**Устинова**

**Ольга**

**Волгоград**

Введение.

***Фирма*** - это организация, ведущая бизнес под определенным именем. Фирма контролирует использование земли, трудовых ресурсов и капитала. Она сама принимает решение относительно дизайна, способа производства и продажи продукции. Фирму следует отличать от производственной единицы, например фабрики, фермы или шахты, так как она представляет собой единицу управления. Одна фирма может иметь, либо контролировать несколько производственных единиц.

Фирмы бывают разного размера - один частный предприниматель или корпорация, с многотысячным штатом сотрудников.

Предпринимательская организация вместе с ее главными целями производства и распределения материальных продуктов или услуг представляет собой один из самых сложных видов социальных организаций.

Рост размеров предпринимательских организаций нельзя сравнить ни с чем. Мелкие и средние современные предприятия превосходят по масштабам своей деятельности крупнейшие фирмы, существовавшие 100 лет назад. Крупнейшие предпринимательские организации объединяют тысячи людей и имеют годовой объем продаж, далеко превышающий миллиард долларов. Такое увеличение размеров создает значительные трудности для интеграции различных элементов или частей в определенную организацию. Помимо роста размеров резко увеличилась и сложность предпринимательских организаций. Деятельность фирм, существовавших полсотни лет назад, заключалась главным образом в выпуске одного или нескольких видов продукции, а большая часть современных корпораций ведет самые разнообразные операции. Изменился также характер роста фирм. В конце XIX- начале XX века развитие большинства из них шло с помощью вертикальной интеграции: они стремились продвигаться в глубь области производства своего традиционного продукта и пытались внедриться в процесс его распределения.

1. Предприятие и предпринимательская деятельность.

* 1. Понятие и виды предпринимательства.

Рыночные отношения порождают у многих граждан естест­венное стремление иметь «свое дело», с помощью которого они приумножат свою собственность. В конечном итоге это приводит к появлению особого вида деятельности - предпри­нимательства.

Предпринимательство является одной из наиболее актив­ных форм экономической деятельности. Поведение людей, как известно, обостряется, когда они рискуют чем-то (иму­ществом, падением популярности, деньгами, положением и т.д.). Предприниматели не всегда знают, продадут ли все свои товары и услуги и насколько выгодно. Они идут на риск: ведь такие же товары и услуги поступают на рынок и от других производителей. Это как раз и создает условия для возник­новения такой деятельности, которая выражается в вечном поиске улучшения своего положения в сравнении с сущест­вующим, всегда заставляет предпринимать что-то для того, чтобы процветать, развиваться.

В Законе РФ «О предприятиях и предприниматель­ской деятельности» сказано, что предпринимательство (предпринимательская деятельность) - это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой страх и риск и под свою иму­щественную ответственность, направленная на получение прибыли.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом, включая хозяйственно-производственную, торгово-закупочную, инно­вационную, консультационную и др., коммерческое посред­ничество, а также операции с ценными бумагами.

Указанные виды деятельности могут осуществляться не­посредственно одним человеком или коллективом (партне­ры), с применением наемного труда или без него, с образованием юридического лица или без него. Субъектами предпринимательства могут быть:

• граждане РФ и других государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;

• граждане иностранных государств и лица без граждан­ства в пределах полномочий, установленных законом;

• объединения граждан (партнеры).

Статус предпринимателя приобретается только посредст­вом государственной регистрации предприятия. В тех случа­ях, когда предпринимательская деятельность ведется без применения наемного труда, она регистрируется как индиви­дуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда - как предприятие.

Из этого следует, что предпринимательская деятельность осуществляется в двух формах:

• самим собственником средств производства на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность (ин­дивидуальная трудовая деятельность),

• руководителем предприятия от имени собственника. Пределы распоряжения такой собственностью регулируются контрактом (договором), определяющим взаимные обяза­тельства сторон. В этом договоре указываются ограничения прав в использовании имущества и проведении отдельных видов деятельности, порядок и условия финансовых взаимо­отношений и материальной ответственности сторон, основа­ния и условия расторжения договора.

Собственник имущества не имеет права вмешиваться в де­ятельность предпринимателя после заключения договора с управляющим (предпринимателем) за исключением случаев, предусмотренных договором, уставом предприятия и за­коном.

В соответствии с законом «О предприятиях и предприни­мательской деятельности» предприниматель (руководитель) имеет право:

• привлекать на договорных началах и использовать финансовые средства, объекты интеллектуальной собственнос­ти, имущество и отдельные имущественные права граждан и юридических лиц;

• самостоятельно формировать производственную про­грамму, выбирать поставщиков и потребителей своей про­дукции, устанавливать на нее цены в пределах, определенных законодательством РФ и договорами;

• осуществлять внешнеэкономическую деятельность;

• осуществлять административно-распорядительную дея­тельность по управлению предприятием;

• нанимать и увольнять работников от имени собствен­ника предприятия.

Формула предпринимательства проста: получение макси­мальной прибыли при минимальном риске. Однако ее реа­лизация осуществляется в условиях высокого уровня неопределенности в успехе дела. Эта неопределенность, с одной стороны, обусловливается рыночными отношениями (будут ли признаны на рынке предложения бизнесмена), а с другой - динамичностью изменения спроса и предложения. Отсюда важнейшими чертами предпринимательства являют­ся риск, мобильность, динамичность предпринимательских действий (не опоздать, вовремя уловить изменяющийся спрос). Предприниматель, как говорят, не сидит на месте, он непрерывно ищет новое. Чтобы выдержать конкуренцию, он непрерывно совершенствует технологию своего производст­ва, корректирует цену товара, его качество в соответствии с изменениями, происходящими в среде его действия.

Французский экономист Ж.Б.Сей еще в 1800 г. заметил, что предприниматель перемещает экономические ресурсы из области низкой производительности и низких доходов в об­ласть более высокой производительности и прибыльности.

Вместе с тем предпринимательство, как и любой вид де­ятельности, должно иметь теоретические основы, объясняю­щие его сущность. Если исходить из назначения предпринимательской деятельности, а именно постоянный поиск нового, постоянное улучшение положения предпри­ятия, то, очевидно, что оно не может опираться только на классическую экономическую теорию, которая дает пути оп­тимизации того, что уже есть, т.е. оно концентрируется на вопросах извлечения максимальной прибыли из наличных ре­сурсов и достижения равновесия.

В отличие от устоявшихся форм экономической деятель­ности предпринимательство характеризуется тем, что пред­приниматель берется за все, за что потребитель готов сегодня заплатить деньги. Товары и услуги понимаются здесь в ши­роком смысле слова: это могут быть здания и сооружения, жилье, имущество, потребительские и промышленные това­ры, информация, интеллектуальный продукт (идеи, откры­тия, патенты и т.п.), деньги, валюта, ценные бумаги и любые другие товары, работы и услуги. Но чтобы реализовать любой из указанных товаров, надо его иметь. Этот товар предприниматель делает сам или получает, а затем реализует. Исходя из этого предпринимательство можно разделить на производственное, коммерческое и финансовое. Каждая форма имеет свою специфику, особенности и, следовательно, свою технологию. Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, они пронизывают и до­полняют друг друга, т.е. один вид деятельности может содержаться в другом.

**Производственное предпринимательство и технология его осуществления.**

К производственному предпринимательству относится де­ятельность, направленная на производство продукции, про­ведение работ и услуг, сбор, обработку и предоставление информации, создание духовных ценностей и т.п., подлежа­щих последующей реализации потребителям. Основным полем приложения его усилий являются производственные предприятия и учреждения, коммерческие, торговые заведе­ния, фондовые и товарные биржи, банки, население.

Круг интересов производственного предпринимательства довольно разнообразен, и для его реализации требуются фи­нансовые и материальные ресурсы, порой довольно значи­тельные. Стремление получить, как можно большую прибыль при меньшем риске предполагает осуществление соответст­вующей технологии ведения дела. Исходным элементом этой технологии является выбор основной области деятельности. Ее содержательная сторона определяется финансовыми ре­сурсами и личными склонностями предпринимателя. Выбор вида деятельности предполагает проведение предварительно­го маркетинга, т.е. изучения, насколько предлагаемый товар или услуга необходимы потребителю, стабилен ли спрос на них, его величина и тенденции развития в будущем, каковы возможная продажная цена единицы товара, издержки его производства и реализации, предполагаемые объемы продаж.

Результатом производственно-предпринимательской дея­тельности является производство продукта, который требует своей реализации. Мероприятия по его реализации составля­ют третью стадию технологии предпринимательства. Реали­зация возможна: с помощью посредников - агентов, брокеров и т.п. или своими собственными силами. Это наиболее ответственная стадия технологии предпринимательства, от продуманности, осуществления которой зависит успех всего начатого дела. Усилия предпринимателя еще на второй стадии (установление величины финансовых средств, необхо­димых для ведения выбранной предпринимательской дея­тельности) должны быть сосредоточены на заключении сделки на поставку изготовляемого продукта до начала его производства и лучше всего на долгосрочной основе, что по­зволит снизить риск банкротства. На этой стадии тех­нологии предприниматель внимательно следит за конъюнктурой, чтобы вовремя отреагировать на изменения, происходящие в спросе. Эта реакция находит свое выражение в индивидуализации производимого товара (услуг) и в уста­новлении на него соответствующего уровня цены.

Поскольку на рынке появляются все новые и новые то­вары и услуги, то в предпринимательской деятельности в ус­ловиях недостатка финансовых средств чрезвычайно важно, чтобы товары не залеживались, чтобы высвобождающиеся финансовые средства вкладывались снова в дело, т.е. пред­приниматель должен стремиться к ускорению оборачивае­мости денег. Считается, что сделка должна давать годовую прибыль не менее 20-22% затрат.

Ситуация заставляет предпринимателя держать в центре своего внимания каналы распределения товаров и услуг (оп­товая и розничная сеть, дилеры, агенты и т.д.). Это и пред­ставляет собой четвертую стадию технологии. Дело в том, что в зависимости от выбранных каналов (форм) доведения то­варов до потребителей в значительной степени определяется скорость оборота вложенных средств.

**Коммерческое предпринимательство.**

Этот вид деятельности характеризуется тем, что суть его содержания составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции. Иначе, имеет место перепродажа товаров и услуг. В отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет необходимости обеспече­ния производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции и др. В качестве исходной стадии технологии стоит выбор - что покупать, что перепродавать и где. В ре­шении этих вопросов, прежде всего, следует исходить из по­ложения, что реализационная цена товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки. Но чтобы быть уверенным, что эти условия выполнимы, предприниматель должен про­вести тщательный маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и на выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка, т.е. какие товары и услуги будут поль­зоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации. Эти шаги составят вторую стадию технологии.

Зная предварительную прогнозную оценку движения то­варов и услуг, предприниматель вырабатывает дня себя кон­кретный план действий (бизнес-план). В нем определяются мероприятия по проведению сделки купли-продажи, делают­ся расчеты цен по закупке и продаже товара, затрат и ре­зультатов. В нем также определяется необходимое количество работников, объем транспортных работ, прове­дение рекламной кампании, работ по оформлению коммер­ческих документов. В бизнес-плане также рассматриваются:

• закупка товаров для последующей продажи;

• получение услуг от сторонних организаций и их оплата;

• наем помещений и складов для хранения, торговых точек для реализации;

• формы реализации товара;

• обоснование получения кредитов или других заемных средств;

• выплата налогов и платежей государственным и мест­ным финансовым органам.

Важно, чтобы многие мероприятия были увязаны по сро­кам и исполнителям. На основе бизнес-плана рекомендуется проводить укрупненные балансовые оценочные расчеты, на основании которых предприниматель может получить пред­ставление о выгодности или убыточности сделки.

**Финансовое предпринимательство**

Является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку его объектом купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т.д.), т.е. происходит продажа одних денег в прямой или косвенной форме.

С переходом к рыночным отношениям рынок денег, ва­люты и ценных бумаг становится реальностью, его участни­ками выступают коммерческие банки, фондовые биржи, предприятия, организации и физические лица-предприниматели. Поскольку финансовое предпринимательство - это раз­новидность коммерческого, то технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии ком­мерческой сделки с той лишь разницей, что товаром явля­ются финансовые активы. Предприниматель, вступающий в этот вид бизнеса, начинает свою деятельность с анализа рынка ценных бумаг и маркетинговой деятельности. Послед­няя связана с поиском и привлечением потенциальных поку­пателей денег, валюты и ценных бумаг. Одновременно с этим он устанавливает источник получения денег, валюты и цен­ных бумаг. В данном случае первичным обладателем «финан­сового товара» может быть сам предприниматель (им ранее были накоплены деньги, валюта, ценные бумаги). Он высту­пает как бы в роли продавца или ростовщика, предоставля­ющего деньги, валюту и другое потребителю взаймы за определенную плату или под определенный процент.

Еще одной формой финансового предпринимательства является своеобразная эмиссия ценных бумаг, таких, как собственные акции, облигации, кредитные билеты, коммерческие ценные бумаги (денежные обязательства, векселя). Ценные бумаги предприниматель продает, размещает при оп­ределенных условиях и обязательствах в качестве «финансо­вого товара». Эту форму предпринимательства ведут, как правило, предприятия, банки, а не отдельные предпринима­тели.

Наиболее распространенная форма - покупка ценных бумаг самим предпринимателем.

Финансовое предпринимательство как никакой другой вид предпринимательства нуждается в наличии хорошо поставленной информации, в обеспечении вычислительной и организационной техникой. За все предприниматель должен платить. При проведении финансово-кредитной сделки он предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг (в кредит), а через определенное время получает большую сумму на определенный процент. При этой сделке предприниматель должен особое внимание уделить проверке финансовой состоятельности покупателя, установить гаран­та, который поручается за покупателя.

Считается, что финансовая сделка целесообразна, если при ее продолжительности сроком до одного года расчетная чистая прибыль составляет не менее 5% от объема сделки (денежной выручки), а при долговременных сделках этот процент повышается до 10-15%.

**1.2. Важнейшие правовые формы предприятий.**

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

Партнерство (товарищество), - добровольная ассоциация от 2 человек, объединившихся для совместного бизнеса с целью получения прибыли. По степени участия в деятельности предприятия партнерства бывают разные. В некоторых случаях все партнеры играют активную роль в функционировании предприятия, в других случаях - один или несколько участников могут играть пассивную роль. Это означает, что они вкладывают свои финансовые средства в фирму, но не принимают активного участия в управлению ею.

*ПРЕИМУЩЕСТВА:*

1. Подобно единоличному (частному) владению, партнерство легко организовать. Почти во всех случаях заключается письменное соглашение, причем бюрократические процедуры необременительны.
2. Поскольку в партнерство (товарищество) объединяется много людей, начальный капитал может быть большим, чем в единоличном частном предприятии.
3. Управление фирмой может быть специализировано. Каждый из партнеров может принять на себя ответственность за конкретный участок работы. Например за управление, производства и т.п.

*НЕДОСТАТКИ:*

1. Когда несколько человек участвуют в управлении. Подобное разделение власти может привести к несовместимости интересов, к несогласованной политике или бездействию, когда требуются решительные действия. Еще хуже, когда партнеры расходятся по главным вопросам. По всем этим причинам управление партнерством может быть неповоротливым и затруднительным.
2. Финансы компании все еще ограниченны, хотя значительно превосходят возможности частного владения. Финансовых ресурсов трех или четырех партнеров может не хватить, или они могут быть таковы, что все же будут сильно ограничивать потенциальный рост прибыльного предприятия.
3. Продолжительность деятельности партнерства непредсказуема. Выход из партнерства или смерть партнера, как правило, влекут за собой распад и полную реорганизацию фирмы, потенциальный срыв ее деятельности.
4. Партнерство (товарищество) страдают от неограниченной ответственности за деятельности предприятия. Полное партнерство означает, что каждый компаньон полностью отвечает по долгам предприятия.
5. Можно создать товарищество с ограниченной ответственностью. В таком случае компаньон отвечает по долгам предприятия в размере тех средств, которые он в него вложил. Однако компаньоны в товариществе такого рода не могут принимать участия в ведении бизнеса - по крайней мере один из них все же должен принять на себя полноту ответственности.

***Корпорация*** - это правовая форма бизнеса, отличающаяся и отделенная от конкретных лиц, ими владеющих. Эти признанные правительством “юридические лица” могут приобретать ресурсы, владеть активами, производить и продавать продукцию, брать в долг, предоставлять кредиты, предъявлять иск и выступать в суде ответчиком. А также выполнять все те функции, которые выполняют предприятия любого другого типа.

*ПРЕИМУЩЕСТВА:*

1. Наиболее эффективная форма организации бизнеса в вопросах привлечения денежного капитала. Корпорациям присущ уникальный способ финансирования - через продажу акций и облигаций, - который позволяет привлекать сбережения многочисленных домохозяйств. Через рынок ценных бумаг корпорации могут объединять в общий фонд финансовые ресурсы огромного числа отдельных лиц. Финансирование путем продажи ценных бумаг имеет также определенные преимущества. С точки зрения из покупателей. Корпорации имеют более легкий доступ к банковскому кредиту по сравнению другими формами организации бизнеса. Причина заключается не только в большей надежности корпорации, но также в ее способности обеспечить банкам прибыльность счетов.
2. Другое существенное преимущество корпораций - это ограниченная ответственность. Владельцы корпораций (то есть держатели акций) рискуют только той суммой, которую они заплатили за покупку акций. Их личные активы не ставятся под угрозу, даже если корпорация обанкротится. Кредиторы могут предъявить иск корпорации как юридическому лицу, но не владельцам корпорации как частным лицам. Право ограниченной ответственности заметно облегчает задачу корпорации в привлечении денежного капитала.
3. Поскольку корпорация является юридическим лицом, она существует независимо от ее владельцев и в этом отношении - от ее собственных должностных лиц. Партнерство внезапно и непредсказуемо могут погибнуть, а корпорации, по крайней мере согласно законам, вечны. Передача собственности корпорации через продажу акций не подрывает ее целостности. Одним словом, корпорации обладают известным постоянством, недостающим другим формам бизнеса, которое открывает возможность перспективного планирования и роста.

Преимущества корпорации огромны и обычно превышают из недостатки. И все же они существуют.

*НЕДОСТАТКИ:*

1. Регистрация устава корпорации сопряжена с некоторыми бюрократическими процедурами и с расходами на юридические услуги.
2. Следующий возможный недостаток корпорации касается вопросов, связанных с налогообложением прибыли корпорации. Речь идет о проблеме *двойного налогообложения*: та часть дохода корпорации, которая выплачивается в виде дивидендов держателям акций, облагается налогом дважды - первый раз как часть прибыли корпорации, второй - как часть личного дохода владельца акций.
3. При единоличном предпринимательстве и партнерстве владельцы недвижимости и финансовых активов сами непосредственно управляют этими активами и их контролируют. Но в крупных корпорациях, акции которых широко распределены среди сотен тысяч владельцев, появляется значительное расхождение между функциями собственности и контроля.

Причины этого кроются в бездеятельности типичного держателя акций. Большая часть владельцев акций не использует права участия в голосовании или же если используют это право, то лишь подписываясь под предоставлением полномочий действующим должностным лицам корпорации.

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

В промышленно развитых странах малые предприятия дают значительную долю совокупного валового продукта. Жизнеспособность малых предприятий определяют свобода и простота их создания, отсутствие административного принуждения, льготная система налогообложения, рыночный механизм ценообразования.

К малым предприятиям относятся вновь создаваемые им действующие предприятия численностью работающих до 200 человек в промышленности или строительстве, до 100 человек в науке и научном обслуживании, до 50 человек в других отраслях производственной сферы, до 25 человек в отраслях непроизводственной сферы, до 15 человек в розничной торговле. Малые предприятия могут быть созданы в результате выделения из состава действующего предприятия, объединения, организации. В этих случаях та организация (предприятие), из которого выделилось малое предприятие, выступает его учредителем.

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

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

Малые предприятия отчитываются о результатах своей хозяйственной деятельности перед учредителями в порядке, определенном учредительным договором.

Управление предприятием осуществляется в соответствии с Уставом. Руководитель (директор) назначается собственником при учреждении предприятия.

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

Акционерные общества обеспечивают три важные цели:

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

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

***Общество с ограниченной ответственностью (ООО):***

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

Акционерные общества создаются двух типов - закрытие и открытые.

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

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

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

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

*ПРЕИМУЩЕСТВА:*

- возможность мобилизации больших финансовых ресурсов;

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

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

- ограниченная ответственность акционеров;

- разделение функций владения и управления.

# 

# **Функционирование фирмы в современных условиях.**

* 1. **Общая стратегия фирмы в условиях рынка.**

Экономические условия хозяйствования имеют важное значение для предприятия или фирмы, поскольку, без преувеличения, определяют саму "линию поведения" - стратегию и тактику развития бизнеса. Если предприятие функционирует в условиях плановой экономики, то, скорее всего, отсутствуют серьезные стимулы улучшения работы и повышения рентабельности. Соответственно, отсутствуют высокие прибыли, хотя и существует больше гарантий, что предприятие не окажется на грани или за гранью банкротства и разорения.

Если же предприятию приходится ежедневно заботиться о своем выживании, напряженность работы всех - от уборщицы до директора - гораздо выше, но вместе с тем выше и доход. В настоящее время актуальность приведенного сравнения, быть может, не так высока, как в предыдущие, первые годы перехода к рынку. Однако сейчас, тем не менее, можно проводить различие между предприятиями, которые полностью "окунулись" в рынок (либо были созданы уже в рыночных условиях) и предприятиями, которые во многом сохраняют прежние "госплановские" традиции работы (в худшем их понимании). Имеется в виду то, что, несмотря на общий переход России к условиям рыночной экономики, многие предприятия еще только в начале структурной перестройки своей деятельности, а многие еще пользуются бюджетными ассигнованиями, как правило, безвозмездными, и поэтому расхолаживающими руководителей и работников.

Стратегия рыночного предприятия проста: максимизировать прибыль. Для достижения этой цели у предприятий, которые только "на пути к рынку", т.е. проходят период адоптации, необходимо осуществлять различные меры, которые включают улучшение управления, повышение эффективности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, рост производительности труда, снижение издержек производства, улучшение финансово - экономических результатов деятельности и др.

Для эффективной работы фирмы необходимо выработать:

1) защиту прав участников (учредителей);

2) четкое разграничение ответственности участников (учредителей) и руководителей предприятий, развитие механизмов корпоративного управления, обеспечение свободного перераспределения прав участия в капитале акционерного общества и перехода таких прав к лицам, заинтересованным в долгосрочном развитии предприятия (эффективным собственникам);

3) обеспечение инвестиционной привлекательности предприятия;

4) создание системы хозяйственно - договорной деятельности предприятия, обеспечивающей соблюдение контрактных обязательств;

5) достижение прозрачности финансово - экономического состояния предприятий для их участников (учредителей), инвесторов, кредиторов;

6) создание эффективного механизма управления предприятием;

7) использование предприятием рыночных механизмов привлечения финансовых средств;

8) повышение квалификации работников предприятия как один из факторов повышения устойчивости развития предприятия.

Существует теория жизненных циклов предприятий, согласно которой выделяется три стадии этого цикла:

|  |  |
| --- | --- |
| *Первая стадия:* | Характеризуется активная экспансия, наращивание темпов роста. Накопление направлено на создание производственных мощностей и захват рынков. |
| *Вторая стадия:* | Рост курсов акций и прибыли, увеличения доходов собственников капитала. Главное место занимает борьба за удержание своей доли рынка, рост производственных мощностей, по сравнению с сокращением издержек, отходит на второй план. |
| *Третья стадия:* | Происходит снижение объемов продаж, а вместе с ним и сокращение прибыли, что стимулирует отток капитала из отрасли. На этой стадии единственной целью предприятия является выживание (сохранение жизнеспособности), то есть продолжение его операций в течение определенного периода времени, зачастую не сколько ради достижения определенного уровня прибыли, сколько для минимизации убытков. |

Создание ценностей - есть основополагающая функция предприятия.

Процесс создания ценностей представляет собой удовлетворение групповых или индивидуальных потребностей, в результате чего предприятие добивается общественного признания своей деятельности. Процветающее предприятие - это предприятие получающее устойчивую прибыль от своей деятельности. Владельцы (либо акционеры) предприятия заинтересованы в постоянном и все возрастающем потоке доходов и таким использованием собственных и привлеченных средств, которое увеличивает ценность принадлежащей им собственности (дивиденды, акции). Персонал и поставщики заинтересованы в стабильности предприятия, долгосрочных с ним отношений, а также в благоприятной рабочей атмосфере. Для потребителей же высшую ценность представляют товары и услуги, удовлетворяющие их по качеству и цене.

Основным рабочим инструментом в реализации целевых функций предприятия, является рыночная стратегия, в рамках которой реализуется конкурентные преимущества предприятия. Руководство предприятия должно серьезно проанализировать имеющиеся конкурентные преимущества и выбрать одну из стратегий поведения на рынке.

После того как рыночная стратегия проведена, следующим инструментом реализации целевой функции предприятия, обеспечивающим устойчивое получение прибыли, является планирование, направленное на достижение целей предприятия.

**2.2. Финансы фирмы.**

Финансовая система страны может быть представлена несколькими большими системными блоками: государственные или централизованные финансы, финансы хозяйствующих субъектов, финансы домашних хозяйств.

Значимость для общества каждого блока не вызывает сомнений, но основу современной экономики, как и по объему, так и по вкладу в совокупный национальный продукт, составляют финансы хозяйствующих субъектов.

Одним из основных компонентов финансово-хозяйственной деятельности предприятия[[1]](#footnote-1) является денежные отношения, присутствующие на всех этапах создания и реализации вновь создаваемой полезности.

На предприятии финансы используются для следующих экономических взаимоотношений:

- отношения между предприятием и другими предприятиями, в ходе выполняемой финансово-хозяйственной деятельности. К финансовым отношениям не относятся отношения купли-продажи, обмена и т.п., а относится, например, применение финансовых санкций за невыполнение условий договора (контракта), обеспечение самого процесса купли-продажи или инвестиционная деятельность предприятия.

- между предприятиями и подразделениями, входящими в его состав. Такие отношения зависят от структуры предприятия и финансового взаимодействия, между подразделениями, имеющими самостоятельные балансы и счета. Эти отношения возникают в связи с формированием уставного фонда, перераспределением оборотных средств и прибыли, уплатой налогов и др.;

- между предприятиями и сотрудниками по поводу выплаты заработной платы;

- между предприятием и государственным бюджетом по поводу уплаты налогов, получения льгот, целевого финансирования, государственных кредитов в различных формах и т.д.;

- между предприятием и кредитными организациями, по поводу получения и возврата денежных средств;

- между предприятиями и инвестиционными институтами по поводу формирования и использования свободных денежных ресурсов (инвестиционные фонды, пенсионные фонды и т.д.);

- между предприятием и вышестоящими органами (холдинги, концерны) по поводу перелива капитала;

- между предприятием и собственниками, акционерами по поводу выплат доходов, дивидендов.

Таким образом, финансы предприятия – представляют собой совокупность денежных отношений, возникающих у субъектов хозяйствования по поводу формирования фактических и (или) потенциальных фондов денежных средств, их распределения и использования на нужды производства и потребления.[[2]](#footnote-2)

Данное определение наиболее точно обозначает поле деятельности финансов предприятия, выделяя функциональный аспект вопроса: *формирование, распределение и использование фондов денежных средств.*

В реализации функций финансов предприятия, проявляется их сущность как одного из важнейших элементов организационной структуры и процесса регулирования деятельностью предприятия.[[3]](#footnote-3)

К функциям финансов предприятия принято относить следующие:

* Инвестиционно-распределительная.
* Фондообразующая.
* Доходо-распределительная.
* Обеспечивающая.
* Контрольная.

*Инвестиционно-распределительная* функция финансов проявляется в распределении финансовых ресурсов внутри предприятия, способствующее наиболее эффективному их использованию.

Распределение происходит в основном по двум направлениям: по подразделениям исходя из экономической целесообразности, и по видам активов.

Распределение финансовых ресурсов внутри предприятия, отражает его инвестиционную политику по отношению к собственным подразделениям. Основной критерий для определения целесообразности инвестирования достаточно прост - там, где внутренние финансовые инвестиции, на единицу вложенных средств, приносят относительно больший дополнительный доход, там планируемый поток инвестиций будет превышать средний уровень вложений по другим подразделениям предприятия.

Распределение по видам активов, реализуется в стремлении оптимизировать активную сторону баланса. Одной из основных проблем, связанных с оптимизацией левой части баланса, является нахождение оптимального соотношения величины денежных средств, достаточных для нормального функционирования предприятия. Как избыток, так и дефицит свободных денежных средств, считаются отрицательным показателем деятельности финансовой службы. Подробно методика краткосрочного анализа и управлением финансами рассмотрена во второй главе.

*Фондообразующая функция* заключается в оптимизации правой стороны, т.е. пассивной части баланса предприятия. Создание и функционирование предприятия связанно с процессом привлечение средств из различных источников. Это в первую очередь акционеры и держатели акций, различные кредитные учреждения, государственные органы и др. В пассивной части баланса также отражается задолженность перед поставщиками и потребителями, нераспределенная прибыль предшествующих периодов. Здесь финансовому менеджеру необходимо, определить альтернативные стоимости данных источников, и найти их наиболее приемлемую комбинацию. Реализация данной функции, особенно отчетливо проявляется определении источников для реализации инвестиционных программ.

*Доходо-распределительная* функция, непосредственно связана с существованием предприятия как источника дохода, для собственников.

*Обеспечивающая* функция связанна с целью создания предприятия – постоянное генерирование прибыли для собственников.

*Контрольная* функция финансов, состоит в том, что при помощи системы определенных финансовых показателей, можно осуществлять действенный контроль за предприятием, судить об эффективности управления, контролировать выполнение инвестиционных программ. Данная функция может реализовываться государственными органами, собственниками предприятия, контрагентами и менеджментом компании.

В зависимости от специфики самого предприятия, его организационной структуры, формы организации финансовый службы могут существенно отличаться. Однако наиболее общей целью, данного отдела остается - обеспечение эффективного функционирования предприятия с точки зрения организации его финансовой деятельности. Поскольку, в принципе, под такое определение попадает деятельность и других отделов, выделим те специфические задачи финансовой службы, которые отличают ее от остальных подразделений:

* Финансовый контроль и анализ текущей деятельности предприятия.
* Оптимизация деятельности предприятия:

- Ресурсная.

- Налоговая.

- Структурная.

* Участие в разработке и экономический анализ, различных по долгосрочности, перспективных планов развития предприятия.
* Предоставление аналитической и справочной информации в другие управленческие отделы.

Управление финансами на предприятии базируется на общих принципах управления. Существенные отличия современного предприятия проявляются в принципах, на которых строится отношения между субъектом и объектом управления.

К таковым относятся:

*Принцип саморегулирования* хозяйственной деятельности – заключается в предоставлении предприятию полной самостоятельности в принятии решений о направлениях развития, исходя из имеющихся условий и наличия финансовых ресурсов.

*Принцип самоокупаемости* – предполагает, что средства, вносимые в какое-либо направление развития, будут окупаться за счет прибыли или других собственных ресурсов предприятия.

*Принцип самофинансирования* – предполагает не только рентабельную работу предприятия, но и формирование структуры денежных фондов, достаточных как для простого, так и для расширенного воспроизводства.

К основным источникам самофинансирования относятся:

* прибыль;
* средства амортизационных фондов;
* внутренние финансовые резервы;
* паевые взносы;
* выпуск ценных бумаг и т.п.

Рис. 1.Финансовый отдел в организационной структуре управления деятельностью предприятия:

Совет директоров

Президент

Вице-президент

Вице-президент

Вицепрезидент пофинансам

Финансовый менеджер

Главный бухгалтер

Финансовый анализ и планирование

Финансирование инвестиций.

Управление денежными средствами

Управление источниками финансирования

Кредитная политика

Финансовый учет

Управленческий учет

Информационное обеспечение

Составление отчетности

Организация внутреннего аудита

Особую важность, в системе организации деятельности финансовой службы, имеет деление оборотных средств на *собственные* и *заемные*. К собственным денежным средствам, принято относить средства, которые закреплены за предприятием в бессрочное пользование, заемные средства – это в основном банковские кредиты – предоставляются предприятию на относительно небольшой срок и с определенной целью.

За финансовую работу на предприятиях, в соответствии с Гражданским Кодексом, отвечает директор. За управление финансами отвечает назначенный финансовый директор или главный бухгалтер. Исходя из экономической целесообразности, указанные должностные лица, определяют структуру и основные задачи для вновь создаваемого подразделения. Финансовый отдел может быть организован как в рамках бухгалтерской службы, так и выделен в отдельное подразделение.

Система финансово-информационных потоков основана на субъектно-объектных отношениях, которые возникают у организации в процессе управление финансами. Схематично данная система может быть представлена в следующем виде:

1. Организационная структура.
2. Кадры подразделения.
3. Финансовые методы.
4. Финансовые инструменты.
5. Финансовая информация.
6. Технические средства.
7. Финансовые отношения.
8. Финансовые ресурсы.
9. Источники финансовых ресурсов.
10. Расчеты с потребителями, контрагентами, кредитными организациями, бюджетными фондами и пр.
11. Расчеты с собственниками.
12. Управление денежным потоками.

Блок № 2

Блок № 1

Блок № 3

### Рис. 2

Логика функционирования отдела выглядит следующим образом: информация, поступающая из бухгалтерских отчетов, данные из внешней среды в Блоке № 1 обрабатывается при помощи финансово-экономического анализа, с использованием известных процедур. На основании полученных данных применяются соответствующие механизмы воздействия на переменные в Блоке № 2. Такое воздействие, в свою очередь проявляется в изменении параметров в Блоке № 3. Такая цепочка воздействий повторяется непрерывно на протяжении всего процесса управлению финансовой деятельностью.

**3.Особенности современных фирм**.

В последние годы все больше усиливаются тенденции к специализации и разделению труда в пределах организационной структуры предприятия. Специализация труда рабочего была результатом механизации и научной организации труда. Стремление к специализации в управленческой деятельности было менее очевидно. Но и здесь за последние десятилетия значительно увеличилось использование специалистов в области управления организацией: экспертов по подбору кадров, оценке риска и контроля качества, консультирующих групп по исследованию операций, экспертов в области общественных отношений и других специалистов. С ростом специализации труда быстро множатся проблемы интеграции сотрудников современной предпринимательской организации в некоторое эффективно функционирующее целое.

Другая особенность современной предпринимательской организации - многообразие целей, стоящих перед различными сотрудниками и подразделениями организации. Обычно считается, что цель предприятия состоит в достижении максимальной прибыли в течение длительного периода (справедливость этого принципа сейчас подвергается сомнению, когда рассматривают, например, ответственность предприятий за общественное благосостояние).

В то же время в составе предприятия действуют многие подсистемы, каждая из которых имеет свои собственные специфические цели и задачи. Действительно, любой сотрудник организации приступает к выполнению своей работы, имея множество личных мотивов, целей и задач, которые неизбежно сказываются на его поведении в организации. Разнообразие целей отдельных сотрудников и подсистем в организации создает проблему интеграции целей их деятельности. И здесь нужно искать основу для объединения этих разнообразных целей в единое целое.

Еще одна особенность жизнеспособного предприятия состоит в том, что оно должно обеспечить возможность изменений своих характеристик. Условия динамического окружения требуют от него изменений и развития. Нельзя рассматривать организацию как статическую систему. Чтобы вовремя суметь произвести необходимые изменения, организация должна представлять собой динамическую адаптивную систему. Сравнительно легко можно заметить влияние технических изменений на организацию. Но значительно сложнее обнаружить скрытые изменения, происходящие в социальной области и влияющие на предприятие.

Современные предпринимательские организации функционируют не изолированно. Они являются неотъемлемой частью общества в целом. Влияние внешних факторов на предприятие будет постоянно усиливаться и стимулировать необходимость укрепления и развития предпринимательской организации как жизнеспособной системы.

**Внешняя среда** представляет собой совокупность условий за пределами компаний, которые на практике влияют на ее успех. По словам Джералда Белла: "Внешняя среда организации включает в себя такие элементы. Как потребители. Конкуренты, правительственные учреждения, поставщики, конкуренты, финансовые организации и источники трудовых ресурсов".

Многие факторы внешней среды могут влиять на организацию. Штейнер и Майнер указывают, что в прошлом руководители концентрировали внимание на экономических и технических обстоятельствах. Однако в последнее время изменение установок людей, социальных ценностей, политических сил и сферы юридической ответственности заставили руководителей расширить спектр требующих учета внешних воздействий.

# Среда прямого воздействия.

Согласно Элбингу, среда прямого воздействия включает факторы, которые непосредственно влияют на операции организации и испытывают на себе прямое влияние операций организаций. К этим факторам следует отнести поставщиков, трудовые ресурсы, законы и учреждения государственного регулирования, потребителей, конкурентов.

## Поставщики.

С точки зрения системного подхода, организация – это механизм преобразования входов в выходы. Основные разновидности входов – это материалы, оборудование, энергия, капитал и рабочая сила. Зависимость между организацией и сетью поставщиков, обеспечивающих ввод указанных ресурсов, - один из наиболее ярких примеров прямого воздействия среды на операции и успешность деятельности организации. Получение ресурсов из других стран может быть выгоднее с точки зрения цен, качества или количества, но одновременно опаснее усилением таких факторов подвижности среды, как колебания обменных курсов или политическая нестабильность.

В некоторых случаях все организации определенного региона ведет дела с одним или практически с одним поставщиком. Поэтому они все попадают в равную зависимость от действий поставщиков.

***Материалы***. Некоторые организации зависят от непрерывного потока материалов. Фирмы, для которых материалы – входы, считают, что то, что необходимо для следующего этапа производственного процесса должно доставляться по принципу «точно в срок». Такая система снабжения требует тесного взаимодействия производителя с высшей степени взаимосвязанными поставщиками. Однако запасы связывают деньги, которые приходится расходовать на материалы и хранение, а не на другие нужды. Эта зависимость между деньгами и поставками исходных материалов хорошо иллюстрирует взаимосвязанность переменных.

***Капитал***. Для роста цен и процветания фирме нужны не только поставщики материалов, но и капитала. Таких потенциальных инвесторов несколько: банки, программы федеральных учреждений по предоставлению займов, акционеры и частные лица, акцептующие векселя компании или покупающие ее облигации. Как правило, чем лучше дела у компании, тем выше ее возможности договориться с поставщиками на благоприятных условиях и получить нужный объем средств. Например, торговая фирма заказывает большую партию холодильников одной модели и договаривается с производителем о цене, сулящей солидную прибыль. Она старается создать такие условия для продавцов, которые стимулировали бы их в первую очередь продавать именно эту модель, в частности, установив на нее более высокие наценки. Когда цель достигнута, фирма переключается на активную продажу другой модели. На размер вознаграждения влияет и количество товара на складе. Понятно, что фирма заинтересована побыстрее продать больший объем товара, поэтому если на складе есть пять моделей одной фирмы и пять сотен другой, то за реализацию последних комиссионные продавцов увеличиваются. ***Трудовые ресурсы.*** Адекватное обеспечение рабочей силой нужных специальностей и квалификации необходимо для реализации задач , связанных с достижением поставленных целей, то есть для эффективности организации как таковой. Без людей, способных эффективно использовать сложную технологию, капитал и материалы, все перечисленное имеет мало проку.

Человеческий капитал

Знания,

воплощенные в человеке

Знания, воплощенные

в физических, материальных

формах

Институты, содействующие эффективному

использованию всех видов капитала

(институциональный капитал)

Рис.3 – Виды человеческого капитала по формам его воплощения

Примером служат фирмы, нуждающиеся в высококвалифицированных техниках, опытных программистах и разработчиках систем.

Поддержка талантливых управляющих - это зачастую проблема переговоров с глазу на глаз с кандидатами на должность, которым предлагаются достаточно высокая заработная плата и льготы. По большей части организации стараются также решать проблемы обеспечения нужными трудовыми ресурсами путем обеспечения и поддержки собственных сотрудников.

Законы и государственные органы.

Каждая организация имеет определенный правовой статус, являясь единоличным владением, компанией, корпорацией или некоммерческой корпорацией, и именно это определяет, как организация может вести свои дела и какие налоги должна платить. Число и сложность законов, непосредственно посвященных бизнесу, в 20 веке резко возросли. Как бы ни относилось руководство к этим законам, ему приходится придерживаться их или пожинать плоды отказа от законопослушания в форме штрафов или даже полного прекращения бизнеса.

Состояние законодательства часто характеризуется не только его сложностью, но и подвижностью, а иногда даже неопределенностью.

***Государственные органы***. Организации обязаны соблюдать не только федеральные и штатные законы, но и требования органов государственного регулирования. Эти органы обеспечивают принудительное выполнение законов в соответствующих сферах своей компетенции, а также вводят собственные требования, зачастую также имеющие силу закона.

Неопределенность сегодняшнего правового поля проистекает из того факта, что требования одних учреждений вступают в противоречие с требованиями других, и в то же время за каждым стоит авторитет федерального правительства, позволяющий принудительно обеспечивать выполнение таких требований.

***Законотворчество местных органов управления***. Дополнительно усложняют дело регулирующие постановления местных органов власти. Все местные сообщества требуют от предприятий приобретения лицензий, ограничивают возможности выбора места для ведения дела. Облагают предприятия налогами.

## Потребители.

Известный специалист по управлению Питер Ф. Друкер сказал: "Единственная подлинная цель бизнеса - создавать потребителя". Под этим понимается следующее: само выживание и оправдание существования организации зависит от ее способности находить потребителя результатов ее деятельности и удовлетворять его запросы. Значение потребителей для бизнеса очевидно. Однако не коммерческие и государственные организации также имеют потребителей. правительство России и его аппарат существуют только для обслуживания потребностей российских граждан. То, что граждане являются потребителями и заслуживают к себе соответствующего отношения, к сожалению, иногда не очевидно. Тем не менее в период выборов использование рекламы и личных встреч с избирателями служит ясным указанием на то, что кандидаты в будущие хозяева кабинетов рассматривают граждан как потребителей, которых нужно "купить".

## Конкуренты.

Конкуренты - это внешний фактор, влияние которого невозможно оспаривать.

Руководство каждого предприятия четко понимает, что если не удовлетворять нужды потребителей также эффективно, как это делают конкуренты, предприятию долго не продержаться на плаву. Во многих случаях не потребители, а как раз конкуренты определяют, какого рода результаты деятельности можно продать и какую цену можно запросить. Потребители - не единственный объект соперничества организаций. Последние могут также вести конкурентную борьбу за трудовые ресурсы, материалы, капитал и право использовать определенные технические нововведения. От реакции на конкуренцию зависят такие внутренние факторы, как условия работы, оплата труда и характер отношений руководителей с подчиненными. В современном сложном конгломерате организаций взаимоотношения с конкурентами иногда приобретают неожиданный характер.

# **Среда косвенного воздействия.**

Факторы среды косвенного воздействия обычно не влияют на операции организаций также заметно, как факторы среды прямого воздействия. Тем не менее, руководству необходимо учитывать их.

Под средой косвенного воздействия понимаются факторы, которые могут не оказывать прямого немедленного воздействия на операции, но которые не менее сказываются на них. К ним относятся технология, состояние экономики, социокультурные и политические факторы, а также взаимоотношения с местными сообществами.

## Технология.

Технология является одновременно внутренней переменной и внешним фактором большого значения. Технологические нововведения влияют на эффективность, с которой продукты можно изготавливать и продавать, на скорость устаревания продукта, на то, как можно собирать, хранить и распределять информацию, а также на то, какого рода услуги и новые продукты ожидают потребители от организации.

Очевидно, что организации, имеющие дело непосредственно с технологией высокого уровня, наукоемкие предприятия, должны быть в состоянии быстро реагировать на новые разработки и сами предлагать нововведения. Однако сегодня, чтобы сохранить конкурентноспособность, все организации вынуждены идти в ногу, по крайней мере, с теми разработками, от которых зависит эффективность их деятельности.

В этой связи нововведения, основанные на новых знаниях, требуют:

1. Тщательного анализа всех необходимых факторов.

2. Ясного понимания преследуемой цели, т.е. необходима четкая стратегическая ориентация.

3. Организации предпринимательского управления, по­скольку здесь необходима финансовая и управленческая гиб­кость и нацеленность на рынок.

Нововведение, основанное на новых знаниях, должно «со­зреть» и быть воспринятым обществом. Только в этом случае оно принесет успех.

Но есть нововведения, которые основываются порой не на новых знаниях, а на идеях. Этот вид нововведений в ко­личественном отношении и по своим последствиям перекры­вает все остальные виды нововведений. Примером этого является появление застежек типа «молния», шариковых авторучек, баллончиков с аэро­золями, колец-открывалок на банках с пивом или прохлади­тельными напитками и многое другое. Предприниматели должны быть всегда нацелены на использование остроумных идей.

Но при их использовании наблюдается большая степень риска.

В целом, говоря об изменениях, основанных на новых и блестящих идеях, следует подчеркнуть, что при их реализа­ции необходимо руководствоваться рядом принципов. К нимотносятся:

все нововведения должны носить целенаправленный ха­рактер;

все они должны начинаться с анализа возможностей, и, прежде всего, анализируются источники инновационных воз­можностей;

установление восприимчивости рынком осуществляемых нововведений.

Нововведения должны быть простыми и направленными. Они должны быть направлены на решение только одной за­дачи. Простота и доступность - залог успеха.

Следуя этим принципам в своей практической деятельнос­ти, предприниматель может добиться хороших результатов в работе.

Но в этом случае возникает вопрос: чем же отличаются от предпринимательства по своему содержанию относитель­но устойчивые формы экономической деятельности (это, как правило, относится к организации работы предприятий, рас­полагающих большими производственными и материальны­ми фондами), которые в условиях рынка также стремятся к получению прибыли как экономической основы их развития? Это отличие состоит в том, что их деятельность (формы и методы) основывается на долгосрочных целях развития пред­приятия, а цели включают не только получение прибыли, но и увеличение или удержание доли рынка для сбыта своих то­варов или оказания услуг, создание новых видов продуктов и услуг, радикальное улучшение качества выпускаемой про­дукции, постоянное обновление ассортимента и т.д.

Необходимость учета долгосрочных целей развития пред­приятия обусловливается тем, что их выполнение - проведе­ние НИОКР, длительность изготовления, налаживание кооперации и т.д. - требует длительного времени. Кроме того, необходимо повышать эффективность использования дорогостоящего оборудования, что возможно только на дол­госрочной основе. Но это, конечно, не означает, что обычная форма экономической деятельности не включает определен­ные элементы предпринимательской деятельности. Напро­тив, такие черты предпринимательства, как мобильность и динамичность, стремление чутко улавливать конъюнктуру рынка и др., всегда рассматриваются в плане осуществления текущих тактических действий, направленных на успешную реализацию стратегических целей с учетом изменяющихся ус­ловий среды, в которой работают предприятия.

В то же время и предприниматель в своих действиях ис­ходит из долгосрочного прогноза и даже, может быть, из ус­тановления долгосрочных целей (в данном случае в качестве долгосрочной цели, как правило, берется прибыль) своего развития, но это не имеет определяющего значения для ре­зультатов его деятельности. Он исходит из необходимости получения результата в течение короткого периода, для него первостепенное значение приобретает, учитывая, что в его распоряжении небольшие финансовые и материальные средства, ускоренная оборачиваемость финансовых средств. Эта особенной предпринимательства предполагает установле­ние соответствующей технологии его ведения.

Последние достижения в области информационных технологий привели к новым концепциям в организации коммерческой фирмы. Не одна фирма не может обойтись в своей работе без применения компьютеров, которые с успехом заменяют рутинную работу выполнявшуюся ранее в ручную, повышая эффективность работы любой фирмы.

В большинстве фирм используется ряд программ для облегчения работы и экономии средств. Так например по бухгалтерскому учету широко применяются такие программы как «1С», «Парус».

Для складского учета, применяются такие программы как «СКЛАД», «Складской Учет»

Для составления документов применяются такие программы как «Word».

## Состояние экономики.

Состояние мировой экономики влияет на стоимость всех вводимых ресурсов и способность потребителей покупать определенные товары и услуги. Если, например, прогнозируется инфляция, руководство может счесть желательным увеличение запасов поставляемых организации ресурсов и провести с рабочими переговоры о фиксированной оплате труда с тем, чтобы сдержать рост издержек в скором будущем. Оно может также решить сделать займ, поскольку при наступлении сроков платежей деньги будут стоить дешевле и тем самым будут частично скомпенсированы потери от выплаты процентов. Если же прогнозируется экономический спад, организация может предпочесть путь уменьшения запасов готовой продукции, поскольку могут появиться трудности ее сбыта, сократить часть работников или отложить до лучших времен планы расширения производства.

## Социокультурные факторы

Любая организация функционирует по меньшей мере в одной культурной среде. Поэтому социокультурные факторы, в числе которых преобладают установки, жизненные ценности и традиции, влияют на организацию. Социокультурные факторы влияют так же на продукцию или услуги, являющиеся результатом деятельности компании.

От социокультурных факторов завися и способы ведения своих дел организациями.

Организации должны быть в состоянии "предугадывать изменение ожиданий общества и обслуживать их более эффективно, чем конкуренты. Это означает, что сама корпорация должна изменяться. Сознательно трансформируясь в институт, приспособленный к новой среде".

## Политические факторы.

Некоторые аспекты политической обстановки предлагают для руководителей особое значение. Один из них - настроения администрации, законодательных органов и судов в отношении бизнеса.

Большое значение для компаний, ведущих операции или имеющих рынки сбыта в других странах, имеет фактор политической стабильности. В стране-хозяине для иностранного инвестора или для экспорта продукции политические изменения могут привести к ограничению прав собственности для иностранцев (даже к национализации иностранной собственности) или установлению специальных пошлин на импорт.

***Список литературы.***

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Полный текст с изменениями и дополнениями на 15 февраля 2000.
2. Нуреев Р. «Теории развития: новые модели экономического роста»// Вопросы экономики, М,2000,№ 6, с.136-157
3. «Финансы. Учебник.»/Под ред. В.В. Ковалева. – М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2001.
4. Питер Ф. Д. «Задачи менеджмента в XXI веке.»: Пер. с анг.: Издательский дом «Вильямс», 2000.
5. Моляков Д.С., Шохин Е.Н. «Теория финансов предприятий: Учебное пособие.» – Финансы и статистика, 2001.
6. Уваров А.А. «Дипломные и курсовые работы по экономическим специальностям: Практические советы по подготовке и защите.» – 2-е издание. «Дело и Сервис», 2001.
7. Пол Хейне. «Экономический образ мышления.» Пер. с англ. – М.: Изд-во «Новости», 1991.
8. Пол А. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус. «Экономика»: Пер. с англ. – «Издательство БИНОМ», 1997.
9. Ченг Ф.Ли, Джозев И. Финнерти. «Финансы корпораций: теория, методы и практика.» Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000.
10. «Финансы, деньги, кредит: Учебник»/ Под. Ред. О.В. Соколовой. – М.: Юристъ, 2000.

1. Предприятием – как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Ст. 132 Гражданского Кодекса РФ. [↑](#footnote-ref-1)
2. Финансы. Учебник/ Под ред. В.В. Ковалева. – М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2001 С. 309 [↑](#footnote-ref-2)
3. Там же. [↑](#footnote-ref-3)