

## **ТЕМА 2. ПРЕДПРИЯТИЕ (ФИРМА) – ОСНОВНОЕ ЗВЕНО РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **2.1. Место предприятия (фирмы) в экономической системе**

Любое предприятие прежде всего предстает как место соединения факторов производства. Эти факторы соединяются таким образом, что можно говорить о наличии на предприятии производственной кооперации, при которой личные и вещественные факторы производства обеспечивают общий процесс производства. Факторы производства, их специализация и производственная кооперация характеризуют производительные силы общества, тем самым каждое предприятие предстает как составная часть производительных сил. В качестве такового оно занимает определенное место в системе общественного разделения труда, специализируясь на производстве определенного продукта.

В рыночной экономике производимая продукция имеет форму товара, поэтому предприятия предстают как основные товаропроизводители. Это означает, что предприятие можно рассматривать не только с материально-технической, но и с экономической стороны. В качестве товаропроизводителя предприятие вступает в различные экономические отношения – отношения купли-продажи факторов производства, отношения по поводу производства соответствующего товара, купли-продажи произведенного товара и т.д.

Поведение субъектов, представляющих предприятие в качестве товаропроизводителя, позволяет сделать вывод о том, что предприятие в условиях рыночной экономики предстает как сфера бизнеса и предпринимательской деятельности.

Бизнес и предпринимательство нередко отождествляются, однако между ними есть различия.

Бизнес есть самостоятельное занятие, дело, приносящее доход. Это может быть доход от индивидуальной трудовой деятельности, доход от спекуляции и даже от криминальной деятельности (есть и преступный бизнес). Работа по найму тоже может давать доход в виде зарплаты, но ее нельзя считать бизнесом, поскольку последний есть деятельность обособленного, экономически самостоятельного субъекта рыночной экономики.

Предпринимательство есть инициативная деятельность под собственную материальную ответственность, направленная на получение прибыли. Поскольку прибыль предстает как разница между получаемым предпринимателем доходом и расходами, то предпринимательство можно рассматривать как бизнес, но не всегда бизнес есть предпринима-

тельство, так как не всегда его непосредственной целью является прибыль.

Предпринимательская деятельность включает деятельность по приобретению необходимых факторов производства и их соединению, предполагающую организацию производства и управление им, а также деятельность по сбыту произведенных товаров.

Она возможна при наличии предприятия, где можно проявить необходимые для предпринимателя качества:

- инициативу;
- организаторские и управленческие способности;
- новаторство; готовность к риску;
- ответственность.

Предпринимательская деятельность предполагает правовое оформление, что означает регистрацию созданного предприятия и наделения его статусом физического или юридического лица.

К физическим лицам здесь относятся граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица под собственную имущественную ответственность. Они платят налоги как физические лица в зависимости от размеров полученного дохода. В качестве физических лиц обычно регистрируются мелкие предприятия, крестьянские или фермерские хозяйства.

К юридическим лицам относятся организации, имеющие обособленное имущество, самостоятельный баланс и отвечающие своим имуществом по своим обязательствам. Ими могут быть не только производственные или торговые предприятия, но и различные организации и учреждения, в том числе вузы. Предприятия как юридические лица облагаются двойным налогом – платится подоходный налог и налог на прибыль.

Предприятие как сфера предпринимательской деятельности выступает в роли хозяйствующего субъекта, вступающего в договорные отношения с другими предприятиями и отдельными лицами, несущего перед ними и государством определенные обязательства. В качестве такового предприятие принимает форму фирмы.

С точки зрения экономической теории, предприятие есть производственная ячейка – звено в совокупности производительных сил общества, а фирма – хозяйственная ячейка, занимающая определенное место в системе экономических отношений.

Фирму обычно характеризует многопрофильность, так как в условиях рынка опасно ориентироваться на выпуск одного какого-то товара. Предприятие же может быть однопрофильным. Крупные фирмы, как

правило, имеют несколько предприятий.

Итак, фирма, будучи субъектом экономических отношений, имеет имущество, необходимое для осуществления предпринимательской деятельности, счет в банке, устав, обладает необходимыми юридическими правами и несет ответственность по своим обязательствам перед другими экономическими субъектами.

Предприниматель, будучи физическим лицом, выступает как представитель фирмы и от ее имени заключает договоры, осуществляет наем работников, ведет расчеты с другими фирмами и т.д. В нашей стране понятия «фирма» и «предприятие» обычно отождествляются, и даже в законах слово «фирма» заменено словом «предприятие». Поэтому в дальнейшем мы будем говорить о предприятиях даже тогда, когда, с точки зрения экономической теории, речь идет о фирмах.

Место и роль того или иного предприятия в экономической системе нельзя определить без его отнесения к соответствующему типу, виду, категории и форме.

В основу деления предприятий по типам заложена цель их деятельности. Предприятие, имеющее цель производства прибыли, является коммерческим. Если цель предприятия иная, то оно относится к типу некоммерческих. Основой рыночной экономики являются коммерческие предприятия. Именно они будут объектом нашего последующего анализа.

Предприятия делятся на три вида в зависимости от вида собственности на его имущество: частные, государственные, в том числе муниципальные, и смешанные. В рыночной экономике преобладают частные предприятия, и именно они обычно берутся в качестве объекта микроэкономического анализа.

Предприятия подразделяются на три категории с учетом их размеров. Размеры предприятия определяет величина его капитала (имущества), численность работников, объем производимой продукции (товарооборот). В нашей стране главным критерием является численность занятых на предприятии, в связи с чем выделяют малые, средние и крупные предприятия. При этом учитывается отраслевая принадлежность предприятий. Так, в России в промышленности, строительстве, транспорте предприятия с числом занятых до 100 человек относятся к малым, в сельском хозяйстве – до 60 человек, оптовой торговле – до 50, в розничной торговле – до 30 человек.

Наконец, частные предприятия подразделяются по организационно-экономическим формам на индивидуальные, партнерские (товарищества и общества) и корпоративные. В основу такого деления берут разные критерии: виды собственности, способы мобилизации капитала, необходимого для создания предприятия, формы управления и контроля

над предприятием со стороны собственников, способы присвоения и распределения доходов предприятия, характер материальной ответственности предприятия по своим обязательствам, степень ликвидности предприятия.

Сложность подобных классификационных признаков требует отдельного рассмотрения организационно-экономических форм предприятий.

## **2.2. Индивидуальные частные предприятия, их достоинства и недостатки**

Индивидуальное частное предприятие характеризуется тем, что его собственником является одно лицо, которое единолично им распоряжается, присваивая весь доход предприятия и неся полную материальную ответственность за результаты своей предпринимательской деятельности.

Из данной характеристики видно, что такое предприятие является сферой индивидуального предпринимательства. На нем одно лицо выполняет все функции предпринимателя, прежде всего функции собственника предприятия и управляющего.

В странах с развитой рыночной экономикой индивидуальные частные предприятия – наиболее распространенная форма предприятий и предпринимательской деятельности.

Индивидуальные частные предприятия, как правило, относятся к категории малых, лишь иногда к средним предприятиям. Соответственно, значительная их часть основана на собственном труде владельцев предприятий и членов их семей.

Индивидуальные частные предприятия являются наиболее уязвимым субъектом рыночных отношений. Многие из них сталкиваются с угрозой разорения. Например, в США каждое четвертое индивидуальное частное предприятие разоряется, не просуществовав и пяти лет. Тем не менее общая численность малых предприятий в этой стране и в других странах не сокращается, а растет, что свидетельствует о наличии у них существенных достоинств. Отметим некоторые из них.

1. Индивидуальные частные предприятия легко организуемы. Их создание не требует больших капиталов. Во многих странах очень проста процедура их регистрации. Часто достаточно получить от местных органов власти лицензию на производство какого-то товара или оказание услуг и зарегистрировать предприятие.

2. На индивидуальных частных предприятиях существует высокий побудительный мотив (стимул) вести дело эффективно, поскольку, с

одной стороны, весь доход предприятия идет его собственнику, а с другой – на него возлагаются все убытки, понесенные в ходе предпринимательской деятельности.

3. Собственник индивидуального частного предприятия обладает полной хозяйственной самостоятельностью, соответственно, на нем можно полней проявить предпринимательские способности.

4. Индивидуальные частные предприятия характеризуются высокой производственной и сбытовой оперативностью. Собственник сам принимает решения и сам их реализует, ни с кем их не согласовывая. В условиях острой конкуренции на рынке такая оперативность имеет большое значение.

5. Индивидуальное частное предприятие обычно имеет тесные связи с потребителями своей продукции. Это позволяет лучше знать их потребности, происходящие в них изменения и, соответственно, быстро реагировать на них, что также дает преимущества в конкурентной борьбе. (Не случайно такие предприятия особенно распространены в розничной торговле, в сфере бытовых услуг).

6. На индивидуальных частных предприятиях обеспечивается полная конфиденциальность ведения бизнеса. Это означает, что все секреты фирмы знает только ее хозяин и ему нет необходимости, в отличие от собственников крупных фирм, нести расходы на защиту коммерческих тайн. Не случайно, такие предприятия относят к очень закрытым.

Наряду с перечисленными достоинствами индивидуальные частные предприятия имеют и недостатки. Причем многие недостатки являются своеобразным продолжением достоинств. Отметим наиболее существенные из них.

1. Неопределенность сроков жизни индивидуального частного предприятия, обусловленная его сильной зависимостью от одного человека. Болезнь собственника и даже его уход в отпуск могут расстроить работу предприятия. С его смертью предприятие может прекратить свое существование. (Здесь достаточно хорошо видно, как иногда достоинство переходит в недостаток).

2. Индивидуальные частные предприятия не всегда пользуются доверием со стороны крупных фирм и особенно банков. Последние неохотно предоставляют им ссуды, а если предоставляют, то под повышенные проценты. Такое недоверие прежде всего обусловлено неопределенностью сроков существования таких предприятий.

3. Из-за малых размеров индивидуальных частных предприятий на них слабо используется внутрипроизводственная кооперация и разделение труда, которые являются факторами роста производительности

труда и снижения индивидуальной стоимости производимых товаров. Соответственно, малым предприятиям трудно конкурировать с крупными, имеющими более низкие затраты на производство такой же продукции.

4. Малые размеры капитала индивидуальных частных предприятий не позволяют им быстро расширять производство в ответ на увеличение спроса на производимую продукцию, так как капитал медленно накапливается, а на ссуды не всегда приходится рассчитывать.

5. Большая самостоятельность собственников индивидуальных частных предприятий оборачивается тем, что на них накладывается бремя полной материальной ответственности за всю коммерческую деятельность. Так что в случае возникновения большой задолженности собственник может лишиться не только имущества предприятия, но и личного имущества. Предприниматель в полном смысле становится заложником своего бизнеса.

Поскольку, как отмечалось ранее, численность индивидуальных частных предприятий не сокращается, а даже растет, можно сделать вывод о том, что достоинства таких предприятий перевешивают их недостатки.

К тому же бороться с недостатками во многих странах малым предприятиям помогает государство. Оно предоставляет им налоговые льготы, льготные кредиты, оказывает страховые услуги. Делает оно это исходя из многих соображений, прежде всего из-за необходимости поддерживать высокую занятость населения. Данные табл.2.1 нам показывают, что на малых фирмах во многих странах занята большая часть рабочего населения, следовательно, если не помогать малому бизнесу, то возникнет такая проблема занятости, решение которой потребует от государства куда более значительных средств.

Живучесть многих индивидуальных частных предприятий обеспечивается также их тесной связью с крупными фирмами. Они, как правило, являясь субподрядчиками последних, производят для них различную продукцию – чаще всего отдельные детали, фурнитуру и т.п. Например, американская компания «Дженерал электрик» имеет 60 тыс. субподрядчиков, итальянская «Фиат» – 40 тыс. и т.д.

Спасает малые фирмы и система франчайзинга, которая предполагает заключение мелкими частными фирмами контракта на право пользования фабричной маркой крупной фирмы в своей деятельности на определенной территории и в определенной сфере. Эта система также предполагает возможность продажи малыми предприятиями продукции крупных фирм от их имени. Такая система оказывается выгодной и крупным фирмам ввиду экономии средств на доставку или реализацию

продукции на определенной территории.

Государство и крупный бизнес поддерживают индивидуальные частные предприятия и потому, что они более чутки к новым тенденциям в экономике, в научно-техническом прогрессе. Нередко именно они начинают новые производства, которые впоследствии закладывают основу целых отраслей, как это произошло с электронной промышленностью, начало которой было положено предприятием, размещавшемся в гараже.

Многие индивидуальные частные предприятия спасает их участие в кооперации, что особенно характерно для сельского хозяйства, где фермеры объединяются для получения кредитов, сбыта произведенной продукции, закупки техники, совместной обработки земли и т.д.

### **2.3. Партнерские предприятия (или товарищества) и общества**

Анализ индивидуальных частных предприятий показал, что при определенных условиях они объединяются, благодаря чему возникают новые формы предприятий.

В качестве такой формы можно рассматривать производственные кооперативы. В нашей стране производственные кооперативы представляют добровольные объединения граждан на основе членства для совместного ведения хозяйства посредством личного участия в работе предприятия. Поскольку подобные предприятия часто носят вспомогательный, или подсобный, характер и не являются сферой предпринимательской деятельности, то они обычно не рассматриваются в качестве отдельной организационно-экономической формы предприятия. Вот почему второй формой, логически следующей за индивидуальными частными предприятиями, являются партнерские предприятия, которые в России получили название товарищества.

Партнерские предприятия, или товарищества, представляют собой объединение двух и более лиц и их капиталов для совместной предпринимательской деятельности путем личного участия в работе предприятия.

От партнерства (товарищества) следует отличать общества, которые образуются на основе объединения капиталов и не предполагают личного участия их владельцев в работе предприятия. К тому же общество может быть создано одним лицом. В таком случае оно отличается от индивидуального частного предприятия возможностью собственника капитала непосредственно не участвовать в управлении производством. Принципиальные различия между товариществами и обществами во многом обусловили то, что проведенная в России в середине 90-х гг. перерегистрация предприятий привела к тому, что почти все предприя-

тия, возникшие как товарищества, стали именоваться обществами.

Объединения в виде партнерства (товарищества) или общества оформляются договором, в котором закрепляются полномочия членов, их ответственность, фиксируется доля (пай) каждого в общем капитале предприятия, определяется схема распределения доходов, срок действия договора и процедура ликвидации предприятия.

Партнерства (товарищества) и общества могут быть трех типов: с полной, ограниченной и смешанной ответственностью.

Первый тип предприятия характеризуется как полное партнерство (товарищество) или общество. В нем все партнеры несут полную ответственность по обязательствам предприятия, включая ответственность личным имуществом.

Опасность лишиться личного имущества, с одной стороны, и желание получать доход на вложенный в предприятие капитал – с другой, привели к возникновению партнерств (товариществ) и обществ с ограниченной ответственностью. Данный тип предприятия характеризуется тем, что его члены несут ответственность в пределах своего вклада в имущество предприятия. Подобная ограниченность должна отражаться в названии предприятия, например, ООО «Гермес».

Третий тип партнерства (товарищества) и общества характеризуется смешанной ответственностью. Это означает, что его собственники делятся на два вида: первые несут полную ответственность по обязательствам предприятия, а вторые – ограниченную их вкладом в капитал предприятия. Такие предприятия могут иметь разные названия: смешанные товарищества (общества), товарищества (общества) на вере, коммандитные товарищества (общества).

Партнерские предприятия обладают заметными преимуществами по сравнению с индивидуальными частными предприятиями.

Прежде всего эти преимущества связаны с применением на них более крупных капиталов. Это находит отражение в больших масштабах производства и в возникновении преимуществ крупномасштабного производства, включая те, что связаны с внутрипроизводственной кооперацией. Крупный капитал позволяет обеспечивать более быстрое расширение производства в ответ на рост спроса на продукцию предприятия. К тому же партнерские предприятия вызывают к себе большее доверие к партнерским предприятиям со стороны других фирм и банков. Последние охотнее предоставляют им ссуды.

На партнерских предприятиях возникает также эффект взаимодополнения партнеров, который обеспечивается тем, что партнеры распределяют между собой предпринимательские функции с учетом своих индивидуальных особенностей: личных способностей, профессиональ-



ных знаний и навыков. Нередко партнерства возникают именно как объединение специалистов разного профиля. Например, юридическая фирма объединяет специалистов в разных отраслях юриспруденции.

Поскольку в партнерстве материальная ответственность распределяется на несколько человек, она не так на них «давит», партнеры могут себе обеспечить нормальный режим работы, иметь отпуска, уходить на больничный. При этом на таких предприятиях сохраняется достаточно высокая мотивация к эффективной деятельности партнеров, так как распределение доходов отражает не только их пай, но и вклад в виде личного участия в работе партнерства (товарищества).

Имеют партнерские предприятия и недостатки.

Их оперативность не столь высока, как у индивидуальных частных предприятий, так как многие вопросы приходится согласовывать между партнерами, на что уходит время.

На таких предприятиях не исключена возможность возникновения недоверия между партнерами, которое отрицательно влияет на работу предприятий.

Как и индивидуальные предприятия, партнерства имеют неопределенный срок существования, так как выход одного партнера из предприятия нередко приводит к прекращению деятельности предприятия.

Подобно тому, как недостатки индивидуальных частных предприятий привели на определенном этапе к возникновению партнерских предприятий, так и недостатки партнерских предприятий обусловили возникновение предприятий другой организационно-экономической формы, получивших название акционерных обществ.

## 2.4. Акционерные общества и их типы.

### Смешанные предприятия

Акционерное общество представляет форму предприятия с ограниченной ответственностью, капитал которого образуется в результате объединения многих индивидуальных капиталов путем выпуска и продажи акций и облигаций.

Акции и облигации, выпускаемые акционерными обществами – это ценные бумаги, удостоверяющие наличие у их владельцев доли собственности в акционерном предприятии и дающие право на получение части прибыли в виде дивиденда на акцию или процента на облигацию. После ликвидации предприятия акция дает право на получение соответствующей доли его имущества.

При образовании акционерного общества его учредители определяют размеры капитала, необходимого для его функционирования, делят его на доли (паи), определяя тем самым цену акции. Например, величина капитала определена в 100 млн рублей. Эту сумму делят на 100 тыс. долей. Значит, цена акции составляет 1 тыс. рублей.

Эта цена является номинальной, так как реальная цена, именуемая курсом акции, определяется на рынке ценных бумаг с учетом соотношения спроса на акцию и ее предложения. В свою очередь, на спрос и предложение на данный вид ценных бумаг влияют размеры выплачиваемого по акциям дивиденда и нормы банковского процента. Зависимость рыночной цены акции от дивиденда прямая – выше дивиденд, выше цена. Зависимость цены акции от нормы банковского процента обратная – выше процент – ниже цена, поскольку покупателя на рынке ценных бумаг интересует доход на эту ценную бумагу и если, положив данную сумму в банк, можно получить более высокий, чем дивиденд, процент, то деньги будут направлены в банк. Это уменьшит спрос на ценную бумагу и соответственно ее курс. Поэтому курс акций определяется формулой

$$P_a = \frac{D}{r} \cdot 100\% ,$$

где  $P_a$  – курс акции,

$D$  – дивиденд,

$r$  – норма банковского процента.

Акционерные общества могут возникать не только путем аккумуляции необходимого для этого капитала через выпуск акций, но и через превращение в таковые государственных предприятий. Так произошло в России, где была произведена денежная оценка имущества государ-

ственных предприятий и на величину его стоимости с учетом той или иной модели приватизации выпускались акции, которые распределялись среди руководителей предприятий, его работников и государства. В руках последнего может находиться так называемая «золотая акция», дающая право на сохранение контроля над акционерным обществом.

В акционерные предприятия могут превратиться и обычные общества и товарищества и даже индивидуальные частные предприятия, если они решили расширить масштабы производства за счет привлечения капитала через продажу акций.

Для акционерных обществ характерна особая система управления. Высшим органом считается общее собрание акционеров, в котором могут принимать участие все владельцы акций. У них есть право голоса на собрании с учетом имеющегося у них количества голосующих акций по принципу: одна акция – один голос. В промежутках между собраниями действует избранное им правление. Непосредственное управление обществом осуществляет совет директоров, который, в свою очередь, может нанимать менеджеров.

Таким образом, в акционерном обществе существует разделение между его собственниками-акционерами и управляющими, благодаря чему множество собственников не нарушает принципа единоначалия. Все это дает акционерным обществам значительные преимущества.

Ограниченная материальная ответственность позволяет привлекать капитал множества людей и тем самым организовывать крупномасштабные производства со всеми его положительными эффектами на масштабе, возможностью использовать новейшие достижения технического прогресса и т.п. Причем при необходимости есть возможность выпуска дополнительного количества акций и тем самым увеличения капитала.

Акционерное общество обладает высокой устойчивостью, поскольку выбытие каких-то акционеров из общества, смена собственников вследствие передачи акций из одних рук в другие, как правило, не отражаются на его работе. К тому же общества стремятся привлекать к его управлению высококвалифицированных специалистов в этом деле.

Следует отметить, что не все акционерные общества работают прибыльно, а значит, имеют возможность выплачивать дивиденд. Это означает, что приобретение акции связано с определенным риском. Поскольку у разных людей склонность к риску разная, то для привлечения максимального числа покупателей выпускают различные типы акций. Они отличаются разной очередностью выплаты дивидендов и соответствующей очередностью раздела имущества после ликвидации акцио-

нерного общества.

Первоочередное право на получение дохода в виде заранее установленного процента дает облигация. Причем процент должен платиться даже тогда, когда предприятие терпит убытки.

На втором месте в очереди на получение дохода стоят привилегированные акции с накапливаемым дивидендом. Дивиденд предстает в виде фиксированного процента, который платится при наличии у предприятия прибыли. Если в данном году прибыли нет, то выплата дивиденда переносится на следующий год, тогда владелец акции получит дивиденд за два года.

На третьем месте стоят привилегированные акции, дающие фиксированный процент за соответствующий год при наличии у предприятия прибыли.

На четвертом месте находятся обычные акции, дивиденды на которые образуются из остатка прибыли после уплаты процентов по облигациям и привилегированным акциям. В отличие от предыдущих, обычные акции являются «голосующими», то есть дающими право голоса на собраниях акционеров.

Возможность через куплю-продажу акций менять собственников акционерного общества обусловила возникновение смешанных предприятий, к которым относятся акционерные общества, акции которых находятся в руках частных лиц и государства. Возникновение такого типа предприятий происходит либо путем продажи значительной части акций частной компании государству, либо путем превращения государственного предприятия в открытое акционерное общество через выпуск акций и их распродажу частным лицам.

В отличие от государственных, такие предприятия являются коммерческими и обладают большой хозяйственной самостоятельностью. От частных предприятий их отличает наличие широкой поддержки со стороны государства – как административно-правовой, так и финансовой.

В целом, принадлежность предприятий к различным видам и формам собственности свидетельствует о том, что современная рыночная экономика является смешанной.