



МАГНИТОГОРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Г. И. НОСОВА



Организация, отрасль в условиях рынка

**Отделение «Экономика, бухгалтерский
учет и земельно-имущественные
отношения»**

План лекционного занятия



Организационно-правовые формы современных предприятий

Нормативная база создания и функционирования коммерческой организации

Предприятие и внешняя рыночная среда

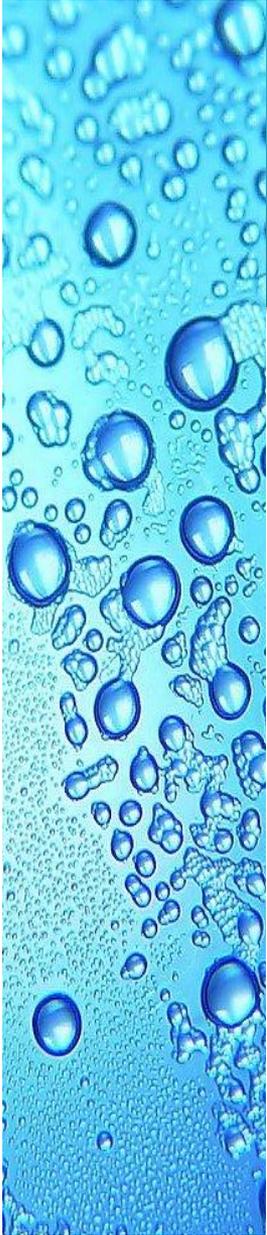
Риски в деятельности предприятия



Предприятием называется самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в установленном законом порядке, который на основе использования имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги

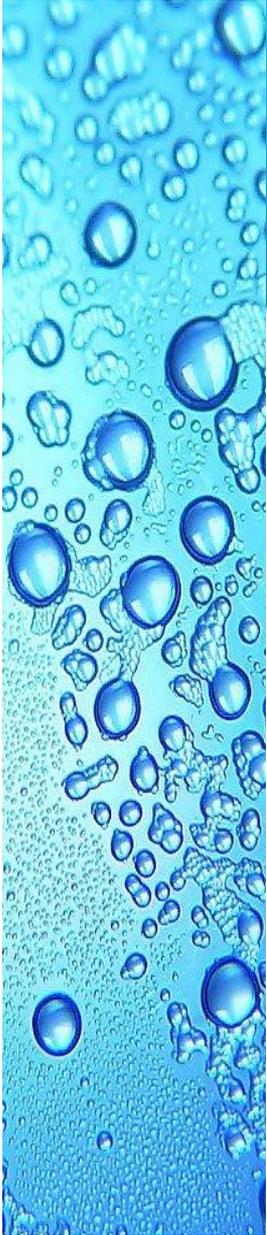
Учрежденное предприятие получает право заниматься любой хозяйственной деятельностью, не запрещенной Законодательством и отвечающей целям, предусмотренным в Уставе этого предприятия

Важнейшей задачей предприятия является получение дохода от реализации потребителям производимой продукции (работ, услуг)



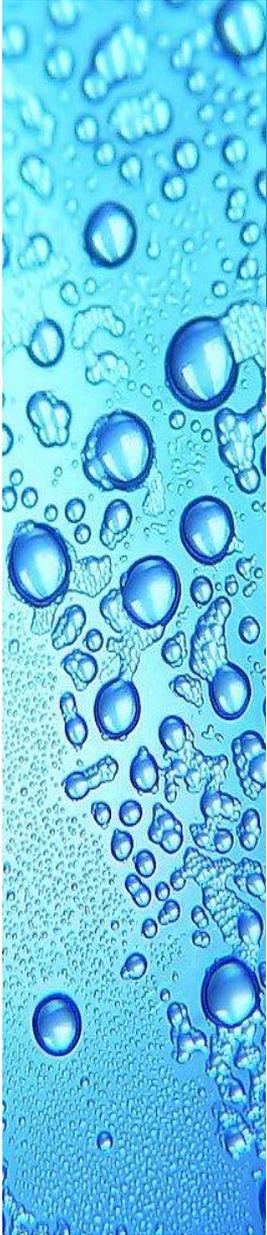
Принципы работы предприятия

- 1. Принцип хозяйственного расчета**
- 2. Самокупаемости**
- 3. Самофинансирования**
- 4. Самостоятельность договоров и сделок**



Имущественный комплекс предприятия включает:

1. Земельные участки
2. Здания, сооружения
3. Машины, устройства, оборудование
4. Инвентарь
5. Сырье, материалы, полуфабрикаты
6. Продукцию
7. Долги
8. Различные права и др,
находящиеся в собственности предприятия,
его хозяйственном ведении или
оперативном управлении



С организационной точки зрения:

Предприятие представляет собой обособленную специализированную единицу, первичное звено экономики, основание которого является профессионально организованный трудовой коллектив, способный с помощью имеющихся ресурсов изготовить нужную продукцию соответствующего профиля, сортамента и назначения.

Классификация предприятий

Количество (занятых) работников

1. Мелкие (до 50 занятых)
2. Средние (от 50 до 500 (иногда 300))
3. Крупные (свыше 500)
4. Особо крупные (свыше 1000) занятых

Определение размеров предприятия по числу занятых может дополняться другими характеристиками – объемом продаж, активами, полученной прибылью и т.д.

Классификация предприятий по отраслевой принадлежности

Узкоспециализированные предприятия

Ограничивают сортамент продукции массового или крупносерийного производства (производство металлопроката, чугуна и стального литья, выработка и поставка электроэнергии, тепловой энергии и т.д.)

Многопрофильные предприятия

Выпускают продукцию широкого сортамента и назначения (изготовление судов, автомобилей, холодильников, инструментов, компьютеров, товаров народного потребления)

Комбинированные предприятия

На таких предприятиях один вид полуфабрикатов переделывается в другой вид полуфабрикатов, затем в третий и т.д. Продукт каждого из таких переделов может быть реализован на сторону. Встречаются в металлургии, химической и текстильной промышленности.

Классификация предприятий

По участию в различных секторах экономики

1. **Предприятия первичного сектора – осуществляют деятельность по получению первичных ресурсов (горнодобывающая промышленность, сельское хозяйство, рыболовство, лесная промышленность);**
2. **Предприятия вторичного сектора – включаются в состав обрабатывающей промышленности (машиностроение, металлообработка, автомобилестроение);**
3. **Предприятия третичного сектора – работают в сфере услуг (банки, страховые компании, образовательные учреждения, торговля, туристические услуги);**
4. **Предприятия четвертичного сектора – функционируют в**



Выбор **организационно-правовой формы** предприятия определяется уровнем и объёмом возможных прав и обязательств, профилем и содержанием предпринимательской деятельности. Правовая форма предприятия закрепляется в его **Уставе**. В соответствии с действующим законодательством РФ предприятие имеет статус юридического лица и относится либо к **коммерческим**, либо к **некоммерческим** организациям. Предприятие как юридическое лицо вправе создавать **обособленные** структурные подразделения: представительства, филиалы, отделения.

Различия в деятельности организаций

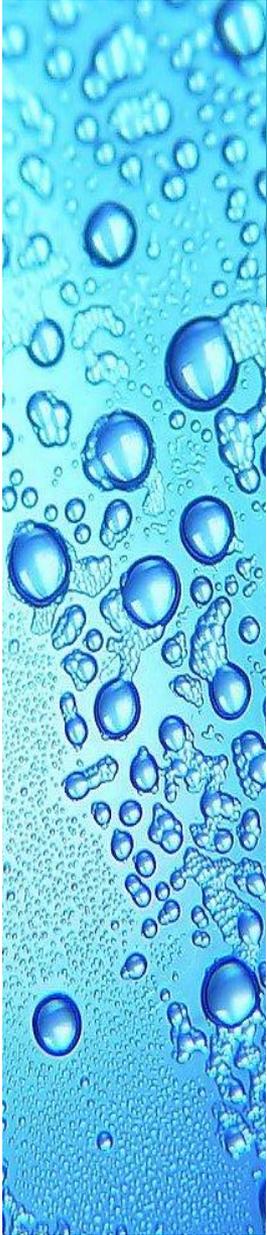
Коммерческие

В качестве основной цели своей деятельности устанавливают получение прибыли и ее распределение между учредителями

Некоммерческие

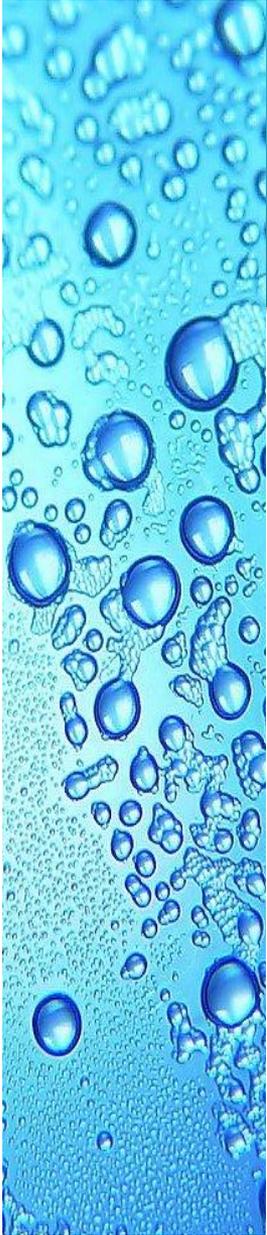
Получение прибыли в качестве основной цели деятельности не устанавливают, а получаемую прибыль используют для саморазвития, достижения установленных целей организации.

Под **формой предпринимательской деятельности** понимается система организационно-правовых норм, определяющая отношения между лицами внутри организации, между данным предприятием и другими предприятиями и государственными органами



К основным организационно-правовым формам некоммерческих предприятий относятся:

- 1. Потребительские кооперативы**
- 2. Религиозные и общественные организации (объединения)**
- 3. Благотворительные и иные фонды, ассоциации и союзы, образуемые как коммерческими, так и некоммерческими организациями**
- 4. Образовательные и иные учреждения**



К основным организационно-правовым
формам коммерческих предприятий
относятся:

1. **Хозяйственные товарищества**
2. **Производственные кооперативы**
3. **Государственные или
муниципальные унитарные
предприятия**

Хозяйственное товарищество

Это коммерческая организация, обладающая на правах собственности обособленным имуществом, с разделенным на доли (вклады) уставным или складочным капиталом

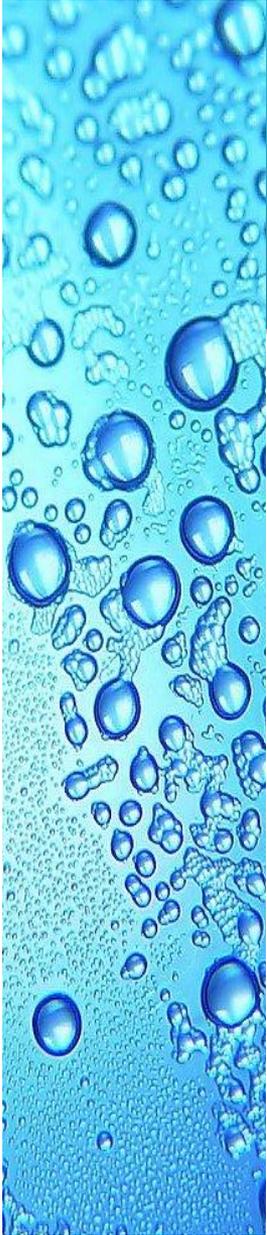
Товарищество представляет собой такую организационно-правовую форму предпринимательской деятельности, в рамках которой и организация производственной деятельности, и формирование уставного капитала осуществляется совместными усилиями двух или более лиц

Полное товарищество

Участники несут субсидиарную ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Таким образом, по отношению к участникам полного товарищества действует неограниченная ответственность

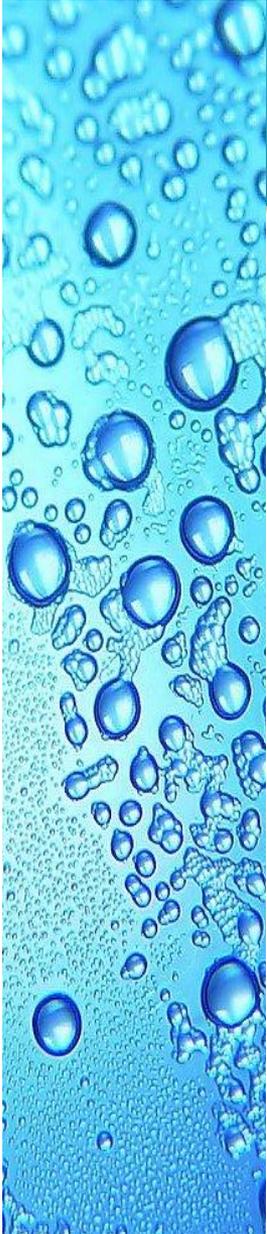
Товарищество на вере

Наряду с полными товарищами имеются один или несколько участников – вкладчиков, которые несут риск убытков в пределах сумм внесенных ими вкладов в уставный капитал. Предпринимательская деятельность осуществляется полными товарищами. Вкладчики не участвуют в управлении товариществом и несут ответственность



Хозяйственное общество – это коммерческая организация, уставный капитал которой формируется одним или несколькими лицами путем внесения ими своих долей

- 1. Общество с ограниченной ответственностью (ООО)**
- 2. Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)**
- 3. Открытое акционерное общество (ОАО)**
- 4. Закрытое акционерное общество (ЗАО)**



Особенности и отличия ООО от ОДО

Учредителями ООО выступают одно или несколько лиц, которые несут ответственность по обязательствам общества и риск убытков лишь в пределах внесенных ими вкладов. Отличие ООО от ОДО состоит в том, что ответственность по обязательствам ОДО распространяется на имущество учредителей, а не только на их вклады в уставный капитал. Кроме того, при наличии двух или более учредителей ОДО в действие вступает правовое положение об их солидарной субсидиарной ответственности по обязательствам общества

Акционерное общество

Представляет собой форму предприятия, средства которого образуются за счет объединения капиталов, выпуска и размещения акций.

Главное различие между ОДО и АО состоит в том, что в первом случае объединяются лица для совместной работы, а во втором случае объединяются капиталы для совместного использования. В обоих случаях ответственность участников ограничена размерами вкладов.

ЗАО

Акции распространяются только среди ее учредителей, такие акции не обращаются на фондовом рынке, не могут свободно покупаться и продаваться.

Число членов не может превышать 50 человек.

Преимущество: большие возможности сохранения коммерческой тайны и проведения крупных денежных

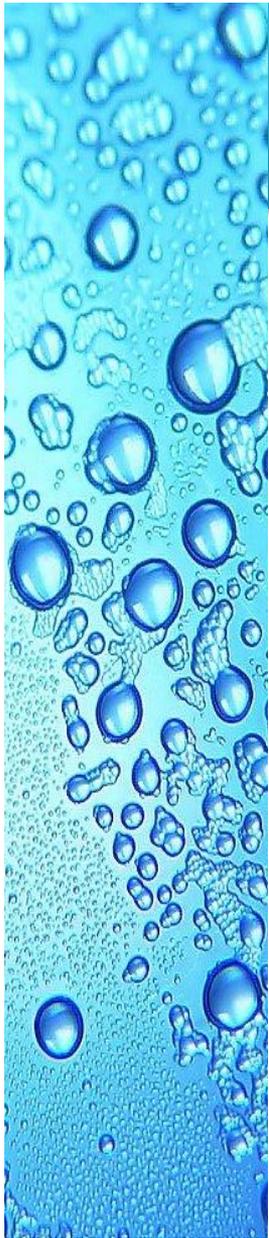
ОАО

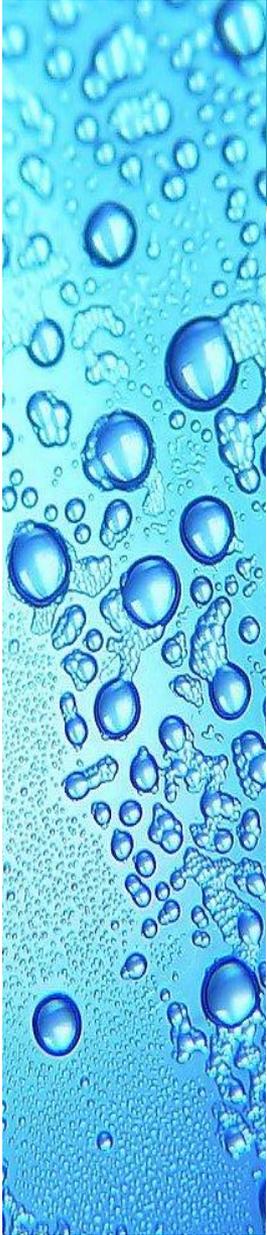
Участники могут свободно покупать и продавать акции общества без согласия других акционеров.

Преимущества: ОАО имеет больше возможностей привлечения средств, накопления капитала.

Производственный кооператив

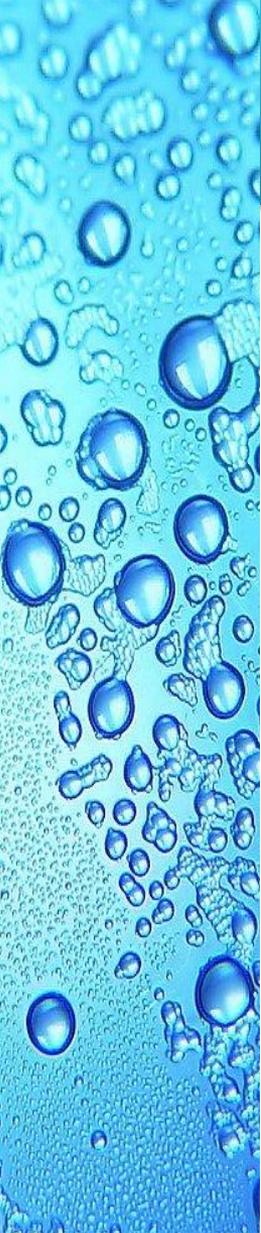
Коммерческая организация, имеющая статус юридического лица и представляющая собой добровольное объединение граждан для совместной производственной или хозяйственной деятельности. Собственность производственного кооператива (артели) складывается из паев. Здесь пай представляет собой долевую собственность, долю участия лица в имуществе кооператива. Хотя деятельность такого кооператива строится на личном участии его членов в деятельности организации, тем не менее, допускается участие и юридических лиц. Члены кооператива несут субсидиарную ответственность, не ограниченную размерами паев.





Унитарное предприятие

Коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Такую организационно-правовую форму могут иметь только государственные и муниципальные предприятия. Унитарные предприятия наделяются имуществом с правом хозяйственного ведения или с правом оперативного, управления. При этом имущество остается в собственности государства или органа местного самоуправления.



Холдинговая компания (холдинг)

Задачи холдинговой компании включают выполнение контрольных, управленческих, финансово-кредитных и иных функций в отношении к тем компаниям, контрольными пакетами акций которых располагает холдинг. При этом входящие в холдинг компании сохраняют юридическую и оперативно-хозяйственную самостоятельность

Преимущества крупных предприятий

1. Применение новейшей высокопроизводительной техники и технологии, имеющей высокую стоимость
2. Возможность осуществлять масштабные маркетинговые исследования, что уменьшает рисковые потери
3. Внутренняя специализация и кооперирование производства позволяет повышать общий уровень квалификации персонала, увеличивать загрузку оборудования, снижать удельные затраты
4. Осуществление внутрифирменной диверсификации производства, переводя капиталы из одной отрасли в другую

Финансово-промышленные группы (ФПГ) объединяют в своем составе промышленные предприятия, исследовательские организации, коммерческие фирмы, банки, инвестиционные и страховые компании.

Целями такой интеграции предприятий самых разных отраслей и секторов экономики в ФПГ являются следующие:

- ✓ концентрация инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях развития экономики;
- ✓ ускорение научно-технического прогресса;
- ✓ повышение экспортного потенциала и конкурентоспособности продукции отечественных товаропроизводителей;
- ✓ координация прогрессивных структурных изменений в промышленности страны;
- ✓ формирование рациональных технологических и кооперационных связей в условиях рыночной экономики, развитие цивилизованной конкурентной среды.

Предпринимательские союзы

Образуются на базе добровольных кооперационных соглашений, объединяющих компании разных размеров и форм собственности. Это достаточно гибкие структуры, позволяющие входящим в них организациям координировать свои действия, привлекать новых партнеров, не исключая конкуренции между ними. Особенно заметные выгоды дают предпринимательские союзы предприятий, объединенных в кластеры на определенных территориях, если органы власти и управления данных территорий предоставляют им те или иные конкурентные преимущества (необходимую инфраструктуру, средства связи и телекоммуникации, обустроенные производственные площади, преференции и др.). Как показывает зарубежный опыт, при формировании кластера все предприятия в нем начинают оказывать друг другу взаимную поддержку, усиливается свободный обмен информацией, ускоряется распространение новых идей и новых продуктов по каналам поставщиков и потребителей, имеющих контакты с



Виртуальная корпорация

Представляющая собой временную сеть независимых компаний поставщиков, заказчиков, конкурентов, объединяемых современными информационными системами, для взаимного использования ресурсов, снижения издержек и расширения рыночных возможностей



Сотрудничество в производственной сфере

1. Совместное предпринимательство
2. Производственная кооперация
3. Франчайзинг
4. Лицензирование
5. Концессия
6. Подрядное производство
7. Управление по контракту
8. Толлинг
9. Лизинг и др.

Совместное предпринимательство

Предполагает организацию совместного или смешанного предприятия. Совместное предприятие образует уставный фонд путем внесения паевых взносов двумя и более учредителями, один из которых является иностранным физическим (чаще юридическим) лицом. Смешанное предприятие формирует уставный фонд двумя и более юридическими лицами одной страны

Производственная кооперация

Называется такая форма сотрудничества, в которой каждый из партнеров выполняет свою долю работ в рамках единого производственного процесса. Получаемый от реализации произведенного товара доход делится между партнерами в точном соответствии с долей каждого партнера в общем объеме работ. Такая система партнерских связей, как правило, отличается высокой эффективностью, обусловленной совпадением экономических интересов партнеров

Франчайзинг

Это многолетнее соглашение между двумя фирмами, предполагающее передачу одной фирмой (франчайзер) другой фирме (франчайзи или оператору) своего права на использование в пределах оговоренного рынка определенного товарного знака, технологии, ноу-хау. Содержание франчайзинга сводится к тому, что крупная, достаточно известная потребителю компания заключает договор с мелким самостоятельным предприятием (обычно создаваемым именно для этой цели) о предоставлении ему исключительного права на выпуск определенных товаров и их сбыт, а также оказание услуг под торговой маркой компании-франчайзера на определенном рынке. При этом оператор (франчайзи) осуществляет свою деятельность под вывеской

Лицензирование

Предполагает заключение договора на передачу одним лицом (лицензиаром) другому лицу (лицензиату) право использовать имя, продукцию, технологию или услуги лицензиара в границах строго определенного рынка. Передача прав в такой форме облегчает лицензиару выход на новый рынок, а лицензиату не приходится начинать с нуля, так как он получает нужную ему технологию или имидж, связанные с лицензируемыми товарами или услугами, обеспечивая себе стабильные доходы.

Концессия

Представляет собой договорную форму взаимоотношений предприятия с государственным или муниципальным органом об аренде хозяйственных объектов, находящихся в собственности государства или муниципалитета. Объектами таких договоров могут быть месторождения полезных ископаемых, лесные массивы, озера, заводы, фабрики и т.п. Предмет договора концессии - эксплуатация соответствующего объекта на условиях, содержащихся в соглашении. По существу, концессия - это форма долгосрочной аренды для интенсивного освоения природных ресурсов, хозяйственных объектов с помощью иностранного капитала. Концессия позволяет государству или муниципалитету рассчитывать на значительную долю прибыли и получение в будущем технологии производства и управления, привнесенных концессионером. Таким образом, концессионер выступает в качестве предпринимателя.

Подрядное производство

Представляет собой форму отношений одного предприятия с другим, в которой одна сторона (подрядчик) обязуется на свой риск выполнить определенную работу по заданию другой стороны (заказчика). Заказчик обязуется уплатить вознаграждение за выполненные задания, причем оплате подлежит только готовый результат труда, сданный заказчику

Управление по контракту

Как форма партнерских отношений сводится к тому, что одно из предприятий передает другому ноу-хау в области управления, а второе предприятие обеспечивает необходимый капитал. Главным здесь является предоставление управленческих услуг, а не предоставление капитала

Толлинг

Представляет собой договоренность, достигаемую партнерами в отношении обработки или переработки давальческого сырья (сырьё, предоставляемое для переработки в готовую продукцию с последующим возвратом продукции). При этом предприятие-заказчик поручает предприятию-исполнителю осуществить обработку или переработку сырья, являющегося собственностью заказчика и временного переданного исполнителю. Исполнитель по договору толлинга получает соответствующее вознаграждение за проведенные работы. Такая форма партнерских отношений часто используется в кооперации в производстве алюминия

Лизинг

Представляет собой особый вид долгосрочной аренды в случаях, когда объектом аренды выступает оборудование

Встречная торговля

1. Бартер
2. Встречные поставки
3. Коммерческая триангуляция

Под бартером (barter - обменивать) понимается товарообменная сделка, в которой оговариваются виды обмениваемых товаров, пропорции обмена, сроки взаимных поставок.

Если бартерная операция проводится при условии, когда определены вид; условия и сроки поставок одной стороны, но не решены условия поставки товара другой стороной, и такое решение предполагается принять позднее с оформлением специального приложения к договору, то такие сделки называют встречными поставками.

Если в осуществлении бартерной операции принимает участие на две, а три стороны и более, то такая форма партнерских связей называется коммерческой триангуляцией.

Сделки в сфере торговли подразделяются на обычные сделки (с немедленной сдачей товара и последующими расчетами), форвардные или срочные сделки (как правило, на срок от 6 до 14 месяцев), сделки спот в биржевой торговле, сделки по экспорту или импорту товара, сделки по реэкспорту (товар приобретается за рубежом и перепродается в третьей стране), сделки по установлению прямых производственных связей (основываются на непосредственном сотрудничестве между предприятиями)

Документы, регламентирующие деятельность коммерческой организации



Внешние нормативные документы

Гражданский Кодекс РФ

Налоговый Кодекс РФ

Закон «О бухгалтерском учете»

Стандарты бухучета, сформулированные в ПБУ

Другие нормативные документы

Внутренние нормативные документы

Устав организации

Учредительный договор

Учетная политика организации

Коллективный договор

Другие нормативные документы

Внешние нормативные документы

Гражданский Кодекс РФ	Определяет правовые нормы коммерческих организаций во взаимоотношениях с другими субъектами рыночной экономики, систематизирует права, обязанности и ответственность юридических лиц
Налоговый Кодекс РФ	Является нормативным актом, регулирующим отношения между коммерческой организацией и государством по исполнению обязанностей налогоплательщика
Закон «О бухгалтерском учете»	Определяет законодательное требование к постановке экономической работы в коммерческой организации
Стандарты бухгалтерского учета	Сформулированные в Положениях по бухгалтерскому учету, определяют основные требования к постановке бухгалтерского учета по отдельным направлениям хозяйственной

Внутренние нормативные документы

Устав	Это зарегистрированный и утвержденный в установленном законом порядке документ, свод положений, правил деятельности юридического лица, определяющий его структуру, устройство, виды деятельности, отношения с другими лицами и государственными органами, а также права и обязанности юридического лица
Учредительный договор	Оговаривает отношения между учредителями и свидетельствует об их намерении создать коммерческую организацию. В нем отражаются имущественные моменты, а также распределение обязанностей и ответственности между учредителями
Учетная политика	Призвана обеспечить нормативное регулирование ведения бухгалтерского учета в коммерческой организации с учетом особенностей ее функционирования
Коллективный договор	Заключается между коллективом данной организации (персоналом) и администрацией с целью формирования норм взаимоотношений между работодателем и наемным работником

Основные области управленческого исследования

- ✓ доля занимаемого рынка по отношению к его общей емкости и уровень конкурентоспособности предприятия (предприятие может быть достаточно конкурентоспособным даже при незначительных долях занимаемого рынка);
- ✓ разнообразие и качество ассортимента изделий, динамика его обновления;
- ✓ рыночная демографическая статистика, дающая информацию для оценки уровня и структуры платежеспособного спроса;
- ✓ рыночные исследования и разработки новых товаров и услуг, освоение новых рынков;
- ✓ предпродажное и послепродажное обслуживание клиентов, что позволяет повысить объем извлекаемых доходов и одновременно укрепляет стабильность внешней среды;

SWOT - анализ

SWOT-метод был разработан американскими экономистами и называется так по первым буквам слов, составляющих основное содержание такого анализа: Strength - достоинство, Weakness - недостаток, Opportunities - возможности, Threat – угроза

Сущность данного вида анализа заключается в оценке перспектив финансово-хозяйственной деятельности предприятия в двух аспектах. При этом, с одной стороны, определяют достоинства и недостатки современного положения предприятия, а с другой стороны, выявляют перспективные возможности дальнейшей деятельности и угрозы выполнения намеченных программ. Результаты анализа сводятся в таблицу с четырьмя сегментами, которая дает наглядное представление о возможностях планирования деятельности по преодолению недостатков и реализации рыночных возможностей предприятия.

Конкуренция

Под конкуренцией понимается состязание между товаропроизводителями как за наиболее выгодные рынки сбыта, так и за наиболее выгодные источники ресурсов предприятия, сферы приложения капитала

Положительной стороной конкуренции является высокий уровень мотивации участников бизнеса на изготовление полезных и качественных товаров, стремление к удовлетворению общественных потребностей

К отрицательным сторонам конкуренции можно отнести конфликтность участников рынка, нестабильность внешней среды бизнеса, неудачи и банкротства предприятий, в том числе не связанные с неумелым хозяйствованием, массовые увольнения работников и сокращение рабочих мест

Основные виды рисков

1. риски изменения конъюнктуры рынка;
2. риски возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов в случае увеличения рыночных цен на ресурсы выше планируемого уровня из-за ошибок в анализе и прогнозировании рынка, изменения политики ценообразования у поставщиков, уменьшения количества поставщиков и др.;
3. риски потери имущества предприятия в результате стихийных бедствий, хищений, аварийных ситуаций, неправомерного отчуждения имущества;
4. форс-мажорные риски, связанные с возникновением чрезвычайных и неотвратимых обстоятельств, результатом которых является невыполнение условий договоров (землетрясения, наводнения, запреты импорта или экспорта, забастовки, войны и т.п.).

Основные виды рисков

5. **риски не востребоваемости произведенной продукции вследствие отказа потребителя от ее приобретения (характеризуется величиной возможного экономического и морального ущерба, понесенного производителем по этой причине);**
6. **риски неисполнения хозяйственных договоров и контрактов вследствие их ненадлежащего исполнения партнерами, их неплатежеспособности (зачастую это оказывается причиной банкротства предприятий);**
7. **риски усиления конкуренции по причинам неэффективности маркетинговой политики предприятия, появления новых предприятий-конкурентов,**
8. **замедленного внедрения нововведений по сравнению с конкурентами, утечки конфиденциальной информации и др.;**