**Теоретические вопросы**

### Возникновение экономических знаний. Исторический процесс развития экономической науки.

**В процессе становления и развития экономической науки можно выделить несколько крупных периодов.**

Зарождение экономической мысли относится к доиндустриальному периоду истории, охватывая древние цивилизации Востока, Грецию, Римскую империю (IV тысячелетие до н.э. – V в. н.э.). В это время для экономической мысли была характерна ее недифференцированность от религиозной идеологии и политико-правовых взглядов.

**Дальнейшее развитие экономической мысли происходило в эпоху средневековья**, которая также охватывает большой исторический период (в Западной Европе – с V в. до буржуазных революцией XVII-XVIII вв., в России – с IX в. до реформы 1861 г.). Кстати, в ряде стран Азии и Африки феодальные отношения сохранялись и в XX в. В это время формируются взгляды по проблемам сословного положения, владения землей и распределения доходов, отношений корпоративного типа (соседские общины, городские коммуны, ремесленные цеха, купеческие гильдии, монастырские и рыцарские ордена и т.д.).

В немарксистской политической экономии с конца XIX в. по настоящее время сложился ряд признанных научных экономических школ и направлений:

**Австрийская школа (К. Менгер, Ф. Фон Визер, Е. Бем-Баверк)** – поставили в центр своего анализа человека с его потребностями, привнесли в экономику "метод робинзонад". Особая заслуга – формулирование теории предельной полезности. Идеи австрийской школы внесли весомый вклад в формирование неоклассического направления в экономической науке.

**Неоклассическое направление** объединяет сразу несколько школ – кембриджскую (А. Маршалл, А. Пигу), лозаннскую (Л. Вальрас, В. Парето) и американскую (Дж. Б. Кларк). Общая особенность – широкое применение математических методов, методологии маржинализма (анализа предельных величин) в экономике.

**Институционализм (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл)** – характеризуется критикой монополистического капитализма, защитой интересов "среднего класса" на основе проведения экономических реформ.

**Кейнсианство (Дж. М. Кейнс)** – в целях решения проблемы безработицы и кризисов предложена теория "регулируемого капитализма" на основе управления спросом.

**Неоконсерватизм – (монетаризм, теория предложения, теория рациональных ожиданий) –** защита идей свободного предпринимательства и принципа саморегулирования рыночной системы. Рынок признается наиболее эффективным способом организации хозяйства, роль государства сводится к обеспечению условий для свободной конкуренции.

### Предмет экономической теории. Эволюция представлений о предмете экономической теории.

**Предметом экономической теории являются отношения**, возникающие между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов. **Целью дисциплины является** достижение эффективного использования ограниченных экономических ресурсов для максимального удовлетворения материальных потребностей людей.

**Экономика** - это сфера деятельности людей, в результате которой создается богатство для удовлетворения разнообразных потребностей, как их самих, так и общества.

**Существует реальная и теневая Экономика** (уход от налогов).

На долю ТЭ по данным ГКС приходится 25%, по другим источникам - 40-45%.

В любом обществе решается триединая проблема(Самуэльсон): что производить, как производить, для кого производить.

Любое общество располагает ограниченным количеством экономических ресурсов. Потребности людей постоянно возрастают(ограничены кошельком). В этой связи встает проблема рационального использования этих ресурсов. Предметом ЭТ явл. в первую очередь эк. отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления.

**ЭТ изучает сферу производства и распределения** жизненных благ в условиях ограниченных ресурсов. Это означает, что объектом изучения ЭТ явл. решающая область жизнедеятельности людей, без которой невозможна ни одна другая форма реализации личностных и общественных интересов.

**Английский экономист ЛайненРоббинс**(1898-1984) дал следующее определение предмета экономикс, которое широко используется в западной литературе: "Э - это наука, которая изучает поведение человекас точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование(проблема выбора)".

**ЭТ изучает движение экономической жизни** - тенденции в развитии цен, производства, безработицы. Экономические цели: экономический рост, полная занятость, экономическая эффективность (максимальная отдача при минимуме издержек), стабильный уровень цен, экономическая свобода, справедливое распределение доходов, экономическая обеспеченность, торговый баланс.

1. **Метод экономической теории**

**Предмет экономической теории предполагает** определенную методологию и особые методы исследования. Методология – это наука о методах (общая философская основа), позволяющая определить, с помощью каких методов может быть достигнута стоящая перед исследователем цель (научное познание действительности).

В методологии экономической теории можно выделить четыре главных подхода:

* субъективистский;
* неопозитивистско-эмпирический;
* рационалистический;
* диалектико-материалистический.

**Методологию нужно отличать от метода**. В свою очередь, **метод есть** совокупность конкретных приемов, способов и принципов, с помощью которых определяются пути решения поставленных задач.

В системе методов, применяемых в экономической науке, выделяются всеобщие (философские, мировоззренческие), общие научные и частные методы.

В экономической теории применяются два противоположных философских метода – метафизический (рассматривает все явления изолированно, в состоянии неизменяемости) и диалектический.

**Диалектический метод позволяет** более точно отразить действительность, поскольку:

* он исходит из того, что в природе и обществе все явления находятся в постоянном развитии, изменении;
* он исходит из того, что развитие идет от простого к сложному, от низших форм к высшим;
* он учитывает, что движущая сила развития есть единство и борьба противоположностей, противоречия тех или иных явлений (например, в экономике – противоречие между производством и потреблением, противоречия интересов)

**Общенаучные методы включают метод научной абстракции, анализ и синтез, индукция и дедукция, единство исторического и логического подходов, качественный и количественный анализ, системный подход.**

1. **Функции и уровни изучения экономической теории (микро-, макро-, мегаэкономика)**

**Экономическая теория выполняет ряд функций**: теоретическую, практическую, методологическую, критическую, познавательную, прогностическую.

**Теоретическая функция** состоит в том, что экономическая теория не ограничивается простой констатацией фактов, она выясняет суть процессов и явлений, раскрывает законы, управляющие хозяйственными процессами.

**Практическая (прагматическая) функция** экономической теории позволяет анализировать накопившиеся проблемы и формулировать выводы для правильного ре­шения задач, стоящих перед обществом.

**Методологическая функция заключается** в том, что экономическая теория выступает в качестве теоретической основы конкретных отраслевых наук.

**Критическая функция экономической теории** состоит 1 том, что явления рассматриваются критически, выявляются преимущества, достоинства явлений, целесообразность их использования.

**Познавательная функция является общей для всех наук**. Применительно к экономической теории есть лишь одна особенность: проведение экспериментов здесь ограничено и слишком дорогостояще.

**Прогностическая функция предполагает** разработку научных прогнозов, выявление перспектив общественного развития. Такую задачу с 50-60-х гг. стали выполнять экономисты во многих странах.

1. **Потребности их классификации**

**Потребность** – дефицит, нехватка чего-то необходимого в организме. **Потребность выступает** стимулом деятельности человека. Она побуждает человека к активности. Активность человека первоначально носит целенаправленный характер и только со временем появляется цель. *Потребности бывают первичные и вторичные; материальные, духовные (эстетическое наслаждение, творчество, познание); социальные (общение, труд, признание и т. д.).*

Человек рождается с основными органическими потребностями. Потребности высших уровней приобретаются по мере общего развития психики и организма.

**Классификация потребностей**: 1. *Потребности, связанные с трудом* (потребности познания). 2. *Потребности, связанные с развитием* (потребности в игре, обучении, самореализации). 3. *Потребности, связанные с социальным общением* (нравственные и духовные). **Потребность** – внутренний источник активности человека, мотив – внешний. **Под мотивом понимаются** любые мысли, стремления, чувства человека, связанные с осознанием тех или иных потребностей, побуждающие его к деятельности. **Мотив** – не сама потребность, а какой-то объект, в котором конкретизирована потребность. Он побуждает человека к действию. Функции мотива: 1. Побуждающая (активизация человека). 2. Направляющая (определяет выбор, осуществление стратегии и тактики деятельности и поведения). 3. Управляющая (коррекция поведения). Мотивация – **Процесс формирования мотивов человека**;

**Мотивация** - Побуждение к определенному действию или поведению. Некоторые из мотивационных факторов при их осознанном и продолжительном использовании человеком могут трансформироваться в его личные черты. Мотивационная сфера человека формируется и развивается в непосредственной связи с той системой деятельности и общественных отношений, в которые он вовлекается по мере взросления. Неудовлетворение потребностей является причиной расстройств мотивационной сферы, проявляющейся в неврастении, истерии и неврозах навязчивых состояний.

1. **Блага, как средства удовлетворения потребностей**

**Потребности человека можно определить** как состояние неудовлетворенности или нужды, которое он стремится преодолеть. Именно это состояние неудовлетворенности заставляет предпринимать определенные действия, то есть осуществлять производственную деятельность. **Классификация потребностей разнообразна**. Часто используется деление потребностей на первичные (низшие) и вторичные (высшие). Под первыми подразумеваются потребности человека в еде, питье, одежде и т.д. Вторичные потребности связаны, главным образом, с духовной, интеллектуальной деятельностью человека. Такое деление потребностей сугубо индивидуально для каждого человека.

Потребности человека не остаются неизменными, они развиваются по мере эволюции человеческой цивилизации.

**Благо** – это средство для удовлетворения потребностей. Классификация благ тоже отличается большим разнообразием.

**Выделяют блага потребительские и производственные**. Потребительские предназначены для непосредственного удовлетворения потребностей человека. Производственные блага – это используемые в процессе производства ресурсы.

*Также выделяют частные и общественные блага*.

***С точки зрения ограниченности выделяют экономические и неэкономические блага.***

Экономические блага производятся человеком, следовательно, они всегда существуют, наличествуют в ограниченном количестве. Преодолевать (но не преодолеть окончательно) нехватку благ (ресурсов) помогает общественное производство.

1. **Ресурсы и факторы производства.**

**Экономические ресурсы производства** – это совокупность тех природных, трудовых, материальных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей. Все эти ресурсы поступают в производственную систему и смешиваются, соединяются в ней. Но это не механическое соединение, а производственное взаимодействие разных по происхождению ресурсов.

В экономической теории ресурсы принято делить на четыре группы:

* природные – потенциально пригодные для применения в производстве естественные силы и вещества, среди которых различают «неисчерпаемые» и «исчерпаемые»;
* материальные – все созданные человеком средства производства, которые сами являются результатом производства;
* - трудовые – население в трудоспособном возрасте, которое оценивают по трем параметрам: социально-демографическому, профессионально-квалификационному и культурно-образовательному;
* финансовые – денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства.
* В экономической теории выделяют четыре основных фактора производства, с помощью которых осуществляется производство товаров и услуг.

**ЗЕМЛЯ**. Что вкладывает экономист в понятие «земля»? Гораздо больше, чем большинство людей. К понятию "земля" относятся все естественные ресурсы – все «даровые блага природы», которые применимы в производственном процессе.

**КАПИТАЛ**. Что такое капитал? Понятие "капитал", или "инвестиционные ресурсы", охватывает все произведенные средства производства, то есть все виды инструментов, машины, оборудование, фабрично-заводские, складские, транспортные средства и сбытовую сеть, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их к конечному потребителю. Процесс производства и накопления этих средств производства называют инвестированием.

**ТРУД. Труд** – это широкий термин, который экономист употребляет для обозначения всех физических и умственных способностей людей, применимых в производстве товаров и услуг (за исключением особого вида человеческих талантов, а именно предпринимательской способности, которую мы, в силу ее специфической роли в капиталистической экономике, решили рассматривать отдельно).

1. **Альтернативная стоимость. Ограниченность ресурсов. Кривая производственных возможностей.**

**Альтернативная стоимость (иногда экономическая стоимость)** — наилучшая стоимость из упущенных в результате выбора конкретного альтернативного варианта. Также имеет названия — альтернативные издержки, скрытые издержки, внешние издержки. При производстве может быть определено как количество другого товара, которым приходится жертвовать (уменьшать его производство) для увеличения производства данного товара.

**Альтернативная стоимость может выражаться как натурально** (в товарах, от производства или потребления которых пришлось отказаться), так и в денежном эквиваленте этих альтернатив. Также альтернативную стоимость можно выразить в часах времени (упущенного времени с точки зрения его альтернативного использования).

**Ограниченность ресурсов** — экономическое понятие, выражающее конечность, редкость, дефицитность ресурсов, доступных человеку и человечеству в каждый конкретный момент, относительную их недостаточность в сравнении с безграничными человеческими потребностями, для удовлетворения которых эти ресурсы употребляются.

В широком смысле ограничены, прежде всего, способности человека взять имеющиеся в природе в изобилии свободные материальные ресурсы,[1] при том, что в перспективном плане строго дефицитными могут быть лишь невоспроизводимые условия — время и лучшие естественные ресурсы.

**Кривая производственных возможностей** — это кривая, показывающая различные комбинации максимальных объёмов производства нескольких (как правило, двух) товаров или услуг, которые могут быть созданы в условиях полной занятости при использовании всех имеющихся в экономике ресурсов.

### Собственность, как экономическая и юридическая категория.

**Общепризнанно, что вопрос собственности** - это, пожалуй, один из самых главных вопросов, определяющих генерацию, существование и пути развития человеческого общества. От того, как и кем, он поставлен, решается и регулируется в данный момент времени, в том числе и в данный исторический промежуток времени, зависит устойчивость, благополучие, а зачастую и само существование любого общества как, впрочем, и каждого отдельного члена данного общества.

**Собственность как общественная категория всегда связана с личностью**. Она призвана удовлетворять ее определенные потребности. Собственность, как и личность, индивидуальна и служит личности. Она является продолжением личности. Индивидуальность собственности можно рассматривать как продолжение человека в вещах. *Индивидуальность собственности и свобода личности взаимосвязаны*. Чем выше степень индивидуальности собственности, тем свободней и ярче индивидуальность личности.

Собственность выступает не просто как одно из направлений и форм выражения свободы и права человека. **Она образует собой экономическую основу** для свободы и права.

При более полном развертывании определения собственности, как экономической категории, различные экономисты исходили из разных оснований статичности или динамичности этой категории, основных ее проявлений в повседневной практике, ее классового и исторического характера и так далее.

**Правовое регулирование отношений собственности** требует учета их экономической сущности. Собственность как экономическая категория появилась вместе с человеческим обществом, и ее развитие прошло длительный исторический путь.

**Собственность представляет собой двойственный феномен**. С одной стороны, она характеризует социально- экономическую форму процесса присвоения-отчуждения условий и результатов производства, с другой - социально правовую форму данного процесса (форму социальной принадлежности тех или иных объектов определенным лицам), то есть юридическую (волевую) форму выражения производственных отношений.

### Теория прав собственности Р. Коуза. Основные правомочия собственности.

**Согласно утверждению авторов теории прав собственности**, исключение отдельного субъекта из свободного доступа к определенным ресурсам является спецификацией его прав собственности. Спецификация прав собственности – это закрепление некоторых полномочий за одним либо несколькими экономическими субъектами. К примеру, 11 правомочий из «перечня Оноре», перечисленных выше, могут быть закреплены не только за одним экономическим субъектом.**Особа важная роль в спецификации** прав собственности принадлежит государству. Данные спецификации принимают вид формальных законов, которые прописаны в разных законодательных актах, в том числе в Конституции.

**Весь смысл спецификации заключается в том**, чтобы обеспечить необходимые условия для приобретения прав собственности теми, кто ценит их выше, а также кто в состоянии извлечь из них максимальную пользу. Как пишет Р. Коуз: «Если права на совершение каких-либо действий могут быть проданы или куплены, то их в конечном счете приобретают те лица, которые выше ценят приносящие ими возможности производства. В данном процессе приобретенные права будут куплены, скомбинированы и подразделены таким образом, чтобы осуществляемая ими деятельность приносила такой доход, который имеет максимальную рыночную ценность».

**Любой акт обмена представляет собой обмен прав собственности на основе контракта**, в котором фиксируется, какие именно правомочия и на каких условиях переходят от одного участника контракта к другому. Для эффективной работы рынка необходимо, чтобы эти правомочия и условия их перехода были точно определены или специфицированы. Спецификация правомочий и условий их перехода от одного участника контракта к другому является основой принятия наиболее эффективных решений. Так, если хозяйственная деятельность какого-либо участника рынка наносит ущерб другим участникам (другим членам общества), то между сторонами может быть заключен контракт, предусматривающий возмещение ущерба, и в рамках этого контракта будет осуществляться деятельность в оптимальных масштабах.

### Формы собственности: их преимущества и недостатки.

**В рыночной экономике традиционно различают государственную и негосударственную собственность**.

К негосударственной относится частная собственность со всеми модификациями (акционерная, кооперативная). Эта система отношений признает за конкретным субъектом право выбора путей использования объекта собственности и полученного в результате этого полезного эффекта.

**Государственная собственность** как система отношений обеспечивает жизнеспособность всей экономической системы, т.е. при принятии решений учитываются интересы нации в целом.

В зависимости от того, какая форма собственности составляет основу экономической системы, различают следующие ее типы:

1) экономическая система с централизованным управлением;

2) рыночная система;

3) смешанная экономическая система.

**Экономическая система с централизованным управлением функционирует** в условиях государственной собственности при полном отсутствии частной.

кономическая система, основанная на принципах рынка, функционирует на основе классической формы частной собственности и ее модификаций, пользование объектами которой исторически формирует производителя, имеющего конкретный экономический интерес. Выступая на рынке продавцом товара, он предлагает оценить свой метод пользования, приносящий конкретный полезный результат.

**Смешанная экономическая система** сочетает преимущества рынка с использованием административно-иерархической координации экономической деятельности. Специфическаячертатакоготипаэкономики – ограничениеэкономическихфункцийгосударства.

### Приватизация: основная характеристика, необходимость, способы проведения

**Приватизация** — форма преобразования собственности, представляющая собой процесс передачи (полной или частичной) государственной (муниципальной) собственности в частные руки. В приватизации участвуют минимум две стороны, и обязательно одна из сторон — организация — даже такая, как государство. Приватизация — это результат (или один из видов) конкурентной борьбы в условиях капиталистического способа хозяйствования — для частного сектора хозяйствования государство это «неубиенный конкурент».

**Разгосударствление и приватизация** — не однозначные, хотя и тесно связанные между собой понятия: • **Под разгосударствлением следует понимать** процесс упразднения государственного монополизма, формирование многоукладной смешанной экономики, её децентрализации, освобождения государства от функций прямого хозяйственного управления. Таким образом, разгосударствление означает, с одной стороны, переход от командно-административных к экономическим методам руководства, а с другой — форм и содержание отношений собственности.

В свою очередь, разгосударствление непосредственных отношений собственности можно свести к трем основным взаимосвязанным аспектам; во-первых, к созданию многообразных типов хозяйств; во-вторых, к преобразованию хозяйств, остающихся в государственном ведении, освобождение их от административно-командного диктата; в-третьих, к приватизации, то есть передача в распоряжение коллективов и отдельных граждан части государственной в государственной собственности. Следовательно, приватизацию следует рассматривать как одну из форм разгосударствления. Однако разгосударствление возможно и без приватизации. В этом случае происходит не смена собственника, а процесс децентрализации в пределах государственного управления собственностью. Разгосударствление может принимать принципиально различные формы, которые можно классифицировать по ряду признаков: допуску к приобретению только сотрудников или всех желающих; осуществлению механизма перераспределения собственности в виде денег или специальных чеков; техники продаж; видоизменения организационных структур предприятий и степени участия тех или иных участников фондового рынка и институциональных инвесторов в приватизации и другим признакам. В реальности большинство этих вариантов применяются, как правило, в совокупности. **Под приватизацией обычно понимается передача** контролируемой теми или иными государственными органами общественной собственности в частный сектор.

1. **Понятие и виды экономических систем.**

**Экономическая система** — совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся в нём отношений собственности и хозяйственного механизма. В любой экономической системе первичную роль играет производство в совокупности с распределением, обменом, потреблением. Во всех экономических системах для производства требуются экономические ресурсы, а результаты хозяйственной деятельности распределяются, обмениваются и потребляются. В то же время в экономических системах есть также элементы, которые отличают их друг от друга: - социально-экономические отношения; - организационно-правовые формы хозяйственной деятельности; - хозяйственный механизм; - система стимулов и мотиваций участников; - экономические связи между предприятиями и организациями.

**В зависимости от способа решения главных экономических проблем** и типа собственности на экономические ресурсы можно выделить четыре основных типа экономических систем: 1) традиционная; 2) рыночная (капитализм); 3) командная (социализм); 4) смешанная.

Из них самая древняя — традиционная экономическая система.

**Традиционная экономическая система** — способ организации экономической жизни, при котором земля и капитал находятся в общем владении племени, а ограниченные ресурсы распределяются в соответствии с длительно существующими традициями.

На смену традиционной пришла **рыночная система (капитализм**). Основу этой системы составляют:

1) право частной собственности;

2) частная хозяйственная инициатива;

3) рыночная организация распределения ограниченных ресурсов общества.

**Рыночная система (капитализм)** — способ организации экономической жизни, при котором капитал и земля находятся в собственности отдельных лиц, а ограниченные ресурсы распределяются с помощью рынков.

1. **Сущность и условия возникновения рынка.**

**Рынок как экономический механизм формировался** на протяжении тысячелетий, в течение которых менялось и содержание самого понятия. В общем виде, понятие рынок - это система экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения товаров, а также движения денежных средств. Развитие рынка происходит вместе с развитием товарного производства, вовлекая в обмен не только произведенные продукты, но и продукты, не являющиеся результатом труда (земля, дикорастущий лес). В условиях господства рыночных связей все отношения людей в обществе охвачены куплей-продажей.

Если говорить более обобщенно, то рынок представляет сферу обмена (обращения), в которой осуществляется связь между агентами общественного производства в форме купли-продажи, т. е. связь производителей и потребителей, производства и потребления.

**Важнейшим условием возникновения рынка является общественное разделение труда**. Посредством разделения труда достигается обмен деятельностью, в результате чего работник определенного вида конкретного труда получает возможность пользоваться продуктами любого другого конкретного вида труда.

**Не менее важным условием возникновения рынка является специализация**. **Специализация** - форма общественного разделения труда, как между различными отраслями и сферами общественного производства, так и внутри предприятия на различных стадиях производственного процесса.

1. **Структура и типы рынка. Функции рынка.**

**Рынок имеет сложную структуру**, и рыночные отношения происходят на рынках различного типа.

На рынке потребительских товаров выступают товары повседневного спроса (еда, одежда). Покупателями выступают домохозяйства, продавцами -предприятия.

**На рынке земли** осуществляется торговля земельными участками, жилыми и нежилыми зданиями. Под землей как ресурсом понимается не только сама земля, но и природные богатства, находящиеся на земле и в ее недрах.

**На рынке труда** покупатели предлагают рабочие места, а продавцы – рабочую силу. Спрос и предложение на рынке рабочей силы во многом зависят от цены на предлагаемый товар. Здесь действует закон спроса и закон предложения. Доходы от трудовой деятельности составляют 80% национального дохода.

**Рынок капитала существует** в двух формах: денежной и вещественной (инвестиционный продукт). Под рынком капитала понимают инвестиционные средства в денежной форме, которые впоследствии могут быть использованы для приобретения инвестиционных товаров. Спрос и предложение на капитал проявляются и на кредитно-финансовых рынках.

**Рынок потребительских товаров** в настоящее время представлен широким ассортиментом, насыщен товарами. Проблема дефицита, очередей, талонов ушла в прошлое. Магазины приобрели оригинальный дизайн, увеличилось рабочее время. Все это свидетельствует о зрелости рынка потребительских товаров.

**Функции рынка:**

Функция распределения – посредством спонтанного установления цены происходит распределение ресурсов, товаров, капитала и услуг между покупателем и продавцом.

Функция перераспределения – перераспределение ограниченных ресурсов от неэффективного к более эффективному собственнику. Эффект – разница между затратами и результатами.

Функция регулирования – регулирует уровень потребления ограниченных ресурсов. Рынок не учитывает спрос, который ниже рыночной цены, то есть не учитывает неплатежеспособные потребности.

1. **Преимущества и недостатки рынка**

**Недостатки рыночных структур**. К недостаткам можно отнести преобладание импортных товаров. Это ведет к экономической зависимости страны. Девальвация рубля в 1998 г. увеличила цены на все импортные продукты.

**Рынок инвестиционных товаров находится в сложном положении**. Часть сырьевых ресурсов экспортировали за границу. В условиях экономического кризиса очень низок спрос на инвестиционные товары. А в той части, в которой он существует, спрос направлен в первую очередь на импортные товары.

На рынке недвижимости активно продаются (арендуются) помещения. Земельные участки пока практически не могут быть объектом купли-продажи. В этой отрасли распространение получила аренда производственных, жилых, офисных помещений.

На рынке труда серьезный перекос происходит со стороны спроса и со стороны предложения. Перестройка экономики требует изменений в занятости населения. Закрытие шахт, массовый уход в отставку военных требует масштабной переквалификации рабочей силы. Этот процесс претерпевает трудности из-за слабой мобильности рабочей силы. Люди, оставшиеся без работы где-нибудь на Севере, зачастую не имеют возможности вернуться в центральные районы страны. Проблемой является отсутствие информации о предлагаемых вакансиях.

**Конкуренция** – неотъемлемое условие развития рыночных структур. Ее признаки выражаются в том, что рынок:

1) не монополизирован государством или частной компанией;

2) юридически подкреплен законом, охраняющим права частной собственности;

3) предполагает многообразие форм собственности, где наряду с государственными функционируют частные и акционерные предприятия.

1. **Спрос и факторы, его определяющие. Закон спроса.**

**Спрос как экономическая категория характеризует объем товаров**, который потребители желают и могут купить по определенной цене за определенное время. Иными словами экономический спрос на товар означает желание потребителя, подкрепленное объективными возможностями (денежными средствами).

**На спрос воздействует ряд рыночных факторов**: доходы покупателей, их вкусы и предпочтения, их число на рынке, цены товаров-заменителей и дополняемых товаров и, конечно, цены на запрашиваемые товары. Причем перед потребителем обычно предстает рынок, где имеется возможность выбора альтернативного количества одноименных товаров, пользующихся спросом, по разным ценам. За те же деньги человек приобретает больше продуктов, если их цена снизится, и наоборот. Таким образом, величина спроса является функцией ряда переменных. Прежде всего он зависит от цены. Рассмотрим эту зависимость на простом примере. Предположим, что на каком-либо местном рынке люди приобретут разное количество яблок, если их цена будет снижаться так, как показано в шкале спроса. Шкала спроса показывает, сколько товаров можно купить по различным ценам за данный период. Анализ этой шкалы позволяет легче выявить взаимозависимость цены и спроса.

**Шкала спроса показывает**, сколько товаров можно купить по различным ценам за данный период. Анализ этой шкалы позволяет легче выявить взаимозависимость цены и спроса.

*Закон спроса* – при прочих равных условиях спрос на товары в количественном отношении изменяется в обратной зависимости от цены. Чем выше цена товара, тем меньше спрос на него со стороны покупателей, и наоборот, чем ниже цена товара, тем больше спрос. Такая зависимость может быть объяснена с помощью двух эффектов:

*Эффект дохода* показывает, как изменяется реальный доход потребителя и его спрос при изменении цен на товары.

*Эффект замещения* демонстрирует взаимосвязь между относительными ценами товаров и объемом спроса потребителя.

1. **Предложение товаров и факторы его определяющие. Закон предложения.**

**Предложение** — это количество товаров и услуг, которое производитель желает продать на рынке. Предложение показывает, какая и в каком количестве произведена продукция, которую производитель желает продать на рынке. На стороне предложения — товары. На предложение товаров могут влиять технический прогресс, монопольное положение производителя, движение цен на другие товары и др. Важнейшими факторами, воздействующими на предложение товара, являются цены на этот товар и издержки его производства. Как связано предложение с ценой? Производители стремятся продать товар подороже. Продавцы назначают на свой товар предельно минимальную цену, так как более низкая цена сделает их производство нерентабельным. Соотношение между рыночными ценами предложения и количеством товаров называется кривой предложения.

**По мере повышения цены предложения возрастает число продавцов** (производителей) и объем предложения на рынке (S).

Итак, кривые спроса и предложения указывают, какое количество товара конкурирующие потребители и производители готовы покупать и продавать в зависимости от цены, которую они платят и получают.

**Механизм спроса и предложения**. Если государство не вмешивается в рыночный механизм, т.е. не вводит контроль за ценами, то спрос и предложение на конкурентном рынке придут в равновесие и установятся ры­ночная цена товара и его общий объем производства. Равновесие возникает при таких ценах и при таких количествах товаров, при которых конкурентные силы сбалансированы, т. е. когда количество товаров, которое хотят купить покупатели, соответствует количеству товаров, которое продавцы хотят продать. В результате образуется равновесная цена — цена такого уровня, когда объем предложения соответствует объему спроса.

*Колебания спроса и предложения изменяют равновесную цену и равновесное количество товаров на рынке.*

1. **Рыночное равновесие. Изменение рыночного равновесия.**

**Классическая интерпретация рынка** в рамках экономики строится на представлении о рынке, как системе отношений его участников в результате которого складывается определенное равновесие. Рыночное равновесие – равновесие спроса и предложения. **Спрос** – готовность покупателя заплатить определенную цену за продукт.

зависимость между объемом и ценой спроса

**Предложение** – готовность продавца продать данный товар по определенной цене.

Зависимость между ценой товара и объемом предложения

Пересечение кривой спроса и кривой предложения является равновесной ценой. **Равновесие** – ситуация, когда одна из сторон, улучшая свое положение, не может не ухудшить положения другого.

**Равновесная цена** – цена добровольного обмена.

Равновесие – критерий взаимодействия рынка, понятие эффективного распределения.

Эффективным по Парето является такое состояние экономики, при котором нельзя улучшить положения одного субъекта, не ухудшив при этом положения другого.

*Вывод: миркоэкономический анализ состоит в установлении этого равновесия.*

Равновесный анализ – теория оптимального распределения ресурсов, анализ взаимосвязей между ценой и количеством.

*Неравновесный метод* – этот метод анализа рынка исходит из того, что рынок существует только в неравновесной системе. Равновесия на рынке не бывает. Рыночный процесс – чередование ситуаций неопределенности. Человек не владеет информацией об условиях реализации товара. Меняются условия рынка (поведение конкурентов, поведение субститутов, инвестиции), что всегда ведет к принятию решения о продаже и покупке. Возникает ситуация «убегания» от равновесия.

Эффективность экономической системы не зависит от точки равновесия, а рынок всегда подвижен, не стремиться к равновесию. Конкуренция существует только в неравновесной системе.

1. **Эластичность спроса и предложения: понятие и виды**

Степень изменения спроса в ответ на изменение цены на товары или услуги показывает его эластичность. **Эластичность спроса измеряется** с помощью коэффициента эластичности спроса.

Этот коэффициент эластичности спроса показывает насколько процентов меняется размер спроса в зависимости от изменения цены на товар или услугу на 1%.

**Есть 3 значения эластичности спроса:**

· Эластичный.

· Неэластичный.

· Единичной эластичности.

В абсолютном математическом измерении эластичность спроса больше 1, неэластичность меньше 1, единичная эластичность равна 1.

Если цена на товар увеличилась на 1%, а спрос на этот товар упал больше чем на 1% - спрос эластичный. Если цена на товар уменьшилась на 1%, и спрос возрос больше чем на 1% - спрос эластичный.

Если при снижение цены товара на 1% спрос не изменился – неэластичный спрос.

Если при снижении цены на товар на 1% спрос увеличился на 1% - спрос единичной эластичности.

Эластичность спроса зависит от многих факторов, но она выше на те товары, у которых больше заменителей. Одним из самых неэластичных товаров является соль.

Эластичность спроса на товары тем выше, чем больше разнообразных возможностей их использования. Чем насущнее потребность, удовлетворяемая товаром, тем ниже эластичность на такой товар.

Степень изменения объема предложения в ответ на изменение цены характеризует эластичность предложения. Мерой измерения эластичности предложения является коэффициент эластичности предложения. Он показывает на сколько процентов изменится размер предложения товаров и услуг, если на 1% изменяется цена на них.

**Есть 3 вида эластичности предложения:**

Эластичное.

Неэластичное.

Единичной эластичности.

1. **Издержки производства и их классификация.**

**Сущность издержек производства**. В процессе производства товаров и услуг затрачивается живой и прошлый труд. При этом каждая фирма стремится получить возможно большую прибыль от своей деятельности. Для этого фирма старается сократить свои затраты на производство продукции, т.е. издержки производства.

**Издержки производства** – это совокупные затраты труда на производство товара.

Классификация издержек:

**1) явные издержки** – это альтернативные издержки, принимающие форму прямых (денежных) платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий.

**2) неявные (внутренние, имплицитные) издержки**. К их числу относятся альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцам фирмы (или находящиеся в собственности фирмы, как юридического лица).

**3) постоянные издержки**. Затраты, сопряженные с обеспечением постоянных затрат, именуются постоянными издержками.

**4) переменные издержки**. Могут быстро и без особых трудностей быть подвергнуты изменению в рамках предприятия по мере того, как изменяется объем выпуска продукции. Сырье, энергия, почасовая оплата труда – примеры переменных издержек большинства фирм;

**5) безвозвратные издержки**. Безвозвратные издержки обладают отличительной чертой, которая позволят их выделять среди других затрат.

7**) предельные издержки** – дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством еще одной единицы продукции.

8**) издержки обращения** – затраты, связанные с доставкой продукции потребителю.

1. **Издержки в краткосрочном периоде: виды, динамика, взаимосвязь.**

**В процессе производства товаров и услуг затрачивается живой и прошлый труд**. При этом каждая фирма стремится получить возможно большую прибыль от своей деятельности. Для этого у каждой фирмы есть два пути: постараться продать свой товар по возможно более высокой цене или попробовать сократить свои затраты на производство продукции, т.е. издержки производства.

**В зависимости от времени**, затрачиваемого на изменение количества применяемых в производстве ресурсов, различают краткосрочные и долгосрочные периоды в деятельности фирмы.

Краткосрочный – это временный интервал, на протяжении которого невозможно изменить размеры производственного предприятия, принадлежащего фирме, т.е. количество постоянных затрат, осуществляемых этой фирмой. На протяжении краткосрочного временного интервала изменения в объемах выпуска продукции могут проистекать исключительно от изменения объемов переменных затрат. Влиять на ход и результативность производства она может лишь путем изменения интенсивности использования своих мощностей.

В этот период фирма может оперативно изменять свои переменные факторы – количество труда, сырья, вспомогательных материалов, топлива.

**В краткосрочном периоде** количество некоторых производственных факторов остается неизменным, количество других изменяется. Издержки в этом периоде подразделяются на постоянные и переменные.

Это связанно с тем, что обеспечение постоянных затрат определяют постоянные издержки.

**Постоянные издержки**. Постоянные издержки получили свое название в силу своей природы неизменности и независимости от изменения объема производства.

Переменные издержки

Помимо постоянных затрат, фирмы несут также переменные затраты. Переменные затраты могут быстро подвергнуты изменению в рамках предприятия данного размера по мере того, как изменяется объем выпуска продукции.

1. **Издержки в долгосрочном периоде. Эффект масштаба.**

Долгосрочный временной интервал представляет собой временной промежуток, величина которого достаточна, чтобы смогли произойти изменения в производственных мощностях предприятия.

Особенность изменения затрат и издержек производства в долгосрочном периоде рождает необходимость анализа этих затрат и издержек на основе долгосрочных средних и предельных издержек.

**Долгосрочные средние издержки** – это издержки на единицу объема выпуска, допускается возможность изменения всех факторов производства оптимальным образом. Закономерностью изменения долгосрочных средних издержек является их первоначальное снижение с расширением производственных мощностей и ростом объема производства. Однако в итоге ввод все больших и больших мощностей приведет к увеличению долгосрочных средних издержек.

Графическим выражением связи между издержками производства единицы продукции и объемом выпуска в рамках длительного периода времени являются кривая долгосрочных средних издержек (long – runaveragecost – LAC).

Кривая долгосрочных средних издержек является огибающей для всех возможных кривых краткосрочных средних издержек. Она имеет точки соприкосновения с каждой из них, не пересекая их. При этом каждая краткосрочная кривая средних издержек соответствует препятствию, размеры которого больше препятствующего.

Количество переменных ресурсов фирмы определяет верхнюю границу ее выработки в краткосрочном периоде, **или масштаб производства**, так как прирост объема может быть осуществлен лишь за счет изменения переменных ресурсов. Для долгосрочного периода верхней границы производства не существует, так как может быть изменен масштаб производства.

1. **Прибыль фирмы: понятие и виды.**

**Прибыль предприятия** – разница между суммарными доходами и расходами организации.

Суммарные доходы в зависимости от их характера, условий получения и направлений деятельности предприятия подразделяются на следующие виды:

– доходы от обычных видов деятельности;

– операционные доходы;

– внереализованные доходы;

– чрезвычайные доходы.

**Суммарные расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности предприятия делятся на следующие виды**:

– расходы по обычным видам деятельности;

– операционные расходы;

– внереализационные расходы;

– чрезвычайные расходы.

**Прибыль предприятия формируется** как сумма финансовых результатов по следующим видам его деятельности:

– основной (обычной) (отражает результат той основной деятельности, которая зафиксирована в уставе предприятия);

– операционной (финансовой) (отражает результат финансовой деятельности и определяет как разность между операционными доходами и операционными расходами);

– внереализационным операциям (определяется как разность между внереализационными доходами и внереализационными расходами);

– от действия чрезвычайных обстоятельств (определяется как разность между чрезвычайными поступления и чрезвычайными расходами).

### Формы и виды монополий

**Монополия** – наличие единственного продавца, положение в хозяйственном процессе, при котором отсутствует состязательность в конкуренции.

Идеальное положение в монополии – товар не имеет товаров-заменителей (субститутов). Наличие товаров-заменителей существует всегда, вопрос только в их эффективности.

Виды монополии:

*Закрытая монополия* (административная защита: ограниченный доступ к ресурсам и информации; юридическая защита: лицензии, технологии, технологии организации и т.д.). Любая закрытая монополия когда-нибудь открывается. Вопрос закрытости – это вопрос стоимости товара заменителя.

*Естественная монополия* – ограничивается состязательностью и конкуренцией, рыночная структура, в которой средние издержки достигают минимума тогда, когда одна фирма обследует рынок целиком. Естественная монополия существует там, где в силу различных обстоятельств экономия от масштабов производства дает возможность одному предприятию производить товары и услуги с более минимальными средними издержками, чем при производстве несколькими фирмами, при условии, что нет близкого заменителя.(Ex.Метро)

*Открытая монополия* – монополия, когда фирма становится единственным поставщиком продукта, не имея при этом каких-либо специальных ограничений от конкуренции. Она может возникать из-за прорыва в создании нового продукта, либо существования бренда, авторитета.

*Монополия, возникающая в результате ценовой дискриминации* – установление различных цен на различные единицы одного и того же продукта. Условия появления: возможность разделения покупателя по группам и невозможность перепродажи товара => возникает возможность дифференциации цены.

Ресурсная монополия. Закрытая монополия, связанная с владением ограниченного ресурса. Ограничение, связанное с издержками.

### Критерии классификации конкурентных рынков

В зависимости от соотношения между количеством производителей и количеством потребителей различают **следующие виды конкурентных структур**:

*1. Большое количество самостоятельных производителей некоторого однородного товара и масса обособленных потребителей данного товара.* Структура связей такова, что каждый потребитель, в принципе, может купить товар любого производителя, сообразуясь с собственной оценкой полезности товара, его ценой и собственными возможностями приобретения данного товара. Каждый производитель может продать товар любому потребителю, сообразуясь только с собственной выгодой. Ни один из потребителей не приобретает какую-либо существенную долю общего спроса. Данная структура рынка называется полиполией и порождает, так называемую, совершенную конкуренцию .

*2. Огромное число обособленных потребителей и малое количество производителей, каждый из которых может удовлетворить значительную долю общего спроса.* Такая структура называется олигополией, и порождает, так называемую, несовершенную конкуренцию. Предельным случаем данной структуры, когда массе потребителей противостоят единственный производитель, способный удовлетворить общий спрос всех потребителей, является монополия. В случае, когда рынок представлен относительно большим числом производителей, предлагающих гетерогенную (разнородную) продукцию, то говорят о монополистической конкуренции .

*3 Единственный потребитель товара и множество самостоятельных производителей.* При этом единый потребитель приобретает весь объем предложения товара, который поставляется всем множеством производителей Данная структура порождает особый тип несовершенной конкуренции, называемый монопсонией (монополия спроса)

*4 Структура взаимосвязей, где единому потребителю противопоставляется единственный производитель* (двусторонняя монополия),вообще не является конкурентной, но также не является и рыночной.

По Смиту сущность конкурентного поведения производителей составляло "честное"- без сговора - соперничество производителей посредством, как правило, ценового давления на конкурентов. Не соперничество в установлении цены, а отсутствие возможности влиять на цену, является ключевым моментом в современной трактовке понятия конкуренции.

### Антимонопольная политика. Ее сущность и необходимость.

На создание условий добросовестной конкуренции и предотвращения монополизации рынка направлена *государственная антимонопольная политика*. Она выполняет важнейшие функции в развитии национальной экономики, так как создает условия повышения конкурентоспособности отечественного производителя и экономики в целом.

Необходимость создания конкурентной среды – свободы хозяйственной деятельности, перемещения товаров, услуг и финансовых ресурсов – закрепляется Конституцией РФ (п. 1. ст. 8).

**Проблематичность практической реализации антимонопольной политики связана с тем**, что она использует преимущественно экономические механизмы, которые не достаточно развиты в России. Соответственно эффективность антимонопольной политики определяется прежде всего развитостью национального рынка и объективностью государственной экономической политики.

**Основы антимонопольной политики закреплены в Федеральном законе** «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», принятом в 1991 г. Относительно сложившаяся система антимонопольного регулирования была реформирована после кризиса 1998 г., когда стали очевидными ее недостатки. В рамках нее в 1999 г. был существенным образом переработан ФЗ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», и государственный комитет по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур был трансформирован в Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.

С этого времени начинается активное регулирование конкуренции в различных сферах национальной экономики (например, ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг»).

Начиная с 2004 г. произошло коренное изменение государственной антимонопольной политики, когда одновременно с общим реформированием государственного аппарата Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства было реорганизовано в Федеральную антимонопольную службу. Основным направлением деятельности новой структуры было определено создание условий для развития конкуренции и выработка единой государственной политики поддержки конкуренции.

1. **ВНП и ВВП: способы расчета.**

Для оценки уровня экономического развития различных стран используют следующие**основные показатели:**

1) ВВП/ВНП или НД на душу населения;

2) производство основных видов продукции на душу населения (уровень развития отдельных отраслей;

3) уровень и качество жизни населения;

4) показатель экономической эффективности. Наиболее широко в экономическом анализе применяются **два важнейших показателя:**валовой продукт и национальный доход.

Для более полного определения уровня экономического развития страны, ее участия в мировом хозяйстве, необходима **система национальных счетов.**

Центральным показателем системы национальных счетов является **валовой внутренний продукт (ВВП).**

Другой ее макроэкономический показатель – **валовой национальный продукт (ВНП).**

Оба показателя определяются как стоимость всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за один год и отражают **результаты деятельности в двух сферах народного хозяйства** – материального производства и услуг.

**Разница между ВНП и ВВП**состоит в следующем: 1**)ВВП**подсчитывается по так называемому **территориальному признаку** – это совокупная стоимость продукции сферы материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны;

2**)ВНП** – это совокупная стоимость всего объема продукции и услуг в национальной экономике независимо от местонахождения национальных предприятий (в стране или за рубежом). ВВП/ВНП имеет один важный **недостаток:**как измеритель валового годового объема производства он завышает объем производства на стоимость годовых амортизационных отчислений и на сумму косвенных налогов.

Так как суммы амортизационных отчислений, накапливаемых в специальных фондах, благосостояния общества не повышают, уменьшив величину ВВП/ВНП на сумму амортизационных отчислений, начисленных за год, получим еще один макроэкономический показатель**– чистый национальный продукт (ЧНП).**

1. **Номинальный и реальный ВНП. Дефлятор ВНП.**

**Наиболее употребительным является индекс потребительских цен (ИПЦ)**. Он рассчитывается по набору потребительских товаров и услуг. Введение индексов цен даёт возможность судить о реальном состоянии экономики страны. Статистическая информация и бухгалтерская отчётность имеют дело с фактическими (номинальными) ценами товаров и услуг на рынках. Но по ним невозможно судить о действительном положении в экономике. Поэтому такие данные необходимо корректировать, т.е. учитывать изменения цен относительно базового года и делать поправки на инфляцию и дефляцию.

Такой метод позволяет измерять и сравнивать общий объём производства в разные годы, предполагая неизменный уровень цен. Чтобы определить реальный ВВП, необходимо номинальный ВВП, выраженный в текущих ценах, разделить на индекс цен (дефлятор ВВП). **Реальный ВВП** – это количество произведённых товаров и услуг, измеренных в неизменных ценах базового года.

Показатель реального ВВП важен для характеристики благосостояния общества, которое заинтересовано в увеличении реального, объёма конечной продукции.

Однако показатель ВВП не даёт точного представления об объёме продукции, произведённой за год, так как он включает в себя не только конечные товары и услуги, но и амортизационные расходы, необходимые для возмещения потреблённого капитала (машин и оборудования). Поэтому в экономике используется показатель чистого внутреннего продукта (ЧВП). Он определяется вычитанием из ВВП отчислений той части произведенного продукта, которая необходима для замены средств труда, изношенных в процессе выпуска продукции (амортизационных отчислений).

**Дефлятор (Deflator)** – это коэффициент, используемый для пересчета экономических показателей, исчисленных в денежном выражении, с целью приведения их к уровню цен предыдущего периода; коэффициент, используемый для пересчета экономических показателей, исчисленных в денежном выражении, с целью приведения их к уровню цен предыдущего периода. Численно равен индексу роста цен.

1. **Содержание, причины и характерные стороны цикличности. Структура экономического цикла.**

Цикличность – форма развития национальной экономики и мирового хозяйства как единого целого, движение от одного макроэкономического равновесия в масштабах экономики в целом к другому.

Цикличность рассматривают как один из способов саморегулирования рыночной экономики, т.к. характерная черта цикличности – движение не по кругу, а по спирали.

Известно несколько типов экономических циклов (“волн” ). Наиболее известны циклы:

- Кондратьева ( 50 – 60 лет )

- Кузнеца ( 18-25 лет )

Также есть циклы в 10 лет, 2.5 года.

Современная периодизация длинных волн включает 5 длинных волн:

1) 52 года

2) 48 лет

3) 56 лет

4) 45 лет

5) волна в настоящее время

Экономический цикл – общая черта почти всех отраслей экономической жизни и для всех стран с рыночной экономикой. Циклы ( волны ) –это периодические колебания экономической или деловой активности. Цикл – интервал времени развития экономик, в течение которого растут объемы производства, затем происходит сокращение, спад, депрессия, оживление и снова рост:

Два основных этапа развития экономики – подъем и кризис. Подъем начинается с оживления деловой активности в форме заключения новых контрактов, некоторого сокращения безработицы, роста потребительского спроса, роста объема производства, который постепенно нарастает и приводит к пику. Кризис рыночной системы хозяйства характеризуется резким спадом производства, который начинается постепенным сужением, сокращением деловой активности. Кризис отличается от нарушения равновесия между спросом и предложением тем, что возникает как всеобщее перепроизводство со стремительным падением цен, банкротством банков, остановкой производственных предприятий, ростом ссудного процента, безработицей. Низшая точка падения – “спад”, за которым следует обычно период депрессии (застойное состояние хозяйства, слабый спрос на товары и услуги, значительная недогрузка предприятий, массовая безработица). Негативные явления циклического развития экономики характеризует рецессия (состояние экономики, когда ВНП при неуклонном снижении становится на 2 четверти меньше). Рецессия свидетельствует о спаде производства или замедлении его развития. Циклическое развитие экономики объясняется по-разному. Экстернальные теории объясняют экономические циклы внешними причинами, интернальные рассматривают экономичекий цикл как порождение внутренних причин.

1. **Предприятие и фирма. Классификация предприятий**

**Виды 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: промышленные, сельскохозяйственные, 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.

*По своей структуре предприятия делятся на:*

1) узкоспециализированные;

2) многопрофильные (универсальные);

3) комбинированные (смешанные).

*По размеру 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: численность работающих, стоимость выпущенной продукции, стоимость основных производственных фондов.

По сфере деятельности подразделяются на предприятия производственной и непроизводственной сферы.

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

По масштабам предпринимательской деятельности предприятия можно подразделить на: индивидуальные предприятия и коллективные предприятия.

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

По степени автоматизации производства — 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.

1. **Классификация предприятий как юридических лиц.**

**Коммерческие юридические лица могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных предприятий.**

Хозяйственные товарищества: полные товарищества и товарищества на вере (коммандитные). Участники полного товарищества (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам своим имуществом. В товариществе на вере, кроме полных товарищей, существуют еще коммандитные, несущие ответственность по обязательствам товарищества в пределах суммы внесенных ими вкладов и не участвующие в предпринимательской деятельности от имени товарищества.

Хозяйственные общества: акционерные общества (открытые и закрытые акционерные общества), общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью.

Производственный кооператив – это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности путем объединения его участниками имущества и личного трудового участия (ст. 107 ГК).

Государственные и муниципальные унитарные предприятия: унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения и унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления.

Некоммерческие юридические лица могут создаваться в форме потребительских кооперативов.

Коммерческие и некоммерческие организации в целях координации деятельности, обеспечения защиты прав могут объединяться в различные объединения (например, хозяйственные ассоциации (союзы)).

**Классификации юридических лиц по другим основаниям:**

1) в зависимости от вида имущества, на базе которого создана организация, можно выделить юридические лица, созданные на базе:

а) федеральной собственности;

б) собственности субъектов Российской Федерации;

в) муниципальной собственности;

г) собственности отдельных юридических лиц;

д) собственности граждан;

е) смешанной собственности;

2) в зависимости от масштабов деятельности:

а) малые предприятия;

б) предприятия-монополисты (предприятия, занимающие хозяйствующее положение на рынке);

в) прочие предприятия.

1. **Создание и регистрация предприятий.**

**Способы создания юридических лиц:**

1) распорядительный – решение об образовании организации исходит извне, от компетентных органов, как правило, от собственников имущества, закрепляемого за юридическим лицом, или уполномоченного им органа;

2) добровольный – инициатива образования юридического лица принадлежит членам будущей организации.

Добровольный способ делится на: 1) разрешительный – сначала члены юридического лица принимают решение о его образовании, а затем обращаются к компетентной организации за разрешением на такое образование; 2) нормативно-явочный – инициатива образования организации исходит от будущих ее членов, однако в отличие от разрешительного способа общее разрешение на образование юридического лица дается до момента проявления такой инициативы. Юридическое лицо действует на основании устава и (или) учредительного договора и подлежит обязательной государственной регистрации в налоговых органах. Виды прекращения юридического лица: реорганизация и ликвидация. Реорганизация – его прекращение, влекущее возникновение новых организаций или значительное изменение характера юридической личности существующих организаций. Реорганизация возможна в форме: слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования юридического лица. Ликвидация – его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам. Юридическое лицо может быть ликвидировано:

1) по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами, в том числе в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, с достижением цели, ради которой оно создано;

2) по решению суда в случае допущенных при его создании грубых нарушений закона, если эти нарушения носят неустранимый характер, либо осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо деятельности, запрещенной законом, либо с иными неоднократными или грубыми нарушениями закона или иных правовых актов, либо при систематическом осуществлении общественной или религиозной организацией (объединением), благотворительным или иным фондом деятельности, противоречащей его уставным целям.

1. **Ликвидация предприятий.**

**Ликвидация предприятия**– это завершение его деятельности и функционирования без перехода прав и обязанностей к другим лицам.

***Юридическое лицо может быть ликвидировано***:1) по решению учредителей предприятия. Такое решение принимается в связи с прекращением срока деятельности предприятия, достижением поставленной цели или признанием судом недействительности регистрации;2) по решению суда. Это может быть из-за осуществления деятельности без надлежащих документов (лицензии) или противозаконной деятельности.Если стоимость имущества предприятия-должника оказывается недостаточной для удовлетворения требований кредиторов, то его ликвидация может быть осуществлена только в соответствии с Законом о несостоятельности (банкротстве). Юридическое лицо может также принять решение о самостоятельном объявлении себя банкротом и добровольной ликвидации.

В зависимости от вида решения различается и вид ликвидации. В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» ликвидация предприятия, признанного банкротом, осуществляется методом конкурсного производства, а добровольная ликвидация – через упрощенную процедуру банкротства должника.

*Для осуществления ликвидации предприятия назначается ликвидационная комиссия*, которая выполняет следующие функции:1) осуществление мер по установлению кредиторов и их извещения о ликвидации предприятия—должника;2) получение дебиторской задолженности;3) оценка имущества предприятиядолжника по балансовой стоимости;4) продажа имущества на торгах;5) составление промежуточного ликвидационного баланса, в который входят все виды имущества и требования кредиторов;6) осуществление расчетных операций с кредиторами;7) после расчета с кредиторами составляется окончательный ликвидационный баланс, который согласовывается с уполномоченным государственным органом.

1. **Формы реорганизаций предприятий.**

**В Гражданском кодексе выделено пять форм реорганизации предприятий**:

* слияние,
* присоединение,
* разделение,
* выделение
* преобразование.

*При слиянии* каждое из объединяющихся юридических лиц прекращает деятельность, его права и обязанности переходят к вновь образованному юридическому лицу. Согласие указанного органа необходимо в следующих случаях:

а) при слиянии или присоединении любых объединений (ассоциаций и союзов) коммерческих организаций;

б) при слиянии или присоединении коммерческих организаций, общая сумма активов которых составляет более 100 тыс. минимальных размеров оплаты труда.

*Присоединение предполагает*, что одно юридическое лицо прекращает деятельность и его права и обязанности переходят к другому, уже существующему юридическому лицу. Его статус не изменяется, для него решение о реорганизации фактически означает согласие принять обязательства присоединяемой организации и внесение соответствующих изменений в устав.

*Разделение и выделение, в принципе, схожи*. Различие состоит в том, что при разделении одна организация прекращает деятельность и на ее базе создается несколько новых юридических лиц, а при выделении на базе структурных единиц основной организации образуются новые юридические лица, но сама она продолжает существовать.

*Суть преобразования в том*, что юридическое лицо одной организационно-правовой формы прекращает деятельность, а вместо него образуется новое юридическое лицо другой организационно-правовой формы. Никаких количественных изменений участников гражданского оборота не происходит. Все права и обязанности организации, прекратившей деятельность, переходят к одному правопреемнику.

**По сути, преобразование является наиболее распространенной формой реорганизации**. Коммерческие организации не могут преобразоваться в некоммерческие, общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества - в товарищества или государственные предприятия.

1. **Хозяйственные товарищества. Сущность, виды, отличительные особенности.**

**Хоз. товарищество** - это фирма, организованная физическими лицами на основе сочетания предпринимательства и личного труда.

Могут участвовать только физические лица. В хоз. товариществе надо работать, а не только вложить туда деньги. Каждый человек может состоять в одном товариществе.

**Выделяется два вида:**

1)полное товарищество:

не платит налога на прибыль

платит только налог на доход

ответственность на все имущество

выгодно организовывать там, где постоянный устойчивый сбыт (медицина, юридическая и аудиторская фирмы)

- Основной недостаток – наличие полной ответственности. Причем не только за свои действия, но и за действия партнеров, это условие пораждает необходимость совместного ведения дел, единогласия в управлении.

+ Основное преимущество – большая кредитоспособность.

**2) товарищество на вере :**

полное товарищество (отвечает всем своим имуществом)

коммандитное (вкладывают деньги, но не работают, эти люди не отвечают своим личным имуществом )

Распространены в странах с рыночной экономикой, поскольку легко позволяют привлекать вклады значительного кол-ва мелких инвесторов, а значит улучшают условия финансирования предприятий.

ЗАО.

**Хозяйственное общество** - это объединение капиталов, предоставляемых для предпринимательской деятельности:

а)физическими лицами

б)юридическими лицами

в)органами государственного муниципального управления

1. **Общество с ограниченной ответственностью и общество с дополнительной ответственностью. Сущность, виды, отличительные особенности.**

**Общество с дополнительной ответственностью** – самостоятельный субъект гражданского оборота. Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) представляет собой промежуточное звено между товариществом и обществом с ограниченной ответственностью, поскольку структура ОДО характерна для общества, а характер ответственности его участников – для товарищества. При этом общество с дополнительной ответственностью позволяет довольно эффективно управлять организацией и в то же время защищать интересы кредиторов общества наиболее надежным образом. Общество с дополнительной ответственностью структурно и организационно имеет одинаковое строение с обществом с ограниченной ответственностью. Эти две организации являются наиболее близкими. Их правовое положение настолько близко, что ст. 95 ГК РФ «Основные положения об обществах с дополнительной ответственностью» дает отсылку к нормам, регулирующим положение общества с ограниченной ответственностью. Согласно этой статье к обществу с дополнительной ответственностью применяются правила ГК РФ об обществе с ограниченной ответственностью постольку, поскольку иное не предусмотрено ГК РФ.

**Общество с ограниченной ответственностью** – это коммерческая организация, учрежденная одним или несколькими лицами, имеющая свой устав и учредительный договор. В общество с ограниченной ответственностью объединяются лица, которые образуют уставный капитал за счет вкладов участников. Вклады участников могут иметь разнообразный характер. Это может быть личное имущество, земельный участок, транспорт и другая индивидуальная собственность. Уставом общества определяется собственность, которая не может являться вкладом в уставный капитал. Являясь юридическим лицом, общество с ограниченной ответственностью обязано действовать в соответствии со своим уставом и учредительным договором, принятыми участниками общества. В названии общества должна быть указана организационно-правовая форма (ООО). Юридические лица, входящие в состав общества, сохраняют свои права и самостоятельность.

1. **Акционерное общество. Сущность, виды, отличительные особенности.**

**Акционерное общество (АО)** – коммерческая организация, образованная одним или несколькими лицами, не отвечающими по ее обязательствам, с уставным капиталом, разделенным на равные доли, права на которые удостоверяются ценными бумагами. Существует ФЗ от 16 декабря 1995 г. 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изменениями от 6 апреля 2004 г.)

**Участники акционерного общества (акционеры)** не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Учредительный документ акционерного общества – устав.

**Уставный капитал АО равен номинальной стоимости приобретенных акционерами акций**.

Минимальный уставный капитал должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату регистрации.

Увеличение уставного капитала возможно путем увеличения номинальной стоимости акций (решение принимается общим собранием акционеров) или путем размещения дополнительных акций (решение принимается общим собранием акционеров или советом директоров (наблюдательным советом), если в соответствии с уставом общества ему предоставлено право принимать такое решение). Уставный капитал может быть уменьшен путем уменьшения номинальной стоимости акций или сокращением их общего количества.

*Органы управления АО* – общее собрание акционеров и совет директоров (наблюдательный совет), создаваемый только в случае, если в обществе состоят более 50 участников. Исполнительные органы АО – единоличный руководитель или коллегиальный орган (правление) либо оба органа вместе.

Виды акционерных обществ: открытые (ОАО) и закрытые (ЗАО).

***ОАО характеризуется возможностью:***

1) его участников отчуждать свои акции без согласия других акционеров;

2) общества производить открытую подписку на выпускаемые им акции;

3) общества проводить свободную продажу акций. Открытое акционерное общество обязано ежегодно опубликовывать годовую отчетность и бухгалтерский баланс. Любой его участник вправе отчуждать свои акции без согласия остальных членов общества.

1. **Общие и отличительные характеристики хозяйственных обществ и хозяйственных товариществ.**

**Хозяйственные товарищество и общество** – наиболее распространенные организационно-правовые формы коллективного предпринимательства.

*Общие признаки хозяйственных товариществ и обществ.*

1. Все они являются коммерческими организациями, имеющими целью извлечение прибыли, и обладают общей правоспособностью.

2. Прибыль, полученная в результате хозяйственной деятельности, распределяется между участниками.

3. Имеют складочный (в товариществах) и уставный (в обществах) капитал, разделенный на доли (вклады) участников. Обладание долей в уставном (складочном) капитале не связано с наличием вещных прав участника на имущество общества (товарищества), поскольку право собственности на него принадлежит в силу закона (п. 2 ст. 48 ГК РФ) самому товариществу или обществу. Наличие долей (вкладов) в уставном капитале не влечет возникновения общей долевой собственности участников.

4. Содержание прав и обязанностей участников товариществ и обществ во многом совпадает.

*Неимущественные права:*

– право на участие в управлении делами. Права на участие в управлении отсутствуют у вкладчиков товарищества на вере и у владельцев привилегированных акций в АО (в ряде случаев предоставляется такая возможность);

– получать информацию о деятельности и знакомиться с бухгалтерскими книгами и иной документацией.

*Имущественные права:*

– принимать участие в распределении прибыли;

– на ликвидационную квоту.

*Общие обязанности участников:*

– вносить вклады в порядке, предусмотренном учредительными документами;

– не разглашать конфиденциальную информацию.

***Отличительные черты товариществ и обществ***. Товарищества – объединения лиц, общества – объединения капиталов.

1. **Производственные кооперативы (артели). Имущество и паевой неделимый фонд кооператива.**

**Закон «О производственных кооперативах» обеспечивает** обязательность выполнения основного объема работ в производственном кооперативе силами его членов: п. 2 ст. 7 указанного Закона установлено, что число членов кооператива, внесших паевой взнос, участвующих в деятельности кооператива, но не принимающих личного трудового участия в его деятельности, не может превышать 25 % числа членов кооператива, принимающих личное трудовое участие в его деятельности, а ст. 21 ограничивает численность наемных работников кооператива. Производственный кооператив является коммерческой организацией.

**Видами производственных кооперативов являются**: 1) сельскохозяйственная артель (колхоз); 2) рыболовецкая артель (колхоз); 3) кооперативное хозяйство (коопхоз); 4) иные кооперативы, созданные в соответствии с требованиями, предусмотренными п. 1 ст. 3 ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации». Согласно ГК РФ, артель и производственный кооператив – равнозначные понятия; фирменное название производственного кооператива должно содержать слова «производственный кооператив» или «артель». А согласно ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» артель – одна из разновидностей сельскохозяйственного производственного кооператива и является синонимом колхоза.

Упоминание в ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» колхозов имеет особое значение. Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации» ввел новое понятие – коопхоз. От других производственных кооперативов коопхозы отличаются тем, что в них не объединяются земельные участки их членов, а также тем, что создаются они индивидуальными предпринимателями. Основная масса таких «межфермерских» кооперативов отнесена ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» к потребительским кооперативам, хотя их деятельность тоже так или иначе связана с производством сельскохозяйственной продукции. Принцип, по которому коопхозы отнесены к производственным кооперативам, – личное трудовое участие его членов в хозяйственной деятельности.

Кроме артелей и коопхозов, согласно п. 2 ст. 3 ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», возможна и третья форма – просто сельскохозяйственные производственные кооперативы.

1. **Некоммерческие организации, виды и особенности их деятельности.**

**Некоммерческие организации могут создаваться в форме**: общественных или религиозных организаций (объединений), некоммерческих парт-нерств, учреждений, автономных некоммерческих организаций, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов, в других формах, предусмотренных федеральными законами.

Общественное объединение – создаваемое по инициативе граждан, объединяющихся в силу общности интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей, некоммерческое, добровольное, самоуправляемое формирование.

Религиозное объединение – добровольное объединение совершеннолетних граждан, создаваемое для совместного осуществления права граждан на свободу вероисповедания, а также для совместного исповедания и распространения веры.

Некоммерческое партнерство – некоммерческая организация, основанная на членстве учредивших ее граждан и (или) юридических лиц, для содействия деятельности, присущей членам партнерства и не направленной на извлечение прибыли от нее.

Автономная некоммерческая организация – создаваемая гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, не имеющая членства некоммерческая организация, предоставляющая услуги в области образования, здравоохранения, культуры, науки, права и иных услуг.

Учреждения – юридические лица, создаваемые собственником закрепляемого за ними имущества для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемые собственником полностью или частично.

**Особенностями учреждений являются следующие:**

1) создаются по воле собственника имущества;

2) правоспособность ограничена некоммерческими целями деятельности, т. е. они могут заниматься предпринимательской деятельностью лишь постольку, поскольку это необходимо для их уставных целей;

3) имущество принадлежит на праве оперативного управления;

4) собственник имущества вправе изъять все имущество или его часть;

5) ответственность по долгам учреждение несет только имеющимися у него денежными средствами (обращение взыскания на имущество учреждения в натуре не допускается);

6) при недостаточности денежных средств учреждения для покрытия его долгов к субсидиарной ответственности может быть привлечен собственник имущества. ***Реорганизация и ликвидация учреждения производятся по решению собственника имущества.*** Имущество, оставшееся после удовлетворения требований кредиторов, передается его собственнику.

1. **Государственные, муниципальные унитарные предприятия: особенности их функционирования.**

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

Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам, долям, паям. Имущество унитарного предприятия принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию.

**Виды унитарных предприятий в РФ:**

1) унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения;

2) унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, которое называется казенным. Его особенность состоит в том, что государство несет субсидиарную ответственность по его обязательствам при недостаточности закрепленного за казенным предприятием имущества. Унитарное предприятие подлежит государственной регистрации в органе, осуществляющем государственную регистрацию юридических лиц. Оно считается созданным как юридическое лицо со дня внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

Унитарное предприятие создается без ограничения срока деятельности, если иное не установлено его уставом. Оно вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Его учредителем может выступать Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование.

**Фирменное название унитарного предприятия должно содержать указание на собственника имущества.**

Оно может быть участником коммерческих предприятий и некоммерческих организаций, в которых законом допускается участие юридических лиц, но только с согласия собственника имущества унитарного предприятия. Уполномоченным органом является руководитель, назначаемый собственником имущества или органом, уполномоченным собственником. Руководитель подотчетен собственнику имущества либо уполномоченному им органу.

По своим обязательствам унитарное предприятие отвечает всем принадлежащим ему имуществом. По обязательствам собственника унитарное предприятие ответственности не несет.

1. **Объединения крупного капитала: холдинги и финансово-промышленные группы.**

В условиях рынка наиболее устойчивы и надежны объединения юридических лиц — холдинги, финансово-промышленные группы (ФПГ), ассоциации, союзы.

**Холдинговая компания** — это компания, корпорация или организация, владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других предприятий. Контрольный пакет акций — это владение более 50% капитала предприятия, основная форма участия в капитале предприятия, обеспечивающая безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании акционеров или органов управления. Механизм контрольного пакета акций дает холдинговой компании право голоса, благодаря чему она получает возможность проводить единую политику и осуществлять единый контроль за соблюдением интересов компании. Холдинговая компания состоит из дочерних компаний, которые создаются в форме акционерных обществ открытого типа. В народном хозяйстве холдинги могут создаваться в виде промышленных или финансовых холдингов.

**ФПГ** — это совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества полностью или частично объединившие свои хозяйственные средства. В данном случае разрабатывается договор о создании ФПГ для технологической или экономической интеграции, в целях реализации инвестиционных и иных проектов, направленных на повышение конкурентоспособности, расширении рынков сбыта, повышения эффективности производства. Участниками ФПГ являются юридические лица, подписавшие договор о ее создании. В состав группы входят промышленные, сервисные, банковские или финансовые предприятия.

1. **Ассоциации. Особенности объединения в ассоциациях.**

**Ассоциации (союзы)** – это объединения по договору между собой коммерческих организаций в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов.

**Ассоциация (союз)** не отвечает по обязательствам своих членов, последние несут субсидиарную ответственность по обязательствам ассоциации (союза) в размере и порядке, предусмотренных учредительными документами ассоциации. Член ассоциации(союза) может быть исключен из нее по решению остающихся участников в случаях и порядке, установленных учредительными документами.

Учредительными документами ассоциации (союза) являются подписанный ее членами учредительный договор и утвержденный ими устав. Учредительные документы должны содержать следующие сведения: наименование ассоциации (союза) как юридического лица; место его нахождения; порядок управления деятельностью ассоциации (союза); обязательства членов по созданию ассоциации (союза); порядок совместной деятельности по ее созданию; условия передачи ассоциации (союзу) имущества и участия в ее деятельности; условия состава и компетенции органов управления ассоциацией (союзом) и порядка принятия ими решения, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством членов ассоциации (союза); порядок и условия выхода членов из ассоциации (союза); порядок исключения членов из ассоциации (союза); порядок распределения имущества, остающегося после ликвидации ассоциации (союза), и другие сведения.

**Ассоциация (союз) должна иметь наименование**, содержащее указание на основной предмет деятельности ее членов с включением слова «ассоциация» или «союз».

Высшим органом управления ассоциацией (союзом) является общее собрание ее членов. Исполнительным органом управления может быть коллегиальный и(или)единоличный орган управления.

Ликвидируется ассоциация (союз) на основании и в порядке, которые предусмотрены ГК РФ, Федеральным законом «О некоммерческих организациях» и другими федеральными законами.

1. **Консорциумы, синдикаты и промышленные узлы. Управление крупными диверсифицированными объединениями.**

Консорциум — временное объединение предприятий, банков, фирм, научных и проектно-конструкторских организаций, государственных органов для совместного проведения крупных мероприятий в сфере производства, финансов, капитального строительства, экологии, науки для решения конкретных задач в течение определенного периода времени. Они объединяют предприятия любой формы собственности. Участники консорциума сохраняют хозяйственную самостоятельность и могут быть одновременно членами других ассоциаций, совместных предприятий, консорциумов. После выполнения задач консорциум прекращает свое существование

К консорциумам относятся и временные межотраслевые инвестиционные, научно-технические и другие комплексы, создаваемые для реализации научно-технических, инвестиционных, экологических и других программ. Одной из ассоциативных форм коллективного предпринимательства является синдикат. Данная форма предпринимательства связана в основном со сбытом продукции и распространена главным образом в добывающих отраслях, сельском и лесном хозяйстве. На долю, например, известного международного синдиката ОПЕК, занимающегося добычей и реализацией нефти на мировых рынках, приходится около 2/3 мирового экспорта нефти.

Как правило, синдикат организует единую службу (контору) по сбыту, которой члены синдиката должны сдавать по заранее оговоренной цене и квоте продукцию, предназначенную для совместной продажи.

Дирекция синдиката в ряде случаев организует закупку сырья, материалов и других продуктов для участников синдиката на деньги, вырученные от продажи их продукции. Внутри синдиката допускается конкурентная борьба.

Основная цель синдиката — расширить и удержать рынки сбыта, регулировать объемы выпуска продукции внутри синдиката и цены на внешних рынках сбыта продукции

Промышленные узлы — это 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 местного территориального значения, сохраняя при этом свою самостоятельность.

В промышленных узлах формируются условия для развития микротерриториальнойинтеграции, кооперации, специализации производства, более полного использования уникального оборудования, производственных площадей и мощностей по переработке вторичных ресурсов, организации межотраслевых производств, обслуживающего хозяйства.

1. **Уставный капитал предприятия.**

**Уставный капитал (упрощенно)** — это совокупность всего имущества предприятия.

Он составляется из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества юридического лица, гарантирующий интересы его кредиторов. Уставный капитал не может быть меньше регламентированной законом суммы.

Вкладом участника предприятия, акционерного общества могут быть здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности, ценные бумаги, права пользования землей, природными ресурсами, ноу(хау. Стоимость вносимого имущества определяется совместным решением участников. Формирование и увеличение уставного капитала производится путем выпуска и продажи акций, обмена облигаций на акции, увеличения номинальной стоимости акции.

В процессе создания общества его учредители объединяют свое имущество на определенных условиях.

Каждый участник объединенного капитала наделяется количеством акций, соответствующим размеру внесенной им доли.

*Уставный капитал общества может быть увеличен путем увеличения номинальной стоимости акций или размещения дополнительных акций.*

Финансовые ресурсы предприятия — совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне, предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства.

1. **Сущность и значение основных средств предприятия, их состав и структура.**

**Основные фонды** — это материально-вещественные ценности, действующие в неизменной натуральной форме в течение длительного периода времени и утрачивающие свою стоимость по частям.

В зависимости от характера участия основных фондов в процессе расширенного воспроизводства они подразделяются на производственные и непроизводственные основные фонды.

**Производственные основные фонды** функционируют в сфере мат-гопроизв-ва, неоднократно участвуют в процессе произв-ва, изнашиваются постепенно, а их стоимость переносится на производимый продукт по частям по мере исп-я. Пополняются они за счет кап.вложений.

**Непроизводственные основные фонды** — жилые дома, детские и спортивные учреждения, другие объекты культурно-бытового обслуживания, которые находятся на балансе предприятия. В отличие от произв-х непроизводств-е фонды не участвуют в процессе произв-ва и не переносят своей стоимости на продукт, ибо он не создается. Стоимость их исчезает в потреблении. Фонд возмещения не создается. Воспроизводятся они за счет национального дохода.

**Основные производственные фонды** — материально-техническая база общественного производства. От их объема зависят производственная мощность предприятия, уровень технической вооруженности труда. Накопление основных фондов и повышение технической вооруженности труда обогащают процесс труда, придают труду творческий характер, повышают культурно-технический уровень общества.

**По действующей видовой классификации основные производственные фонды предприятий делятся на следующие группы**: 1)земельные участки и объекты природопользования, принадлежащие предприятию на правах собственности 2)здания (производственно-технические, служебные и др.); 3) сооружения (инженерно-строительные объекты, обслуживающие производство); 4) передаточные устройства (электросети, теплосети); 5) машины и оборудование; 6) измерительные и регулирующие приборы, устройства и лабораторное оборудование;7) вычислительная техника; 8) транспортные средства (внутри- и внепроизводственные); 9) инструменты и приспособления стоимостью свыше 50 минимальных размеров оплаты труда; 10) производственный и хозяйственный инвентарь; 11) внутрихозяйственные дороги; 12) капитальные вложения на улучшение земель и в арендованные здания, помещения, оборудование и другие объекты, относящиеся к основным фондам.

1. **Виды стоимостных оценок основных средств.**

**Существуют следующие виды оценок основных средств:**

1) Первоначальная – оценка, по которой приобретены основные средства

Первоначальной стоимостью основных средств, полученных безвозмездно, считается их текущая рыночная стоимость на дату принятия к учету. Текущая рыночная стоимость определяется на основании цен на аналогичную продукцию изготовителя, уровня цен по данным органов Государственной статистики (торговых инспекций) или по экспертным заключениям.

**Первоначальной стоимостью основных средств**, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление (без налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов).

Первоначальная стоимость определяется по объектам основных средств:

а) изготовленным на данном предприятии, а также приобретенным за плату у других организаций и лиц;

б) внесенным учредителями в счет их вкладов в уставный (складочный) капитал (фонд);

в) полученным от других организаций и лиц безвозмездно, а также неучтенным объектом основных средств;

г) приобретенным по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами.

**Первоначальная стоимость принятых** к бухгалтерскому учету основных средств погашается путем начисления амортизационных отчислений.

2) Остаточная – первоначальная стоимость минус износ

**В бухгалтерском балансе основные средства отражаются в составе** внеоборотных активов по остаточной стоимости, которая определяется как разница между первоначальной стоимостью и суммой начисленной амортизации. Изменение первоначальной стоимости допускается при достройке, дооборудовании, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации и переоценке основных средств.

3) Договорная – используется, когда основные средства вложены как вклад в уставной капитал

4) Рыночная – используется при получении основных средств путем дарения

5) По фактически произведенным затратам – когда предприятие само производит продукцию

6) Восстановительная стоимость – рассчитывается стоимость воспроизводства основных средств при уровне современных технологий на определенную дату.

1. **Физический и моральный износ основных фондов. Определение износа основных средств.**

**Основные производственные фонды предприятия** – это та часть активов, которая рассчитана на использование их предприятием в течение длительного периода времени (более одного года) и постепенно (по частям) утрачивает свою стоимость.

В процессе эксплуатации основные фонды подвергаются износу. Различают физический и моральный износ.

**Физический износ означает потерю** потребительной стоимости основных фондов. Сюда относят механический износ, усталостный износ металла и других конструкционных материалов, деформация отдельных конструкций в результате осадочных явлений и т. п. Степень физического износа зависит от ряда факторов, прежде всего – интенсивности использования основных фондов, времени фактического использования, квалификации обслуживающего персонала, конструктивных особенностей и условий работы оборудования.

**Существует два метода определения степени физического износа:**

– по техническому состоянию исходя из экспертной оценки объекта;

– по срокам службы или по объемам работы. Физический износ происходит неравномерно даже по одинаковым элементам основных средств.

Различают полный и частичный износ средств.

При полном износе действующие объекты основных средств заменяются новыми, например капитальное строительство или текущая замена.

Частичный износ возмещается путем ремонта.

Моральный износ выражается в относительном обесценивании основных фондов в связи с появлением новых образцов техники до окончания сроков службы находящихся в эксплуатации основных фондов. Различают моральный износ первого и второго рода.

*Моральный износ первого рода* вызывается повышением производительности труда в отраслях, производящих основные фонды, в результате чего аналогичные виды машин, оборудования и др. становятся дешевле ранее выпускавшихся и более конкурентоспособными в результате меньшей цены.

*Моральный износ второго рода* является результатом создания более совершенных и экономически более эффективных машин, оборудования и других видов основных фондов.

1. **Амортизация основных средств и способы ее начисления.**

**Амортизация основных средств** – показатель, отражающий информацию о сумме амортизационных отчислений, накопленных в течение эксплуатации объектов основных средств. Начисление амортизации объектов основных средств для целей бухгалтерского учета производится одним из четырех способов на счет 02.

Имущество, находящееся в аренде, числится на балансе арендодателя, поэтому амортизационные отчисления начисляет арендодатель. Стоимость объектов основных средств погашается начислением амортизации. Один из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение срока полезного использования объектов, входящих в эту группу.

**Способы начисления амортизации**

При линейном способе годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств инормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

*Способ уменьшаемого остатка* для определения срока полезного использования устанавливают в том случае, когда эффективность использования объекта основных средств с каждым последующим годом уменьшается.

*Способ списания стоимости по сумме чисел лет полезного использования*. При данном способе годовая норма амортизации определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения, где в числителе – число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

*При способе списания стоимости основного средства пропорционально объему продукции* (работ, услуг) начисление амортизационных отчислений происходит исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств.

1. **Поступление основных средств в организацию.**

**Основные средства** – это средства труда, которые используются в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг), для управленческих нужд организации в течение длительного времени (свыше 12 месяцев), не меняют свой внешний вид в процессе эксплуатации, но изнашиваются, перенося частями свою стоимость на вновь созданный продукт посредством амортизационных отчислений.

**Различают следующие основные пути поступления основных средств на предприятие:**

– приобретение за плату у поставщиков;

– создание хозяйственным способом;

– получение по договору дарения (безвозмездно);

– поступление в качестве вклада в уставный капитал;

– поступление по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами.

**Первоначальной стоимостью основных средств**, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов.

*Первоначальной стоимостью основных средств*, полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, признается стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией. Эта стоимость устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей.

**Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по счету 01 «Основные средства» по первоначальной стоимости.**

1. **Способы восстановления основных средств и источники их проведения.**

**Восстановление объектов основных средств может осуществляться посредством ремонта, модернизации и реконструкции.**

Затраты на восстановление объектов основных средств отражаются в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому они относятся. При этом затраты на модернизацию и реконструкцию объектов основных средств после их окончания могут увеличивать первоначальную стоимость таких объектов и относятся на добавочный капитал организации, если эти затраты улучшают (повышают) ранее принятые нормативные показатели функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т.п.) объектов основных средств.

Основные способы восстановления объектов основных средств изложены в п. 66 *Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств и включают в себя:*

*· ремонт (текущий, средний, капитальный),*

*· модернизацию и*

*· реконструкцию.*

**Ремонт основных средств** - частичное восстановление отдельных объектов для поддержания их в рабочем состоянии. Ремонт бывает: текущий, средний и капитальный. А также плановый и аварийный. (Все приведенные определения терминов (реконструкция, модернизация, ремонт) являются результатом авторского сопоставления различных формулировок, взятых из различных специальных (бухгалтерских, экономических) словарей, изданных в разное время (как советское, постсоветское, так и в наши дни).Из всех этих источников автор взяла наиболее существенные характеристики соответствующего процесса и объединила в единое определение.)

**Реконструкция** - переустройство существующих объектов основных средств, связанное с совершенствованием производства и повышением его технико-экономических показателей и осуществляемое по проекту реконструкции в целях увеличения производственных мощностей, улучшения качества и номенклатуры продукции.

**Модернизация оборудования** - усовершенствование конструкции, обеспечивающее повышение производительности модернизируемого объекта, способствующее расширению его технологических возможностей до уровня современных технических и технологических требований, достижению экономии ресурсов, улучшению условий труда.

1. **Показатели использования основных средств.**

Различают общие и частные показатели использования основных средств. К общим показателям относятся фондоотдача, фондоемкость, рентабельность фондов. К частным – показатели использования оборудования и производственных площадей.

Каждый показатель характеризует отдельные аспекты использования основных средств.

***Фондоотдача*** показывает, сколько товарной продукции приходится на один рубль основных производственных фондов. Определяется по формуле:  Фо = Qтп / Фсг,

где:  Qтп – объем производства товарной продукции, в руб.;

Фсг – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Чем выше показатель фондоотдачи, тем более эффективно используются основные фонды.

***Фондоемкость*** – показатель обратный фондоотдаче. Показывает сколько производственных фондов приходится на один рубль товарной продукции. Определяется по формуле:



Чем ниже показатель фондоемкость, тем более эффективно используются ОПФ.

***Рентабельность*** производства характеризует величину балансовой прибыли приходящейся на один рубль производственных фондов. Определяется по формуле:

, где: Пб – балансовая прибыль; Фос – сренегодовая величина оборотных средств предприятия.

Чем выше показатель рентабельность производства, тем более эффективно используются ОсФ.

К показателям использования оборудования относятся коэффициенты экстенсивного и интенсивного использования оборудования, интегральный коэффициент и коэффициент сменности.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования характеризует использование оборудование по времени. Определяется по формуле:,где: Тф, Тэ – соответственно фактический и эффективный фонд времени работы оборудования.

1. **Оборотные средства предприятия, их структура и оборачиваемость.**

**Оборотные средства** – это денежные средства, авансированные в оборотные фонды.

По своему составу, оборотные средства разделяют на две составляющие: оборотные фонды и фонды обращения.

Оборотные производственные фонды – это предметы труда, сроком службы не более 1 года, которые участвуют в образовании стоимости продукции и переносят свою стоимость на произведенную продукцию сразу целиком и полностью.

**К ним относятся:**

1) производственные запасы (сырье, материалы, топливо, энергия, покупные полуфабрикаты);

2) незавершенное производство (полуфабрикаты собственного изготовления);

3) расходы будущих периодов.

**Фондообращение** – это фонды, которые связаны с обслуживанием процесса обращения продукции.

**К ним относятся:**

1) готовая продукция на складе;

2) готовая продукция, отгруженная и в пути;

3) денежные средства на расчетном счете и в кассе;

4) дебиторская задолженность.

Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения.

*Структура оборотных средств на предприятии показывает долю отдельных элементов в общей сумме средств.*

Состояние, состав, структура производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции являются важными показателями коммерческой деятельности предприятия.

**Структура оборотных средств на предприятиях различных отраслей промышленности неодинакова и зависит от множества факторов:**

- специфики предприятия. На предприятиях с длительным производственным циклом (например, в судостроении) велика доля незавершенного производства; на предприятиях горного профиля большая доля расходов будущих периодов. На тех предприятиях, у которых процесс производства продукции скоротечный, как правило, наблюдается большой удельный вес производственных запасов;

- качества готовой продукции.

1. **Нормирование оборотных средств.**

*В хозяйственной деятельности существует объективная необходимость проведения нормирования оборотного капитала.*

**Нормирование оборотного капитала** – установление экономически обоснованных (плановых) норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств, необходимых для нормальной деятельности предприятия.

Основная цель нормирования – определение рационального размера оборотных средств, отвлекаемых на определенный срок в сферу производства и сферу обращения.

К числу нормируемых оборотных средств обычно относятся оборотные производственные фонды и готовая продукция. Фонды обращения, как правило, не-нормируемы.

Нормирование оборотных средств предполагает определение: норм запаса оборотных средств в днях; нормативов всех оборотных средств в денежном выражении, в том числе по каждому элементу.

**Норма оборотных средств в днях по видам сырья и основным материалам включает**: транспортный запас – время пребывания в пути оплаченных материальных ценностей – разница между продолжительностью грузооборота и временем документооборота; технологический запас – время разгрузки, складирования и подготовки к производству; время пребывания материалов в текущем, складском запасе – 50 % среднего интервала между поставками; страховой запас – 50 % текущего запаса.

*Норматив производственных запасов* (Нпр. з) рассчитывается по формуле

Нпр. з = МЗ/Д X ПЗн,

где МЗ – затраты на материалы, тыс. руб.; Д – длительность планового периода, дней; ПЗн – норма в производственных запасах, дней.

*Норматив незавершенного производства* (Ннп) рассчитывается по формуле Ннп = С/Д X Дпр. цКнз,

где С – себестоимость выпуска товарной продукции в плановом периоде, тыс. руб.; Дпр. ц – длительность в днях производственного цикла; Кнз – коэффициент нарастания затрат.

**Коэффициент нарастания затрат определяется по формуле**Кнз = (МЗ – 0,5(С – МЗ))/С.

1. **Потребность в оборотных средствах предприятия.**

**Потребность в оборотных средствах зависит** от длительности технологического цикла, срока кредита, получаемого от поставщиков, и кредита, предоставляемого клиентам, от возможностей мобилизации средств, сезонных колебаний, возникающих в ходе производства.

**Для целей управления** оборотным капиталом рекомендуется ввести так называемый норматив – требуемое значение оборотного капитала, при котором будет обеспечена непрерывность производственного процесса и выполнен годовой план продаж.

Расчет потребности предприятия в оборотных средствах может производиться тремя методами: аналитическим, коэффициентным, методом прямого счета.

*Расчета потребности организации в оборотных средствах с помощью аналитического метода заключается в определении их величины в размере средних фактических остатков с учетом роста объемов производства.*

Коэффициентный метод предусматривает разделение оборотных средств на зависящие и не зависящие от изменения объема производства. Потребность в первых (запасы сырья и материалов, затраты на незавершенное производство, запасы готового продукта) определяется, исходя из их размера в данном году и изменения объемов выпуска продукта (запасные части для ремонтов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, расходы будущих периодов), определяется по величине средних остатков за ряд лет.

Метод прямого счета предусматривает расчет норм и нормативов по каждому элементу оборотных средств с учетом факторов, влияющих на их величину (нормирование оборотных средств).

Норма оборотных средств определяет их величину на определенный период времени, который необходим для обеспечения непрерывности производства.

**Менеджмент**

**Теоретические вопросы**

1. **Понятие, сущность, цели и задачи, общие и специальные функции менеджмета (функции только перечислить).**

**Менеджмент начинается с его определения через другие понятия, принятые в современном деловом обороте в России**. При этом традиционно основным понятием, предваряющим понимание менеджмента, является понятие управления.

Управление – это процесс воздействия субъекта управления (то есть того, кто управляет) на объект управления (то есть то, чем управляют) для достижения заданной цели.

Менеджмент как понятие является более узким, чем управление.

**Менеджмент** – это процесс воздействия руководителя (то есть субъекта управления) на людей в их самых разных состояниях (объекты управления) для достижения заданной цели.

**Вообще главной целью менеджмента является** удовлетворение постоянно меняющихся потребностей людей через использование, главным образом, рыночных механизмов (спрос, предложение, рентабельность, прибыль и т.п.). Безусловно, такая цель является чрезвычайно многоплановой и сложной. Поэтому каждая конкретная организация формулирует для себя более узкие и конкретные цели в рамках главной цели менеджмента и двигается к ним поэтапно, решая отдельные задачи менеджмента или, как чаще говорят, реализуя функции менеджмента.

**Все функции менеджмента, то есть то, что он выполняет и решает, в принципе делятся на две категории.**

Первая из них – это общие функции менеджмента, то есть те, которые в той или иной форме реализуются при управлении любой организацией; в их число входят:

• целеполагание;

• прогнозирование и планирование;

• организация;

• разработка и принятие управленческих решений;

• мотивация и стимулирование;

• контроль и учёт.

1. **Вклады Ф. Тейлора, Г. Форда, А. Файоля, Дж. Мэйо, А. К. Гастева, П. М. Керженцева в становлении современного менеджмента.**

В развитие науки управления внесли вклад многочисленные ученые и научные школы, разрабатывающие те или иные проблемы менеджмента. Разнообразие их подходов к менеджменту связано с условиями общественного развития в тот или иной период времени.

Первые работы, в которых сделана попытка научного обобщения накопленного опыта, были ответом на потребности развития в условиях промышленной революции. Механизация производства способствовала росту размеров предприятий, их ориентации на массовое производство и сбыт, а, следовательно, на рынки большой емкости и крупномасштабную организацию в форме мощных корпораций. Крупные предприятия испытывали необходимость в рациональной организации труда и производства, в четкой и взаимосвязанной работе подразделений и служб, менеджеров и исполнителей в соответствии с научно обоснованными принципами и нормами.

Благодаря работам этих ученых, в науке управления сложились четыре важнейшие концепции, которые внесли существенный вклад в развитие современной теории и практики управления:

1. Концепция научного управления (получила развитие в США с начала ХХ в. Основоположник стал Ф. Тейлор.Авторы концепции научного управления посвящали свои исследования в основном проблемам управления производством и, в частности, вопросам повышения эффективности производства);

2. Концепция административного управления (направлена на разработку общих проблем и принципов управления организацией в целом. В рамках этой концепции в 20-е годы было сформулировано понятие ОСУ. Представитель: А. Файоль);

3. Концепция управления с позиций психологии и человеческих отношений (впервые определила менеджмент как обеспечение выполнения работы с помощью других лиц: Представитель: А. Маслоу);

4. Концепция управления с позиций науки о поведении (это современная теория, получившая развитие в 60-е годы. Ее основное кредо- повышение эффективности организации в результате повышения эффективности ее человеческих ресурсов.).

1. **Понятие организации и организационного менеджмента.**

Чтобы некую группу считать организацией, *обязательны следующие требования*:

Наличие, по крайней мере, двух людей, которые считают себя частью этой группы.

Наличие, по крайней мере, одной цели (т.е. желаемого конечного результата), которую принимают как общую все члены данной группы.

Наличие членов группы, которые намеренно работают вместе, чтобы достичь значимой для всех цели.

Соединив в одно эти требования, мы получим следующее определение:

*Организация* - это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения общей цели. Это определение справедливо не просто для организации, а для формальной организации.

*Формальные организации* – группы, созданные по воле руководства для организации производственного процесса. Как правило, во всех формальных организациях, за исключением очень маленьких, существуют неформальные организации.

Неформальные организации - это спонтанно образовавшиеся группы людей, которые вступают в регулярное взаимодействие для достижения определенных целей. Как и у формальных организаций, эти цели являются причиной существования такой неформальной организации.

Хотя у неформальной организации нет официального руководителя, они очень важны – и официальный руководитель должен знать о их существовании.

*Организация* – это системное сознательное соединение людей, действие которых координируется для достижения общих целей, ради которых создавалась организация.

Все современные организации, живущие в условиях рыночной экономики, чтобы добиться успеха в конкурентной борьбе должны быть гибкими, динамичными, восприимчивыми к изменению факторов внешней среды и эффективно управляемыми.

1. **Типология организаций.**

**Общественные организации создаются** для удовлетворения социальных потребностей и интересов членов общества: политические партии, союзы, блоки, правозащитные организации и др.

**Правительственная организация (ПО)** – такой статус дается официальными органами власти федерального или местного уровней.

Неправительственные организации – это организации, которые не имеют статуса ПО.

Коммерческие организации – организации, ставящие своей целью получение прибыли в интересах учредителей или акционеров. Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации (ГК РФ) к ним относятся хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

**Некоммерческие организации** ставят своей целью удовлетворение общественных потребностей.

**Бюджетные организации** – источником финансирования таких организаций является государственный бюджет или бюджет какого-либо государственного органа. Бюджетные организации освобождаются от многих налогов, в том числе от НДС.

**Небюджетные организации сами** изыскивают источники финансирования, в том числе источником финансирования может быть бюджет, а инвестором – бюджетная организация.

*По форме собственности организации различают государственные, муниципальные, частные и организации со смешанной формой собственности.*

**Государственные и муниципальные организации** полностью или частично находятся под контролем государственных или муниципальных органов власти.

**Частные организации** – это организации, созданные индивидуальными предпринимателями – товарищества, кооперативы, фермерские хозяйства, а также созданные за счет взносов акционеров – акционерные общества, хозяйственные товарищества и др.

Организации со смешанной формой собственности образуются на основе сочетания различных форм собственности: государственной, частной, иностранной.

1. **Организация как система. Виды организационных систем.**

**Организация как система** может быть представлена в виде совокупности определенным образом взаимосвязанных подсистем (элементов), образующих единое целое. Состав, расположение и характер отношений между ними определяют структуру организации. Элементами структуры являются отдельные работники, функциональные подразделения, а также службы и другие звенья аппарата управления организацией. Отношения между ними осуществляются благодаря установлению устойчивых связей, которые принято разделять на горизонтальные и вертикальные. Горизонтальные связи носят характер согласования и выражают отношения между равными по положению в иерархии компонентами организации, поэтому их относят к числу одноуровневых. Их главное назначение - способствовать наиболее эффективному взаимодействию частей организации при решении возникающих между ними проблем.

**Виды организационных структур.**

*1)Линейная структура* – во главе руководитель-единоначальник, единоличное руководство, все функции управления. Базируется на вертикальном разделении труда, управление по уровням. 2*)Линейно-штабная*. Штаб – функциональная служба в которой работают специалисты., готовят квалифицированные решения. Рекомендации утверждаются руководителем-единоначальником. К ним относятся социологическая, юридическая службы, отделы координации и анализа. Преимущества: более глубокая подготовка решений, освобождение главного линейного менеджера от глубокого анализа проблемы, возможность привлечения специалистов и экспертов. Недостатки: нет взаимосвязей на горизонтальном уровне, недостаточно четкая ответственность, система взаимодействия по вертикали – тенденция к чрезмерной централизации. 3*)Структура ограниченного функционализма*. Штабы имеют право самостоятельно отдавать определенные распоряжения нижестоящим звеньям. Круг таких распоряжений ограничен. Повышение компетентности управления наряду с сохранением единства распорядительства. Усложнение связей в системе управления.

1. **Наиболее распространённые организационные структуры.**

**1. Особенности линейной организации управления:**

а) распределение должностных обязанностей максимально нацеливает на выполнение производственных задач организации;

б) ведет к формированию стабильной и прочной организации;

3) все полномочия идут от высшего звена управления к низшему.

**Преимущества линейной организации:**

– четкое распределение обязанностей и полномочий;

– простота в понимании и использовании;

– ответственность;

– установленные обязательства;

– оперативный процесс принятия решений;

– возможность поддерживать необходимую дисциплину. **Недостатки**линейного построения организации:

– негибкость;

– жесткость;

– неприспособленность к дальнейшему росту организации.

Метод управления может быть бюрократическим, диктаторским, что снижает потенциальные возможности и подавляет инициативу молодых руководителей.

Руководитель может быть перегружен обязанностями, ответственностью, что может привести к стрессу и плохому управлению.

**2. Сочетание линейного и функционального управления.**

Это наиболее популярный подход. Линейное управление подкрепляется специальными вспомогательными службами. Функциональное построение организации в чистом виде – редкое явление.

**Недостатки:**разногласия между линейными и функциональными служащими. Линейные служащие часто противодействуют работе функциональных экспертов; возникающие расхождения во мнениях могут выразиться в неверной трактовке полученной от экспертов информации, которая передается линейными служащими непосредственным исполнителям.

3. **Матричная система управления.**Такая схема распределения полномочий предназначена для работы над специальным проектом.

4. **Управление с использованием комитетов (комиссий).**Менеджерам оказывается поддержка со стороны постоянных комиссий. Чаще всего комиссия имеет нижестоящую линейную организацию, через которую и осуществляется управление.

1. **Понятие современного предприятия.**

***Предприятие*** – это специфическая организация, производящая определенный товар с целью получения прибыли от ее реализации.

Предприятие можно охарактеризовать через его цели.

**Материальные цели** – это цели достижения определенных материальных результатов. Обычно они формируются в виде производственной программы. Материальные цели достигаются через реализацию действий (операций, процессов, мероприятий).

Социальные цели – это желаемые отношения, во-первых, между работниками предприятия, во-вторых, с индивидуумами и группами людей во внешней среде.

Стоимостные цели – ожидаемые в будущем прибыли.

**Выручка предприятия:**

Каждое предприятие, прежде чем начать производство продукции, определяет, какую прибыль, какой доход оно сможет получить.

Выручка от реализации – это показатель, характеризующий конечный результат производственной деятельности предприятия. Она определяется как произведение средней цены на количество проданных единиц.

**Выручка** – основной источник формирования собственных финансовых ресурсов предприятия. Она формируется в результате деятельности предприятия по трем основным направлениям:

– основному;

– инвестиционному;

– финансовому.

Выручка от основной деятельности выступает в виде выручки от реализации продукции(выполненных работ, оказанных услуг), выражается в виде финансового результата от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг.

Выручка от финансовой деятельности включает в себя результат от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия.

1. **Цели и задачи, системы и технологии управления предприятием.**

**Управление организацией** – непрерывный процесс влияния на производительность труда работника, группы или организации в целом для достижения поставленной цели. Система управления организацией включает в себя совокупность всех служб организации, всех подсистем и коммуникаций между ними, а также процессов, обеспечивающих заданное функционирование организации. В любой организации выделяют управляющую часть и управляемую часть.

В систему управления входят следующие подсистемы элементов – **методология, процесс, структура и техника управления.**К методологии относят цели, задачи, законы, принципы, методы, функции, технологию и практику управления. К структуре относятся функциональная структура, схема организационных отношений, организационные структуры и профессионализм персонала. Процесс управления включает систему коммуникаций, разработку и реализацию управленческих решений и информационное обеспечение. К технике управления относятся компьютерная техника и оргтехника, офисная мебель, сети связи и система документооборота.

Методология и процесс управления, в свою очередь, формируют управленческую деятельность, а структура и техника управления составляют механизм управления.

**Основной задачей**системы управления считают формирование профессиональной управленческой деятельности, которую рассматривают как процесс (совокупность действий, ведущих к образованию взаимосвязей между частями целого) или как явление (объединение элементов для осуществления миссии организации).

Важным моментом системы управления является организация работы по стимулированию роста производительности труда. Для решения этой проблемы используются следующие теории:

1) **теория выбора руководителей,**владеющих социально-психологическими методами управления. Теория основана на учете того, что определенная часть персонала не любит организовывать свой труд. Таким людям нужны требовательные, властные, жесткие руководители. Теория также учитывает, что коллектив включает людей, обладающих большим творческим потенциалом, инициативой, чувством собственного достоинства. Руководитель должен быть демократичным и обладать тактом и гибкостью;

2) **теория организации целей**основана на том, что в коллективе есть люди, которые будут хорошо работать только в том случае, если поставленные руководителем цели будут достигаться;

3) **теория потребностей**основана на том, что стимулирование работников осуществляется путем удовлетворения их потребностей и интересов; 4) **теория справедливости**основана на ожидании каждым работником поощрения за его работу.

1. **Внутренняя среда предприятия.**

Создание и деятельность каждой организации происходят в конкретной обстановке, определяющей вид данного предприятия, порядок его функционирования. Элементы обстановки, которые влияют на организацию изнутри, являются ее собственной частью, называются **внутренней средой предприятия.**Внутренняя среда предприятия определяется ее структурой и органами управления. Под структурой управления понимается взаимное расположение ее элементов и характер связей между ними.

Существуют две основные, отличающиеся организационные структуры:

1) линейная структура;

2) целевая структура.

Каждой соответствует одноименная система управления. Линейная система обеспечиваетуправление по линии прямого подчинения сверху вниз. Через эту систему руководители доводят до каждого исполнителя свои распоряжения и осуществляют контроль за их выполнением. При линейном управлении каждый вышестоящий руководитель является прямым начальником всего нижестоящего персонала, а все нижестоящие работники считаются его подчиненными. Ближайший прямой руководитель называется непосредственным начальником. Распоряжения отдаются, как правило, по команде «сверху вниз», т.е. проходят через начальников всех уровней управления. «Снизу вверх» идут доклады о выполнении распоряжений. В виде исключения возможна передача команд и получение соответствующих докладов, минуя промежуточные инстанции – от любого прямого начальника к любому подчиненному и обратно. В этом случае подчиненный обязан выполнить приказание, доложить о его выполнении отдавшему его лицу, а также своему непосредственному начальнику. Линейное руководство обеспечивает единство управления предприятием от директора до рабочего места, согласованность действий администрации и исполнителей. При таком управлении руководителям – директору, его заместителям, начальникам производств, цехов, участков, мастерам и бригадирам предоставляется вся полнота власти по отношению к подчиненным.

1. **Внешняя среда предприятия.**

**Любая организация находится и функционирует во внешней среде, которая является источником ресурсов для организации**. В свою очередь сама организация направляет результаты своей деятельности во внешнюю среду. Организация и внешняя среда находятся в постоянной взаимосвязи и взаимодействии.

Внешние факторы оказывают влияние на все элементы и процессы внутри организаций. Их можно разделить на две группы: факторы общего внешнего окружения (факторы макроокружения) и факторы непосредственного (делового) окружения организаций.

**Факторы макроокружения, создающие условия среды нахождения организации**:

1) экономические, характеризующие состояние экономики страны (величина ВВП, темпы инфляции, уровень безработицы, природные ресурсы, климат, уровень образования рабочей силы, величина заработной платы);

2) правовые, совокупность законов и других нормативных актов, устанавливающих правовые нормы и рамки отношений, а также их практическая реализация (позволяет определить допустимые границы действий и взаимоотношений с другими субъектами);

3) политические, определяющие направление и методы развития общества (главенствующая политическая идеология, стабильность правительства, сила оппозиции);

4) социальные явления и процессы (отношение людей к труду и качеству жизни, ценности, традиции и национальные особенности, демографическая структура общества, уровень образования);

5) технологические, определяемые развитием научно-технического прогресса (научно-технические разработки, инновации, модернизация производства).

Степень воздействия отдельных факторов на различные организации не равнозначна (из-за размера организаций, территориального расположения, отраслевой принадлежности), поэтому необходимо ранжировать факторы по степени их влияния на организацию и вести соответствующее наблюдение за ними.

1. **Бизнес-план предприятия.**