**Тема 4. Предприятие, его сущность, виды, функции**

**1. Классификация предприятий**

Существует несколько видов классификаций предпринимательства.

Основными **признаками классификации**предприятий являются:

1) отраслевая и предметная специализация;

2) структура производства;

3) размер предприятия.

Главными считаются **отраслевые различия**выпускаемой продукции. По этой классификации **предприятия делятся на**:

1) промышленные;

2) сельскохозяйственные;

3) предприятия транспорта, связи, строительства.

**Промышленность**традиционно делят на две большие отраслевые группы: **добывающая**и **перерабатывающая**промышленность. В свою очередь, перерабатывающая промышленность делится на отрасли легкой, пищевой, тяжелой промышленности и т. д.

На практике редко встречаются предприятия, отраслевую принадлежность которых можно четко определить. Как правило, большинство из них имеют **межотраслевую структуру**. В связи с этим предприятия делятся на:

1) узкоспециализированные;

2) многопрофильные;

3) комбинированные.

**Узкоспециализированными**считаются предприятия, которые изготовляют ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства. К **многопрофильным**относят предприятия, которые выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения – чаще всего встречаются в промышленности и сельском хозяйстве. **Комбинированные**предприятия чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности, в сельском хозяйстве. Суть комбинирования производства состоит в том, что один вид сырья или готовой продукции на одном и том же предприятии превращается параллельно или последовательно в другой, а затем и в следующий вид.

Наиболее сложной формой комбинирования производства является комплексное использование сырья для изготовления продукции, различной по структуре и химическому составу, когда на основе одного и того же сырья на предприятии производится продукция, различная по характеристикам, назначению и технологии изготовления.

Группировка предприятий по **размеру предприятия**получила наиболее широкое распространение. Как правило, все предприятия делятся на **три группы**: малые (до 50 занятых), средние (от 50 до 500 (реже до 300)) и крупные (свыше 500 занятых). При отнесении предприятия к одной из групп могут использоваться следующие **показатели**:

1) численность работающих;

2) стоимость выпущенной продукции;

3) стоимость основных производственных фондов.

Единого международного стандарта дифференциации предприятий, деления их на малые, средние и крупные не существует. Все зависит от конкретной ситуации, уровня развития, типа экономики, ее отраслевой структуры. В основном применяется классификация по численности работников с дифференциацией по отраслям экономики.

К малым предприятиям в промышленности, строительстве и на транспорте стали относить предприятия с численностью работников до 100 человек, в сельском хозяйстве – до 60 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании – до 30 человек, в прочих отраслях – до 50 человек. При этом к среднегодовой численности работников добавляется среднесписочная численность работников, не состоящих в штате предприятия. Эти критерии (с учетом мировой практики) являются условными критериями деления предприятий по размеру.

**По сфере деятельности**подразделяются на предприятия производственной и непроизводственной сферы.

**По характеру потребляемого сырья**они делятся на предприятия добывающей промышленности и предприятия обрабатывающей промышленности.

**По формам собственности**предприятия подразделяются на государственные, муниципальные, частные, кооперативные и т. д.

**По масштабам предпринимательской деятельности**предприятия можно подразделить на следующие виды:

1) индивидуальное предприятие: любая созидательная деятельность одного человека и его семьи;

2) коллективное предприятие.

**По времени работы в течение года**подразделяются на предприятия круглогодичного действия, предприятия сезонного действия.

**По уровню специализации**предприятия делятся на:

1) специализированные – данные предприятия выпускают определенную номенклатуру продукции;

2) универсальные – эти предприятия изготавливают широкий спектр продукции;

3) смешанные – данные предприятия занимают промежуточное место между специализированными и универсальными предприятиями.

**По степени автоматизации производства**предприятия разделяются на автоматизированные, частично автоматизированные, механизированные, частично механизированные, машинно-ручные и ручные.

**По характеру деятельности**предприятия бывают:

1) некоммерческие – не связанные с продажей продукции ради обогащения (благотворительная деятельность);

2) коммерческие – предприятия, приносящие доход. Этот вид занятий принято называть бизнесом.

**2. Структура и инфраструктура предприятий**

**Структура предприятия**– это состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, отделов, лабораторий и других компонентов, составляющих единый хозяйственный объект.

Структура предприятия определяется следующими **основными факторами**:

1) размером предприятия;

2) отраслью производства;

3) уровнем технологии и специализации предприятия.

Какой-либо устойчивой стандартной структуры не существует. Она постоянно корректируется под воздействием производственно-экономической конъюнктуры, научно-технического прогресса и социально-экономических процессов.

Структура предприятия бывает **отраслевая**и **производственная**. Отраслевая принадлежность почти всегда в той или иной мере оказывает влияние на структуру предприятия и его размеры. Структура предприятия непосредственно складывается под воздействием отраслевой технологии производства. Чем выше сложность технологического процесса, тем более разветвленной и громоздкой оказывается структура предприятия (и его размеры).

Непосредственное влияние на структуру внутренних подразделений предприятия оказывают его масштабы. Для выполнения разнообразных обязанностей на крупных и средних по размерам предприятиях создаются специальные структурные подразделения – отделы, цехи. На малых предприятиях указанные обязанности распределяются среди персонала по взаимной договоренности.

Принципиальная схема **структуры предприятия**включает в себя:

1) цеха основного производства;

2) вспомогательные и обслуживающие цеха, склады;

3) функциональные отделы (лаборатории, другие непроизводственные службы);

4) прочие организации (подсобные, бытовые);

5) органы управления предприятием.

Основные цеха могут делиться на группы (заготовительные, обрабатывающие, сборочные, отделочные и др.). Отделы и лаборатории тоже непосредственно классифицируются в зависимости от конкретных задач.

Органы управления как бы связывают между собой все структурные звенья предприятия.

В отличие от крупных предприятий функции структурных звеньев малых предприятий не дифференцируются, а наоборот, интегрируются иногда до такой степени, что директор одновременно может выполнять функции главного бухгалтера или мастера.

К **цехам основного производства**относятся цеха, в которых непосредственно изготовляется продукция, предназначенная для реализации потребителям.

Все остальные структурные подразделения относятся к **внутренней инфраструктуре**(инфраструктура предприятия), так как они помогают осуществлению непосредственной деятельности предприятия.

В задачу **обслуживающих цехов**входит обеспечение нормальной, бесперебойной работы основных цехов. Это цеха по изготовлению, ремонту, заточке, настройке инструмента, инвентаря и иному, по надзору и ремонту оборудования, машин, зданий и сооружений, обеспечению электричеством и теплом, транспортировке сырья, готовой продукции и отходов, по очистке и уборке, склады предприятия. **Вспомогательные цеха**непосредственно не связаны с производством – заготовка и хранение сырья, материалов, утилизация отходов и мусора. К вспомогательному производству могут относиться буфеты и столовые, медпункты, базы отдыха и т. п. **Побочные цеха**вырабатывают продукцию, не имеющую прямого отношения к основному назначению предприятия, это переработка отходов основного производства.

Существует три вида производственной структуры предприятия:

1) при предметной структуре основные цеха предприятия, их участки строятся по признаку изготовления каждым из них либо определенного изделия, либо какой-нибудь из его частей, либо группы частей. Предметная структура упрощает и ограничивает производственные взаимосвязи между цехами, сокращает путь движения составляющих продукции, удешевляет межцеховой и цеховой транспорт;

2) технологическая структура определяет четкую технологическую обособленность. Этот тип производственной структуры упрощает руководство цехом, позволяет маневрировать расстановкой людей, облегчает перестройку производства с одного изделия на другое. Отрицательные черты: сложности во взаимосвязи между цехами и маршрутными движениями, долгая переналадка оборудования;

3) смешанная структура характеризуется наличием у одного и того же предприятия цехов или отделов, сформированных как по предметной, так и по технологической структуре.

**3. Внутренняя и внешняя среда предприятия**

**Среда предприятия**– совокупность «не поддающихся контролю» сил, с учетом которых фирмы и должны разрабатывать свою деятельность.

Будучи изменчивой, полной неопределенности и налагающей ограничения, среда предприятия глубоко затрагивает жизнь фирмы.

Среда предприятия слагается из микросреды и макросреды. **Микросреда**(внутренняя среда) представлена силами, имеющими непосредственное отношение к самой фирме, так как формируется внутри нее. Внутренняя среда предприятия как совокупность трудовых, технологических, экономических факторов в большей степени управляема и регулируема, чем внешняя среда. **Внутренняя среда**предприятия определяет технические и организационные условия работы предприятия и является результатом управленческих решений. Целью анализа внутренней среды предприятия является выявление слабых и сильных сторон его деятельности, так как чтобы воспользоваться внешними возможностями, предприятие должно иметь определенный внутренний потенциал. Одновременно надо знать и слабые места, которые могут усугубить внешнюю угрозу и опасность.

**Элементы внутренней среды:**производство (объем, структура, темпы, обеспеченность сырьем и материалами, контроль качества и др.), персонал (квалификация, производительность труда, «текучка» кадров, стоимость рабочей силы и др.), организация управления (структура, методы управления, уровень менеджмента, квалификация, интересы высшего руководства, престиж и имидж предприятия), маркетинг (доля рынка, каналы распределения и сбыта продукции, маркетинговый бюджет и его исполнение, маркетинговые планы и программы, стимулирование сбыта, реклама, ценообразование), финансы (вся производственно-хозяйственная деятельность предприятия), культура и имидж (привлечение работников высокой квалификации, стимулирование потребителей к покупке товаров и т. п.).

**Макросреда**(внешняя среда) представлена силами более широкого социального плана, которые оказывают влияние на микросреду, такими как факторы демографического, экономического, природного, технического, политического и культурного характера. Кроме того, в макросреду входят взаимоотношения предприятия с клиентами, поставщиками, посредниками, конкурентами и контактными аудиториями.

**Экономическое состояние в обществе**оказывает влияние на степень доступности денежных ресурсов, на величину процентов от вложенного капитала, на цены на сырье и материалы и многое др.

**Политические факторы**, оказывающие влияние на микросреду, как правило, зависят от правящей партии в стране, от политики президента, от наличия или отсутствия военных действий и т. д.

**Культурная среда**– главными ее элементами которой является образование, культура, нравственные нормы, религиозные традиции.

**Внешняя среда предприятия**– это все условия и факторы, которые возникают независимо от деятельности предприятия и оказывают существенное воздействие на него. Внешние факторы: **факторы прямого воздействия**(ближайшее окружение) – оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия: поставщики ресурсов, потребители, конкуренты, трудовые ресурсы, государство, профсоюзы, акционеры (если предприятие является акционерным обществом).

**Факторы косвенного воздействия**(макроокружение) – не оказывают прямого действия на деятельность предприятия, но учет их необходим для выработки правильной стратегии. Политические (методы реализации государственной политики), экономические (инфляция, занятость, производительность труда и др.), социальные (население, менталитет), технологические (развитие науки и техники).

**4. Организация производственного процесса на предприятии**

**Производственный процесс**– это совокупность взаимосвязанных методов рационального сочетания живого труда со средствами производства, в результате которых создаются материальные блага. Основными **элементами**производственного процесса являются труд, средства труда и предметы труда.

Процесс изготовления продукции состоит из разнородных, частичных производственных процессов. Все частичные процессы делятся на **две группы**:

1) **основные процессы**– в ходе которых изготавливается продукция, предназначенная к реализации;

2) **вспомогательные процессы**– изготовление продукции или оказание услуг, которые не реализуются, а потребляются внутри предприятия для удовлетворения собственных нужд.

Любой производственный процесс состоит из операций и предполагает наличие рабочих мест. **Операция**– часть производственного процесса по обработке предмета труда на одном рабочем месте без переналадки оборудования одним рабочим (или бригадой рабочих) при помощи одних и тех же орудий труда. В соответствии с группировкой производственных процессов операции также подразделяются на основные и вспомогательные.

Основные и вспомогательные операции в зависимости от степени участия рабочего в производственном процессе делятся на **ручные**(кладка кирпича), **машинно-ручные**(обточка детали на станке), **механизированные**(выполняются при помощи машины, рабочий выполняет ограниченные функции, например установку детали на станок),**автоматизированные**(без участия рабочего – обработка деталей на станках-автоматах) и **аппаратурные**(выполняются в специальных аппаратах, в которых на предмет труда воздействует электрическая или другая энергия, – термические, гальванические процессы).

Условием оптимальной организации производственного процесса является его рациональное распределение по рабочим местам и во времени. Основным здесь является понятие **производственного цикла**, который характеризует календарный период времени, в течение которого предмет труда проходит все операции по превращению в готовую продукцию. Он измеряется в минутах, часах, днях. Состав и соотношение по времени отдельных элементов производственного цикла между собой представляют его **структуру**. При этом разная продукция имеет различную структуру производственного цикла. В большинстве отраслей с прерывным характером производства (машиностроение, приборостроение) отсутствуют естественные процессы.

Основными **путями сокращения длительности**производственного цикла являются:

1) повышение уровня комплексной механизации и автоматизации производственных процессов; сокращение времени вспомогательных операций;

2) рациональное использование внутрисменных перерывов (совмещение операций);

3) централизованное обеспечение рабочих мест материалами, инструментом и технологической оснасткой.

**Тип производства**является организационно-технической и экономической характеристикой производства с точки зрения уровня его специализации, состава и номенклатуры продукции, масштаба и повторяемости изделий в производстве. Организация производственного процесса предполагает необходимость учитывать особенности типа производства.

**5. Предпринимательские права и обязанности предприятия**

Предпринимательские права и обязанности регламентируются в первую очередь государственными законами. Законы определяют права и обязанности, а также определяют компетенцию государства во всех сферах деятельности и границы его вмешательства в работу предприятия.

Применение государственного контроля и воздействия рационально в тех сферах, отраслях, регионах, ситуациях и явлениях социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть проблемы, не разрешаемые автоматически самими предприятиями, в то время как решение этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики в целом и предприятия в частности; поддержания социальной стабильности в обществе.

Все предприятия (частные, кооперативные, акционерные, коммерческие и некоммерческие и др.) не освобождаются от**государственного контроля**, который ведется над:

1) доходами предприятия и уплатой ими налогов;

2) санитарным состоянием производства;

3) назначением продукции и ее техническим уровнем;

4) соблюдением стандартов и технических условий производства;

5) правовой защитой наемного персонала;

6) некоторыми другими сторонами деятельности предприятия.

**Хозяйственный и правовой контроль**, причем очень жесткий, осуществляется во всех странах мира. Законодательством предусмотрено, что предприятие несет **полную ответственность**за все виды своей деятельности, в том числе:

1) за соблюдение интересов государства и прав граждан;

2) за соблюдение законов;

3) за сохранность окружающей среды;

4) за приумножение вверенного ему государством или акционерами имущества;

5) за повышение эффективности производства.

Предусматривается, что деятельность предприятия **не должна**нарушать нормальных условий работы других предприятий и организаций, ухудшать условия жизни граждан на прилегающей территории, ухудшать условия труда персонала. При этом государство либо государственный орган, как правило, не отвечают по обязательствам предприятия. Предприятия, в свою очередь, не отвечают по обязательствам государства и других органов.

Администрация предприятия обязана создавать нормальные условия труда для персонала. Решения по социальным и экономическим вопросам должны приниматься с участием трудового коллектива непосредственно или через профсоюзы. Между предприятием и трудовым коллективом заключается трудовое соглашение, в котором закрепляются **взаимные обязательства**:

1) по санитарному состоянию;

2) по технике безопасности работы;

3) условия режима работы предприятия и его подразделений, включая сменность работы и продолжительность одной смены;

4) продолжительность отпусков и размеры их оплаты;

5) условия и формы оплаты труда по различным категориям работников и др.

Местные органы власти и некоммерческие организации, а также другие коммерческие организации не вправе вмешиваться в осуществление внутренних хозяйственных и административных функций предприятия. Они могут выступать лишь в качестве органов контроля правомерности хозяйственной деятельности предприятия, вносить свои предложения и требовать исполнения руководством предприятия действующего законодательства.

**6. Классификация участников предпринимательской деятельности в соответствии с ГК РФ**

Права, обязанности, обязательства, состав и разделение власти между учредителями (участниками) определяются правовой формой предприятия. Можно выделить две основные формы – хозяйственные товарищества и хозяйственные общества. При этом товарищество – объединение лиц, а общество – объединение капиталов.

**Полное товарищество**– предпринимательская деятельность его участников считается деятельностью самого товарищества, а по его обязательствам любой из участников отвечает всем своим имуществом независимо от того, передано оно товариществу в качестве вклада или нет. Всем этим обусловлены и особенности правового положения данной формы предприятия и ее участников.

Любой участник (независимо от того, имеет ли он право вести дела товарищества) может быть ознакомлен при желании со всей документацией по ведению дел предприятия (фирмы).

Фирменное название полных товариществ обычно формируется из имени (фамилии) одного из участников с добавлением «и компания».

Все сделки от имени предприятия должны совершаться товариществами только с согласия всех участников. Такая правовая форма предприятия может существовать только на основе лично-доверительных отношений между его участниками (учредителями), потому что не исключен тот случай, что один из участников полного товарищества совершит сделку в своих интересах от имени предприятия, другие участники (полные товарищи) вправе потребовать от него возмещения убытков или передачи в собственность товарищества всей выгоды, приобретенной за счет подобной незаконной сделки.

Прибыль и убытки распределяются между участниками (учредителями) обычно пропорционально их долям в складочном капитале, однако может быть предусмотрен и другой порядок распределения по их желанию в учредительных документах. Любые попытки участников (учредителей) полного товарищества заключить соглашения об ограничении или устранении ответственности товарищества по его обязательствам являются незаконными, а соглашения – недействительными.

При желании участник товарищества может выйти из него, заявив о своем решении за шесть месяцев до выхода из предприятия. Участники и учредители не имеют права заключать соглашение о невозможности выхода участников (учредителей) из товарищества. Такие соглашения признаются недействительными.

**Товарищество на вере (коммандитное товарищество)**– это разновидность полного товарищества с теми же положениями об участниках и кредиторах.

Товарищество на вере, или коммандитное товарищество, имеет двухуровневый состав участников (учредителей). Первая группа участников имеет право на осуществление предпринимательской деятельности от имени товарищества, при этом они несут неограниченную имущественную ответственность по обязательствам товарищества.

Другая группа участников (коммандисты) только вносит материальные вклады, которые становятся собственностью товарищества. При этом они не несут имущественной ответственности по обязательствам товарищества, не имеют права участвовать в предпринимательской деятельности от его имени и несут риск потери лишь за ту часть материального вклада, которая была передана в право собственности товарищества. Они сохраняют право на получение дохода от своих вкладов, а также на информацию о деятельности товарищества.

Вкладчик имеет право:

1) получать часть прибыли товарищества, предусмотренную в учредительном договоре;

2) иметь доступ к бухгалтерским документам;

3) передать свою долю или ее часть другому лицу;

4) по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, установленном учредительным договором.

**Общество с ограниченной ответственностью (ООО)**– разновидность объединения капиталов, при этом члены общества не обязаны участвовать в делах общества. Характерными чертами этой правовой формы предприятий являются: деление его уставного капитала на доли участников и отсутствие полной ответственности последних по обязательствам предприятия (фирмы). Участники общества с ограниченной ответственностью не несут имущественной ответственности по его долгам, и их риск заключается только в возможности потери вложенных вкладов в уставный капитал.

Имущество общества, в том числе и его уставный капитал, принадлежит ему самому как юридическому лицу и не является объектом долевой собственности участников предприятия.

Каждое общество имеет фирменное наименование, в котором указываются вид и предмет его деятельности. Общество может состоять из нескольких участников. В их числе могут быть предприятия, учреждения, организации, государственные органы, а также граждане. Участники общества обязаны вносить вклады в порядке, размере и способами, предусмотренными учредительными документами.

ООО может создавать филиалы, действующие в качестве его обособленных подразделений, и открывать представительства на территории РФ. При этом филиалы и представительства не пользуются статусом самостоятельного юридического лица.

Правовая форма **общества с дополнительной ответственностью**характеризуется теми же чертами, что и общество с ограниченной ответственностью, за исключением имущественной ответственности его участников.

**Акционерное общество (АО)**– форма объединения, средства которого образуются за счет сложения капитала участников, выпуска и размещения акций. В АО объединяется капитал для его совместного использования.

АО признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций.

АО создается на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц, которые объединяют свои средства и ставят целью извлечение прибыли путем удовлетворения общественных потребностей в их продукции.

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

Фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным.

Уставный капитал акционерного общества разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества вправе создавать на территории РФ и за рубежом филиалы и представительства. Акционерные общества могут быть следующих типов:

**Закрытое акционерное общество (ЗАО)**– общество, акции которого распределяются только среди его учредителей. ЗАО не имеет права проводить открытую подписку на выпуск акций.

Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами данного общества.

**Открытое акционерное общество (ОАО)**– общество, участники которого могут продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. ОАО проводит открытую подписку на выпуск акций и их свободную продажу. ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения: годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Главная особенность ОАО состоит в том, что его имущественный и денежный капитал формируется путем открытой, свободной продажи своих акций. Акции продаются либо на первичном рынке по нарицательной стоимости после их выпуска, либо на вторичном рынке посредством перепродажи по рыночным ценам.

**Унитарное предприятие**– коммерческая организация, которая не наделяется правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество.

Данное имущество принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Имущество унитарного предприятия не может быть поделено и распределено по вкладам. Только государственные и муниципальные предприятия могут быть представлены в форме унитарного предприятия. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника.

**Производственный кооператив**– это объединение граждан на добровольных началах для совместной деятельности в таких сферах как производство, торговля, медицинские услуги, бытовое обслуживание и т. д. Число членов в кооперативе должно быть не менее пяти человек.

**7. Коммерческие и некоммерческие организации**

**Коммерческие организации**– предприятия и организации, основной целью деятельности которых является получение прибыли, обогащение их владельцев. Коммерческие организации могут заниматься любым видом предпринимательства.

**Некоммерческие организации:**

1) **общественные и религиозные**– добровольные объединения граждан на основе общности их интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей. Общественные и религиозные организации вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они созданы;

2) **фонды**– некоммерческие организации, не имеющие членства. Фонды создаются на основе добровольных и имущественных взносов юридических лиц или граждан. Они преследуют общественно полезные цели. Фондам разрешено создавать хозяйственные общества или в них участвовать;

3) **некоммерческие партнерства**– организации, основанные на членстве граждан и юридических лиц, которые их создают. Цель – удовлетворение материальных и иных потребностей участников партнерства. При выходе из некоммерческого партнерства его члены получают часть имущества или его стоимости, которую они при вхождении передали. Членские взносы не возвращаются. Пример: Общество слепых;

4) **учреждения**– некоммерческие организации, созданные собственником (государственными или муниципальными структурами) для осуществления управленческих, социально-культурных и иных функций. Учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. Учреждения полностью или частично финансируются собственником. Имущество учреждения закрепляется за ним на праве оперативного управления. Пример: вузы, государственные школы;

5) **автономные некоммерческие организации**– организации, созданные гражданами или юридическими лицами на основе добровольных взносов. Цель – предоставление услуг в области здравоохранения, науки, образования, спорта и т. д. Автономные некоммерческие организации не имеют членства. Имущество, переданное этим организациям учредителями, является их собственностью. Пример: частные школы, нотариальные конторы, частные поликлиники;

6) **объединения юридических лиц**– ассоциации и союзы, которые создаются для:

а) координации предпринимательской деятельности коммерческих организаций;

б) защиты общих имущественных интересов коммерческих организаций;

в) координации защиты интересов.

Члены ассоциаций и союзов сохраняют свою самостоятельность и право юридического лица. Примеры: Ассоциация российских банков, Круглый стол предпринимателей России.

Все некоммерческие организации делятся на государственные и негосударственные, но преобладают государственные некоммерческие организации.

**Основные отличия**некоммерческих организаций от коммерческих:

1) прибыль не является целью деятельности;

2) некоммерческие организации не должны выплачивать дивиденды и обогащать своих учредителей;

3) некоммерческие организации в значительно большей степени открыты для общественного контроля.

Важным направлением деятельности некоммерческих организаций является благотворительность.

**8. Малые и крупные предприятия, их взаимодействие**

**Малые предприятия**обеспечивают необходимую мобильность в условиях рынка, создают глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима их высокая эффективность. Малый бизнес способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться, создавать атмосферу конкуренции.

Мелкие и средние предприятия играют заметную роль в занятости, производстве товаров, исследовательских и научно-производственных разработках.

Несмотря на то что большая часть научного потенциала сосредоточена в крупных компаниях, малые и средние фирмы по широкому кругу продукции чаще начинают коммерциализацию новых товаров. Отношение нововведений к затратам на научные исследования и разработку малых предприятий в 3–4 раза выше, чем в крупных.

Развитие специализации и кооперации вовлекает мелких и средних предпринимателей в сферу влияния крупных объединений. Фактически они теряют свою независимость и превращаются в отдельные звенья более крупных монополий, хотя статистика учитывает их как самостоятельные единицы.

Крупные предприятия привлекают узкоспециализированные мелкие фирмы, производящие для них отдельные детали и узлы. Вокруг монополий, особенно в отраслях машиностроения, электронной промышленности, группируются обычно несколько десятков сотен мелких предприятий, которые пользуются финансовой и технической помощью монополий.

В последнее время во многих странах усилилась тенденция к объединению мелких предприятий на основе специализации и кооперации производства в крупные отраслевые структуры, которые сейчас производят большие объемы продукции, в том числе высокого технического и технологического уровня, и довольно успешно конкурируют на рынках с крупными компаниями и монополиями.

Важность малых предприятий еще и в том, что, ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь чтобы существовать, надо получать средства к существованию, а значит, быть лучше других, чтобы прибыль доставалась именно им.

Выпуск товаров длительного потребления (автомобилей, холодильников, телевизоров) крупными предприятиями вызывает потребность в соответствующих промышленных услугах по ремонту и обслуживанию, которые часто осуществляют мелкие предприятия, так как монополии из-за своей громоздкости вынуждены затрачивать много усилий в этом направлении или создавать разветвленную сеть небольших филиалов.

Деятельность малых предприятий в менее развитых районах западноевропейских стран – основа всей их социальной и экономической жизни и решающая предпосылка дальнейшего хозяйственного развития.

В то же время на мелких предприятиях отмечается более высокая эффективность труда. Малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг на основе разработки местных источников сырья и обеспечивают при этом большую занятость.

Они увеличивают размеры поступлений в муниципальные бюджеты, стимулируют НТП, выполняют другие важные для хозяйства функции.

**9. Предпринимательские ассоциации и союзы**

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

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

**Главные принципы**образования хозяйственных союзов:

1) добровольность объединений;

2) равноправие партнеров;

3) свобода выбора организационных форм;

4) самостоятельность участников;

5) ответственность только по обязательствам, взятым каждым предприятием при вступлении в объединение.

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

Наиболее широкое распространение получили такие структуры, как финансово-промышленные ассоциации, холдинги, синдикаты и консорциумы.

**Холдинговые компании**образуются, когда одно акционерное общество овладевает контрольными пакетами акций других акционерных фирм с целью финансового контроля над их работой и получения дохода на вложенный в акции капитал. Различают два типа холдингов:

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

2) **смешанный**, когда холдинговая компания занимается самостоятельной предпринимательской деятельностью и одновременно с целью расширения сферы влияния организует новые зависимые фирмы и филиалы. Его возглавляет любое крупное объединение, преимущественно связанное с производством.

Гигантские холдинги могут контролировать финансовую деятельность сотен акционерных обществ, включая крупные концерны и банки.

Их собственный капитал и активы при этом бывают в несколько раз меньше суммарного капитала дочерних фирм. Некоторые компании создаются с участием большой доли государственного капитала, что позволяет правительству контролировать и регулировать развитие отдельных важнейших отраслей экономики страны.

По структуре участников **финансово-промышленные группы**(ФПГ) напоминают холдинг. В их состав наряду с предприятиями материального производства (промышленности, строительства, транспорта) входят финансовые организации, прежде всего банки.

При их формировании в качестве главной ставится задача объединения банковского капитала и производственного потенциала. При этом основным доходом деятельности банка, входящего в ФПГ, должны быть дивиденды от повышения эффективности работы производственных предприятий, а не процент по кредитам.

Наряду с бессрочными организационными объединениями, такими как холдинги, ФПГ, возникают временные объединения предприятий для решения конкретных задач в течение определенного периода времени – **«консорциумы»**. Они объединяют предприятия и организации независимо от их подчиненности и формы собственности. Участники консорциума сохраняют хозяйственную самостоятельность и могут быть одновременно членами других объединений. После выполнения задач консорциум прекращает свое существование.

Охарактеризуем кратко другие виды хозяйственных объединений:

**Синдикат**– одна из форм коллективного предпринимательства. Данная форма связана в основном со сбытом продукции и распространена главным образом в добывающих отраслях, сельском и лесном хозяйстве.

Главная задача синдиката – организовать совместный сбыт продукции. Как правило, синдикат организует единую службу по сбыту, в которую члены синдиката должны сдавать по заранее оговоренной цене и квоте продукцию, предназначенную для совместной продажи. Цели синдиката – расширить и удержать рынки сбыта, регулировать объемы выпуска внутри синдиката и цены на внешних рынках.

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

**Ассоциации**– добровольное объединение (союз) независимых производственных предприятий, научных, проектных, конструкторских, строительных и прочих организаций.

**Корпорации**– это договорные объединения на основе сочетания производственных, научных и коммерческих интересов с делегированием отдельных полномочий и центральным регулированием деятельности каждого из участников;

**Концерны**– это уставные объединения предприятий промышленности, научных организаций, транспорта, банков, торговли и т. д. на основе полной зависимости от одного или группы предпринимателей.