**Рынок.Предпринимательская деятельность**

**Реферат выполнила: Слепова И.П., 3 курс веч.отд.ГУ**

**Государственный Университет Управления**

**Москва 1999 год**

**1.РЫНОК**

Рынок — механизм формирования и движения воспроизводственных связей, базирующийся на товарно-денежных отношениях и конкуренции экономически самостоятельных субъектов хозяйствования (в широком смысле); совокупность актов купли-продажи, место, где совершаются сделки между продавцами и покупателями конкретного товара (в узком смысле). Рынок выполняет ряд важных социально-экономических функций:

он является связующим звеном между производством и потреблением через механизм прямых и обратных связей. Инструменты рынка (цены, динамика спроса и предложения, процентные ставки, валютный курс. курс ценных бумаг и т. д.) служат важнейшим источником экономической информации. отражают ситуацию в различных отраслях и сферах хозяйственной деятельности и одновременно оказывают активное обратное воздействие на изменение этой ситуации. формирование основных экономических пропорций;

выявляет общественную полезность тех или иных видов товаров и услуг, позволяет реально оценить их стоимость, определить, в какой мере издержки производства каждого товаропроизводителя коррелируются с общественно необходимыми издержками;

рыночная конкуренция служит эффективным инструментом регулирования объемов производства, позволяет точно определить лидеров и аутсайдеров среди хозяйствующих субъектов, обеспечивает потребителю возможность выбора, заставляет фирмы использовать научно-технические нововведения, улучшать качество товаров и услуг для того, чтобы занять и удержать прочное положение на Р. В то же время современный уровень общественного разделения труда, объективные преимущества крупномасштабного производства, огромное количество высокотехнологичных и неоднородных товаров и множественность форм экономических связей между товаропроизводителями модифицируют модель конкуренции на рынке. "Совершенная" (или свободная) конкуренция, при которой полностью исключается возможность сговоров, контроля за ценами и количеством товаров со стороны отдельных индивидов или их групп, становится практически невозможной. Кроме того. в ряде случаев регулирующее воздействие Р. через свободные цены и конкуренцию объективно утрачивает свое значение. Так инструменты "чистого" саморегулирующегося Рынка не могут Использоваться как исключительные применительно к т. н. "коллективным" товарам, или товарам общественною) пользования. которые нельзя купить или продать индивидуальному потребителю. К их числу относятся, в частности. продукция оборонных отраслей, энергетика, дороги и др. Так, рыночная и макроэкономическая оценка издержек на защиту окружающей среды. образование, здравоохранение. культуру н др. могут существенно отличаться. Например, получение образования важно только для отдельного члена общества. Рыночная система включает частные и территориальные рынки. Частные рынки делятся по основным видам товаров (средства производства и потребительские товары) и факторов производства (рынок рабочей силы, рынок капиталов, рынок природных ресурсов). Исходя из территориальных границ выделяют рынки местного, национального и мирового уровня.

Вместе с тем Рынок — нерасторжимое единство его составляющих.. Разработанная Правительством России Программа углубления экономических реформ нацелена на открытие простора для эффективного действия рыночных сил и механизмов, их использование в интересах экономического проста и повышения благосостояния населения.

**2. РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА**

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

Первоначально, при простом товарном производстве, возникают местные рынки, где сбываются преимущественно предметы повседневного потребления. Из-за слабого развития общественного разделения труда рынки не отличались значительным разнообразием ассортимента товаров (их набором по различным видам, наименованиям и назначениям).

В Древней Греции и Древнем Риме, а затем в средневековых городах Европы рынком называли торговую площадь. Она обычно располагалась в центре города и со всех сторон была окружена зданиями (там помещались ремесленные мастерские, торговые лавки, государственные учреждения и др.). Продавцы разных видов продуктов располагались на рыночной площади обычно в определенных, традиционно закрепленных за ними местах. Этим и ограничивалась дифференциация (расчленение) рынка.

Совершенно иначе выглядит современное рыночное пространство в высокоразвитых странах. Во-первых, торговля фактически захватила все пространство городских и иных поселений людей. Во-вторых, неимоверно расширился перечень, объем и ассортимент (набор видов) товаров. Предметом купли-продажи стали духовные блага и услуги, конечные результаты научных исследований и многое др. В-третьих, усилившееся, особенно во второй половине XX в., общественное разделение труда вышло за пределы производства и распространилось на рыночную сферу. В результате этого сформировалась система (единая совокупность) рынков .

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

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

**Б. Типы рыночных отношений**

Рыночные отношения различаются по характеру поведения участников торговых сделок.

Покупатель обладает экономической свободой, если он:

а) по желанию выбирает продукт из множества предлагаемых благ

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

Для продавца свобода заключается в следующем:

а) выборе наиболее подходящего покупателя

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

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

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

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

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

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

Качественно отличной от свободного и нелегального рынка является регулируемая торговля.

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

Современный рынок включает следующую совокупность социальных институтов.

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

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

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

В-четвертых, для нормальной деятельности современного рынка \_ необходима инфраструктура — общее устройство хозяйственной жизни. Сюда относятся торговые предприятия, биржи, банки и т.п.

Они связывают производителей, торговых посредников и покупателей в единое целое.

Подытоживая все изложенное об истории развития и современном состоянии рыночного хозяйства, мы приходим к следующим обобщениям.

1. По мере количественного роста товарного производства рынок имеет тенденцию (направление развития) к пространственному расширению. Он прошел исторический путь от местной к внутренней и международной торговле.

2. Во второй половине XX столетия достигнуто столь глубокое разделение труда в товарном производстве, что современный рынок превратился в многозвенную систему отраслей и под отраслей торговли. В результате резко усилилась зависимость всего экономического организма от развития рыночной системы.

3. Типы рыночных связей существенно изменялись на протяжении всей истории товарно-рыночного хозяйства. Для Запада первоначально и вплоть до XIX в. включительно было характерно преобладание свободного рынка. Тогда была достигнута наибольшая степень экономических свобод товаровладельцев. Во второй половине XX в. в результате активного вмешательства государства в национальное хозяйство развился тип регулируемого рынка.

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

**2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.**

2.1 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли. Осуществляется на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия (например, в России — это предприятие государственное, предприятие муниципальное, предприятие индивидуальное (семейное), предприятие частное, товарищество полное, товарищество смешанное, товарищество с ограниченной ответственностью (акционерное общество закрытого типа), акционерное общество открытого типа, объединения предприятий). Субъектами Российской Федерации могут быть граждане как России, так и иностранных государств, а также объединения граждан (коллективные предприниматели).Статус предпринимателя приобретается посредством государственной регистрации предприятия. Осуществление П. д. без регистрации запрещается. П. д. без привлечения наемного труда может регистрироваться как индивидуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемною труда — как предприятие. Предпринимательство — наиболее действенный стимул к высокопроизводительному труду, получения прибыли и в конечном счете лучшего удовлетворения общественных потребностей. Развитие предпринимательства определяется состоянием и уровнем рыночных отношений в той пли иной стране, н прежде всего наличием необходимых условий для свободы частного сектора в экономике. 15 критериев для оценки успешности предпринимательства:

1. Потребность в капитале. Идеальный бизнес не нуждается или почти не нуждается в капитале. Высокорискованный бизнес требует больших начальных капиталовложений. 2. Прочная позиция на рынке. В идеале, прежде чем вы откроете производство, необходимо иметь устойчивый рынок сбыта. Конкуренция — прекрасная возможность для вас, так как другие уже создали рынок сбыта, испытав риск первопроходцев. Вам остается найти лучший способ действия.

3. Устоявшаяся система распределения. Если вы обладаете лучшим товаром, то вам необходим выход на рынок.

4. Степень необходимости. Действительно ли людям нужен ваш товар, хотят ли они приобрести его? Каков объем потребности в товаре?

5. Постоянная и надежная поставка сырья и товара. Завоевав прочные позиции на рынке, вы должны иметь достаточное количество товара для удовлетворения спроса, иначе вы лишитесь своих клиентов и своего дела.

6. Правительственное регулирование. В идеале правительство не должно вмешиваться в вопросы производства, ценообразования и распределения. Оцените степень вмешательства правительства.

7. Размер штата. Идеальное предприятие (бизнес) имеет / минимум сотрудников: только/ вы и ваш рабочий стол. Чем больше штат, тем больше проблем.

8. Предел цен. Необходимо знать типичное в конкретных условиях соотношение между себестоимостью продукта или услуги и их ценой

. 9. Частота покупок. Идеальный бизнес имеет всего несколько постоянных покупателей. Если вам приходится искать новых клиентов, то вы сильно рискуете.

10. Большая степень новизны. Рекламируя свой товар или услугу, вы должны подчеркнуть их новизну. Если ее нет, то ее надо создать.

II. Доверие потребителя. Увеличение доверия — это расширение бизнеса. Если возможно, получите часть или всю стоимость товара до его поставки. Если вы надежный предприниматель, люди будут доверять вашим обещаниям. Возможно, вам нужно определенным образом поощрять быструю оплату.

12. Физическое или моральное старение товара. Если вы предлагаете нечто привлекательное и модное, то сможете быстро получить высокую прибыль, но должны быть готовыми время от времени предложить "изюминку".

13. Ответственность. В определенной степени вы несете ответственность за недоброкачественный товар или его компоненты. Поэтому нельзя подвергать свое доброе имя опасности и связываться с товаром, имеющим элемент риска.

14. Конкуренция. В идеале должна быть определенная конкуренция. Если конкуренции нет, то будьте осторожны, так как это может, скорее всего, означать отсутствие интереса, а не большой потенциальный спрос.

15. Безупречная нравственность. Каковы нравственные качества ваших работников? Бизнес не рискует, рискуют люди.

Предприниматель - инициативный человек, который использует факторы производства для создания богатства. Под это довольно-таки широкое определение подходят люди, занимающиеся многими видами созидательной деятельности.

По масштабам инициативной деятельности ее можно подразделить на такие виды:

- индивидуальное предпринимательство: любая созидательная деятельность одного человека и его семьи (продавец газет, владелец небольшого магазина, аптеки, кинотеатра и т.п.):

коллективное предпринимательство (инициативным делом занят коллектив работников).

По характеру деятельности предпринимательство включает несколько форм:

- некоммерческое - не связанное с продажей продукции ради обогащения (благотворительная деятельность);

- коммерческое предпринимательство - дело, приносящее доход. Этот вид занятий принято называть "бизнесом". Бизнес - экономическая деятельность, дающая прибыль (прирост первоначально затраченных денег).

К коммерческой деятельности мы можем отнести:

непроизводственный бизнес (профессиональный спорт, концертные выступления и т.п.);

— деятельность предприятий торговли;

— коммерческое дело в сфере услуг (например, туристический сервис, юридическая контора, парикмахерская);

— производственный бизнес (доходная работа на предприятиях в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и других отраслях).

Согласно Закону РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (принят 25 декабря 1990 г.), в нашей стране предпринимательство осуществляется гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия (статья 1). Предпринимательство, осуществляемое без привлечения наемного труда, ре-гистрируется (записывается государственными органами в качестве факта, которому придается законность) как индивидуальная трудовая деятельность. Предпринимательская деятельность, связанная с использованием наемного труда, регистрируется как предприятие (пункт 3 статьи 2).

У нас в печати широко распространено мнение о том, что предпринимателем может стать только частный собственник, обладающий большим капиталом. Однако на самом деле предпринимателем можно стать при любой форме собственности и даже не обладая собственностью.

Вопрос о взаимосвязи предпринимательства с присвоением средств производства можно поставить иначе: является ли всякий капиталист-собственник предпринимателем? Ответ можно дать положительный, если иметь в виду период «классического» капитализма. Тогда типичной, скажем, для Англии XIX в. была фигура единоличного капиталиста, занимающегося хозяйственной деятельностью. Сейчас же такая фигура сохранилась главным образом в мелком и среднем бизнесе. В крупнейших корпорациях акционер, обладающий большим капиталом, становится лишь получателем дохода и непосредственно не руководит производством.

Значит, предпринимательство может проявляться в любой хозяйственной организации. Оно может быть даже на государственном предприятии. Однако здесь инициатива руководителя хозяйства может быть подавлена рамками жестких приказов и инструкций (указаний) вышестоящих органов. В условиях рынка успех приносит совершенно иной тип предпринимательства. Как для жизни человека нужен кислород, так и для бизнесмена важна свобода его хозяйственной деятельности.

Для каких целей требуется такая свобода? Ответ мы получим, рассмотрев функции предпринимателя.

Первая функция — ресурсная. Для любой хозяйственной деятельности необходимы материальные факторы (средства производства) и работники с достаточными знаниями и умениями. Требуются также денежные накопления.

Вторая функция — организаторская. Ее существо: обеспечить такое соединение факторов производства, которое лучше всего способствует достижению поставленной цели.

Третья функция предпринимателей — творческая, связанная с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции для бизнеса резко возросло в условиях современного научно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции. Сейчас решающими условиями конкурентоспособности бизнеса являются предприимчивость, инициатива, новаторство.

Совершенствуется информационное обслуживание предпринимательства — расширяется доступ к новейшей информации в государственных органах, развивается сеть банковых информационных данных, накапливаемых с помощью электронно-вычислительных машин, и др.

Среди молодежи широко развито стремление стать предпринимателем. Однако закономерен вопрос: все ли люди способны стать удачливыми предпринимателями?

В 80-е гг. в странах Запада наблюдался «предпринимательский бум» (подъем, оживление) — большой рост числа предпринимателей. Это было вызвано приватизацией государственной собственности, развитием малого и среднего бизнеса. В связи с этим исследовались условия преуспевания бизнесменов.

. Вот наиболее важные личные качества таких организаторов:

— поиск возможностей и инициативность (готов к неоднократным усилиям, чтобы преодолеть препятствия, меняет намеченную линию поведения, чтобы достичь цели); — готовность к риску (предпочитает умеренный риск); — нацеленность на эффективность и качество (находит пути делать продукты лучше, быстрее и дешевле);

— во влеченность в деятельность коллектива (берется за дело вместе с работниками или вместо них);

— целеустремленность (ясно выражает цели, имеет долгосрочное видение);

— стремление быть информированным (лично собирает сведения о клиентах — постоянных покупателях и заказчиках, поставщиках, конкурентах);

— систематическое (постоянно повторяющееся) планирование и наблюдение (следит за хозяйственными показателями и использует их для принятия решений);

— способность убеждать и устанавливать деловые и личные связи;

— самоуверенность (стремится к независимости от правил и контроля других людей, верит в свою способность выполнять трудные задачи).

Проведенный разбор достоинств удачливого предпринимателя Помогает выявить, кто способен стать преуспевающим руководителем. При этом важно иметь в виду, что одни из необходимых качеств бизнесмена — врожденные свойства людей, другие — результат развития природной одаренности, а третьи — следствие обучения и практического опыта.

Ну а кто никак не может справиться с предпринимательской деятельностью? Специалисты обнаружили людей с отрицательными психологическими характеристиками и образно назвали их так:

— флюгер (изменяет избранному пути, не доводит до конца начатое дело);

простак (с упрощенным взглядом на сложные процессы, по его мнению, любую

фирму можно создать «в два счета»);

недотрога (мнителен и боится, что кто-то украдет его идеи);

знайка (хорошо теоретизирует, но полностью оторван от практики);

аккуратист (чрезмерно привержен заведенному порядку);

философ (излишне мечтателен, топит дело в словах);

изобретатель (настолько увлечен изобретательством, что это идет во вред предпринимательской деятельности);

инопланетянин (не имеет соответствующих действительности мотивов (побудительных поводов) и целей для организации собственного бизнеса).

Теперь мы можем подытожить главные положения о предпринимательской деятельности.

1. Предпринимательство является фактором, без которого не может успешно развиваться современное производство.

Этот фактор является движущей силой как благотворительности, так и разных видов бизнеса.

2. Предпринимательство может быть связано с разными типами собственности (единоличной, общей долевой и общей совместной).

3. Вполне очевидно, что из всех функций предпринимателей (ресурсной, организаторской и творческой) самой трудной и быстро возрастающей по своему значению является инновационная деятельность.

Вряд ли можно усомниться, что по своим личным психологическим и другим качествам далеко не все люди способны быть преуспевающими предпринимателями. Как показывает мировой опыт, такими бизнесменами становятся примерно 1/IO всех работающих.

В дальнейшем мы будем рассматривать предпринимательство в сферах производства и торговли. Здесь особое внимание уделяется процессу управления на крупных предприятиях. Кто и как этим занимается?

**3. КТО И КАК УПРАВЛЯЕТ ПРЕДПРИЯТИЕМ?**

Управление хозяйством — это один из видов организационно-экономических отношений. Обратимся к его изучению на уровне предприятия, хозяйственного объединения. В первую очередь важно выяснить, что представляет собой управленческий труд.

Возьмем, например, сооружение большого жилого дома. Несомненно, что строители не смогут начать и завершить стройку, если никто не будет обеспечивать их целенаправленную и согласованную работу. Устанавливать порядок в труде и контролировать деятельность всех работников совершенно необходимо везде, где производство ведется сообща, имеет общественный характер.

Стало быть, управление хозяйством представляет собой целенаправленное упорядочивающее воздействие на процесс коллективного труда. Оно призвано организовать, согласовать и контролировать деятельность работников и производственных единиц в целях достижения намеченных результатов. Управленческие работники собирают и рассматривают информацию о ходе и перспективах производственной деятельности, принимают решения, обязательные для исполнения.

Кто и как занимается управлением на предприятиях крупного бизнеса, где трудится много специалистов разного уровня и профиля подготовки?

Управленческий труд охватывает два основных вида деятельности: а) собственно управление и б) подготовка к нему. Непосредственным управлением заняты хозяйственные руководители — директора предприятий (объединений) и их заместители, главные специалисты, начальники отделов и цехов, мастера производственных участков, диспетчеры и пр. Их работа сводится к принятию оптимальных (наилучших) с точки зрения поставленной цели решений и организации их выполнения. Для этого подбираются необходимые кадры работников, согласовывается работа исполнителей, контролируется и регулируется ход производства и выполняются другие задачи.

Подготовкой к управлению ведают плановики, бухгалтеры, экономисты, учетчики, секретари, машинистки к работники; которые обслуживают вычислительные, счетно-перфорационные и иные машины) используемые для переработки информации. Все они обеспечивают руководителей плановыми и расчетными данными, сведениями о состоянии производства и другой информацией. Необходимой для принятия решений и организации их выполнения.

— подготовка заявок частных и акционерных предприятий на получение банковского кредита. Без серьезного обоснования таких заявок ссуда не выдается;

— выход на внешний рынок и привлечения иностранных капиталовложений.

Бизнес план — перспективный документ, рассчитанный на 3-5 лет. Его назначение состоит в том, чтобы спланировать хозяйственную деятельность на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка и имеющимися ресурсами. Этот план помогает руководству фирмы решить следующие основные задачи:

а) определить конкретные направления деятельности предприятия, рынки сбыта его продукции и место фирмы в рыночной системе;

б) сформулировать краткосрочные и долгосрочные цели хозяйствования и способы их достижения. Определить лиц, ответственных за выполнение каждой перспективной задачи;

в) выбрать наименование товаров и услуг, которые будут предлагаться потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и сбыту;

г) установить, в какой мере работники фирмы и их стимулы к труду соответствуют поставленным целям;

д) дать оценку материального и финансового положения предприятия и его возможностей по выполнению плановых заданий;

е) предусмотреть трудности и «подводные камни», которые могут помешать выполнению бизнес-плана. Таким образом, мы выяснили, кто и как управляет фирмой.

1. Управление предприятием — это целенаправленное упорядочивающее воздействие на участников коллективного труда.

2. Ведущую роль в составе управленческого персонала крупных предприятий выполняют научно подготовленные специалисты — менеджеры. Здесь управление производством обособляется от собственности на имущество.

3. Целенаправленный характер управления фирмой проявляется в составлении и выполнении бизнес-плана, осуществлении коммерческого расчета.

**4. КОММЕРЧЕСКИЙ РАСЧЕТ И ЕГО ПРИНЦИПЫ**

Предприниматель добивается доходного бизнеса с помощью коммерческого (по-латыни «коммерциум» — торговля) расчеты. Этот метод ведения хозяйства соответствует требованиям рынка .

Он предполагает, что торговая выручка от продажи товаров покрывает все произведенные затраты и дает доход (прибыль). Благодаря этому осуществляются все принципы (основы организации) коммерческого расчета

Что представляет собой каждый из этих принципов? Чтобы эффективно вести хозяйственную деятельность, предприятия должны быть свободны от чьей-либо опеки, а его руководители должны обладать полной или частичной предпринимательской самостоятельностью. Они сами расходуют собственные или заемные деньги на покупку средств производства и заработную плату работникам. Управленческие кадры решают, как рационально использовать производственные факторы, как выпускать товары, как учитывать конъюнктуру рынка, спрос покупателей.

Бизнесмен по собственному усмотрению реализует изготовленную им продукцию на рынке, получая при этом определенную сумму денег (ее называют: сумма продаж, или валовая выручка). При сопоставлении полученного валового дохода с расходами прежде всего проявляется забота о том, как обеспечить самоокупаемость. Затраченные на хозяйственную деятельность деньги должны полностью возмещаться за счет выручки от продажи товаров, чем обеспечивается безубыточность их изготовления.

Все предприниматели стремятся получить также прибыль — прирост первоначально затраченной на производство суммы денег. Иначе хозяйственная деятельность не будет средством непрерывного увеличения богатства. Фирма не сможет расширять выпуск продукции.

Прибыль служит источником самофинансирования (выделения Денег для увеличения производства). Полученный доход используется для дальнейшего расширения и совершенствования производства, решения социальных проблем трудового коллектива и на иные цели. Если фирме не хватает собственных денежных средств, то она получает от банков деньги взаймы.

Прибыль призвана материально заинтересовать хозяев предприятия и работников в улучшении результатов хозяйствования. Общие плоды труда зависят не только от производственной, но и от коммерческой деятельности.

Наконец, бизнесмен несет всю полноту экономической ответственности за конечные итоги работы. В условиях рыночной экономики собственники, хозяева предприятий сами расплачиваются за допущенные ими убытки, невыполнение принятых обязательств и договоров с физическими и юридическими лицами.

Гражданский кодекс нашей страны (ГК РФ) устанавливает, что гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание (статья 24 ГК РФ). Индивидуальный предприниматель, который не может расплатиться за выданный ему на хозяйственные цели кредит, может быть признан несостоятельным (банкротом) по решению суда. С момента вынесения такого решения утрачивает силу его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя (пункт 1 статьи 25).

Подобное может случиться и с коммерческой организацией. Признание судом юридического лица банкротом влечет его ликвидацию (пункт 1 статьи 65).

Коммерческий расчет предполагает возможный риск, который связан с новаторским характером предпринимательства и непредсказуемыми изменениями рыночной конъюнктуры (текущего состояния). Против такого риска применяются два специальных средства.

Первое из них — соблюдение коммерческой тайны. Государство в законодательном порядке предусматривает правовую защиту всех видов предпринимательской тайны: производственной, торговой (с кем и на каких условиях заключены торговые сделки), финансовой, научно-технической и др. Информационная безопасность предотвращает разорение фирмы.

Гражданский кодекс Российской Федерации определяет характер служебной и коммерческой тайны. Информация составляет такую тайну в случае, если она имеет действительную или потенциальную (возможную) коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности (секретности). Лица, незаконными методами получившие информацию, которая составляет служебную или коммерческую тайну, обязаны возместить причиненные убытки. Такая же обязанность возлагается на работников, разгласивших служебную или коммерческую тайну, и на участников хозяйственного договора, сделавших это вопреки гражданско-правовому договору (пункты 1, 3 статьи 139 ГК РФ).

Уголовный кодекс страны (УК РФ) рассматривает как преступление (требующее соответствующего наказания) собирание сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну. Это преступление совершается путем похищения документов, подкупа или угроз, а равно иным незаконным способом в целях разглашения или незаконного использования этих сведений (пункт 1 статьи 183 УК РФ).

Другим средством против риска является страхование. Так, во многих странах страхованию подлежат:

а) собственность (покрываются убытки от пожара, взрыва, урагана, повреждений транспорта и др.); б) несчастные случаи: в) жизнь людей (защищаются права наследников собственности умерших); г) вознаграждения за труд (возмещаются потери при производственных травмах); д) обязательства перед фирмой (ответственность работника за кражу имущества, защита определенных обязанностей по хозяйственным договорам).

Страхованием занимаются специальные организации (государственные, акционерные и др.). Они создают и используют денежные фонды, в которые юридические и физические лица вносят установленные платежи. Затраты фирм на такие цели входят в общие издержки хозяйствования и тем самым включаются в цену товаров (перекладываются на покупателей товаров).

В главе 48 Гражданского кодекса страны установлена совокупность правовых норм, которые обеспечивают добровольное и обязательное страхование. Так, по договору имущественного страхования могут быть, в частности, застрахованы следующие имущественные интересы:

а) риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества (статья 930 ГК РФ);

б) риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а в случаях, предусмотренных законом, также ответственности по договорам — риск гражданской ответственности (статьи 931 и 932);

**Список литературы**

Борисов Е.Ф. Основы Экономики изд.Юрист 1998г

Киперман Г.Я. Рыночная экономика изд.Республика 1994 г

Word/referat/ рыночная система