ПЛАН.

Введение.

І. Законодательное регулирование деятельности предприятий и предпринимательства.

§ 1. Закон Украины о предприятиях.

§ 2. Закон Украины о предпринимательстве.

§ 3. Экономическая свобода предприятий.

ІІ. Предприятие как основная хозяйственная единица макроэкономики.

§ 1. Социально-экономические и организационные формы предприятия, его трудовой коллектив.

§ 2. Внутрихозяйственная структура предприятия и оборот его производственных фондов.

§ 3. Виды предприятий и их развитие в условиях рынка.

ІІІ. Экономическая свобода предприятий и предпринимательство. Управление предприятием в современных условиях.

§ 1. Управление предприятием, его хозяйственная, экономическая и социальная деятельность.

§ 2. Адаптация предприятия к рыночным отношениям, предприятие и государство.

§ 3. Маркетинг и менеджмент в управлении предприятием.

§ 4. Экономические проблемы предпринимательства и пути их решения.

Заключение.

Список литературы.

**Введение.**

Преодоление порожденных административно-командными методами управления негативных явлений в народном хозяйстве Украины возможно на основе реформирования отношений собственности и регулируемой рыночной экономики.

Мировой опыт показывает, что формирование рынка как формы организации товарного производства происходило эволюционным путем на протяжении длительного времени при соответствующей законодательной деятельности государства. Переход нашей экономики к рыночным отношениям имеет определенные особенности:

- рыночная экономика формируется неэволюционным путем; делается попытка проводить ее в процессе радикальных изменений общественного строя;

- внедрение рыночной экономики проходит без достаточно опробованных по отношению к нашим условиям хозяйствования законодательно-правовых актов и нормативов;

- государство не поддерживает развитие новых видов предприятий и не обременяет себя помощью действующим предприятиям (особенно малым); на данный момент практически нет стимулов и льгот для различных предприятий и предпринимательства.

Осознание объективной необходимости перехода к рыночным отношениям обуславливает необходимость создания соответствующих предусловий, которые определяются действием закона стоимости и способствуют реализации в условиях рынка всех факторов эффективного производства. Это требует переосмысления экономических основ хозяйствования, овладения рыночным механизмом с учетом нашей социально-экономической действительности, отсутствия рыночной культуры и инфраструктуры, необходимой информации, подготовленности кадров, а также того, что рынок — система довольно жестоких социально-экономических отношений.

Одними из важнейших предусловий перехода к рыночной экономике является разработка соответствующей законодательно-правовой основы, организация равноправной деятельности различных видов предприятий, поддержка предпринимательства, освоение рынка на разных уровнях и направлениях.

**І. Законодательное регулирование деятельности предприятий и предпринимательства.**

§ 1. Закон Украины о предприятиях.

Закон Украины “О предприятиях” создает равные правовые условия для деятельности предприятий независимо от форм собственности на имущество и организационные формы предприятия. Закон направлен на обеспечение самостоятельности предприятий, определяет их права и ответственность в проведении хозяйственной деятельности, регулирует отношения предприятий с другими предприятиями и организациями, органами государственного управления.

Предприятие — основная организационная единица народного хозяйства Украины. Предприятие — самостоятельный хозяйственный уставной субъект, который имеет права юридического лица и осуществляет производственную, научную и коммерческую деятельность с целью получения соответствующей прибыли (дохода).

Предприятие имеет самостоятельный баланс, расчетный и другие счета в банках, печать со своим наименованием, а промышленное предприятие — также товарный знак. Предприятие не имеет в своем составе других юридических лиц.

Предприятие осуществляет любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательством Украины и отвечают целям, предусмотренным уставом предприятия.

Соответственно формам собственности могут действовать предприятия таких видов:

- индивидуальное предприятие, основанное на частной собственности физического лица и исключительно его труда;

- семейное предприятие, основанное на собственности и труде граждан Украины — членов одной семьи, которые проживают вместе;

- частное предприятие, основанное на собственности отдельного гражданина Украины, с правом найма рабочей силы;

- коллективное предприятие, основанное на собственности трудового коллектива предприятия, кооператива, другого уставного общества, общественной и религиозной организации;

- государственное коммунальное предприятие, основанное на собственности административно-территориальных единиц;

- государственное предприятие, основанное на общегосударственной собственности;

- совместное предприятие, основанное на базе объединения имущества разных собственников (смешанная форма собственности);

- предприятие, основанное на собственности юридических лиц и граждан других государств.

Соответственно объемам хозяйственного оборота предприятия и численности его работников (независимо от форм собственности) оно может быть отнесено к категории малых предприятий.

К малым предприятиям относятся новообразованные и действующие предприятия :

- в промышленности и строительстве — с численностью трудящихся до 200 человек;

- в других отраслях производственной сферы — с численностью трудящихся до 50 человек;

- в науке и научном обслуживании — с численностью трудящихся до 100 человек;

- в отраслях непроизводственной сферы — с численностью трудящихся до 25 человек;

- в розничной торговле — с численностью трудящихся до 15 человек.

Предприятие создается согласно с решением собственника (собственников) имущества или уполномоченного им (ими) органа, предприятия-учредителя, организации или решением трудового коллектива в случаях и порядке, предусмотренных этим и другими законами Украины.

Предприятие может быть создано в результате принудительного раздела другого предприятия в соответствии с антимонопольным законодательством Украины.

Предприятие может быть создано в результате выхода из состава действующего предприятия,, организации одного или нескольких структурных подразделений, а также на базе структурной единицы действующих объединений согласно решению их трудовых коллективов, если на это есть согласие собственника или уполномоченного им органа.

Предприятие получает права юридического лица со дня его государственной регистрации. Государственная регистрация предприятия осуществляется в исполнительном комитете районного, городского Совета народных депутатов по местонахождению предприятия.

Для государственной регистрации предприятия исполнительному комитету соответствующего Совета народных депутатов подаются заявление, решение основателя о создании, устав и другие документы.

В случае отсутствия у малого предприятия на момент регистрации собственного помещения она осуществляется по юридическому адресу одного из его основателей.

Предприятие имеет право создавать филиалы, представительства, отделения и другие обособленные подразделения с правом открытия текущих и расчетных счетов.

Предприятие действует на основе устава. Устав утверждается собственником (собственниками) имущества, а для государственных предприятий — собственником имущества при участии трудового коллектива.

В уставе предприятия определяются собственник и наименование предприятия, его местонахождение, предмет и цели деятельности, его органы управления, порядок их формирования, компетенция и полномочия трудового коллектива, порядок образования имущества предприятия, условия реорганизации и прекращения деятельности предприятия.

Имущество предприятия составляют основные фонды и оборотные средства, а также другие ценности, стоимость которых отображается в самостоятельном балансе предприятия.

Источниками формирования имущества предприятия являются:

- денежные и материальные вклады основателей;

- доходы, полученные от реализации продукции, а также от других видов хозяйственной деятельности;

- доходы от ценных бумаг;

- кредиты банков и других кредиторов;

- капитальные вложения и дотации с бюджетов;

- поступления от разгосударствления и приватизации собственности;

- приобретение имущества другого предприятия, организации;

- бесплатные или благотворительные поступления, пожертвования организаций, предприятий и граждан;

- другие источники, не запрещенные законодательными актами Украины.

Предприятие имеет право на выпуск собственных ценных бумаг и реализацию их юридическим лицам и гражданам Украины и других государств.

Трудовой коллектив предприятия составляют все граждане, которые своим трудом принимают участие в его деятельности на основе трудового договора (контракта, соглашения), а также других форм, регулирующих трудовые отношения работника с предприятием.

Трудовой коллектив предприятия с правом найма рабочей силы:

- рассматривает и утверждает проект коллективного договора;

- рассматривает и решает согласно уставу предприятия вопрос самоуправления трудового коллектива;

- определяет и утверждает список и порядок оказания работникам предприятия социальных льгот;

- берет участие в материальном и моральном стимулировании производительного труда, поощряет изобретательскую и рационализаторскую деятельность.

Трудовой коллектив государственного и другого предприятия, в котором доля государства в стоимости имущества составляет больше 50 процентов:

- рассматривает вместе с учредителем изменения и дополнения устава предприятия;

- вместе с учредителем предприятия определяет условия наема руководителя;

- принимает участие в решении вопроса о выходе из состава предприятия одного или нескольких структурных подразделений для создания нового предприятия;

- вместе с собственником решает вопросы о вступлении и выходе предприятия из объединения предприятий;

- принимает решения про аренду предприятия, создание на основе трудового коллектива органа для перехода на аренду и выкупа предприятия.

При частичном выкупе предприятия трудовой коллектив получает права коллективного собственника.

Коллективный договор должен заключаться на всех предприятиях, которые используют наемный труд, между собственником или уполномоченным им органом и трудовым коллективом или уполномоченным им органом и не может противоречить законодательству Украины.

Государство гарантирует неприкосновенность прав и законных интересов предприятия. Вмешательство в хозяйственную и другую деятельность предприятия со стороны государственных, общественных и кооперативных органов, политических партий и движений не допускается, кроме случаев, предусмотренных законодательством Украины.

Убытки (включая ожидаемый и не полученный доход), принесенные предприятию в результате исполнения директив государственных или других органов или их служебных лиц, которые нарушили права предприятия, а также вследствие ненадлежащего осуществления такими органами или их служебными лицами предусмотренных законодательством обязательств по отношению к предприятиям, подлежат возмещению за их счет. Споры о возмещении убытков решаются судом или арбитражом соответственно их компетенции.

Государство помогает развитию рынка, осуществляя его регулирование с помощью экономических законов и стимулов, реализует антимонопольную программу, обеспечивает социальную защищенность всех трудящихся. Государство обеспечивает льготные условия предприятием, которые внедряют прогрессивные технологии, создают новые рабочие места, используют труд граждан, требующих социальной защиты. Государство должно стимулировать развитие малых предприятий в Украине: давать льготы при налогообложении, получении государственных кредитов, создает фонды помощи развитию малых предприятий.

Под коммерческой тайной предприятия понимаются ведомости, связанные с производством, технологической информацией, управлением, финансами и другой деятельностью предприятия, которые не являются государственной тайной, но разглашение (передача, утечка) которых может принести вред его интересам.

Предприятие обязано:

- охранять окружающую среду от загрязнения и других вредных действий;

- возмещать соответствующему Совету народных депутатов убытки, нанесенные нерациональным использованием земли и других природных ресурсов и загрязнением окружающей Среды;

- обеспечивать безопасность производства, санитарно-гигиенические нормы и требования по защите здоровья его работников, населения и потребителей продукции.

Контроль за отдельными сторонами деятельности предприятия осуществляют государственная налоговая инспекция, государственные органы, на которые возложено наблюдение за безопасностью производства и труда, противопожарной и экологической безопасностью.

Ликвидация и реорганизация (соединение, раздел, выход, переобразование) предприятия проводятся по решению собственника и при участии трудового коллектива или по решению суда, арбитража. Предприятие ликвидируется также в случаях:

- признания его банкротом;

- если принято решение о запрете деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством, и в предусмотренный решением срок не обеспечено выполнение этих условий или не изменен вид деятельности;

- если решением суда будут признаны недействительными документы и решение о создании предприятия.

§ 2. Закон Украины о предпринимательстве.

Настоящий Закон определяет общие правовые, экономические и социальные начала осуществления предпринимательской деятельности (предпринимательства) гражданами и юридическими лицами на территории Украины, устанавливает гарантии свободы предпринимательства и его государственной поддержки.

Предпринимательство — это самостоятельная инициатива, систематическая, на собственный риск деятельность по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг и занятие торговлей с целью получения прибыли.

Субъектами предпринимательской деятельности (предпринимателями) могут быть:

- граждане Украины, других государств, не ограниченные законом в правоспособности или дееспособности;

-юридические лица всех форм собственности, установленных Законом Украины “О собственности”.

В отношении юридических лиц и граждан, для которых предпринимательская деятельность не является основной, настоящий Закон применяется к той части их деятельности, которая по своему характеру является предпринимательской.

Разрешение на осуществление предпринимательской деятельности выдается Кабинетом министров Украины или уполномоченным им органом в срок не более 30 дней со дня получения заявления. Отказ о выдаче разрешения выдается в тот же срок и является актом письменной формы.

Предпринимательство осуществляется на основе следующих принципов:

- свободный выбор видов деятельности;

- привлечение на добровольных началах к осуществлению предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан;

- самостоятельное формирование программы деятельности и выбор поставщиков и потребителей производимой продукции, установление цен в соответствии с законодательством;

- свободный наем работников;

- привлечение и использование материально-технических, финансовых, трудовых, природных и других видов ресурсов, использование которых не запрещено или не ограничено законодательством;

- свободное распоряжение прибылью, остающейся после внесения платежей, установленных законодательством;

- самостоятельное осуществление предпринимателем — юридическим лицом внешнеэкономической деятельности, использование любым предпринимателем причитающейся ему доли валютной выручки по своему усмотрению.

Государственная регистрация субъектов предпринимательской деятельности осуществляется по заявочному принципу в течение не более 15 дней. Орган, осуществляющий регистрацию, обязан в течение этого срока выдать удостоверение о регистрации и представить сведения в соответствующую налоговую инспекцию и в органы государственной статистики.

Свидетельство о государственной регистрации субъекта предпринимательства служит основанием для открытия счетов в учреждениях банков по месту регистрации субъекта предпринимательской деятельности или в любых других учреждениях банков по соглашению сторон. Банк обязан открыть банковский счет и в трехдневный срок уведомить об этом налоговую инспекцию.

Для осуществления предпринимательской деятельности предприниматель имеет право заключать с гражданами договоры об использовании их труда. При заключении трудового договора предприниматель обязан обеспечить условия и охрану труда, его оплату не ниже установленного в государстве минимального прожиточного уровня, а также другие социальные гарантии, включая социальное и медицинское страхование и социальное обеспечение в соответствии с действующим законодательством.

Предприниматель обязан не причинять ущерба окружающей среде, не нарушать охраняемые законом права и интересы граждан, предприятий, учреждений, организаций и государства.

Деятельность предпринимателя прекращается:

-по собственной инициативе предпринимателя;

-на основании решения суда или арбитражного суда в случаях, предусмотренных законодательством Украины;

-в случае истечения срока действия лицензии;

-по другим основаниям, предусмотренным законодательными актами Украины.

Государство гарантирует всем предпринимателям, независимо от избранных ими организационных форм предпринимательской деятельности, равные права и создает равные возможности для доступа к материально-техническим, финансовым, трудовым, информационным, природным и другим ресурсам.

Государство законодательно обеспечивает свободу конкуренции между предпринимателями, защищая потребителей от проявлений недобросовестной конкуренции и монополизма в любых сферах предпринимательской деятельности. Органы государственного управления строят свои отношения с предпринимателями, используя:

- налоговую и финансово-кредитную политику, включая установление ставок налогов и процентов по государственным кредитам; налоговых льгот; цен и правил ценообразования; целевых дотаций; валютного курса; размеров экономических санкций;

- государственное имущество и систему резервов, лицензии, концессии, лизинг, социальные, экологические и другие нормы и нормативы;

- научно-технические, экономические и социальные, государственные и региональные программы.

§ 3. Экономическая свобода предприятий.

Ничем не ограниченная деятельность предприятия порождает серьезную социальную несправедливость, а часто и экологическую опасность. Поэтому предприятие должно исполнять четко определенные требования со стороны правительства, потребителей и защитников окружающей Среды. Наиболее передовые из зарубежных предприятий реагируют на это разработкой социальных программ с целью присвоения себе статуса ответственного члена общества. Одновременно предприятия употребляют целенаправленные действия, чтобы не допустить принятия законов, ограничивающих предпринимательскую свободу. Самым важным для работы тех предприятий, которые не хотят прекратить свое существование, является приспособление к требованиям общества.

Успех деятельности предприятия в большой мере зависит от того, кто и как регулирует и контролирует взаимоотношения с региональной средой. Советский опыт показал, что полномасшабный контроль деятельности предприятий сверху является нежелательным, поскольку он делает их неэффективными. Опыт развитых стран, в свою очередь, показывает, что при минимальном контроле сверху предприятия создают больше благ и более эффективны. Но из--за того, что национальное богатство постоянно увеличивается, а распределение остается неравномерным, это увеличение сопровождается разрушением политической , экономической и социальной Среды, равнодушием к неотложным проблемам предприятий. Перечисление нежелательных состояний предприятия, которое не контролируется со стороны правительства, указано в таблице №1.

Традиционными сферами контроля предпринимательского поведения со стороны государственных органов управления являются: продукция, технология производства, поведение в конкуренции, прибыль, ресурсы, право собственности и организация внутрифирмового управления.

Не допускается занятие предпринимательской деятельностью следующих категорий граждан: военнослужащих, должностных лиц, органов прокуратуры, суда, государственной безопасности, внутренних дел, государственного арбитража, государственного нотариата, а также органов государственной власти и управления, призванных осуществлять контроль за деятельностью предприятий.

Лица, которым суд запретил заниматься определенной деятельностью, не могут быть зарегистрированы как предприниматели с правом осуществления соответствующего вида деятельности до истечения срока, установленного приговором суда.

Предприниматели имеют право без ограничений принимать решения и осуществлять самостоятельно любую деятельность, не противоречащую действующему законодательству. Особенности регулирования отдельных видов предпринимательства устанавливаются законодательством Украины.

Деятельность по изготовлению и реализации наркотических средств, военного оружия и боеприпасов к нему, взрывчатых веществ может осуществляться только государственными предприятиями, а проведение ломбардных операций — также и полными обществами.

Без специального разрешения (лицензии), выдаваемого Кабинетом министров Украины или уполномоченным им органом не могут осуществляться:

- поиск и эксплуатация месторождений полезных ископаемых;

- производство и ремонт, реализация спортивного, охотничего, огнестрельного оружия и боеприпасов к нему, а также холодного оружия;

- изготовление и реализация медикаментов и химических веществ;

- изготовление пива и вина;

- изготовление спирта, водочных, ликерных и коньячных изделий;

- изготовление табачных изделий;

- медицинская практика;

- ветеринарная практика;

- юридическая практика;

- создание и содержание игорных заведений, организация азартных игр;

- торговля алкогольными напитками;

- внутренние и международные перевозки пассажиров и грузов воздушным, речным, морским, железнодорожным и автомобильным транспортом;

- агентирование и фрахтование морского торгового флота;

- изготовление ценных бумаг и знаков почтовой оплаты;

- посредническая деятельность с приватизационными бумагами;

- оказание услуг по охране государственной, коллективной и частной собственности;

- монтаж, ремонт и профилактическое обслуживание средств охранной сигнализации;

- добыча, производство и использование радиоактивных веществ и источников ионизирующего излучения, переработка и захоронение радиоактивных отходов;

- добыча драгоценных металлов и драгоценных камней, изготовление и реализация изделий с их использованием;

- сбор, переработка твердых и жидких отходов производств, содержащих драгоценные металлы и драгоценные камни, и их лом;

- выполнение авиационно-химических работ и аэрофотосъемок;

- проектирование, строительство и эксплуатация объектов атомной энергетики, а также оказание услуг по их обслуживанию;

- аудиторская деятельность;

- страховая деятельность;

- изготовление и реализация ветеринарных медикаментов и препаратов;

- строительство и техническое обслуживание общегосударственных сетей передачи данных и документальной связи;

- строительство и техническое обслуживание передающих станций спутниковых связей;

- международные и междугородние почтовые перевозки;

- обработка почтовой корреспонденции;

- выдача и прием денежных переводов;

- использование радиочастот;

- производство и ремонт средств измерения и контроля;

- выполнение топографо-геодезических, картографических работ и кадастровых съемок;

- выполнение инженерно-изыскательских и проектных работ для объектов энергетики, государственной связи, оборонного комплекса, а также для газопроводов, магистральных трубопроводов, мостов, туннелей, электростанций, аэропортов, морских портов, выполняемых на территориях, подверженных действию сейсмичности, а также карстообразованию, подтоплению, просадкам другого типа, доработке, оползням и обвалам.

**ІІ. Предприятие как основная хозяйственная единица макроэкономики.**

§ 1. Социально-экономические и организационные формы предприятия, его трудовой коллектив.

Предприятие занимает центральное место в народно-хозяйственном комплексе любой страны. Это первичное звено общественного разделения труда. Именно здесь создается национальный доход. Предприятие выступает как производитель и обеспечивает процесс воспроизводства на основе самоокупаемости и самостоятельности.

От успеха отдельных предприятий зависит объем создаваемого валового национального продукта, социально-экономическое развитие общества, степень удовлетворенности в материальных и духовных благах населения страны.

Предприятие как самостоятельная хозяйственная единица владеет правами юридического лица, то есть оно имеет право свободного распоряжения имуществом, получать кредит, входить в договорные отношения с другими предприятиями. Оно имеет свободный расчетный счет в банке, где находятся денежные средства, которые используются для расчетов с другими предприятиями, на зарплату.

Принято считать, что оптимальными являются такие размеры, которые обеспечивают наиболее благоприятные условия для использования достижений науки и техники при минимальных издержках производства и при этом достигается эффективное производство высококачественной продукции.

Предприятие представляет собой такую форму организации хозяйства, при которой индивидуальный потребитель и производитель взаимодействуют посредством рынка с целью решения трех основных экономических проблем: что, как и для кого производить.

При этом никто из предпринимателей и организаций сознательно решением этой триады экономических проблем не занят (каждый решает в стихии рынка на индивидуальном уровне).

В рыночной системе все имеет цену. Различные виды человеческого труда также имеют цену — уровень зарплаты, тариф на услуги. Рыночная экономика для неосознанной координации людей и предприятий через систему цен и рынков. Если взять все разнообразные рынки, то получим широкую систему, стихийно обеспечивающую равновесие цен и производства путем проб и ошибок.

По средствам согласования между покупателями и продавцами (спроса и предложения) на каждом из этих рынков рыночная экономика решает одновременно все три проблемы:

1) что производить? — определяется каждодневно голосованием посредством денег (путем выбора покупателем товара и его покупки);

2) как производить? — определяется конкуренцией между производителями (каждый стремится использовать новейшие технологии, выиграть ценовую конкуренцию и увеличить прибыль, снизить издержки производства);

3) для кого производить? — определяется соотношением спроса и предложения на рынках, факторами производства (рабочая сила и средства производства).

Эти рынки определяют уровень зарплаты, ренты, процента и прибыли, то есть источников, из которых складываются доходы. Производитель устанавливает свои цены, перемещая свой капитал в отрасли с высокой прибылью и оставляя нерентабельное производство товара. Все это и определяет, что производить. Прибыль здесь — решающий фактор функционирования рыночного хозяйства.

В соответствии с формами собственности на Украине могут действовать предприятия следующих видов:

1) индивидуальные, основанные на личной собственности и на его труде (без найма);

2) семейные, основанные на собственности и труде граждан одной семьи, проживающих совместно;

3) частное предприятие, основанное на собственности отдельного гражданина с правом найма рабочей силы;

4) коллективное, основанное на собственности трудового коллектива, кооператива или другого уставного общества;

5) государственное или коммунальное, основанное на собственности административно-территориальных единиц;

6) государственное предприятие, основанное на республиканской (общегосударственной) собственности;

7) совместное, основанное на базе объединения имущества разных форм собственности (смешанная форма собственности).

В зависимости от объемов производства, количества рабочих предприятие может быть малым, средним, крупным. Малые предприятия — численностью до 200 работающих (в промышленности и строительстве), до 50 человек (В других отраслях производственной сферы), до 100 человек (в науке), до 25 человек (непроизводственная сфера), до 15 человек (розничная торговля).

Предприятия имеют право объединять свою производственную, научную и коммерческую деятельность и создавать следующие объединения:

1) ассоциация — договорное объединение, созданное в целях постоянной координации хозяйственной деятельности; ассоциация не имеет права вмешиваться в производственную деятельность любого из ее участников;

2) корпорация — договорное объединение на основе сочетания производственных, научных и коммерческих интересов с делегированием отдельных полномочий, центральным регулированием деятельности каждого из участников;

3) консорциум — временное уставное объединение промышленного и банковского капитала для достижения общей цели;

4) концерн — уставное объединение предприятий промышленности, научных организаций, транспорта, банков, торговли и др. на основе полной зависимости от одного или группы предпринимателей.

Каждое предприятие для решения задач, связанных с производством и реализацией товаров и оказанием услуг, должно быть укомплектовано определенным количеством людей, способных выполнять эти работы. Занятые общественным трудом на предприятии работники, инженеры и служащие образуют трудовые коллективы этих предприятий. В политическо-экономическом понимании трудовой коллектив — это совокупный работник предприятия и одновременно субъект экономических отношений, который осуществляет общую деятельность в государственных, коллективных, кооперативных, частных предприятиях, направленную на удовлетворение как личных, так и коллективных, общественных потребностей.

Трудовой коллектив является сложной организационной и социально-экономической структурой, в которую входят работники цехов, бригад и других подразделений предприятия. Для координации, согласованности между ними создается соответствующая система управления.

Переход от командно-административной системы управления к экономическим методам на всех уровнях требует широкой демократизации всей системы хозяйственной деятельности, осуществления управления через интересы, всестороннюю активизацию работников — членов трудового коллектива. Поэтому большое значение имеет внедрение на предприятии самоуправления.

Идея самоуправления трудовых коллективов связана с необходимостью демократизировать систему управления производственным процессом на предприятии. Пока трудовой коллектив не имеет достаточных полномочий собственника, он лишь выступает в роли хозяина, не будучи им реально. И он не станет им, пока не будут аннулированы все акты, которые закрепляют отчуждение работника от средств производства.

§ 2. Внутрихозяйственная структура предприятия и оборот его производственных фондов.

Главная задача предприятия — удовлетворять в чем-либо общественной потребности данного региона, получая при этом прибыль, за счет которой и удовлетворяются социальные и экономические интересы данного коллектива и собственника имущества предприятия.

Каждое предприятие, фирма, объединение независимо от форм собственности действует на основе хозяйственного (коммерческого) расчета. Принципы хозрасчета:

1) самофинансирование;

2) самообеспечение;

3) материальная заинтересованность;

4) экономическая ответственность;

5) свобода хозяйственной деятельности;

6) конкуренция между товаропроизводителями, контроль за их хозяйственной деятельностью.

Коммерческий расчет — это экономическая категория товарного производства, которая отражает сложную систему экономических отношений, возникающих в процессе использования средств производства, реализации продукции, при распределении и использовании полученного дохода, прибыли.

Переход к рыночным отношениям хозяйствования обостряет проблему поиска путей повышения стабильности работы предприятий. Наиболее важным стабилизирующим и одновременно с этим мало изученным фактором является создание внутрихозяйственной (относительно предприятия) инфраструктуры, отвечающей современным требованиям, которые выдвигаются к условиям и характеру труда, взаимосвязи интересов отдельных работников и коллективов, социально-психологической обстановке. Недостаточное уделение внимания этим требованиям как при создании новых, так и в процессе организации функционирования действующих предприятий приводит к тому, что оснащение предприятий высокопроизводительным оборудованием часто характеризуется низкой экономической эффективностью.

Анализ опыта работы процветающих фирм в развитых странах приводит к выводу, что их стабильно высокие результаты определяются обеспечением взаимодействия технологических, организационных и социальных элементов производства, которое достигается благодаря реализации новой концепции развития экономики. Основу этой концепции составляет ориентация управления на человека, в отличие от применяемых долгое время методов, при которых главными объектами управления были комплексы машин и технологические процессы.

Интеграция технологических, организационных и социальных процессов достигается путем создания внутрихозяйственной социальной инфраструктуры, основу которой составляет набор факторов, формирующихся в результате выполнения комплекса социальных требований. По своей экономической природе структура предприятия представляет собой составную часть производственных сил общества, которая исполняет функции обеспечения условий эффективного развития данной производственной системы.

С целью обеспечения эффективного функционирования объективных и субъективных факторов производства (способов производства и рабочей силы) две составные части внутрихозяйственной структуры предприятия следует рассматривать отдельно: собственно производственную (призванную обеспечить условия для нормального функционирования объективных факторов) и социальную. Последняя представляет собой часть средств производства, условий труда и быта, способных обеспечить рациональную организацию трудовой деятельности, повышения профессионального уровня работников, охрану и укрепление их здоровья, удовлетворенность трудом и его результатами, возможность работать с полной отдачей.

Как известно, в любом процессе производства независимо от его общественной формы берут участие материальные и личные факторы производства — средства производства и люди.

С материально-технической стороны производственные фонды предприятия характеризуются определенной структурой. Так, производственные фонды разделяются на производительные и фонды обращения, на основные и оборотные фонды, на денежную, производительную т товарную части, а основные фонды — на активную и пассивную части и т.д. Материально-техническая структура предприятия различна в зависимости от отрасли, технического прогресса и является важным показателем развития производительных сил общества.

Социально-экономическая природа предприятия определяется формой собственности на производственные фонды. Собственность может быть государственной, коммунальной, частной, коллективной, смешанной, акционерной. Исходя из этого, производственными фондами следует считать вещественные и личные факторы производства, которые находятся в собственности или распоряжении предприятия и служат материальной основой его производственной деятельности.

Производственные фонды находятся в постоянном движении. Они проходят три стадии, меняют три формы — денежную, производительную и товарную — и в каждой из них выполняют соответствующую функцию.

Первая стадия кругооборота лежит в превращении денежных фондов в производительные, то есть в средства производства и производственный персонал. Эта стадия лежит в купле средств производства и найме работников и происходит на рынке.

Вторая стадия кругооборота производственных фондов лежит в превращении производительных фондов в готовую продукцию, товар. Эта стадия происходит в сфере производства. На стадии кругооборота производственные фонды функционируют в производительной форме, то есть в виде средств производства и производителей.

Третья стадия кругооборота производственных фондов лежит в превращении товара в деньги. Она происходит в сфере обслуживания. На третей стадии производительные фонды переходят в форму товара. От товара, купленного на первой стадии, этот товар отличается как своей натуральной формой, так и стоимостью, так как он включает, кроме стоимости рабочей силы и стоимости потраченных средств производства, еще и дополнительную стоимость.

Кругооборотом производственных фондов называется их движение, в процессе которого они проходят три стадии, три формы и в каждой их них выполняют соответствующую функцию.

§ 3. Виды предприятий и их развитие в условиях рынка.

В Украине в процессе разгосударствления экономики самой важной социально-экономической целью является передача значительной части государственной собственности трудовым коллективам. Это основной путь преодоления отчуждения трудящихся от собственности на средства производства и результатов труда, от самого процесса труда, от управления производством, от экономической власти и т.д.

Законами Украины определены три основных вида предприятий: государственное, коллективное и индивидуальное. При этом последняя группа имеет возможность создания индивидуального, семейного и частного предприятия.

Если более широко рассмотреть данный вопрос, то можно выделить следующие виды предприятий:

1. Арендные и коллективные.

Аренда — первичный механизм разгосударствления собственности, средство образования и умножения коллективной собственности.

В соответствии с договором государство может передавать на 10-15 лет в аренду за соответствующую плату во временное пользование и владение трудовому коллективу предприятия, производственные фонды и оборотные средства. В арендном предприятии учредителем его становится трудовой коллектив, который регистрируется как организация арендаторов, то есть как самостоятельное юридическое лицо.

Аренда — разновидность хозяйственного расчета, при этом арендатор предприятия имеет право самостоятельно распределять хозяйственный расчетный доход, использовать его на развитие производства, социальные нужды и оплату труда по своему усмотрению (аренда — форма хозяйствования, а не вид собственности). Аренда — это фиксированная арендодателем величина, установленная плата арендатором на определенный период.

Арендный коллектив стремится улучшать и развивать производство. Он имеет больше самостоятельности по сравнению с арендным предприятием.

2. Акционерные товарищества и товарищества с ограниченной ответственностью.

В социально ориентированной рыночной экономике акционерная собственность может выполнять следующие функции:

- она позволяет расширять источники накопления за счет денежных средств населения путем купли-продажи акций;

- акционерное предпринимательство содействует демократизации управлением предприятием, содействует созданию материально-технической базы, усилению заинтересованности работающих в лучшем использовании средств производства, рабочего времени;

- устраняет диспропорцию в экономике между спросом и предложением, между группой А и В;

- более эффективно регулируется количество денег, а также эта форма содействует развитию товрно-денежных отношений.

На Украине существуют такие виды акционерных товариществ: акционерные товарищества открытого типа, где акции распространяются путем открытой подписки, то есть путем купли-продажи на бирже; акционерные товарищества закрытого типа, акции которых распространяются лишь среди своих учредителей.

Акция — главный атрибут акционерного товарищества. Это ценная бумага без установленного срока обращения, подтверждающая долевое участие (паевой взнос) акционера в уставном фонде акционерного общества, подтверждающая членство в нем и право на получение прибыли в виде дивидендов. Акция дает право на участие в дележе имущества при ликвидации товарищества.

Виды акций: именные, на предъявителя, привилегированные, простые. Если акция именная, то в книгу регистрации акций должны быть внесены ведомости о каждой именной акции: собственник, время приобретения, количество таких акций у каждого акционера.

При регистрации акций на предъявителя в книгу заносятся лишь ведомости о их общем количестве.

В отличие от простой, привилегированная акция дает ее собственнику преимущественное право на получение дивидендов, а также на приоритетное участие в распределении имущества акционерного общества в случае его ликвидации. Собственники привилегированных акций не принимают участие в управлении акционерным обществом.

Дивиденды акционерного общества выплачиваются только по итогам года за счет прибыли, которая остается после уплаты налогов и процентов за банковский кредит.

Недостатки акционерных обществ:

1) миллионы мелких акционеров терпят банкротство, особенно во время экономических кризисов;

2) акционерные компании могут осуществлять различные финансовые махинации на фондовых биржах.

3. Договорные товарищества.

Их создают юридические и физические лица, когда они ищут выгоду в совместной деятельности на рынке, однако не желают терять своей самостоятельности.

4. Товарищества с ограниченной ответственностью.

Это замкнутые товарищества, которые создаются объединением паевых взносов. Здесь акции не выпускаются, дивиденды не устанавливаются, а прибыль распределяется пропорционально к взносам учредителей, которые отвечают по обязательствам предприятия лишь величиной вложенного капитала. Именно это делает эту форму предприятия привлекательной и удобной.

До начала регистрации товарищества каждый учредитель должен внести не менее 30% своего взноса на банковский счет. Только после этого оно регистрируется в исполкоме народных депутатов по месту его нахождения.

ІІІ. Экономическая свобода предприятий и предпринимательство. Управление предприятием в современных условиях.

§ 1. Управление предприятием, его хозяйственная, экономическая и социальная деятельность.

Для осуществления производственно-хозяйственных и социальных функций предприятия создается административный аппарат. Количество подразделений, организационная структура предприятия, штаты зависят от специфики производства и определяются самим предприятием.

Основным принципом управления государственными предприятиями был и остается принцип демократического централизма. Сущность его заключается в объединении централизованного управления с предоставлением им определенной самостоятельности. При условиях командно-административной системы имела место излишняя централизация в управлении, а самостоятельность предприятия была ограничена и носила фиктивный характер.

Важным принципом управления является единое руководство, то есть подчиненность руководителю всех подразделений предприятия, всех членов трудового коллектива. Это означает также, что руководитель предприятия или соответствующего подразделения лично руководит, организовывает и отвечает за эффективную деятельность предприятия и его трудового коллектива. Такое руководство осуществляется им через своих заместителей и начальников соответствующих подразделений предприятия (отдел кадров, планово-экономический, юридический отделы, бухгалтерия, канцелярия), которые функционально подчиняются только директору предприятия.

От качества руководительных кадров в значительной мере зависит эффективная работа предприятия. Именно от руководителя, его экономической и технической осведомленности, умения управлять коллективом зависит успех деятельности предприятия.

Управление — это властные отношения, и содержание их определяется характером собственности. В рамках своей собственности и прав собственник-хозяин сам определяет методы и систему управления. Он является монополистом по отношению к управлению своей собственностью. Если же предприятие государственное, то соответствующие функции управления осуществляет государство через своих уполномоченных руководителей. А коллектив при этом является лишь организованной совокупностью наемных рабочих, которые частично, по желанию собственника в большей или меньшей мере могут быть допущены к управлению производством.

Если собственником предприятия является трудовой коллектив, акционерное общество, кооператив, то руководители таких предприятий избираются. Высшим руководительным органом таких предприятий являются общие сборы собственников имущества. Исполнительные функции по управлению коллективным предприятием осуществляет правление.

Правление предприятия избирается собственниками имущества на общих сборах тайным голосованием на альтернативной основе. Из своего состава правление избирает председателя и его заместителей или их роль исполняют поочередно все члены правления.

На всех предприятиях, где используется наемный труд, заключается коллективный договор между собственником и трудовым коллективом. Этим договором регулируются производительные, трудовые и экономические отношения трудового коллектива с администрацией предприятия, вопросы охраны труда, социального развития, участия работников в использовании прибыли предприятия и др.

Трудовой коллектив рассматривает и утверждает проект коллективного договора, решает согласно уставу предприятия вопросы самоуправления трудового коллектива, определяет и утверждает перечень и порядок предоставления работникам предприятия социальных льгот.

На всех предприятиях показателем финансового результата хозяйственной деятельности является прибыль. Порядок использования прибыли определяется собственником предприятия или уполномоченным им органом согласно уставу предприятия.

Государственное влияние на выбор направлений и объемов использования прибыли (дохода) осуществляется через налоги, налоговые льготы, а также экономические санкции в соответствии с законодательством Украины.

Предприятие самостоятельно определяет фонд оплаты труда без ограничения его увеличения со стороны государственных органов. Минимальный размер оплаты труда не может быть ниже прожиточного минимума, который устанавливается законодательными актами Украины. Предприятия могут использовать тарифные ставки, должностные оклады как ориентиры для дифференциации оплаты труда в зависимости от профессии, квалификации работников, сложности и условий выполняемых ими работ и услуг.

Предприятие самостоятельно осуществляет материально-техническое обеспечение собственного производства и капитального строительства через систему прямых соглашений (контрактов) или через товарные биржи и другие посреднические организации Украины.

Предприятие реализует свою продукцию, имущество по ценам и тарифам, которые устанавливаются самостоятельно или на договорной основе, а в случаях, предусмотренных законодательными актами Украины,— по государственным ценам и тарифам. В расчетах с зарубежными партнерами применяются контрактные цены, формирующиеся согласно условиям и ценам мирового рынка. На продукцию предприятий, занимающих монопольное положение на рынке товаров, которые определяют масштаб цен в экономике и социальную защищенность населения, допускается государственное регулирование согласно с Законом Украины “О ценах и ценообразовании”. При этом государственное цены должны учитывать среднеотраслевую себестоимость продукции и обеспечивать минимальный уровень рентабельности продукции, на которую они распространяются.

Вопросы социального развития, включая улучшение условий труда, жизни, здоровья, гарантии обязательного медицинского страхования, страхования членов трудового коллектива и их семей, решаются трудовым коллективом при участии собственника согласно уставу предприятия, коллективному договору и законодательным актам Украины.

§ 2. Адаптация предприятия к рыночным отношениям, предприятие и государство.

Развитие экономики на современном этапе, неизбежность и необходимость переходного периода от одной системы хозяйствования к другой, трансформации административной системы и механизмов управления в рыночные ставят перед предприятиями проблемы адаптации к новым условиям. От их решения зависят пристроенность, выживание предприятий, гибкость их реагирования на изменения внешних причин, на факторы нестабильности и неопределенности, которые присущи нынешнему переходному периоду.

Поэтому необходимо рассмотреть основные проблемы, стоящие перед предпринимательством в условиях перехода к рыночным отношениям, и построить для их решения механизмы адаптации, которые позволят путем согласования целей предприятия, интересов собственника, разных групп и категорий трудящихся путем создания соответствующих моделей и методов перестройки и развития систем предприятия обеспечить место в рыночной среде и эффективное в нем функционирование.

Прежде всего необходимо поставить задание создания таких преобразований, которые б имели природный, органически им присущий характер осуществления, а во-вторых — теоретически сформулирован (на уровне предприятия) общий методологический подход к искоренению застойных явлений в экономике, который лежит в основе дезинтеграции управления и производства, дифференциации форм собственности. Определенная сущность этого подхода, который учитывает монополизм производителей, существующие, сформированные еще до переходного периода, особенности системы управления и хозяйствования, наличие фактически пока еще единственной — государственной — формы собственности, и заключается в разделении очень больших предприятий, процессов производства и управления и одновременном переходе к смешанным формам собственности.

Исходной позицией в мотивации перестройки и развития систем предприятия является то, что каждая группа и категория трудящихся должна иметь интерес для достижения целиком определенных конкретных целей, которые в совокупности обеспечивают эффективное функционирование предприятия в условиях перехода к рыночным отношениям и на долгосрочную перспективу при стабильной экономической ситуации. При этом необходимо рассмотреть общие элементы мотивации, которые относятся ко всем группам и категориям трудящихся, и специальные, распространяющиеся на отдельные группы и категории.

Эффективность работы предприятия, всех его систем и механизмов много в чем определяется внешними факторами, действующих на микроуровне. Необходимо рассмотреть два блока вопросов с этой сферы, которые тесно связаны с механизмами адаптации предприятия,— управление качеством продукции, разгосударствлением и приватизацией, а также пути и методы их усовершенствования с целью создания для предприятий среды наибольшего содействия.

Особенно важным становится вопрос использования новой функции управления для промышленных предприятий — прогнозирования. Заслуживает изучения разработанная прогнозирующая система и прогнозные модели техническо-организационного развития, а также методология и методика моделирования взаимосвязанной стратегии развития техническо-организационной и организационно-экономической системы предприятия.

Основными вопросами, которые потребуют решения в процессе перестройки организационно-экономической системы предприятия , являются:

- определение модели управления собственностью предприятия и его структурных подразделений;

- образование системы учета затрат и результатов работы;

- управление внутрефирмовым ценообразованием и разделением результатов хозяйствования.

§ 3. Маркетинг и менеджмент в управлении предприятием.

При условиях формирования планомерной рыночной экономики повышаются требования к управлению. Это обусловлено повышенной сложностью как производства продукции, так и ее реализации. Если в производстве товаров берут участие десятки, сотни, а то и больше специализированных предприятий, то возникает необходимость рационального решения большого количества повседневных практических проблем, связанных с обеспечением предприятия квалифицированной рабочей силой, сырьем, материалами, выгодными рынками сбыта произведенной продукции. Без специальных знаний решить этот широкий круг проблем невозможно. Появляется особенная, относительно обособленная сфера управленческой деятельности — менеджмент. В бывшем СССР менеджмент рассматривался как одна из разновидностей буржуазной теории и практики, имеющих целью оправдать и обеспечить дальнейшее развитие капитализма.

Наиболее полно содержание менеджмента раскрывается в его функциях:

1. Стратегическое управленческое планирование. Служба стратегического планирования комплектуется из высококвалифицированных специалистов и занимается проблемой перспективного развития предприятия с учетом достижений НТП, изменений в конъюнктуре рынка и других факторов, которые могут повлиять на производство и реализацию продукции предприятия.

2. Функция организации управления предприятием. Эта работа направлена на поиски наиболее рациональной системы управления предприятием, на повышение эффективности всех управленческих звеньев и в целом всей системы.

3. Координационная функция. Ее задание — обеспечить органическую интеграцию всех подразделений, направленную на продуктивное использование ресурсного потенциала предприятия с целью получения максимальной прибыли.

4. Функция управления людьми, забота о их профессиональном росте, создание условий и стимулов для наиболее полного использования потенциальных возможностей работников. Эта функция возлагается на кадровую службу предприятия. Внедрение системы менеджмента привело к появлению особенной прослойки людей, основной деятельностью которых является управление. Их называют менеджерами.

До последнего времени теории управления в Украине не уделялось надлежащего внимания. Командно-административной системе это не было нужно, кадры управления у нас выходили с партийно-государственной номенклатуры. Такой подход к командному хозяйственному корпусу причинил большой вред производству и стал одной из причин кризиса в экономике. Теперь в связи с переходом к рыночной экономике, созданием коллективных, акционерных предприятий возникла острая необходимость в менеджерах.

Еще одной из систем управления предприятием является маркетинг. Маркетинг предусматривает тщательный анализ процессов, происходящих на рынке, для принятия хозяйственных решений: что производить, в каком количестве, для кого, по какой цене продавать и т.д. при условиях, когда предложение товаров превышает спрос на них, важно найти новые возможности для расширения производства и сбыта произведенных товаров. Маркетинг превратился в науку изучения рынка, путей стимулирования спроса на продукцию, которую производит предприятие.

Появление маркетинга обусловлено объективными потребностями высокоразвитой бесдефицитной экономики. Необходимость маркетинга чувствуется при условиях насыщенности рынка товарами, когда производство уже не может развиваться без знания спроса на конкретный вид продукции.

Основным заданием стратегического маркетинга является поиск так называемой рыночной “ниши”, под которой имеют ввиду возможность сбыта продукции с определенными функциональными и потребительскими особенностями в рамках конкретного рыночного сегмента, то есть продукции, предназначенной для конкретных групп потребителей, что дает предприятию существенные преимущества по сравнению с конкурентами (сегмент — определенная часть продажи соответствующего товара в общей структуре товарообмена).

В процессе разработки стратегии маркетинга решаются три главных задания:

1. Осуществляется выбор сегмента рынка, в рамках которого будет действовать предприятие.

2. Определяются основные способы и методы, обеспечивающие высокую конкурентоспособность продукции предприятия.

3. Определяются оптимальные сроки деятельности предприятия на данном рынке, исходя из прогнозирования перспективного прогнозирования спроса.

Изучение опыта маркетинга имеет важное значение для экономики Украины, хотя на первый взгляд может показаться, что при условиях кризиса он не нужен. На самом деле даже при таких условиях опыт стран с развитой рыночной экономикой в изучении спроса населения и методов его удовлетворения важен как сейчас, так и в будущем. В современной экономике предприятия вынуждены заниматься маркетингом. Заставляет их это делать конкуренция, борьба за выживание.

§ 4. Экономические проблемы предпринимательства и пути их решения.

В ходе начавшегося нового этапа экономической реформы в Украине особо важным становится изыскание дополнительных резервов повышения эффективности хозяйственного механизма, принятия кардинальных мер по созданию условий для выхода страны из кризисной ситуации. Поиск же наиболее приемлемых для Украины методов оздоровления экономики в первую очередь приводит к необходимости обратиться к мировому опыту решения этих проблем.

Среди целого ряда разнообразных факторов экономического роста наиболее значительным считают умелую реализацию предпринимательского потенциала граждан страны, эффективное использование в экономическом механизме самостоятельной хозяйственной инициативы человека, признание предпринимательства незаменимой силой хозяйственной динамики, конкурентоспособности и общественного процветания.

Для активизации усилий в этом направлении и более полного понимания всего комплекса имеющихся проблем прежде всего необходимо остановиться на теоретическом аспекте проблемы предпринимательства. Несмотря на большое количество работ по данной теме, до настоящего времени четкого, основанного на научной теории, однозначного определения понятия предпринимательства еще не сложилось. Существующие на сегодня концепции характеризуют предпринимательство в трех направлениях:

1) доступность различных видов ресурсов и возможность ими распоряжаться с целью получения прибыли при постоянном наличии фактора риска и неопределенности конечного результата деятельности;

2) эффективное управление и организация производственного процесса с постоянным и широким использованием нововведений;

3) особенное новаторское, творческое поведение хозяйствующего субъекта, его предприимчивость, являющаяся движущей силой экономического процесса.

Основное же условие возможности существования предпринимательства ученые и практики видят в создании конкурентной среды и предоставления экономической свободы субъекту хозяйствования. Уже такое понимание сути проблемы позволяет объяснить важную особенность развития современной мировой экономики — все более возрастающую роль малого бизнеса. Его качественными критериями являются:

- преобладание частной собственности на средства производства;

- юридическая и экономическая независимость в принятии решений;

- упрощенная система управления;

- профессиональная взаимозаменяемость работников;

- непосредственное участие собственника в управлении предприятием;

- инициативный, поисковый характер деятельности.

Нетрудно заметить, что принципы деятельности этих фирм близки характеристике предпринимательства. Действительно, практически повсеместно происходит отождествление предпринимательства с малым бизнесом, широкое использование в отечественной науке и практике термина “малое предпринимательство”.

Очевидна и причина этого явления — широкое распространение предпринимательства в сферах малого бизнеса. Именно этот сектор экономики представляет наиболее эффективную систему отбора талантливых и предприимчивых людей, позволяет создавать необходимую атмосферу конкуренции, способствует быстрому решению целого ряда проблем, которые не могут быть разрешены более крупными хозяйственными структурами.

Конкуренция — это основное условие, при котором работают рыночные механизмы, генерирующие ценовые сигналы, порождающие стимулы, формирующие рыночное изобилие, разнообразие ассортимента и высокое качество товаров и услуг.

Украине, как и другим странам с переходной экономикой, в наследство от советской государственно-монополистической системы досталась совокупность отношений между предприятиями, не совместимая с конкурентной средой. В системе, основанной на всеобщем огосударствлении собственности и сверхцентрализации, значительно преобладали крупные и крупнейшие предприятия. В бывшем СССР предприятия с численностью работающих свыше 1000 чел. производили почти 3/4 всей промышленной продукции, концентрировали 80% основных промышленно-производственных фондов, потребляли более 90% всей электроэнергии. Такой уровень концентрации был адекватен планово-директивной системе, теория и практика которой исходила из представления об экономике как едином комплексе. Малым количеством крупных предприятий удобно управлять, устанавливать им плановые задания и нормативы, распределять между ними ресурсы, назначать и смещать руководителей и т.д.

Монополизм планово-директивной системы — это, главным образом, ведомственный монополизм, природа которого, в сущности, не связана с размерами предприятий и их количеством. Между тем, разрушение ведомственного монополизма само по себе отнюдь не формирует конкурентной Среды, поскольку в большей части отраслей остается высокий уровень концентрации производства, то есть преобладание небольшого количества крупных предприятий. Происходит лишь некоторый сдвиг в структуре монополизма — монополизм ведомственный вытесняется монополизмом предприятий. По своим негативным последствиям последний ничуть не лучше ведомственного монополизма. Напротив, если ведомственный монополизм оставляет некоторые возможности контроля над чрезмерными “аппетитами” предприятий-монополистов, то монополизм предприятий в его чистом виде порождает ценовой беспредел, создает возможность “прижать к стенке” покупателей в смысле ассортимента продукции и ее качества, откладывать на неопределенное время технологическое обновление производства.

Конечно, конкурентная среда может быть создана и при этих условиях на основе либерализации связей с внешним рынком, в частности за счет ослабления таможенных ограничений для зарубежных товаров, поступающих на внутренний рынок, с одновременным усилением контроля за их качеством. Но такой путь формирования конкурентной среды при глубочайшем экономическом кризисе чрезвычайно опасен. Созданная таким образом конкурентная среда способна лишь усилить действие сил, разрушающих национальную экономику. Нельзя не учитывать, что товары, производимые на большей части украинских предприятий, по сравнению с товарами мирового рынка неконкурентоспособны. Большинство украинских предприятий этой конкуренции не выдержит, что может усугубить и без того их трудное положение.

Существует мнение, что решение данной проблемы лежит в технологическом обновлении производства, которое должно сделать продукцию предприятий конкурентоспособной. Однако и это решение представляется сомнительным прежде всего из-за условий его выполнения. Галопирующая инфляция делает инновацию маловероятной, поскольку нормальная предпринимательская деятельность не способна дать необходимые средства для инвестиций. Сомнительно также получение средств для этой цели извне, поскольку условия той же инфляции и нестабильности экономики Украины заставляют инвесторов искать такие помещения капитала, которые способны давать немедленную отдачу, между тем как вложения в производство всегда сопряжены со значительным периодом времени и риском.

Но даже если крупным предприятиям и удается обновить технологию, во многих случаях они обречены оставаться неконкурентоспособными на мировом рынке. Это обусловлено не в последнюю очередь особенностями их структуры, сложившейся в условиях командно-административной системы.

Предприятия (в первую очередь крупные, но не только они) создавались по принципу максимально замкнутого комплекса подразделений. Это диктовалось реальными условиями деятельности предприятий и было узаконено нормативными актами, регулирующими их типовые структуры. Состав подразделений основного производства формировался таким образом, чтобы свести к минимуму зависимость предприятий от поставщиков. На каждом предприятии создавалась широкая номенклатура подразделений вспомогательного и обслуживающего производств. Аппарат управления, как правило, включал многочисленные отделы, группы, бюро, лаборатории.

Такой подход к формированию структуры предприятий диктовался не только стремлением максимально ограничить связи из-за межведомственных барьеров, но и тем, что оплата услуг сторонних организаций, как правило, обходилась дороже по сравнению с затратами на содержание своих соответствующих подразделений. Кроме того, такому подходу к формированию структуры предприятий способствовал и принятый порядок оплаты труда руководителей в зависимости от категории предприятий.

На эту структурную особенность “традиционных” предприятий рыночная экономика отреагировала определенными тенденциями. На протяжении последних лет в странах с современной рыночной экономикой просматривается отчетливое стремление предприятий дистанцироваться от многих функций, выполнявшихся ранее их внутренними подразделениями, в первую очередь такими, которые отличались пульсирующими нагрузками. Именно за счет этого фактора сокращается число промышленных гигантов и , вместе с тем, возрастает количество малых предприятий. Вопреки теоретической догме о неотвратимости процесса концентрации производства, средние размеры предприятий обнаруживают явную тенденцию к уменьшению.

Этот процесс делает рыночную экономику более динамичной, мобильной, восприимчивой к инновациям, повышает ее способность оперативно реагировать на рыночный спрос и его изменения. Вместе с тем растущая часть предпринимательского риска переносится на малые предприятия, а работа крупных предприятий, остающихся фундаментом рыночной экономики и ее экспортного потенциала, становится более устойчивой. Особо следует отметить, что развитие малого предпринимательства сопровождается расширением конкурентной Среды, вторжением конкуренции в сферы, которые раньше были представлены внеконкурентными отношениями внутренних подразделений предприятий.

Конечно, характеризуя возрастание роли малых предприятий в рыночной экономике, следует учитывать не только их значение во всей инфраструктуре предприятий, но и социальную сторону процесса, в частности, роль малых предприятий как фактора изменения структуры собственности, как регулятора занятости населения и вообще как буферной зоны рыночной экономики, способной смягчать последствия происходящих в ней структурных сдвигов.

Могут быть названы различные варианты процесса образования сети малых предприятий, выполняющих функции формирования инфраструктуры во всей совокупности предприятий. Прежде всего, малые предприятия могут создаваться путем отпочкования подразделений, от есть выделения из более крупного предприятия с предоставлением им соответствующих прав (юридического лица, открытия расчетного счета, самостоятельного баланса и т.п.). При этом малое предприятие получает возможность самостоятельно формировать портфель заказов, что ставит его доходы в прямую зависимость от результатов собственной деятельности. Однако на этом пути неизбежны многочисленные проблемы и трудности. В частности, они связаны с формированием собственности на имущество малых предприятий, с материально-техническим обеспечением производства и , следовательно, распределением и использованием его доходов. Эти проблемы не исчезают и в том случае, если создание малых предприятий осуществляется на основе передачи имущества в аренду.

Создание малых предприятий путем их отпочкования от более крупных может быть связано с акционированием — например, путем придания подразделениям форм небольших акционерных компаний, акции которых могут распространяться как среди трудового коллектива предприятия (крупного и малых), так и через свободную продажу. Но при любых вариантах отпочкования остается главная проблема. Получая самостоятельность из рук крупного предприятия, малые предприятия становятся независимыми субъектами рыночных отношений. Поэтому неизбежно возникает вопрос, насколько эти вновь образованные субъекты производственной деятельности способны надежно и качественно выполнять свои функции как элементы инфраструктуры других предприятий, в том числе по отношению к тем, от которых они отделились, а также — во что обойдутся их продукция и услуги предприятиям, оставшимся без соответствующих подразделений.

Отмеченная выше проблема возникает из-за того, что сам по себе способ создания малых предприятий на основе дезинтеграции более крупных не способен создать конкурентную среду и, следовательно, механизмы, оказывающие влияние на деятельность малых предприятий, качество их продукции и услуг, а также на цены их реализации. Именно это объясняет неудачи многих попыток формирования малых предприятий на указанной основе. Были случаи, когда выделение из состава крупных предприятий ряда малых не только не принесло успеха, но и стало дополнительным фактором сокращения выпуска продукции, снижения ее конкурентоспособности.

Правильные выводы подсказывает опыт крупных компаний в странах с развитой современной рыночной экономикой. Известно, например, что предприятия такой крупнейшей компании, как “Дженерал моторс”, обслуживают 32 тыс. поставщиков, образующих ее инфраструктуру (в основном в виде малых предприятий). Продукцию компании реализуют 11 тыс. самостоятельных дилеров, действующих во многих странах. Такие же данные могут быть приведены по компаниям Японии — электронным, автомобильным, строительным и другим. Характерной особенностью таких систем является мобильность состава и структуры малых предприятий. Значительная их часть существует лишь непродолжительное время, а затем исчезает или меняет род деятельности. Вместе с тем возникают новые малые предприятия, предлагающие свою продукцию и услуги. А в итоге системы, включающие крупные, средние и малые предприятия, функционируют устойчиво и в соответствии со складывающейся рыночной конъюнктурой.

Из изложенного следует вывод, что на основе одного лишь отпочковывания нельзя создать системы, оптимально сочетающие предприятия разных размеров и различных функций. Одним из важнейших условий выхода Украины на уровень конкурентоспособности с предприятиями дальнего зарубежья является создание наиболее благоприятных условий для формирования такой массы малых предприятий, которые в своей совокупности способны выполнять функции инфраструктуры на конкурентной основе.

Это должны быть малые предприятия с широким диапазоном социальной ориентации, размеров и рода деятельности. Это могут быть предприятия с минимальной численностью наемных рабочих и без наемных рабочих вообще — семейные предприятия. Малые предприятия могут специализироваться на изготовлении относительно несложных элементах изделий, состав и номенклатура которых изменяются в соответствии с требованиями рынка. Необходимы Украине также предприятия, которые на договорной основе осуществляют техническое обслуживание и ремонты оборудования, вычислительной техники, приборов и аппаратуры.

Вся эта обширная зона малого бизнеса должна быть такой, чтобы все предприятия, и в первую очередь крупные и средние, имели возможность выбора поставщиков и партнеров, продукция и услуги которых отличаются высоким качеством, надежностью и стабильными ценами, доказывая тем самым преимущества данной системы по сравнению с рядом предприятий замкнутого комплекса, которые достались в наследство от командно-административной системы. Естественно, создание такой сети малого бизнеса требует определенных материально-технических, финансово-кредитных и организационных предпосылок.

Придание процессу создания малых предприятий массового характера ведет к возникновению зоны малого бизнеса, способной успешно входить в инфраструктуру предприятий. Между тем, в Украине этот процесс сталкивается со многими трудностями и проблемами.

За последние годы, в частности, здесь произошли в целом благоприятные изменения в механизме создания новых предприятий, в том числе малых. Значительно упрощен порядок прохождения документов, связанных с получением разрешений на предпринимательскую деятельность. Это привело к существенному сокращению необходимых для этого сроков. Если раньше требовались многочисленные визы должностных лиц, что затягивало время оформления документов на многие недели и даже месяцы, то теперь это время сократилось до нескольких дней, а предельные сроки оформления практически ограничены лишь частотой заседаний комиссий исполнительных органов власти, дающих окончательное решение. Правда, следует отметить завышенную трудность и сложность заполнения необходимых документов. Но эта трудность легко преодолима, поскольку возникли фирмы, за сравнительно небольшую плату берущие на себя весь процесс оформления.

При всем этом, однако, остаются многочисленные факторы, препятствующие развитию малого предпринимательства как особой буферной зоны рыночной экономики. Причем в первую очередь это относится к сфере производства и той ее части, которая способна выполнять функции инфраструктуры предприятий. Совершенно недостаточна интенсивность этого процесса. Вместе с тем в его направлениях наблюдаются явные деформации, не соответствующие потребностям формирования современной рыночной экономики.

Действующий порядок создания предприятий носит (как и прежде) разрешительный характер. В законодательных актах перечислены виды деятельности, относительно которых разрешено создавать предприятия. В результате, если тот или иной вид деятельности не предусмотрен в перечне разрешенных, то есть он является неординарным, аппарат исполнительных органов власти получает широкие возможности для необоснованных запрещений. Между тем, сущности рыночной экономики соответствует такая форма нормативных актов, когда перечисляются запрещенные виды деятельности.

Созданию новых предприятий, в том числе и малых, препятствует практика взимания сборов, связанных с оформлением документов и разрешений. Плата за разрешения носит многообразный характер. Необходимо платить как за разрешение заниматься предпринимательской деятельностью вообще, так и за право заниматься каждым видом деятельности особо. Все эти взносы в конечном итоге увеличивают издержки предприятий, сокращают их доходы и прибыль.

Особо следует отметить, что на пути развития предпринимательства в Украине стоит действующий порядок налогообложения предприятий. Формально в соответствии с этим порядком налогом облагается лишь прибыль предприятий. Причем размер налога составляет 30%, что соответствует принятому в рыночной экономике представлению об оптимальном уровне налогообложений прибыли. Но это — лишь обманчивая видимость. Предприятия обязаны включать в свои издержки отчисления в различные фонды (их пять), которые, в сущности, являются частью добавленной стоимости. Тем самым уровень издержек существенно завышается, а прибыль соответственно сокращается.

Такой порядок налогообложения содержит в себе глубокое внутреннее противоречие. Оно предполагает отсутствие конкурентной среды, монопольное положение субъектов рыночной экономики, их способность устанавливать цены на затратной основе, то есть, в сущности,— появление неработающих механизмов рыночного ценообразования. Если бы те же предприятия действовали в нормальных рыночных условиях, в которых цены устанавливаются не на затратной основе, а как равновесные цены механизма рыночной конкуренции, то наверняка большая часть предприятий стала бы убыточной, утратила бы главный мотив и основу своей деятельности — прибыль. В реальных экономических условиях Украины монопольное завышение цен не столько разоряет действующие предприятия, сколько препятствует созданию новых и, что особенно существенно, неизбежно ведет к сокращению производства из-за несоответствия покупательной способности населения уровням цен.

Принятая в Украине система налогообложения прибыли и включаемых в издержки отчислений не только тормозит развитие предпринимательства, но и деформирует его направления. Свободный капитал явно избегает сферы производства товаров и услуг, где необходимы относительно крупные первоначальные капитальные вложения с проблематичными перспективами окупаемости. Он устремляется главным образом в торгово-посредническую деятельность. Показательно, что в эту же сферу преимущественно устремилась и зарегистрированная индивидуальная трудовая деятельность, значительная часть которой имеет в своей основе вояжи так называемых “челноков”.

В современной рыночной экономике налоговые рычаги считаются наиболее эффективным инструментом ее регулирования. В Украине же эти рычаги, в сущности, практически не используются ни для развития предпринимательства, ни для регулирования его направлений. В настоящее время новые предприятия, в том числе малые, не получают прав на налоговые льготы. Отсутствует дифференциация уровня налогов на прибыль и размера отчислений в зависимости от видов и направлений предпринимательской деятельности, а также от использования прибыли. Нет скидок с налогов, если прибыль используется для создания новых рабочих мест, технологического обновления производства и т.д. (отметим, что эти и другие налоговые льготы были отменены в начале 1995 г.). Отсутствует такая форма государственной поддержки малых предприятий, как льготные условия их кредитования (например, путем обеспечения государственных гарантий банкам, предоставляющим кредиты на создание предприятий и развитие предпринимательской деятельности).

Широкий, и притом регулируемый процесс развития предпринимательства, в особенности в сфере малого бизнеса, становится возможным в его синхронной связи с выходом национальной экономики из кризисного состояния на основе обуздания инфляции и введения стабильной национальной денежной единицы. Лишь на такой основе развитие предпринимательства способно остановить падение производства и валового национального продукта, добиться их стабилизации, а затем и роста.

Массовое предпринимательство требует подготовки людей, способных к этому роду деятельности. Такая задача должна решаться на всех уровнях образования и обучения. Должна формироваться и законодательная база, регулирующая отношения, связанные с созданием и функционированием малого бизнеса, обеспечивающая его защиту от монопольных структур, произвола чиновников и рэкета.

В свою очередь, создаваемая на государственном уровне программа должна быть основана на научно разработанных концептуальных построениях развития предпринимательства в отдельных сферах и областях экономики. Только такой подход может помочь избежать крупных ошибок в процессе создания системы поддержки малого бизнеса, гарантировать последовательность ее формирования и обеспечить практическую реализацию всех ее элементов.

Мировой опыт развития малых предпринимательских структур указывает на то, что наибольшая их эффективность достигается в условиях существования частной формы собственности. Формирование ее правовой базы в Украине должно предусматривать ряд мер:

- совершенствование законодательных актов, регламентирующих массовую приватизацию;

- установление долговременной перспективы развития частного предпринимательства, утверждения права наследования и продажи собственности;

- предоставление надежных политико-административных гарантий от неправомерных посягательств на собственность со стороны государства, других физических и юридических лиц.

Особое внимание необходимо обратить на тот факт, что в нормативных актах по регулированию предпринимательства существует некоторая неопределенность в понимании терминов “малое предприятие”, “малое предпринимательство”, “малый бизнес”, недостаточное разграничение организационной, организационно-правовой и организационно-экономической форм хозяйственной деятельности. В мировой практике преобладающее большинство малых предприятий — это юридически и финансово самостоятельные, независимые, небольшие по численности занятых фирмы, основанные на частной собственности одного или нескольких граждан, которые непосредственно управляют и работают на своем предприятии. Только указанные качества позволяют относить такие формы к малому бизнесу и дают им право на значительную поддержку со стороны государства.

Главной проблемой для малого предприятия являются трудности с финансированием. Отсутствие достаточного капитала у большинства населения, сложность, невыгодность, а иногда и невозможность получения заемных средств тормозят развитие малого бизнеса. Задача государства — создать предпосылки, стимулирующие вложение инвестиций и предпринимательской энергии в данный сектор экономики.

**Заключение.**

Среди множества заданий, которые надлежит решить Украине при выходе с экономического кризиса, центральное место занимают стабилизация и увеличение производства, нормализация товарно-денежных отношений. Пути стабилизации и возрастания эффективности экономики нашей страны заключаются в ее переходе к новому состоянию — демократизации и рыночным отношениям, которые подтверждаются многолетним опытом развитых стран мира. Но переход от централизованной системы хозяйствования к рыночным отношениям оказался намного сложнее, чем представлялось. Новосформированный и еще незрелый аппарат (законодательный и исполнительный) государственной власти не сумел своевременно сформировать политическую и экономическую модели формирования нового демократического общества, механизм перехода к рыночным отношениям.

Производимые на предприятиях Украины товары идут как на внутренний, так и на внешний рынок, а валютная выручка от их реализации зарубежом не попадает в страну. Так, в 1992 году украинские предприятия поставили России товары на сумму около 900 млрд. руб., а на их счета в банках Украины не поступило ни одного рубля. Это противоречит законам рынка и может быть исправлено, если внешнеэкономическая деятельность предприятий будет регулироваться государством.

Среди целого ряда разнообразных факторов экономического роста Украины наиболее значительным является умелая реализация предпринимательского потенциала граждан страны, эффективное использование в экономическом механизме самостоятельной хозяйственной инициативы человека, признание предпринимательства незаменимой силой хозяйственной динамики, конкурентоспособности и общественного процветания.

Становится очевидным, что ведущая роль в формировании благоприятной среды для развития предпринимательства и малого бизнеса принадлежит государству. Малые предприятия объективно по своей природе, особенно на первом этапе своего развития, находятся в худших конкурентных условиях на рынке по сравнению с более крупными и объективно требуют соответствующей поддержки. Поэтому создание развернутой и всесторонней системы государственной поддержки малого предпринимательства является важнейшим условием его успешного развития. Наибольшая эффективность такой системы может быть достигнута только на основе комплексной государственной программы развития малого бизнеса, учитывающей все аспекты и стороны успешного функционирования малых предприятий в различных сферах деятельности.