Таганрогский Институт Управления и Экономики

Кафедра Экономики и Финансов

## Курсовая работа

### на тему

### “Становление предпринимательства и индивидуальное воспроизводство в переходной экономике”.

## Выполнил студент гр. Б-20 Паталаха П.Н. Проверил кандидат эк. наук, профессор Прохорова Л.С.

##### Таганрог 2001

Содержание.

**Введение**

1. Противоречия, этапы трансформации и особенности хозяйственного поведения предприятия в переходной экономике

1.1. Противоречия и этапы трансформации предприятия

1.2. Особенности хозяйственного поведения предприятия

2. Содержание и результаты индивидуального воспроизводства в переходной экономике

2.1. Экономическое содержание индивидуального воспроизводства

2.2. Особенности результатов индивидуального воспроизводства

2.3. Особенности затрат и результатов у различных участников предпринимательской деятельности

3. Кризис индивидуального воспроизводства в переходной экономике

3.1. Изменение условий воспроизводства

3.2. Ухудшение финансового положения

3.3. Кризис инвестиционных источников

4. Заключение

5. Список использованной литературы

# **Введение**

# Рыночная экономика – это система организации хозяйства в масштабе, т.е. это такая форма организации хозяйства, при которой индивидуальные производители и потребители взаимодействуют посредством рынка, отвечая на вопрос "Что, как, для кого производить" с помощью системы цен, прибылей и убытков, спроса и предложения.

# Рынок-место, где совершаются сделки(базар, аукцион, биржа), где товары реализуются по формуле Т-Д-Т. Рынок-это механизм реализации рыночной экономики, обладающий в обобщенном виде следующими признаками: отбор наиболее эффективных технологий и организационных систем; многообразие форм собственности (частной, коллективной, государств.); полная административная независимость и самостоятельность товаропроизводителя - товаропроизводитель должен быть собственником результатов своего труда; свободный выбор поставщиков сырья и потребителей продукции; прогрессивная налоговая политика. Особое место в рыночной экономике занимает антимоноп, законодательство, основой его является - обеспечение благоприятных условий и стимулов для развития конкуренции в народном хозяйстве, снятие всех преград на пути ее активизации на правовой основе, позволяющей исключить монополистические действия центральных органов власти и управления, диктат участников хозяйственного оборота, а также определить правовой режим регулирования ответственности за монополистические действия и нарушение правил честной конкуренции. Конкуренция порождает мощные мотивационные стимулы: обеспечение конвертируемости валюты(обратимость национальной денежной единицы); создание системы биржевых учреждений, банков, налоговой инспекции).

# В настоящее время рынок в различных странах мира находится в определенных границах и регулируется государством. Оно стремится: обеспечить стабильность рынка; обеспечение справедливости; следит за эффективностью рыночного механизма(не допуская или ограничивая монополии).

1. **Противоречия, этапы трансформации и особенности хозяйственного поведения предприятия в переходной экономике.**

**1.1. Противоречия и этапы трансформации предприятий.**

Принципиальные различия в социально экономических условиях функционирования предопределили и различия между предприятиями советского и рыночного типа.

Эти различия столь глубоки, что не могут быть устранены путем изменения одних лишь внешних условий хозяйствования. Требуется длительный по времени и обширный по мерам трансформационный процесс преобразования советских предприятий в предприятия предпринимательского типа. Этот процесс включает две основных составляющих – коммерциализацию и реструктуризацию предприятий.   
 **Коммерциализация предприятий** – это процесс постепенного приспособления предприятий к рыночным условиям хозяйствования путем расширения их хозяйственной самостоятельности и усиления бюджетных ограничений. Экономическая суть коммерциализации состоит в преодолении предприятиям свободы хозяйствования, а ее главной целью – облегчение им адаптации предприятий к условиям конкурентного поведения. Она выступает в качестве промежуточной меры перевода предприятий из государственного сектора экономики в частный. Коммерциализация – это противоречивый процесс, поскольку он предполагает сохранение неэкономического воздействия государства. Поэтому ее успех зависит от системного и целенаправленного проведения мер по разгосударствлению предприятий. Организация на базе государственных предприятий акционерных обществ, держателями акций которых могли бы быть государственные холдинговые компании, способствовало бы укреплению самостоятельности директоров и препятствовало бы бюрократическим вмешательствам. Перевод предприятий на полное самофинансирование при создании основных институциональных условий рыночного хозяйствования обеспечил бы приобретение навыков конкурентного поведения.

Следующим этапом трансформации предприятий должна быть их реструктуризация. **Реструктуризация** предполагает проведение целого комплекса мероприятий по организационному и техническому обновлению. Первоочередной задачей является определение причин кризисного состояния предприятий. Ими могут быть: неквалифицированное управление, старый производительный аппарат, неквалифицированная рабочая сила, низкое качество продукции, отсутствие рынков, государственная политика. В зависимости от выявленных причин могут быть приняты меры, препятствующие ухудшению состояния предприятия – смена руководства. Прекращение производства отдельных видов продукции, усиление контроля качества, модернизация оборудования и т.п. В конечном счете задачи по реструктуризации состоят в определении потенциальных возможностей предприятия и оправданности финансовых вложений по его обновлению.

К моменту радикального перехода к рыночным преобразованиям советские предприятия не были подвергнуты ни коммерциализации, ни реструктуризации.

Поэтому предприятия оказались совершенно неподготовленными к принципиально новым для них условиям хозяйствования. Во-первых, их производственная база не соответствовала рыночным потребностям. Ресурсоемкая и ориентированная на стабильное производство масштабных объемов однотипной продукции, она сразу же обусловила неспособность производства реагировать на изменения рыночного спроса. Во-вторых, централизованное обеспечение ресурсами и отсутствие механизмов внутреннего накопления противоречили рыночным принципам формирования бюджетных ограничений предприятий. С переходом от фондированного обеспечения ресурсами к рыночной торговле им предприятия столкнулись с острейшим дефицитом денежных средств, что привело к хроническому недостатку производственных ресурсов и спаду производства. В-третьих, организационная система предприятий и их кадровый потенциал не отвечали задачам рыночного поведения. Отсутствие у советских предприятий развитых рыночных служб и собственной снабженческо–сбытовой сети привело к разрыву хозяйственных связей и вытеснению их с рынков иностранными конкурентами. Привыкшие к бюрократическим процедурам решения вопросов руководство предприятий оказалось не готовым к возросшему темпу принятия решений и неспособным к адекватной реакции на происходящие изменения.

Свойственные советским предприятиям недостатки внутренней организации были усугублены шоковой либерализацией и форсированной приватизацией. С одной стороны, резкий рост цен и падение платежеспособного спроса лишили предприятия возможностей для технического перевооружения производства и структурной перестройки производственного аппарата. С другой стороны, укрепившая на деле позиции директора трансформация собственности привела к трансформации системы управления предприятиями. Сложившиеся условия оказались совершенно неадекватными задачам, стоящим перед предприятиями, что и предопределило специфику происходящих в них изменений.

**1.2. Особенности хозяйственного поведения предприятия.**

Особенности хозяйственного поведения предприятий обусловлены, с одной стороны, состоянием рыночной среды, а с другой – особенностями их внутренней организации.  
 Своеобразие целевых установок предприятий в переходной экономике состоит в том, что определяющую роль в их формировании играют факторы внешней среды. Шоковый характер экономических преобразований объективно обусловил доминирование краткосрочных задач в системе адаптационных мероприятий. Для российских предприятий таковыми стали:

* Необходимость компенсации потерь от избыточного предложения, вызванного неадекватностью производственного потенциала предприятий требованиям рыночного спроса и сжатием самих спросовых ограничений;
* Необходимостью в изменении структуры оборотного капитала в направлении увеличения в нем доли средств обращения вообще и высоколиквидных (денежных) в частности из-за резкого роста трансакционных издержек и изменения условий поставок ресурсов;
* Необходимость стабилизации, неуклонно падающей из-за избыточных мощностей и занятости, а также опережающего роста цен на ресурсы, рентабельности в целях обеспечения прибыльности производства.

Реагируя на возникшие осложнения, предприятия могут прибегнуть к трем возможным сценариям поведения:

* Новаторско – преобразовательному, направленному на снижение издержек производства и ускорение оборачиваемости капитала и связанного с реструктуризацией производственного аппарата, обновление номенклатуры продукции и активизацией рыночной деятельности. Однако, при его реализации они сталкиваются с серьезными препятствиями в виде недостатка финансовых средств, специалистов и особенно времени, поскольку динамика изменений внешней среды опережает трансформационные процессы внутри предприятия. Неслучайно доля предприятий, для которых характерен такой тип поведения, будет незначительна. Как показывают оценочные опросы, среди российских предприятий к этой группе можно отнести не более 10%-15%, притом добившихся положительных результатов не более 5%.
* Адаптационно – оппортунистическому, направленному на сохранение производственных мощностей и поддержание стабильного выпуска продукции посредством адаптации к изменившимся условиям. Способы такого приспособления во многом зависят от условий внешней среды. Макроэкономическая нестабильность, инфляция и отсутствие финансовой дисциплины создают возможности для оппортунистического поведения, практикуя просроченную задолженность (неплатежи), инфляционные доходы, перевод части производства в теневой сектор, участие в более доходных сферах деятельности. Такая форма поведения характерна по меньшей мере для 40% российских предприятий.
* Инертно – созерцательному, который характеризуется сокращением производства и номенклатуры продукции, падением рентабельности и сужением масштабов самого производственного процесса (продажа оборудования, сдача в аренду производственных площадей). Финансовое состояние таких предприятий неуклонно ухудшается, и он держатся на плаву лишь благодаря отсутствию финансовой дисциплины, т.е. за счет неплатежей поставщикам, работникам и бюджету. В 1995-1996 гг. в этом положении находилась примерно половина российских предприятий, причем четверть являлась фактическими банкротами.

Преобладанию приспособленческой модели поведения способствовали и внутренние факторы предприятий. Первый – это неадекватность производственного аппарата предприятий рыночным требованиям. Негибкие системы поточного производства, рассчитанные на массовое производство устойчивой номенклатуры продукции, затруднили приспособление к меняющемуся спросу. Будучи по своему характерными, они обусловили низкую конкурентно – способность продукции. Второй – это отсутствие четкого распределения прав собственности. Ваучерная приватизация привела к распылению собственности, подорвав стимулы к развитию. Важнейшая для производственных единиц зависимость «инвестиции – доходы» оказалась разорванной. Зато широкое распространение получил экономический оппортунизм работников. Трети – это дефицит внутренних финансовых ресурсов, не позволявший проведение необходимых изменений. В итоге, **пассивное приспособление** к складывающимся условиям хозяйствования и отсутствие экономической стратегии стало определяющим признаком хозяйственного поведения предприятий в переходной экономике.

Так, в целях сохранения рынков предприятия поддерживают конкурентоспособность цен на продукцию не путем снижения издержек, а за счет **снижения рентабельности**.Не имея средств для обновления производства, они концентрируют свои усилия не на повышении качества продукции и освоении производства новых товаров, а на **поисках ниш с низким уровнем конкуренции**, которые чаще всего представляют собой рыночные сегменты технологически несложной и невысококачественной продукции для бедных. Широкое распространение получили **требования опеки со стороны государства** в форме протекционистской политики, бюджетного финансирования и льготного кредитования, а также **методы социального давления** в виде забастовок. Конечно, такой тип поведения не может быть назван предпринимательским.

Для изменения характера необходима трансформация внутренней организации самого предприятия, и прежде всего преобразование бюрократических структур предприятий в такие, которые, обеспечивая стимулы и гибкость, генерируют предпринимательский тип поведения. Иными словами, решение состоит в обеспечении связей: «наука – производство», «собственник – управляющий» и «управляющий – работник».

**Конкурентоспособность –** главная забота для предприятий, испытывающих давление как со стороны меняющихся потребительских предпочтений, так и конкурентов. Следует различать конкурентоспособность товара и конкурентоспособность предприятия. В первом случае речь идет о способности товара выгодно отличатся от ему подобных уровнем удовлетворения потребности и затрат на ее удовлетворение. Здесь важны не только качественные параметры самого продукта, но и его цена, сроки службы и гарантии и т.д. В этом смысле наиболее конкурентоспособным является не тот товар, цена которого низка, а тот, у которого минимальная стоимость потребления за весь срок службы. Конкурентоспособность производимой продукции, безусловно, влияет конкурентоспособность предприятия. Однако это лишь одно из слагаемых. Оценка потребителя должна быть дополнена оценкой производителя, опирающейся на рентабельность производства данного продукта. Местоположение предприятия, уровень сложности его организации и эффективность управления, гибкость производства и степень мотивации работников – все это в той или иной мере оказывает влияние на конкурентоспособность предприятия, т.е. его способность реагировать и воздействовать на изменяющиеся рыночные условия.

**2.Содержание и результаты индивидуального воспроизводства в переходной экономике.**

**2.1. экономическое содержание индивидуального воспроизводства.**

Любая предпринимательская деятельность представляет собой непрерывную цепь возобновляющихся обменных операций. Инвестируя капитал, предприниматель соединяет факторы производства. Затем, применяя их в определенной пропорции, осуществляет производство благ. Наконец, после реализации произведенных благ воплощенная в них стоимость предпринимателю в своей первоначальной, денежной форме и пускается им в новый кругооборот. Такое круговое движение авансированной предпринимателем стоимости называется индивидуальным воспроизводством и может быть представлено в виде:

Сп

**Д – Т**  **…П … Т … Д**

рс

**Индивидуальное воспроизводство** – это процесс непрерывно возобновляемой хозяйственной деятельности, посредством которой осуществляется возмещение и увеличение авансированной предпринимателем стоимости. Экономическое содержание этого процесса раскрывается в присущих ему признаках.

Во – первых, как процесс движение авансированной стоимости (капитала )   
 индивидуальное воспроизводство представляет собой единство производства и обращения. Это означает, что какие - либо нарушения на любой из стадий движения препятствуют возмещению капитала. Во – вторых, поскольку возмещение авансированной стоимости осуществляется посредством постепенной ее трансформации из денежной формы (инвестиции) в производительную (факторы производства), затем в товарную (готовая продукция) и снова в денежную (выручка), то неотъемлемым условием осуществления индивидуального воспроизводства является неотъемлемым условием осуществления индивидуального воспроизводства является непрерывность всего процесса. Любые задержки и перерывы в процессе смены форм стоимости ведут к замедлению оборота капитальной стоимости и потере ее части. В - третьих, качественна идентичность исходного и конечного пунктов индивидуального воспроизводства (денежная форма) указывает на то, что целью всего движения является увеличение стоимости ( Д – Д ) в виде превращения авансированной стоимости.

Хотя индивидуальное воспроизводство представляет собой самостоятельный процесс, условием его осуществления выступает общественное воспроизводство, в котором индивидуальное находит исходный (ресурсы) и конечный (спрос на продукцию) пункты своего движения. В этом смысле процесс индивидуального воспроизводства – ограниченная часть общественного воспроизводственного процесса. Это не означает совпадение их целей и форм осуществления. В отличие от общественного, реализующегося в продуктовой структуре, для индивидуального воспроизводства товарная форма движения есть всего лишь способ достижения цели – приращение авансированной стоимости. Поэтому индивидуальный капитал всегда устремляется в сферы наиболее доходного приложения капитала. Для предприятия важно не воспроизводство его, как технологической организации. Напротив, оно может уйти из данной отрасли, переместив свой капитал в иную сферу. Главная задача, которая решается предприятием в воспроизводственном процессе, состоит в поддержании и приумножении своей рыночной стоимости. Последнее, собственно, заставляет его заботится о развитии производственного потенциала. Поэтому, говоря о завершенности индивидуального воспроизводства, следует опираться не на величину обернувшейся стоимости, а на адекватность ее потребностям в поддержании потенциала предприятия на необходимом уровне.

# **2.2. Особенности результатов индивидуального воспроизводства.**

Конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия РФ слагается из финансового результата от реализации продукции, основных средств и иного имущества предприятий и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по операциям. При этом **объем продаж** учитывается в действующих ценах, но без налога на добавленную стоимость, специальных налогов и акцизов.

**Внереализационные доходы** включает в себя:

1.Доходы по акциям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;

# 2.Доходы от сдачи имущества в аренду;

# 3.Суммы кредиторской задолженности и т.п.

# Совокупность всех этих объемов продаж и доходов от внереализацонных операций образует первый и наиболее общий финансовый результат деятельности предприятия – **валовую выручку, или объем продаж.**

# Второй важный показатель – **прибыль** от реализации продукции, которая определяется как разница между валовой выручкой и валовыми затратами на ее производство и реализацию. Методология учета предусматривает следующие виды прибыли:

# Прибыль от реализации продукции, которая получена от деятельности, предусмотренной Уставом предприятия.

* Балансовая прибыль как разность между валовой выручкой от всех видов деятельности и валовыми издержками;
* Налоговая прибыль;

# Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия ( чистая прибыль)

# Прибыль неиспользованная.

# Следует также иметь в виду различия в порядке формирования прибыли в сфере производства и в сфере торговли. В сфере производства и услуг прибыль от реализации есть разница между выручкой, очищенный от налога на добавленную стоимость, акцизов, и затратами, включаемые в себестоимость продукции. В торговле прибыль от реализации товаров есть разница между валовым доходом от реализации и суммой издержек обращения, а выручкой является сумма торговой надбавки, получаемая в виде разницы между товарооборотом в продажных ценах и затратами на покупку товаров, служащей источником покрытия издержек обращения.

# В настоящее время прибыльность подавляющей части российских предприятий очень низка, а многие из них убыточны. Одна из причин такого положения заключается в объективных трудностях, с которыми столкнулись предприятия при переходе к рынку. Однако, существует и другая , состоящая в не заинтересованности предприятий показывать реальные прибыли. Сокрытие прибыли стало своеобразным увлечением руководства предприятия. Причин этому две – высокая ставка налога на прибыль, и низкая дееспособность налоговых органов.

# Среди показателей результативности деятельности предприятия важное значение приобретает оценка его **деловой активности.** Качественная ее сторона связана с анализом объемов освоенных рынков, уровня экспортного потенциала, репутации предприятия и т.п. Количественная сторона характеризуется изменением показателей темпов экономического роста (рост объема продаж, рост балансовой прибыли, рост авансированного капитала) и эффективностью использования ресурсов (длительность оборота и величина оборотных средств; фондоемкость – эффективность использования основных фондов; рентабельность – эффективность использования капитала в целом:

# Рентабельность Валютная прибыль капитала Общая сумма капитала

Важное значение имеет и оценка **доходности** хозяйственной деятельности предприятия, которая характеризуется абсолютной и относительной величинами валовой прибыли. При этом важно выделить роль каждого фактора, влияющего на прибыль. Доходность хозяйственной деятельности определяется отношением валовой прибыли к объему продаж. Доходность авансированного капитала измеряется отношением чистой прибыли к собственному капиталу. Доходность текущих затрат обычно определяют отношением валовой прибыли к общей величине издержек.

При учете результатов деятельности предприятия в условиях современной России особое значение имеет **налоговый фактор**. Совокупность налогов, действующих в отношении предприятий, можно разделить на следующие группы:

А. Налоги, включаемые в себестоимость:

1. Налог на добавленную стоимость,

2. Специальный налог,  
3. Акцизы,  
4. Налоги на фонд оплаты труда,  
5. Налог на реализацию горюче – смазочных материалов;

В. налоги, выплачиваемые за счет балансовой прибыли:  
  
1. Налог на имущество,  
2. Налог на рекламу,  
3. Налог на содержание жилищного фонда и объектов социально – культурной сферы,  
4. Сбор на нужды образовательных учреждений;  
  
С. Налог на прибыль;   
  
D. Налоги, выплачиваемые за счет чистой прибыли:  
  
1. Сбор за право торговли,  
2. Сбор за использование наименование «Россия» и « Российская Федерация»,

3. Сбор со сделок купле – продаже иностранной валюты.

Действующее законодательство предусматривает два подхода к учету распределения и использования чистой прибыли. При первом фонды, создаваемые за счет остающейся у предприятия прибыли, делятся на фонды накопления, использования которых не приводит к уменьшению имущества предприятия, а возрастающее сальдо по ним говорит о процессе накопления, и фондов потребления, использование которых не приводит к образованию нового имущества предприятия. Согласно второму подходу, использование чистой прибыли не предполагает ее распределения по фондам и каждое предприятие самостоятельно решает вопрос о способах ее распределения.

**2.3. Особенности затрат и результатов у различных участников предпринимательской деятельности.**

Как отмечалось, все субъекты предпринимательской деятельности в Российской Федерации делятся на две группы – физические и юридические лица.

Все коммерческие организации в качестве главной цели своей деятельности преследуют извлечение прибыли. Все некоммерческие организации не ставят в качестве основной цели своей деятельности извлечение максимальной прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками. В этих условиях процессы производства и распределения доходов у различных участников весьма различны и специфичны.

Физические лица вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица в качестве индивидуального предпринимателя. К этой деятельности применяются все правила , регулирующие деятельность юридических лиц. Результаты их предпринимательской деятельности находят и прибыли. Для них устанавливаются ставки единого налога.

В хозяйственных обществах, которые включают в себя акционерные общества, хозяйственные общества с ограниченной ответственностью и хозяйственные общества с дополнительной ответственностью, показали результатов предпринимательской деятельности имеют более сложную структуру. В этих предприятиях наемный работник получает только заработанную плату, а руководители предприятий, реально ставшие собственниками средств производства, приписывают все факторные доходы:

* Прибыль;
* Процент;
* Ренту и предпринимательский доход в их превращенной форме.

О степени деформированности факторных доходов в хозяйственных обществах Российской Федерации свидетельствует уровень и динамика заработной платы. Нормой стало превышение заработной платы директора акционерного общества минимальной заработной платы на одном и том же предприятии в сотни, а иногда и в тысячу и более раз.

Формально хозяйственные общества особо учитывают:

* + - * Стоимость реализуемых товаров (работ, услуг) в связи с налогом на добавленную стоимость и спецналогом;
      * Прибыль в связи с налогом на нее;
      * Основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты в связи с налогом на имущество;
      * Стоимость земельных участков, предоставляемых им в собственность, владение или пользование в связи с земельным налогом и арендной платой за землю;
      * Стоимость услуг по рекламированию продукции в связи с налогом на рекламу.

При этом особо учитывается балансовая прибыль, т.е. прибыль до уплаты налога на прибыль, и чистая прибыль, то есть прибыль после уплаты налога на прибыль.

Нетрудно заметить, что сама система учета результатов предпринимательской деятельности во всех видах предприятий подчинена прежде всего фискальным целям. Эта система учета результатов хозяйственной деятельности нуждается в кардинальном изменении с целью более полного отражения рыночных принципов предпринимательства.

**3. Кризис индивидуального воспроизводства в переходной экономике.**

**3.1. Изменение условий воспроизводства.**

Особенности индивидуального воспроизводства переходной экономики обусловлены двумя группами факторов: макроуровня и микроуровня. К первой группе относятся факторы, определяющие условия включения индивидуального воспроизводственного процесса в общественный. Они детерминируют воспроизводственный процесс предприятия на его входе и выходе:

* объем платежеспособного спроса,
* инвестиционная активность государства,
* инвестиционный климат, доступность кредитных и производственных ресурсов.

# Вторая группа факторов обусловлена особенностями самого субъекта хозяйствования:

* Масштабы производства,
* Особенности производственного цикла и скорость оборота,
* Качественный уровень производственного потенциала и возможности диверсификации производства,
* Степень эластичности спроса на продукцию предприятия и эластичность его предложения,
* Наличие внутренних и степень зависимости от внешних ресурсов.

# Взаимодействие этих групп факторов обусловливает реальные возможности осуществления индивидуального воспроизводства как с точки зрения его непрерывности, так и завершенности (полноты). Между тем, характер этого взаимодействия таков, что характер особенностей индивидуального воспроизводства преодолен макроэкономическими условиями хозяйствования, в то время как факторы микроуровня лишь сглаживают либо обостряют их проявление. В переходной экономике, характеризующейся сменой самих принципов и механизмов хозяйствования, влияние макроэкономических факторов на ход индивидуального воспроизводства возрастает еще в большей степени.

# В централизованно управляемой экономике вся деятельность предприятий находится под жестким контролем государства. Оно выделяло капитальные ресурсы, устанавливало цены, определяло поставщиков и потребителей. Воспроизводственный процесс предприятия практически не зависел от результатов его деятельности о осуществлялся как неотъемлемая часть общественного воспроизводственного процесса. С одной стороны, это обеспечивало стабильность индивидуального воспроизводства, однако с другой – обусловило пассивность предприятий в отношении воспроизводственных функций не способствовало развитию их инвестиционной инициативы. С устранением централизованного управления экономикой ситуация резко изменилась.

# Отсутствие подготовительных мероприятий в виде коммерциализации и реструктуризации предприятий и шоковый характер поведения рыночных реформ поставили предприятия в чрезвычайно сложное положение. Устранение централизованного планирования с одномоментной ликвидацией системы регулирования ресурсных, товарных и финансовых потоков, обвальная либерализация цен, сокращение бюджетного финансирования создали совершенно особые экономические условия хозяйствования. Процесс индивидуального воспроизводства оказался в тисках таких факторов, как галопирующая инфляция, стремительный рост цен на производственные ресурсы, резкое сжатие спроса, чрезвычайное удорожание кредитных ресурсов. Это привело к нарушению процесса индивидуального воспроизводства на всех его стадиях, начиная с подготовки производства и конечная реализацией продукции. Все это и определило особенности осуществления индивидуального воспроизводства в переходной экономике.

# Во – первых, в условиях сжатия спроса предприятия столкнулось с проблемой реализации готовой продукции (Т – Д), что не позволило им своевременно и в полном объеме возмещать авансированные в производство средства. Возникший на стадии реализации разрыв в кругообороте капитала повлек за собой нарушение и в других его стадиях. Недостаток денежных средств лишает предприятия возможности бесперебойного обеспечения процесса производства необходимыми ресурсами, что ведет к сокращению или даже остановке производства. **Нарушение непрерывности движения капитала** оборачивается расстройством как процесса возмещения авансированной стоимости, так и извлечения добавленной стоимости, являющейся условием и источником развития предпринимательства.

# Во – вторых, усложняется смена функциональных форм капитала. Обусловленная трудностям сбыта «работа на склад» замедляет трансформацию стоимости из товарной формы в денежную. Имея избыточные товарные запасы, предприятия вынуждены неполностью использовать имеющиеся мощности, удлиняя период пребывания капитала в производственной форме. Сокращение производства не позволяет производителю использовать даже ту часть капитала, которая находится в денежной форме, и она омертвляется. Затруднения в смене капиталов своих функциональных форм выливаются в конечном счете в **замедление оборота** всей авансированной стоимости. Это чревато потерей ее части в результате как инфляционного обесценения, так и морального износа, что означает подрыв самой возможности индивидуального воспроизводства.

# В – третьих, сталкиваясь с трудностями сбыта, предприятия вынуждены, с одной стороны, снижать загрузку производственных мощностей, а с другой, испытывая недостаток денежных средств, они не могут оптимизировать использование применяемых факторов. Все это ведет к нарушению режима рационального использования производственного потенциала и, как следствие, к росту издержек производства. Стремление приспособиться к требованиям рыночного спроса (изменение ассортимента и освоение новой продукции) требует дополнительных затрат, способствуя росту издержек производства. Стремление приспособиться к требованиям рыночного спроса (изменение ассортимента и освоение новой продукции) требует дополнительных затрат, способствуя росту производственных издержек. Наряду с сростом цен на производственные ресурсы это ведет к непрерывному и комо – образному росту издержек. Вот почему **рост издержек производства** является внутренне присущим моментом воспроизводственного процесса предприятия в условиях переходной экономики.

# В – четвертых. Необходимость в структурной перестройке предприятий требует значительных финансовых ресурсов для ее осуществления. Между тем, как раз **недостаток внутренних финансовых ресурсов у предприятий**, вызванный нарушением непрерывности кругооборота и замедлением оборота капитала, является едва не характернейшим для них признаком. Дефицит собственных финансовых средств, сопряженный с необходимостью структурной, технической и технологической реорганизации, заставляет обращаться к рынкам кредитных ресурсов, спрос на которые резко возрастает. Параллельно, как в силу причин, вызвавших дефицит средств у предприятий, так из-за сокращения кредитов государства, предложение финансовых средств сокращается. В результате цена кредитных ресурсов резко возрастает. Наряду с происходящим ростом цен на материальные факторы это дает существенное **удорожание инвестиционного процесса.** Следовательно, возможности преодоления возникших трудностей путем активной инвестиционной деятельности ослабевают и в индивидуальном воспроизводстве возникают кризисные явления.

# Преодоление складывающейся ситуации возможно только путем применения соответствующей макроэкономической политики, в рамках которой инвестиционной должна отводится ведущая роль. Конечно, возможности государства по осуществлению прямо инвестиционной деятельности, равно как и по объемам выделяемых средств, в переходной экономике крайне ограничены. Сокращение участия государства в инвестиционном процессе при переходе к рыночной экономике неизбежно и объективно. Однако это означает снижение его инвестиционной активности как условия формирования определенного инвестиционного климата.

# Основные задачи инвестиционной политики государства в отношении микроуровня экономики сводится к сохранению производственного –экономического потенциала предприятий, а во – вторых, создают импульсы для его развития. Решение этой задачи возможно только при условии самой обширной реформаторской деятельности, важнейшими мероприятиями которой будут преобразование собственности и изменение хозяйственного законодательства, ценовая, налоговая и кредитная политика. И все же, при характерном для переходной экономики остром дефиците инвестиционных ресурсов, главная функция государства в инвестиционной сфере - это **определение приоритетных направлений использования имеющихся ресурсов и концентрация их на этих направлениях**, что соответствует требованиям рационального использования ограниченных ресурсов как конституирующего принципам рыночного хозяйствования. Напротив, отсутствие таких приоритетов создает обширные возможности лоббирования узко ведомственных интересов, что приводит к распылению и непродуктивному использованию ресурсов.

# **3.2. Ухудшение финансового положения**

## Резкое сокращение платежеспособного спроса привело к сокращению финансовой базы предприятий как из-за падения объемов денежных поступлений, так и их инфляционного обеспечения в результате удлинения сроков реализации. Активизировать эластичность спроса не имея развитой сбытовой сети предприятия не могли. А их попытки увеличить эластичность своего предложения не могли быть реализованы из-за отсталости оборудования и отсутствия финансовых средств для обновления. Поскольку динамика цен на производственные ресурсы опережала рост цен на готовую продукцию, трудности сбыта привели к быстрому росту кредиторской задолженности и **снижению финансовой устойчивости предприятий.**

## Главное, однако, заключалось в том, что в результате применения шоковых методов реформирования экономики предприятия лишились значительной части собственных средств. Высокие темпы 1992 – 1993 гг. практически полностью обесценили оборотные фонды предприятий и лишили их собственных оборотных средств. Это проявилось в высоком уровне дебиторской задолженности, хроническом недостатке производственных запасов и нарастающем дефиците высоколиквидных средств (денежные остатки на счетах). Острейший дефицит оборотных средств вынудили предприятия прибегнуть к использованию амортизационных средств, подрывая тем самым воспроизводственную базу предприятия. В то же время, замедление оборота средств предприятия в результате усложнения процесса реализации сопровождалось потерей части капитальной стоимости в результате недоамортизации. Предприятия оказались лишенными возможности возмещения авансированной стоимости. С другой стороны, вялый спрос лишил их возможности компенсировать постоянно растущие издержки за счет повышения цен. Это могло быть сделано только за счет доходной части. В результате – **резкое снижение рентабельности производства**, а следовательно, сокращение доходов и сужение возможностей накопления. В итоге воспроизводственные источники предприятия оказались подорванными.

## Финансовое положение предприятия – не только результат их работ, но очень часто и следствие принимаемых государством решений. В значительной степени ухудшение финансового положения предприятий связано с чрезвычайно тяжелым налоговым бременем. Практически 75% доходной части предприятия вынуждены направлять на уплату налогов. Высокая налоговая нагрузка негативно сказывается на возможностях развития производства и совершенствования производственного потенциала. Причем характерно то, что основное налоговое бремя несут отрасли машиностроения, чем закрепляется тенденция к деиндустриализации экономики и сырьевой направленности ее развития. Жесткий налоговый пресс подрывает сами стимулы к цивилизованному предпринимательству. Стремление к сокрытию доходов становится характернейшей чертой хозяйственной деятельности подавляющего большинства предприятий. В экономике получают распространение такие негативные явления, как повсеместное применение бартерных операций, множества расчетных счетов, неучтенной выручки и т.п. Все это ведет к массовым злоупотреблениям и, конечно, не способствует становлению рыночных методов и рационализации хозяйства.

## **3.3. Кризис инвестиционных источников**

# Недостаток финансовых источников развития оказалось невозможным восполнить за счет привлечения заемных средств.

Во – первых, высокие темпы инфляции и ее непредсказуемый, скачкообразный характер не позволяют определить равновесную цену денег, а следовательно, и проводить эффективное кредитование. Принявшие всеобъемлющий, массовый характер неплатежи еще больше увеличили риски кредитования. Все это способствовало резкому **росту стоимости кредита**. Ухудшение соотношения между возросшей процентной ставкой и уровнем рентабельности предприятий в результате снижения последней, сделало долгосрочное кредитование практически недоступным для предприятий.  
 Во – вторых, в значительной степени **сузилось кредитное поле**. Собственные средства банков еще недостаточны для проведения долгосрочного кредитования. Использование временно свободных средств предприятий, являющихся основным источником кредитования, оказалось невозможным как в силу их недостаточности, так и нестабильности поступлений. Даже увеличивающиеся сбережения населения не могут служить в качестве долгосрочных кредитных ресурсов, так как носят краткосрочный характер и являются неустойчивым источником.  
 В – третьих, неразвитость вторичного рынка ценных бумаг лишает предприятия и этого источника инвестиций. Население не склонно вкладывать деньги в акции предприятий, да и возможности для таких вложений у него невелики.

В – четвертых, длительность сроков окупаемости из-за высокой капиталоемкости производства, рыночная нестабильность и непредсказуемость самой хозяйственной ситуации начисто лишают предприятия возможностей привлечения банковского капитала.

Наконец, ошибки приватизации и расплывчатость прав собственности, низкая рентабельность и тяжелое налоговое бремя делает иллюзорной и ставку на привлечение иностранных инвесторов.

Отсутствие собственных и недоступность кредитных средств поставили российские предприятия в чрезвычайно тяжелые условия. Сталкиваясь, с одной стороны, с настоятельной необходимостью в структурной перестройке, развитии производственного аппарата и обновления продукции, предприятия, с другой – полностью лишены средств для осуществления этих преобразований. Более того, многие из них оказались перед реальной угрозой технико – экономической деградации производства, так как не обеспечевают из-за нарушения непрерывности кругооборота фондов даже простого воспроизводства.

Следовательно, проблема заключается не в том. Кризисное явления охватили все стадии и фазы индивидуального воспроизводства. Поэтому с полной уверенностью можно говорить о воспроизводственном кризисе на микроуровне экономики. Учитывая зависимый характер индивидуального процесса воспроизводства по отношению к общественному, решение его проблем требует радикальных корректировок в хозяйственной и инвестиционной политике государства.

### Заключение

# Десятилетие рыночной трансформации позволило странам с переходной экономикой ликвидировать тотальное огосударствление хозяйства, провести широкую приватизацию и создать условия для развития предпринимательства на базе частной и смешанной собственности.

В сфере производства реальные результаты трансформации не вполне отвечали поставленным целям. Предприятия многих отраслей, особенно крупные, плохо адаптировались к условиям рынка, в большинстве оставались экономически неэффективными, сохраняли избыточную занятость, дорогую социальную инфраструктуру. Индустриальные гиганты по – прежнему оставались монополистами на соответствующих сегменты рынка. Тяжелое финансово – экономическое положение большинства крупных предприятий способствовало увеличению взаимной задолженности и привело к невозврату кредитов, невозможности платить налоги и взносы в социальные фонды. Главной причиной продолжающегося трансформационного кризиса предприятий была слабость структурных реформ в экономике.

В переходной экономике, как правило, сохраняется достаточно масштабный государственный сектор, включающий стратегически важные предприятия. Однако предприятия, находящиеся полностью или частично в государственной собственности, подвергаются реорганизации – преобразованию в акционерные общества с соответствующим изменением системы управления, позволяющей отделить функции профессионального менеджмента от контроля собственника. Под государственным контролем остаются также сделки купли – продажи земель сельскохозяйственного назначения.  
  
 Частный сектор переходной экономики включает предприятия двух типов: частные фирмы на собственной основе, учреждения на средства граждан и негосударственных юридических лиц, а также частные и смешанные компании, образованные путем частичной или полной приватизации государственных предприятий. Тип этих компаний по структуре акционерного капитала и особенностям корпоративного управления зависит от конкретного метода приватизации.

Ключевую роль в рыночной адаптации как и государственных, так и приватизационных предприятий играет их последовательная и целенаправленная структуризация. Последняя имеет организационный и финансовый аспект. В результате организационной реструктуризации число и характер субъектов реального сектора приближается к нормам рыночной экономики. Финансовая реструктуризация способствует оздоровлению активов, расчистке балансов компаний по критериям рыночной экономики. Значительную роль в реструктуризации играют банки.

Список использованной литературы:

1. Загорулько М.М. и др. Основы экономической теории и практики: Учебно-методическое пособие. Волгоград: ВГУ, 1994

2. Курс экономической теории. Учебное пособие / Рук. Авт. Колл. А.Б. Сидорович. – М.: МГУ им. Ломоносова, изд. «Дис» 1997

3. Курс экономической теории: Учебное пособие; Под ред. М.Н. Чепурина, Е.А.Киселевой. Киров: МИМО, 1994

4. Ивашковский С.Н. Микроэкономика: Учебник. М.: Дело, 1998

5. Бузгалин А.В. Переходная экономика

6. Экономика. Издание 3-е, под редакцией А.С. Булатова. Юристъ, Москва. 2000

ТЕСТ

# **Коммерциализация – это** а. Комплекс мероприятий по организационному и техническому обновлению. б. Процесс постепенного приспособления предприятий путем расширения их хозяйственной самостоятельности и усиления бюджетных ограничений.

# **Индивидуальное воспроизводство представляет собой самостоятельный процесс?**

# а. Да

# б. Нет

# **Внереализационные доходы включают в себя:**

# а. Доходы по акциям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, б. Прибыль от реализации продукции, которая получена от деятельности, предусмотренной уставом предприятия, в. Налоговая прибыль, г. Доходы от сдачи имущества в аренду, д. Суммы кредиторских задолженностей. 4. **Общий финансовый результат деятельности предприятия** а. Валовая выручка или объем продаж б. Прибыль 5.**Ресктруктуризация – это**

# а. Процесс постепенного приспособления предприятий путем расширения их хозяйственной самостоятельности и усиления бюджетных ограничений. б. Комплекс мероприятий по организационному и техническому обновлению.