выступает движущей силой бизнеса.

Демократизация общества также выступает фактором развития бизнеса, его движущей силой, она дает свободу хозяйственной жизни, стимулирует внедрение достижений научно-технического прогресса, предоставляет возможность гражданам, их объединениям заниматься бизнесом, создает условия для сочетания интересов, удовлетворения потребностей людей и общества.

В своем стремлении к удовлетворению запросов потребителей бизнесмен реализует свой экономический интерес, лишь вступая во взаимное соперничество за внимание потребителей, пытаясь вытолкнуть своего соперника из сферы производства. Следовательно, неизбежность конкуренции между бизнесменами вызвана приоритетом потребления над производством. Конкуренция является объективной закономерностью становления и развития бизнеса, важной предпосылкой упорядочения цен, способствует вытеснению из производства неэффективных предприятий, рациональной перегруппировке ресурсов, охраняет потребителя от диктата производителей.

Конкуренция же потребителей была типичной чертой прежней советской системы. Когда между предприятиями шла острая конкурентная борьба за прикрепление к выгодным поставщикам, за фонды, лимиты. Индивидуальные потребителями боролись за место в очередях у прилавков магазинов, за доступ к закрытым распределителям, базам, спецбуфетам, спецклиникам. Была сформулирована система новых ценностей общества, главной среди которых является доступ к дефицитам. В системе же бизнеса основными конкурирующими сторонами является именно предприниматели (бизнесмены). Наличие столь разнородных конкурентов делает в конечном счете конкурентную борьбу неисчерпаемой движущей силой развития бизнеса.

## Предпринимательство как элемент бизнеса и тип хозяйствования.

Предпринимательство как экономических феномен - уже категории бизнеса, но в хозяйственной практике их часто отождествляют. Однако это не синонимы, не тождества, хотя и очень близкие по значению понятия.

Бизнес шире, чем предпринимательство, ибо он охватывает отношения, возникающие между всеми участниками рыночной экономики, и включает в действие не только предпринимателей, но и потребителей, наемных работников, государственные структуры.

Предпринимательство - динамичный, активный элемент бизнеса, представляющий собой инициативную, самостоятельную деятельность, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность гражданами, объединениями граждан по производству продукции, выполнению работ и оказанию услуг с целью получения прибыли. Предпринимательство включает в оборот своего субъекта, предпринимателя, а не всех участников рынка. Отсюда мы можем вести речь о предпринимательском бизнесе, наряду с потребительским, трудовым и государственным, о которых речь пойдет несколько позже.

Существуют, в основном, две модели предпринимательского бизнеса (рис.3). Чаще используют эти модели в сочетании.

Философией предпринимательства является свободный индивидуализм, главная черта которого - обеспечение личного процветания за счет собственных усилий, но это не противоречит интересам общества. Возможности обогащения одних не должны сдерживаться слабостями, неспособностью других. Только богатый может быть меценатом, спонсором, милосердным. Hищий не может помочь другим. Богатые люди - богатое общество. Извлекая пользу для себя, предпринимательство действует на благо общества.

Предпринимательство формирует вокруг себя определенную среду, в которой утверждается уважение к личности как таковой, сполна реализует природное честолюбие человека, его стремление к самореализации и самоутверждению, позволяет высвободить творческий потенциал людей, обеспечивает им сферу деятельности, сферу приложения своих сил и, в этом плане, выступает ка тип хозяйствования. Являясь следствием демократизации общества, предпринимательство само, по мере проникновения в экономические структуры и в психологию людей, развивает и поддерживает процесс освобождения общества и личности от рутинных стагнаций производства, формирует тип мышления, образ жизни. Бизнеса без предпринимательства не бывает, это не только элемент его системы, но и фактор развития.

Развитие предпринимательства означает рационализацию экономики, повышение конкурентоспособности, избавление от балласта неиспользуемых или плохо эксплуатируемых ресурсов, более полную реализацию главного потенциала общества - человека. По этой причине предпринимательство не может быть социалистическим или капиталистическим. Оно - неотъемлемая часть бизнеса, рыночной экономики и развивается только там, где утверждается свободная рыночная среда и демократизация общества.

Всякое угнетение предпринимательства является основой для порабощения человека.

Нельзя быть свободным гражданином, не имея своего дохода, своего дела. Общество, в котором все люди - наемные работники по отношению к государству, не может быть гуманным. Экономика, превращенная в единую фабрику, где все работают по единому хозяйственному плану, отвергла предпринимательство, по своей сути. Возникшее, так называемое, социалистическое государство, демагогически проповедовавшее якобы свое процветание при нищем народе и разоренной, дефицитной экономике, было обречено. Практика показала, что современные социалистические тенденции знаменуют резкий разрыв со всем ходом западной цивилизации, которую современный человек создавал, начиная с эпохи возрождения, и, которая была, в свою очередь, цивилизацией, основанной на принципах предпринимательства. Поэтому сегодня возврат к предпринимательству - это возврат к цивилизации, это путь выхода из тупика, в который нас завели глашатаи «строительства коммунизма».

Предпринимательство, как элемент бизнеса, не может быть отделено от труда, от ведения хозяйства, от присвоения. Без труда бизнеса не бывает. Труд и предпринимательство - это процессы целенаправленной деятельности по производству материальных и духовных благ, но если для предпринимательства труд - главное условие его развития и источник создания жизненных благ, то предпринимательство - это средство оплодотворяющее труд творчески, осознанным компонентом, это содержательная, качественная сторона деятельности, характеризующаяся самопринуждением субъектов, выбравших данную деятельность, их заинтересованностью, непосредственной причастностью к конечным результатам труда.

Предпринимательство - это качественно новый эффективный тип ведения хозяйства, который требует прогрессивных способов, приемов, методов его ведения, а также конкретного собственника, хозяина производства. Хозяин (предприниматель) не будет расточительно разбазаривать свое добро, не позволит он это делать и другим.

Таким образом, предпринимательство выступает как экономическая категория, элемент бизнеса, тип хозяйствования и образ жизни.

# Формирование структур предпринимательского бизнеса и его развитие на Украине.

Организация бизнеса по своей природе носит процессуальный характер. Прежде всего она предполагает отработку правил формирования предпринимательских структур, обязательных для всех субъектов бизнеса. Эти правила, или принципы, регулируются законодательством в соответствии с нормами, существующими в обществе.

Организационный механизм осуществления предпринимательского бизнеса в условиях перехода к рыночной экономике заложен в Законе Украины «О предпринимательстве». В соответствии с ним, предпринимательство осуществляется на основе таких принципов:

* свободный выбор видов деятельности, привлечение на добровольных началах к осуществлению предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан;
* самостоятельное формирование программ деятельности и выбор поставщиков и потребителей производимой продукции;
* установление цен в соответствии с законодательством;
* свободный наем работников;
* привлечение и использование материально-технических, финансовых, трудовых, природных и других видов ресурсов, использование которых не запрещено или не ограничено законодательством;
* свободное распоряжение прибылью, остающейся после внесения платежей, установленных законодательством;
* самостоятельное осуществление предпринимателем - юридическим лицом, внешнеэкономической деятельности;
* использование предпринимателем принадлежащей ему доли валютной выручки по своему усмотрению.

Принципы организации бизнеса нельзя абсолютизировать. Они находятся в развитии, взаимодействуют между собой и отражают отношения, сложившиеся в обществе на данный период.

Для развития предпринимательской деятельности требуются определенные условия, в основном, они сводятся к следующему:

* создание законодательной и нормативной базы;
* соблюдение конкурентного режима хозяйствования;
* формирование рыночной инфрастуктуры;
* стимулирование бизнеса.

Создание законодательной базы продиктовано необходимостью предоставить всем хозяйствующим субъектам гарантии в сохранении их собственности, исключить возможности национализации, экспроприации, создать для всех участников бизнеса равные права, полную экономическую свободу, не допустить вмешательства органов государственного управления в деятельности предпринимательских структур.

Конкурентный режим хозяйствования предусматривает свободное соперничество между участниками бизнеса за источники сырья, выгодные условия приложения капитала, за большую долю прибыли.

Формирование элементов рыночной инфраструктуры обеспечивает возможность бизнесмена участвовать в системе товарных и фондовых бирж, пользоваться услугами коммерческого банка, предприятия оптовой торговли; открывает доступ к ресурсам, кредитам, информации и т.д.

Стимулирование бизнеса предполагает поощрение и развитие предпринимательства, мелкого бизнеса, создание благоприятной экономической среды (налоговые льготы), прямые государственные дотации, финансирование рисковых проектов инновационного характера и т.п.

Принципы и условия организации бизнеса не остаются неизменными. С развитием общества развиваются отношения, создаются новые условия для совершенствования и развития бизнеса. Все это находит отражение в законодательных актах.

Предпринимательский бизнес есть не что иное, как организация собственного предприятия(фирмы), и, в зависимости от видов деятельности, может быть промышленным предприятием, адвокатской конторой, консалтинговой фирмой, банком, издательством, торговой точкой, акционерным обществом и т.д.

В соответствии с формами собственности, установленными Законом Украины «О собственности», предприятия, как организационные структуры бизнеса, бывают таких видов:

Индивидуальные предприятия, основанные на личной собственности физического лица и исключительно на его труде.

Семейное предприятие, основанное на собственности и труде граждан - членов одной семьи, ведущих совместное хозяйство.

Частное предприятие, основанное на собственности отдельного гражданина с правом найма рабочей силы.

Коллективное предприятие, основанное на собственности трудового коллектива предприятия, кооператива, другого общества.

Государственное предприятие, основанное на общегосударственной (республиканской) собственности.

Совместное предприятие, основанное на базе объединения имущества разных владельцев.

Арендное предприятие, основанное на арендных отношениях, которые предусматривают передачу в аренду и полное хозяйственное ведение коллектива средств производства и другого имущества, остающегося собственностью арендодателя.

Обретя хозяйственную самостоятельность и освободившись от ведомственной опеки, многие предприятия, включившись в предпринимательскую деятельность, начали менять свой статус и формы функционирования. Ряд предприятий преобразовались в фирмы, компании, товарищества, акционерные общества и т.д., но, как бы они не назывались, они остаются основным звеном бизнеса. Закон Украины «О предприятиях в Украине» создает новые условия для деятельности предприятий, независимо от форм собственности и организационной формы предприятия (рис. 3). **(2)**

Таблица 2.1

Динамика развития бизнеса в Украине.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ¦Показатели | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 |
|  |  |  |  |  |
| Малые предприятия, тыс.  Объем производства, млрд.крб.  Количество рабочих, тыс.чел. | 19,6  11,86  310,9 | 50,5  390,6  655,5 | 65  15200  1000 | 75  114300  1100 |
| Кооперативы, тыс.  Объем работ, млрд.крб.  Количество рабочих, тыс.чел. | 27,5  10  498,7 | 173  82,5  230,3 | 10  3200  200 | 10  24000  200 |
| Совместные предприятия, ед.  Объем производства, млрд.крб  Количество рабочих, тыс.чел. | 267  1,73  21,9 | 812  69,9  44,6 | 2000  2600  70 | 3000  19500  150 |
| Сельские хозяйства, тыс.  Владеют тыс. га земли  Производство продукции, млрд.крб. | -  -  - | 17,5  349,8  3,2 | 26  553  11919.1 | 37  800  82096.6 |
| Акционерные предприятия, ед. | - | 50 | 100 | 2300 |

Кол-во

тыс.

1991 1992 1993 1994

19,6

50,5

65

75

Малые предприятия

Кол-во

тыс.

1991 1992 1993 1994

27,5

173

10

Кооперативы

10

Кол-во

ед..

1991 1992 1993 1994

267

812

2000

3000

Совместные предприятия

Кол-во

тыс.

1991 1992 1993 1994

17,5

26

37

Сельское хозяйство

Кол-во

тыс.

1991 1992 1993 1994

50

100

2300

Акционерные предприятия

Рис. 3

Динамика развития предпринимательства на Украине.

Многообразие форм собственности породило многообразие форм ведения хозяйства, т.е. каждой форме собственности соответ­ствует определенная организационная форма хозяйства.

Во всех странах с рыночной экономикой существуют разнооб­разные предпринимательские предприятия или, предприниматель­ские фирмы, классификация которых осуществляется по качествен­ным и количественным параметрам.

Основным качественным параметром при таком разграниче­нии является тип собственности, на котором базируется предпри­ятие, например, частной, совместной, государственной. Наряду с этим разграничение по качественным параметрам может осуществ­ляться по характеру и содержанию деятельности; по объемам и ас­сортименту выпускаемой продукции; по способу вхождения в раз­личные международные союзы; по способам и методам ведения конкурентной борьбы и т.п.

Основным количественным параметром классификации форм бизнеса выступают численность работников и годовой оборот капи­тала.

В соответствии с этим критерием предпринимательские пред­приятия делятся на малые, средние и крупные.

Другим критерием отнесения предприятий к разделу малые - годовой оборот капитала - в Украине пока не определен, хотя в дру­гих государствах, например, в Германии, к малым предприятиям от­носятся предприятия с годовым оборотом не более 25 тыс. марок.

Как правило, количественные параметры классификации обу­словлены качественными, и, прежде всего, типом собственности. Так, малые предприятия - это обычно или индивидуальные, частные фирмы, или небольшие коллективные предприятия типа кооперати­вов или товариществ. Средние и крупные образования - это чаще всего общества с ограниченной ответственностью или акционерные общества.

Например, объем производства малых предприятий Украины в 1993 году равен 15200 млрд.крб., а количество работающих в 65 тыс. предприятий составило 1000тыс. человек. В кооперативах объем ус­луг и работ за этот период составил 3200 млрд.крб., а количество ра­ботающих в 10 тыс кооперативов равно 200 тыс. человек. Акционер­ных предприятий более 2000 единиц, объем производства 365 млрд. крб.

# Экономическое обоснование создания собственного дела (швейного предприятия).

Из всех видов деятельности в сфере производства, услуг, идей (интеллектуального бизнеса), коммерческой и внешнекоммерческой деятельности остановимся на создании швейного предприятия. Такое предприятие будет шить школьную форму. Работать оно будет по договорам-заказам, т.е. вся изготовленная продукция будет реализоваться. Для экономического обоснования создания такого предприятия необходимо определить исходные данные для расчета:

1. Объем заказа в штуках;
2. Время изготовления одного костюма;
3. Потребность в ткани и фурнитуре;
4. Стоимость ткани и фурнитуры.

Представим себе, что наше предприятие будет выполнять заказ одной из школ в течении года. Поэтому количество костюмов школьной формы N\_год.=1000 шт.

Конечно такой заказ будет состоять из костюмов школьной формы различных размеров. Для упрощения и удобства расчет будем делать на костюм среднего размера.

Возьмем время изготовления такого костюма t=5ч.

Потребность в ткани на один средний костюм 2 метра, по цене 15 грн.

На один костюм необходимо 10 пуговиц, по цене 0,30 грн. и замок-молния – 0,5 грн.

Также необходимо дублерин 0,5 м по цене 4,0 грн, подкладочная ткань 1 м по цене 0,5 грн.

Для расчёта общей стоимости материалов, из которых будем изготавливать костюм, составим таблицу 3.2.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Единицы измерения | Кол-во на 1 изделие | Годовая программа | Цена единицы | Стоимость на изделие (грн.) | Стоимость на заказ  (грн.) |
| Ткань | м | 2 | 2000 | 15 | 30 | 30000 |
| Пуговицы | шт. | 10 | 10000 | 0,3 | 3 | 3000 |
| Замок | шт. | 1 | 1000 | 0,5 | 0,5 | 500 |
| Дублерин | м | 0,5 | 500 | 4 | 2 | 2000 |
| Подкладочные | м | 1 | 1000 | 5 | 5 | 5000 |
| Нитки | кат. | 2 | 2000 | 0,5 | 1 | 1000 |
| **Всего** |  |  |  |  | **41,5** | **41500** |

Следующим этапом расчёта будет определение количества и стоимости основных средств для выполнения нашего заказа. Основные средства - это средства производства, многоразово участвующие в производственных процессах, при этом сохраняют натуральную форму и постепенно переносят свою стоимость на продукты. К ним относятся швейная машина, машина-оверлок, мебель, а так же производственные помещения.

Количество оборудования необходимого для выполнения заказа расчитывается по формуле:

t - время выполнения операции, час;



Nг - размер заказа, шт.

Кз - коэффициент загрузки оборудования (Кз = 0,8)

Ф эф - эффективный фонд времени работы оборудования в году, час.;

Ф эф = (365 –Выходн. – Праздн.) \* 1 смену \* 8 часов \* К потерь =

= (365 - 14 - 10) \* 80,45 = 1900 часов

Разобьем время изготовления изделия t=5часов на время выполнения операции: раскрой (t1), обработка оверлоком (t2), работы на швейной машине (t3), глажки (t4).

Теперь расчитаем количество швейных машин необходимых для выполнения заказа:



*Швейные машины*

Для выполнения заказа 1000 шт. изделий в год необходимо при односменной работе две швейные машины и одна машина-оверлок.



*Машина-оверлок*

Из предыдущего расчёта очевидно, что нам необходимо 5 рабочих мест: одно для раскроя, другое для обработки, два для работы на швейных машинах и одно для глажки.

Условно примем, что на одно рабочее место необходимо 5 м кв. Отсюда потребность в производственной площади:

5 м кв. \* 5 рабочих мест = 25 м кв.

Добавим 10 м кв. полезной площади на бытовые нужды получим 35

м кв.

Цена 1 м кв. - 350 грн.

Стоимость производственной площади для нашего предприятия:

35 м кв. \* 350 грн. = 12250 грн.

Расчёт стоимости оборудования представим в таблице 3.3

Таблица 3.3

Стоимость производственного оборудования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество | Стоимость ед. (грн.) | Общая стоимость (грн.) |
| Швейная машина | 2 | 500 | 1000 |
| Машина-оверлок | 1 | 350 | 350 |
| Утюг | 1 | 100 | 100 |
| Стол | 5 | 100 | 500 |
| Стул | 6 | 50 | 300 |
| **Всего** |  |  | **2000** |

Далее нужно рассчитать амортизацию основных средств. Изношенная часть стоимости основных средств, перенесённая (в виде амортизационных отчислений) на готовую продукцию, по мере реализации последней накапливается в денежной форме в специальном амортизационном фонде.

В расчёте применим ускоренную амортизацию для производственного оборудования.

Если первоначальная стоимость оборудования - 100%. Срок эксплуатации - 5 лет, то норма ускоренной амортизации в год:



Расчёт стоимости основных средств и амортизационных отчислений приведен в таблице 3.4.

Таблица 3.4.

Расчёт стоимости основных средств и их амортизации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Стоимость (грн.) | Норма амортизации % | Сумма амортизационных отчислений (грн.) |
| 1. Производственное оборудование | 2000 | 40 | 800 |
| 2. Производственная площадь | 12250 | 3 | 367,7 |
| 3. Инструмент (1% от производственного оборудования) | 200 | 20 | 40 |
| 4. Хозяйственный инвентарь (0,5% от производственного оборудования) | 100 | 20 | 20 |
| **Итого** | **14550** |  | **1227,5** |

После определения потребности в основных средствах, необходимо определить количество персонала и фонд оплаты труда. Для определения количества рабочих воспользуемся формулой:



t - время изготовления одного изделия, час

Nг - размер заказа, шт.

Фэф - эффективный фонд времени работы рабочего в году, час.

Ф эф = 1900 час.

К вн - коэффициент перевыполнения норм,

К вн = 1,1

К ос - коэффициент совмещения операций,

К ос = 1,1



Кроме основных рабочих, которые непосредственно будут изготавливать изделия, на предприятии будут работать бухгалтер и директор.

Посчитать фонд оплаты труда основных рабочих можем по формуле:

Ф3 рабочих = p \* Nг , где

p - расценка, грн.

Nг - размер заказа, шт.

P = t \* Ч ст , где

t - время изготовления одного изделия, час.

t = 5 часов.

Ч ст - часовая, тарифная ставка, Ч ст = 1 грн./час

р = 5 ч \* 1 грн/час = 5 грн.

ФЗ рабочих = 5 грн. \* 1000 = 5000 грн.

Дополнительная заработная плата основных рабочих 50% от основной.

ФЗ раб. доп. = 5000 \* 0,5 = 2500 грн.

Общий фонд заработной платы основных рабочих 7500 грн.

Фонд зарплаты бухгалтера.

ФЗ бухгалтера = оклад \* 12 мес. \* 1,5 = 180 \* 12 \* 1,5 = 3240 грн.

Фонд зарплаты директора.

ФЗ директора = оклад \* 12 мес. \* 1,5 = 220 \* 12 \* 1,5 = 3960 грн.

Расчёт годового фонда оплаты труда по предприятию сведём в таблицу 3.5.

Таблица 3.5.

Фонд оплаты труда

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Персонал | Кол-во | Основная З/П | Дополнит. З/П | Всего З/П | Средняя З/П в месяц | Отчисл. на З/П 47,5% |
| Основные рабочие | 3 | 5000 | 2500 | 7500 | 208,3 | 3562,5 |
| Бухгалтер | 1 | 2160 | 1080 | 3240 | 180 | 1539 |
| Директор | 1 | 2640 | 1320 | 3960 | 220 | 1881 |
| Итого | 5 | 9800 | 4900 | 14700 |  | 6982,5 |

Для определения себестоимости и цены изделия необходимо определить состав и значение накладных расходов, которые появятся в результате создания предприятия:

1. Заработная плата бухгалтера и директора - (табл. 3.5) - 7200 грн.

2. Отчисления на социальное страхование 47,5% - 6982,5 грн.

3. Амортизация основных фондов - табл. 3.4. – 1227,5 грн.

4. Коммунальные услуги.

В месяц 25 грн. \* 12 мес. = 300 грн.

5. Почтово-телеграфные расходы.

В месяц 20 грн. \* 12 мес. = 900 грн.

6. Транспортные расходы.

(1% от потребности материалов в год)

В месяц 75 грн. \* 12 мес. = 900 грн.

7. Прочие расходы.

В месяц 20 грн. \* 12 мес. = 240 грн.

Итого: 19250 грн.

Калькуляция себестоимости и цены изделия приведены в таблице 3.6.

Таблица 3.6.

Калькуляция себестоимости и цены изделия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Сумма (грн.) | | Структура % |
| За год | За изделие |
|  |  |  |  |
| Материалы | 41500 | 41,5 | 39,3 |
| Заработная плата основных рабочих | 7500 | 7,5 | 7,1 |
| Отчисления в фонд соц.страхования | 3562,5 | 3,56 | 3,4 |
| Накладные расходы | 19250 | 19,25 | 18,2 |
| Себестоимость | 71870 | 71,8 |  |
| Прибыль 20% | 14360 | 14,36 | 13,6 |
| Цена без НДС | 86160 | 86,16 |  |
| Торговая наценка 10% | 8616 | 8,61 | 7,7 |
| Розничная цена | 94832 | 94,82 |  |
| НДС 20% | 10670 | 10,7 | 10,1 |
| Продажная цена | 105200 | 105,52 | 100 |

Чтобы определить величину необходимого капитала для создания предприятия, кроме определения стоимости основных средств (табл. 3.3) определим величину оборотных средств.

Расчёт делаем по формуле:

*Оборотные средства = Зм + З н. пр. + З г. пр. , где*

Зм - запасы материальных ценностей,

Зм = С мат. \* Д зап/365 = 41500 \* 10/365 = 1152,8 грн.

С мат. - стоимость материалов (табл. 3.2)

Д зап. - дни запаса, 10 дней.

З н.пр. - запасы незавершённого производства,

З н.пр. - С произв. \* Д ц. \* К нар./365 = 71870 \* 2 \* 0,6/365 = 236,3 грн.

С произв. - себестоимость запаса (табл. 3.6).

Д ц. - время производственного цикла, 2 дня.

К нар. - коэффициент нарастания зарплат, К нар = 0,6

З г. нр. - запасы готовой продукции,

З г.пр. = Г пр. \* Д зап. г. пр./365 = 105520 \* 1 день/365 = 28,9

Г пр. - стоимость запаса в продажных ценах (табл.3.6)

Д зап. г. пр - дни запаса готовой продукции, 1 день.

Оборотные средства = 1152,8 + 236,3 + 28,9 = 1418 грн.

Общая потребность в капитале равна сумме основных и оборотных средств:

К = Осн. ср. + Об. ср. = 14550 + 1418 = 15986 грн.

Для создания предприятия необходимо взять кредит в банке в размере суммы оборотных средств (сумма кредита равна 1420 грн.). Из состава основных средств для формирования предприятия вклад в уставной фонд участников – 14450 грн.

В формировании уставного фонда предприятия будут принимать участие два субъекта:

1. Вносит в уставной фонд производственное помещение (стоимость 12250 грн.)
2. Вносит в уставной фонд остальные основные средства (стоимость 2300 грн.).

Таким образом, начальный баланс предприятия на 01.01.199...г. будет следующим:

Баланс предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Актив** | |  | **Пассив** | |
| Денежные средства | 1420 |  | Уставной фонд: | **14540** |
| Основные средства | 14550 |  | Капитал участника N1 | 12250 |
|  |  |  | Капитал участника N2 | 2300 |
|  |  |  | Кредит банка | **1420** |
| **Всего актив:** | **15970** |  | **Всего пассив:** | **15970** |

Расчёт всех основных показателей можно свести в таблицу 3.7.

Таблица 3.7

Основные показатели

|  |  |
| --- | --- |
| Название | Сумма |
| Основные средства, грн. | 14550 |
| Оборотные средства, грн. | 1418 |
| Численность персонала, чел. | 8 |
| Фонд оплаты труда, грн. | 14700 |
| Стоимость заказа, грн. | 105520 |
| Цена единицы изделия без НДС и торговой наценки | 86,16 |
| Продажная цена | 105,52 |
| Прибыль за год | 14360 |

Из данного расчета можно сделать следующие выводы:

Калькуляция себестоимости и расчет цены изделия определяют достаточно высокое ее значение. Цена костюма - 105,52грн. Полученная цена для потребителя не реальна. Hеобходимо искать резервы ее снижения: Структура цены показывает, что наиболее весомыми ее составляющими являются - материалы (39,7%), накладные расходы (18,2%), прибыль (10,1%), торговая наценка (7,7%).

Если стоимость материала снизить на 20%, накладные расходы на 50%, реализацию осуществлять без торговых посредников и в цену не включать налог на добавленную стоимость, можно получить цену равную 64,66 грн.

Ц=(41,5\*0,8+7,5+3,56+19,25\*0,5)\*1,2=64,66 грн.

Но и этот уровень цены достаточно высок. Поэтому можно сделать вывод, что создавать такое предприятие экономически не целесообразно в современных условиях ведения бизнеса на Украине.

**Заключение.**

В данной работе «Предпринимательство - как основа экономики» раскрыта экономическая природа бизнеса и тип хозяйствования. Экономика любого общества представляет собой совокупность различных видов деятельности, результатом которой является создание материальных благ и их движение к потребителю. Эта деятельность осуществляется на основании взаимодействия производительных сил и производственных отношений, характеризующихся их проникновением и взаимовыражением. Бизнес тоже деятельность, исторически возникшая в процессе развития общества.

Что же касается экономической свободы - важного фактора развития бизнеса - она представляет собой свободу хозяйственной деятельности, торговли, землепользования, добровольного сотрудничества друг с другом и т.д. Экономическая свобода одинаково важна как для предпринимателя, бизнесмена, так и для потребителя, ибо она создает среду для творческой деятельности личности.

В работе представлена динамика развития бизнеса в Украине в 90-е годы. Количество малых, совместных, фермерских хозяйств увеличивается. Количество кооперативов резко сократилось в 1994 году по сравнению с 1992 г. В результате приватизации заметно растет количество акционерных предприятий.

В результате выполнения работы выполнен практический расчет экономического обоснования создания предприятия. Определены основные показатели создаваемого предприятия:

* основные средства;
* оборотные средства;
* численность персонала;
* фонд оплаты труда;
* стоимость заказа;
* цена изделия без HДС и торговой наценки;
* продажная цена;
* прибыль за год.

Hа основании произведенного расчет сделан вывод о том, что создавать такое предприятие в современных условиях не целесообразно.

Список использованной литературы.

1.В.H.Петюх Рыночная экономика. - К.: «Урожай», 1995.-430с.

2.А.П.Киселев Теория и практика современного бизнеса (или как

создать фирму и работать на себя).-К.ЛИБРА, 1995.-248с.

3.Данилов Л.П. Предпринимательство и бизнес.-М., 1996.-302с.

4. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха.-М.,1993.