**Московская финансово-юридическая академия**

РЕФЕРАТ

по экономике и организации предприятия на тему:

**“ Предприятие, цели создания и принципы функционирования.**

**Внешнеэкономическая деятельность предприятия“**

Выполнил:

Студентка гр. 3ФК2с

***Веселова Н.В.***

Волгоград

2002г.

**Определение предприятия**

В обыденной жизни мы часто используем слово предприятие, чаще всего мы имеем в виду некоторую организацию, в рамках которой осуществляется промышленное производство товаров, предприятие имеет ещё и значение некоторого плана действий. Предприятие - такое намерение, которое значимо для индивида и требует планирования и концентрации его усилий.

Существует огромное количество определений предприятий, которые сильно рознятся по своему содержанию. Эти различия объясняются просто -каждая наука исследует различные стороны предприятий и его деятельности, что, естественно находит выражение в терминологическом аппарате каждой конкретной науки. Рассмотрим основные из концептуальных точек зрения на предприятие.

Первое определение наиболее очевидное, оно скорее основано на "здравом смысле", и предназначено в первую очередь для общего понимания этого явления.

*"Предприятие, фирма, компания, корпорация - все эти понятия можно определить как экономический субъект, организующий производство материальных благ или услуг с целью получения прибыли".[[1]](#footnote-1)*

Приведённое выше определение страдает рядом недостатков, которые не позволяют принять данное определение.

Начнём с того, что предприятие, фирма, компания и корпорация, действительно, являются экономическими субъектами, в рамках которых осуществляется процесс производства, конечная цель которых является реализация продукции с прибылью, т.е. цель деятельности всех перечисленных субъектов является получение прибыли. Это все перечисленные признаки, которые объединяют перечисленные в определении объекты, и только на их основании подобное определение имеет право на жизнь.

Но следует отметить, что в определении указывается на то, что предприятие, фирма, компания и корпорация организуют производство товаров и услуг, этот признак никак не относится ни к одному перечисленному объекту. Дело в том, что ни одно предприятие в классическом его понимании не организует производства продукции. Как с позиции классической политэкономии, так и других экономических школ, предприятие выступает только как форма организации производства, а ведущей, организующей силой выступает предприниматель с его капиталом и способностью соединить ресурсы таким образом, что бы можно было получить прибыль. Строго говоря, мотив прибыли присущ не предприятию как таковому, а предпринимателю, а не его предприятию, предприятие является только средством достижения этой цели, что будет рассмотрено ниже.

Предприятие и фирма могут функционировать как на базе частного единоличного капитала, акционерного или государственного, компания и корпорация это организационно-правовые формы предприятий и фирм, работающих на основе коллективного капитала, поэтому понятия предприятия и фирмы отнюдь не идентичны понятиям компания и корпорация, это частные случаи предприятий и фирм.

Таким образом, существенными элементами определения являются: предприятие и фирма - экономические субъекты, являющиеся формами организации производства материальных благ или услуг с целью получения прибыли.

В юридической практике любое предприятие трактуется как экономический субъект, в принципе, в рамках юридических наук определение предприятия как такового нет. В праве определяется не предприятие, а именно "экономический субъект" через определение физического и юридического лиц, абстрагируясь от форм и видов. Детализация необходима в законодательных актах, которые отражают сложившуюся хозяйственную практику и не опережают её, в этом проявляет инертность права.

В российском праве используется следующее определение: *"Юридическим лицом признаётся организация в собственности, хозяйственном ведении, оперативном управлении которой находится обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде".[[2]](#footnote-2)* Также необходимо отметить, что юридическое лицо обязательно должно быть зарегистрировано в органах государственной регистрации, должно иметь обособленный баланс или смету.

В это определение не входят предприятия, основанные на индивидуальной частной собственности, т.е. те, в которых капиталом выступает имущество (в денежной форме, вещественной, а также не материальной форме) предпринимателя того человека, который предпринимательской деятельность посредством данного предприятия.

Данная форма предприятий трактуется правом как предпринимательская деятельность гражданина, которую он может осуществлять только с момента государственной регистрации.

Следующая особенность юридического определения предприятия состоит в том, что оно формально, т.е. в определении перечисляется ряд формальных, внешних признаков с помощью которых можно безошибочно определить, что перед нами юридическое лицо, это прежде всего обособленное имущество, правоспособность (способность приобретать и использовать необходимые для его деятельности права: имущественные и личные неимущественные), способность нести обязанности и отвечать перед судом за неисполнение или ненадлежащие их исполнение перед судом. Важная характеристика предприятия - государственная регистрация, только в этом случае официально признаётся его существование, хотя на практике существуют и другие формы предприятий.

В экономике работают предприятия, которые с юридической точки зрения назвать предприятиями: юридическими лицами или индивидуальными предпринимателями назвать нельзя, поскольку они не имеют государственной регистрации. Это так называемые теневые структуры и криминальные образования. Последние нарушают нормы уголовного права.

Существование первых обусловлено, прежде всего, стремлением избежать воздействия неблагоприятной макросреды среды предприятия. Макросреда может оказаться неблагоприятной или даже губительной для предприятия в силу законодательных пробелов, недостатков в экономической политике государства. Второй вид квази предприятий используют в своей деятельности запрещённые законодательством или с нарушением установленных государством правил использования, т.е. общественно опасные, объекты, процессы, отношения.

Теневые и криминальные хозяйственные образования радикально отличаются по выявленному формальному признаку - общественной приемлемости деятельности субъекта.

Существование теневых предприятий является скорее индикатором того, насколько государственная политика, которая должна быть инструментом достижения общественных интересов защиты прав личности и экономического роста (увеличения благосостояния и роста качества жизни), соответствует этим общественным интересам.

Владелец или владельцы теневого предприятия считают, что нецелесообразно или даже вредно, не выгодно вступать в какие-либо отношения с государственными органами. В этом смысле главной задачей государства является отслеживание процессов, происходящих в теневом секторе экономики, с целью корректировки экономической политики и законодательной базы.

Криминальная хозяйственная единица несёт в себе реальную опасность для общества: его нормального функционирования или даже угрожает его существованию. Борьба с подобными образованиями относится к компетенции правоохранительных органов.

Таким образом, юридический подход к предприятию формален и является отражением общественных интересов защиты прав (стабильности) субъектов, участвующих в хозяйственном обороте и обеспечения общественного прогресса.

Совершенно иной подход используется в управленческих науках, эта область научного знания рассматривает не предприятия как таковые, а организации, частным случаем которых и являются предприятия.

Предметом исследования управленческих наук: Управление персоналом, Экономика труда, Конфликтология, Менеджмент, Специальные разделы психологии и т.д., являются социальные процессы в организации и их динамика под влиянием различных факторов как стихийно складывающихся, так и вносимых сознательно, целенаправленно.

Для всех управленческих наук принципиально важно, что каждая формальная организация (предприятие) является не случайным объединение людей, поскольку исследуются именно люди, группы людей внутри организации.

Таким образом, управленческие науки не рассматривают процесс производства, рассматривается только достижение целей организации, способ взаимодействия людей в процессе их достижения, а также анализируются социально-психологические причины, если поставленные цели не были достигнуты и вырабатываются соответствующие рекомендации. Соответственно, целью управленческих наук является исследование коммуникаций внутри организации (межличностных, между подразделениями, формальных, неформальных) с целью определения основных проблем социально-психологического характера, существующих в организации и выработка рекомендаций по преодолению выявленных проблем.

Вопросы, которые интересуют экономические науки на предприятии - производство продукции, т.е. процесс создания новой стоимости, процесс самовозрастания капитала, и каким образом можно влиять на этот процесс.

В рамках экономической точки зрения возможны несколько подходов к предприятию. Макроэкономический подход и микроэкономический подход. Как в микроэкономике, так и в микро экономике различают фирмы и предприятия.

*"Предприятие (завод) - это учреждение в форме фабрики, фермы, шахты, небольшого или крупного магазина, которое выполняет одну или несколько специфических функций по производству и распределению товаров и услуг.…Фирма - это организация, которая владеет и ведёт хозяйственную деятельность на этих предприятиях. Хотя большинство фирм имеют только одно предприятие, многие фирмы владеют и управляют несколькими предприятиями. Фирмы, включающие несколько предприятий, могут быть объединениями "горизонтального", "вертикального" типа или "конгломератами"" [[3]](#footnote-3)*

Следует заметить, что фирму нельзя рассматривать как простое объединение предприятий, тем более, что в определении упоминается о том, что фирма может владеть одним предприятием. С точки зрения институциональной теории фирма это ответ предпринимателей на неэффективность рынка, на достаточно высокий уровень трансакционных издержек, которые могут быть существенно снижены за счёт заключения долгосрочных договоров с поставщиками и потребителями, и при этом преодолевается ограниченность масштабов одного предприятия.

Эта концепция предложена Коузом, с его точки зрения фирма ничто иное как система долгосрочных контрактов предпринимателей и потребителей, оговаривающих основные принципы совместной деятельности, которые затем детализируются в процессе хозяйственной практики. Внутри фирмы, как, впрочем, и внутри предприятия, законы рынка не действуют, хотя фирма работает на рынке по рыночным законам. Фирма - это преодоление недостатков рынка, снижающих эффективность работы индивидуальных предпринимателей поодиночке, относительно обособленно.

В макроэкономику подробный анализ работы предприятия как такового не входит. В макроэкономике предприятие, как и фирма, рассматриваются как независимые хозяйствующие субъекты, принимающие решения в своих интересах, но учитывая особенности внешнего окружения. Производственные процессы, движение ресурсов не имеют важного значения, рассматривается только изменение поведения хозяйствующих субъектов в зависимости от изменения условий рыночной конъюнктуры. Предприятие и фирма рассматриваются как чёрный ящик, в который поступают ресурсы, а выходят материальные блага, предназначенные для реализации на рынке.

Таким образом, с макроэкономической точки зрения нет принципиальной разницы между предприятием и фирмой, важна совокупность хозяйствующих субъектов, производящих товары и услуги, которые составляют общественный продукт, динамика которого и подвергается анализу.

Укрупненный подход к предприятиям может казаться неоправданным только на первый взгляд. Макроэкономика изучает состояние национальных экономик и мирового хозяйства в целом и разрабатывает рекомендации по стабилизации экономики или ускорения роста экономики для государства, если это необходимо. Основы макроэкономического анализа были заложены в 1936 году в работе "Общая теория занятости, процента и денег" Джона Мейнарда Кейнса.

Дж.Кейнс отказывается от принципа идеального саморегулирующегося рынка. Поскольку рыночная система сама не в состоянии обеспечить эффективный спрос (фактически это одно из фиаско, провалов рыночного хозяйства), следовательно, делает вывод Кейнс, государство должно его стимулировать посредством кредитно-денежной и бюжетной политики. Во время кризисов государство должно активно помогать населению обеспечивая социальные выплаты и организуя новые рабочие места тем самым, расширяя рынок сбыта для производителей, что создаёт предпосылки выхода экономики из кризиса. Финансирование эффективного потребительского спроса с точки зрения Дж. Кейнса может происходить и дефицитно, т.е. за счёт эмиссии.

Таким образом, государство решает проблему расширения поля деятельности фирм и предприятий, для чего не обязательно должно сопровождаться подробным изучением процессов, происходящих внутри предприятий, внутренняя организация предприятий и перестройка происходящих на предприятиях процессов, с тем чтобы можно было бы использовать открывающиеся возможности - дело хозяев предприятий и их управляющих, а не государства.

Микроэкономика рассматривает предприятие с точки зрения собственника, желающего максимизировать прибыль. Рассматривается именно работа отдельного предприятия, если необходимо, то в дальнейшем результаты анализа обобщаются в масштабах фирмы. В рамках микроэкономики проводится анализ точки безубыточности, запаса финансовой прочности, исследуется предельная производительность ресурсов предприятия, эффект масштаба, в рамках этого подхода определяется эффективность использования капитала предприятия.

В микроэкономике важно не просто наличие предприятия как некоторого аморфного, неизученного субъекта хозяйствования, а как вполне конкретного субъекта хозяйствования с его сложившимися рынками сбыта уровнем издержек постоянных и переменных, объёмами производства.

Основы теории фирмы заложены в XIX веке Альфредом Маршаллом, в 1890 году вышла его книга "Принципы экономики". Анализ деятельности предприятий А. Маршалл производил, прежде всего, с позиций субъективных оценок хозяйствующих субъектов. В анализе использовалась концепция факторов производства позже дополненная анализом предельной производительности факторов производства. Фактически "Принципы экономики" - анализ субъективных принципов функционирования предприятия

Модели, построенные А. Маршаллом, являлись статичными, позже аналогичные модели стали использоваться для прогнозирования уровня издержек предприятия при заданных условиях, т.е. в зависимости от того или иного сценария развития рыночной ситуации, фактически эти модели нашли применение в перспективном анализе работы предприятия.

При всём различии макро- и микроэкономики эти две дисциплины объединяет то, что предприятие рассматривается как историческая данность, всегда существовавшая и возникающая в любой момент по желанию предпринимателя.

Помимо макро- и микроэкономического подхода к предприятию существует ещё и политэкономический, рассматривающий предприятия как историческую категорию, существующую только при определённом способе производства. И являющееся [предприятие] исторически определённой формой организации общественного производства - капиталистической формой. Предприятие рассматривается только с точки зрения механизма обращения и воспроизводства капитала, включая производство прибавочной стоимости, а так же анализируется процесс использования рабочей силы на капиталистических предприятиях, были выделены проблемы чрезмерной интенсивности использования трудовых ресурсов, обеднение, примитивизация процесса труда, ведущего к деградации личности.

С полиэкономической точки зрения промышленное предприятием является особое исторически определённая экономическая форма хозяйственой единицы, при которой предприятие обладает относительной экономической обособленностью от других хозяйственных единиц и от всего общественного производства, которая развивается по мере развития производительных сил и радикально преобразовалась в XX веке.

**Основные признаки предприятия:**

1. Относительная экономическая обособленность: наличие частного интереса у владельца предприятия; обособленный кругооборот капитала (по отношению к другим предприятиям и по отношению к национальной экономике в целом); наличие обособленного трудового коллектива, состав которого с течением времени может изменяться.

2. Форма связей предприятий - товарный обмен произведёнными продуктами в товарной форме.

3. Основной принцип деятельности предприятий - коммерческий расчёт, предприятие должно соизмерять затраты на производство и результат (прибыль).

**Предприятие как субъект предпринимательской деятельности.**

Современное состояние рыночной экономики характеризуется развитием разнообразных форм предпринимательства, где ведущая роль принадлежит фирмам (предприятиям) и их объединениям.

Предприятие как хозяйствующий субъект наделяется правом юридического лица

Признаки юри­дического лица:

* имеет обособленное имущество;
* отвечает этим имуществом по своим обязательствам;
* может от своего имени приобретать и осуществлять имуще­ственные и неимущественные права;
* несет обязанности;
* выступает в качестве истца и ответчика в суде;
* имеет самостоятельный баланс или смету.

Юридические лица могут быть двух типов:

* преследующие в качестве основной цели извлечение прибы­ли из своей деятельности. Такие организации являются "коммер­ческими";
* не преследующие в качестве основной цели извлечение при­были и не распределяющие полученную прибыль между участни­ками. Такие организации признаются "некоммерческими". Это фонды, т.е. не имеющие членства организации, учреждаемые гражданами или юридическими лицами на основе добровольных иму­щественных взносов и преследующие социальные, благотворитель­ные, культурные и общественно-полезные цели.

Предприятий существует великое множество и все предприятия можно разделить по отдельным признакам на группы, т.е. классифицировать.

I Классификация предприятий по характеру капитала, на основе которого функционирует предприятие (форме собственности):

1. Единоличные частные предприятия

2. Частные коллективные предприятия

3. Смешенные предприятия

4. Государственные предприятия

II Классификация предприятий по организационно-правовой форме:

1. Индивидуальные частные предприятия

2. Полное товарищество

3. Командитное товарищество(товарищество на вере)

4. Общество с ограниченной ответственностью

5. Общество с дополнительной ответственностью

6. Производственный кооператив

7. Открытое акционерное общество

8. Закрытое акционерное общество

9. Муниципальное унитарное предприятие

10. Государственное унитарное предприятие

III Классификация предприятий по размеру:

1. Мельчайшие предприятия - мелкотоварное производство, характерная черта такого рода предприятия - участие собственника средств производства в процессе производства своим трудом. В ряде стран сохранились ремесленные мастерские. Численность таких предприятий до 10 человек.

2. Мелкие предприятия численностью 10 - 50 человек.

3. Средние предприятия. Размер среднего предприятия существенно колеблется в зависимости от страны, в которой работает предприятие. Например, в Японии средним считается предприятие с численностью работников 50 - 300 человек, Великобритании: 50 - 200 человек, в некоторых Скандинавских странах численность персонала на средних предприятиях может доходить до 100 человека.

4. Крупное предприятие, как правило, акционерное общество, численностью более 500 человек.

Следует отметить, что размер предприятия также зависит от сферы его деятельности, предприятия с одной и той же численностью персонала, но, относящиеся к разным сферам деятельности, могут иметь совершенно разный размер.

IV Классификация на основе законности существования предприятия:

1. Предприятия, зарегистрированные в органах государственной регистрации

2. "Теневые предприятия"

3. "Криминальные предприятия"

V Классификация предприятий в зависимости от сферы, в которой работает предприятие:

1. Добывающие предприятия

2. Обрабатывающие

3. Предприятия, относящиеся к сфере услуг

VI Классификация предприятий по назначению производимой продукции:

1. Предприятия, выпускающие средства производства (первое подразделение)

2. Предприятия, выпускающие предметы потребления (второе подразделение)

Это основные виды предприятий, но можно выделить и другие основания для классификации предприятий.

Рассмотрим подробнее предприятия различных организационно-правовых форм.

**Индивидуальное предпринимательство.**

Частное предпринимательство – предпринимательство частного лица, который ведет дело за свой счет, лично занимается управлением, самостоятельно принимает решения и несет неограниченную ответственность всем своим имуществом.

Как правило, сферами частного предпринимательства выступают:

* Фермерство;
* Местная розничная торговля;
* Местная сфера услуг.

Частное предпринимательство способствует развитию инициативы, деловой активности самостоятельности и независимости населения. Единоличное управление деятельностью обеспечивает быструю реакцию на изменение среды и гибкость в принятии решений.

В качестве слабых сторон можно выделить:

* Финансовая ограниченность (сложность в привлечении капитала, невозможность снижения издержек за счет крупных поставок)
* Ограниченность человеческих способностей (нехватка времени и знаний для осуществления всех функций управления, что вызывает потребность в дорогостоящих консультациях; проблема использования выходных дней, больничных листов и отпусков)
* Хозяйственная деятельность зависит от активности одного человека, что может вызвать затруднения в заключении долгосрочных сделок.

Частное предпринимательство может осуществляться в следующих организационно-правовых формах:

* Индивидуальная трудовая деятельность без образования юридического лица;
* Общество с ограниченной ответственностью на праве единоличного владения.

**Партнерские формы предпринимательства.**

Партнерства – объединение усилий и средств индивидуальных предпринимателей, когда два или более лиц совместно занимаются предпринимательством в целях извлечения прибыли.

В качестве партнерств можно рассматривать.

1. Хозяйственные товарищества:

* полное товарищество;
* товарищество на вере;

1. Хозяйственные общества:

* общества с ограниченной ответственностью;
* общества с дополнительной ответственностью;

1. Производственный кооператив

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме "пол­ного товарищества" и "товарищества на вере" (иначе — "комман­дитные товарищества"). Число их участников не может быть менее двух. Участниками полных и коммандитных товариществ могут быть как индивидуальные предприниматели, так и коммерческие орга­низации. Имущество таких товариществ создается за счет разде­ленных на доли вкладов участников, а капитал, необходимый для ведения дела, называется складочным капиталом. Товарищество создается на основе Учредительного дого­вора, подписываемого всеми членами товарищества.

***Полное товарищество.*** Управление таким товариществом осуществляется по общему согласию участников-товарищей. Но учредительным договором о создании товарищества может быть предусмотрен и другой принцип принятия решения — например, с учетом весомости сделанного в товарищество вклада.

Участники товарищества в соответствии с заключенным между ними договором, занимаются предпринимательской деятельнос­тью от имени товарищества и несут ответственность по его обяза­тельствам, принадлежащим им имуществом.

Фирменное наименования полного товарищества должно со­держать либо имена (наименования) всех участников и слова "пол­ное товарищество", либо имя (наименование) одного или несколь­ких участников с добавлением слов "и компания" и слова "полное товарищество".

Каждый участник полного товарищества вправе действовать от имени товарищества, если учредительным договором не установ­лено, что все его участники ведут дела совместно, либо ведение дел поручено отдельным участникам.

При совместном ведении дел товарищества его участниками для совершения каждой сделки требуется согласие всех участников товарищества.

Если ведение дел товарищества поручается одному или некото­рым членам, то остальные члены для совершения сделки от имени товарищества должны иметь доверенность от участника, на кото­рого возложено ведение дел товарищества.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются меж­ду участниками пропорционально их долям в складочном капита­ле. Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам това­рищества.

Субсидиарная ответственность означает дополнительную ответ­ственность всех "товарищей" пропорционально размеру их вкла­да. Так, если имущества товарищества недостаточно для погаше­ния долгов, "товарищи" отвечают лично принадлежащим им иму­ществом, пропорционально сделанным в организацию товарище­ства вкладам.

Участник полного товарищества вправе выйти из него, заявив об отказе от участия в товариществе.

В ***товариществе на вере***, наряду с полными "товарищами", в формировании складочного капитала принимают участие так на­зываемые "коммандитисты", т.е. вкладчики, которые не принима­ют участия в предпринимательской деятельности и управлении, но получают прибыль и несут риск убытков в пределах сумм сделанного вклада. Такая форма позволяет привлекать дополнительные капиталы лиц, заинтересованных в выгодном помещении своих свободных денеж­ных средств. Вклад может быть сделан не только в денежной фор­ме, но и в виде предоставления помещения, транспортных средств и иным образом. Эта форма расширяет экономическую базу това­рищества, позволяет аккумулировать средства для крупных пред­принимательских действий.

***Общество с ограниченной ответственностью*** — это организа­ция, созданная одним или несколькими лицами, уставный капи­тал которой разделен на доли, величина которых отражена в учре­дительных документах.

Участники таких обществ не отвечают по его обязательствам лично принадлежащим им имуществом, а риск убытков несут в пределах внесенного вклада.

Создание хозяйственного общества предполагает подписание Учредительного договора и Устава общества.

В ***обществах с дополнительной ответственностью*** уставной ка­питал также разделен на доли определенных размеров. Однако от­ветственность участников такого общества значительно расшире­на — они несут солидарную и субсидиарную ответственность по долгам общества в одинаковом для всех кратном размере к стои­мости сделанных вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам. Фирменное наименование общества с дополнительной ответствен­ностью обязательно должно содержать указание на соответствую­щий экономический статус ("с дополнительной ответственностью") Понятно, что на создание таких обществ предприниматели идут неохотно.

Названные организационно-правовые формы предприниматель­ства используются преимущественно небольшими по размерам предприятиями. Крупные масштабы производства требуют иных способов привлечения капиталов и их использования, которые обеспечивали бы стабильное функционирование предприятия.

***Производственный ко­оператив*** - добровольное объединение граждан на основе член­ства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основан­ной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Предусмотрено участие в его деятельности юридичес­ких лиц.

Члены производственного кооператива несут по обязательст­вам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в по­рядке, предусмотренном законом о производственном кооперати­ве и уставом кооператива.

Важной характеристикой данной организационно-правовой формы хозяйственной деятельности является обязательность тру­дового участия членов в деятельности кооператива и распределе­ние прибыли в соответствии с трудовым участием. Решение мно­гих вопросов деятельности кооперативов относится на усмотрение членов кооператива.

**Корпоративные формы предпринимательства.**

Корпоративные (акционерные) формы предусматривают разделение уставного капитала на определенное число акций и выступают как акционерные общества (открытого (ОАО) и закрытого (ЗАО) типа).

Участники ***АО*** – акционеры не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Учредителями АО могут выступать как юридические лица, так и граждане, в том чис­ле иностранные лица в соответствии с законоположениями об ино­странных инвестициях.

Государственные органы (органы мест­ного самоуправления), если иное не установлено федеральными законами, не могут выступать в качестве учредителей акционерно­го общества.

Основополагающим учредительным, а вместе с тем и норматив­но-организующим документом акционерного общества является его Устав, который подготавливается учредителями при создании об­щества и утверждается общим собранием учредителей. Устав АО должен содержать

***ОАО*** – АО, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров.

***ЗАО*** - общество, акции которого распределяются лишь среди учредителей и иного, указанного заранее круга лиц. Число учредителей общества закрытого типа не может превышать 50 лиц.

Число акций, имеющихся у каждого участника определяет его имущественный вклад в предприятие и является количественной мерой его влияния на процесс управления (1 акция – 1 голос).

Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости его акций, приобретенных акционерами. Минимальный уставный капитал для открытого АО не может быть менее тысячекратного, а для закрытого АО – стократного размера минимальной суммы оплаты труда по состоянию на дату государственной регистрации общества.

Органы управления АО.

* Общее собрание акционеров - высший орган управления;
* Совет директоров (Наблюдательный совет);
* Генеральный директор - единоличный исполнительный орган.

**Государственное предпринимательство.**

Государственные и муниципальные предприятия — это такие про­изводственные (в широком смысле слова) образования, которые создаются государством и органами местного самоуправления, на­деляются ими необходимыми средствами и на коммерческих прин­ципах действуют в соответствии с теми целями и задачами, кото­рые для них определяют учредители.

Унитарный означает единый, не разделенный на части. Следо­вательно, государственное и муниципальное унитарное предпри­ятие — это такая создаваемая государством и органами местного самоуправления коммерческая организация, которая не наделена правом собственности на закрепленное за ней собственником иму­щество. Иными словами, это имущество не может быть распреде­лено по вкладам, долям, паям, в том числе между работниками предприятия. В унитарной форме могут создаваться только госу­дарственные и муниципальные предприятия. Имущество, которым наделяются такие предприятия, нахо­дится соответственно в государственной или муниципальной собственности, и принадлежит предприятиям на праве хозяйст­венного владения или оперативного управления. Органом уп­равления унитарного предприятия является руководитель, на­значаемый собственником (либо уполномоченным собственни­ком органом).

Собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам предприятия если иное не предусмотрено. В равной мере и предприятие такого типа не отвеча­ет по долгам собственника имущества.

В составе государственных предприятий есть такие, которые, будучи образованными на баз федерального имущества, функцио­нируют в режиме оперативного управления этим имуществом. Та­кие предприятия называются федеральными "казенными" пред­приятиями. Российская Федерация несет субсидиарную ответст­венность по обязательствам казенного предприятия при недоста­точности его имущества.

К возможным негативным сторонам государственных предприятий следует отнести:

* отторжение производителя от собственности, ослабление мотивации к труду;
* монополизацию экономики, ослабление конкуренции;
* меньшую гибкость, невосприимчивость к запросам потреби­телей, медленную перестройку своего производства;
* зависимость от ведомств в определении стратегии деятель­ности, выборе руководителя, определении направлений использо­вания прибыли.

Опыт стран с рыночной экономикой позволяет утверждать, что государственные предприятия могут эффективно использоваться в системе государственного предпринимательства.

Наиболее распространенной формой государственного пред­принимательства является публичная корпорация. Такие корпора­ции создаются по правительственным указам в форме АО, все акции которых принадлежат государству. Такие АО не входят в систему органов государственного управления, они лишь согла­совывают с ними планы своей деятельности и контролируются ими. Управляющие публичных корпораций назначаются государ­ством, однако ни они сами, ни остальной персонал не считаются государственными служащими. В случае необходимости публич­ная корпорация легко преобразуется в смешанное акционерное общество.

**Частногосударственное предпринимательство.**

Широкие возможности для участия государства в предприни­мательской деятельности открываются благодаря смешанным фор­мам, акции которых принадлежат и государству, и частным вклад­чикам, определяемых как частногосударственное предпринимательство.

Его целью является реализация целей частного предпринимательства (т.е. максимизация прибыли) в направлениях и сферах хозяйственной деятельности, соответствующих целям государственного предпринимательства.

В России одной из форм частногосударственного предпринимательства является финансово-промышленная группа (ФПГ) – как совокупность юридических лиц, действующих как основные или дочерние общества либо полностью объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе договора с целью технологической и экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов, направленных на повышение эффективности деятельности в болльших масштабах (повышение конкурентоспособности, научно-техническое развитие).

Участниками ФПГ выступают:

1. Производственные организации;
2. Банки и иные кредитные учреждения.

Частногосударственное предпринимательство осуществляется в соответствии с нормами гражданского законодательства, как правило через создание АО или ООО.

Такие смешанные компании обладают привилегиями, во-первых, по сравнению с частным предпринимательством:

* предоставление субсидий и дотаций;
* льготный режим получения импортных лицензий;
* гарантированные поставки сырья и полуфабрикатов с других государственных предприятий по твердо фиксированным ценам;
* экспортные дотации;

во- вторых, по сравнению с государственным:

* обладают большими возможностями заемных средств;
* диктат государственных ведомств в управлении нейтрализуется процедурой принятия решения квалифицированным в области рынка большинством.

Основные функции и цели предприятия. Аспекты функционирования.

Различают следующие виды целей:

1. **Монетарные цели -** это цели, которые можно измерить в денежном выражении.

* Маркетинговые:
* увеличение оборота,
* увеличение выручки,
* снижение издержек.
* Цели по рентабельности:
* повышение прибыли,
* рентабельность по обороту,
* рентабельность капитала,
* рентабельность собственного капитала
* Финансово-экономические:
* повышение ликвидности,
* изменение структуры капитала,
* снижение затрат капитала

1. **Немонетарные цели** - такие цели, которые не могут быть представлены в денежном выражении.

* Экономические:
* увеличение доли рынка
* повышение качества продукции
* бережное отношение к окружающей среде
* улучшение инноваций
* улучшение сервисного обслуживания
* Социальные:
* повышение доходов работников
* социальная защищенность
* удовлетворение от работы
* социальная интеграция
* развитие персонала
* **Цели престижа:**
* независимость
* имидж & престиж
* политическое влияние
* общественное влияние

**Таблица 1 Классификация целей менеджмента**

| **Критерии классификации** | Группы целей | |
| --- | --- | --- |
| **Период установления** | Стратегические  Тактические | Оперативные |
| **Содержание** | Экономические  Организационные  Научные | Социальные  Технические  Политические |
| **Структурные** | Маркетинговые  Инновационные  Кадровые | Производственные  Финансовые  Административные |
| **Среда** | Внутренние | Внешние |
| **Приоритетность** | Особо приоритетные  Приоритетные | Прочие |
| **Измеримость** | Количественные | Качественные |
| **Повторяемость** | Постоянные  (повторяющиеся) | Разовые |
| **Иерархия** | Организации | Подразделений |
| **Стадии жизненного цикла** | Проектирование и создание объекта  Рост объекта | Зрелость объекта  Завершение жизненного цикла объекта |

Предприятие преследует краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные цели. Все эти цели образуют **систему целей предприятия.**

Различают: **взаимоотношение целей, ранги целей и конкретизацию целей.**

Цели находятся в определенных взаимоотношениях друг к другу:

* Комплиментарные цели , при которых мероприятия по достижению одной цели одновременно ведут к достижению другой цели.
* Конкурирующие цели , когда мероприятия по достижению одной цели приводят к снижению степени достижения другой цели.
* Индифферентные цели, когда достижение одной цели никак не влияет на достижение другой цели.

Цели предприятия находятся в иерархической подчиненности :

* Цели высшего порядка - задаются на уровне руководства предприятия и важны для стратегического планирования.
* Цели среднего уровня - определяются на уровне менеджеров среднего звена и имеют преимущественно тактическое значение.
* Цели нижнего уровня - устанавливаются на нижнем уровне управления и носят оперативный характер.

Отделение целей среднего и нижнего уровня от высших целей не должно приводить к искажению или изменению целей высшего уровня.

Цели должны быть сформулированы таким образом, чтобы степень их достижения можно было измерить.

Конкретизация целей происходит на всех уровнях предприятия:

Содержание - повышение прибыли на...,  
Показатель -... 3%...  
Срок -… в 1997 году.

Таблица 2. **Примеры ключевых целей промышленного предприятия**

| **Функциональная подсистема** | **Ключевая модель** |
| --- | --- |
| Маркетинг | Выйти на первое место по продаже продукции (определенного вида) на рынке. |
| **Производство** | Достичь наивысшей производительности труда при производстве всех (или определенных) видов продукции. |
| **Научно-исследовательские разработки (инновации )** | Завоевать лидерские позиции по вводу новых видов продукции (услуг), используя на исследования и разработки определенный процент доходов от объема реализации (продаж). |
| **Финансы** | Сохранять и поддерживать на необходимом уровне все виды финансовых ресурсов. |
| **Персонал** | Обеспечить условия, необходимые для развития творческого потенциала работников и повышения уровня удовлетворенности и заинтересованности в работе. |
| **Менеджмент** | Определить, критические области управленческого воздействия и приоритетные задачи, обеспечивающие получение запланированных результатов. |

Конкретно поставленные цели дисциплинируют производственные отношения между сотрудниками, т.к. их достижение легко измерить. С одной стороны, работники имеют представление, каковы их достижения, С другой стороны, нереальные завышенные цели могут вызвать слишком сильное давление на работника. Поэтому цели предприятия должны быть связаны, насколько это возможно, с индивидуальными целями сотрудников.

Основной целью предприятия является получение прибыли. Это утверждение верно, но вряд ли достаточно. Не менее важной целью любого предприятия является обеспечение стабильной финансовой устойчивости в его работе.

Предприятия могут достигать этой цели только в том случае, если в своей работе будут придерживаться определенных принципов и выполнять необходимые функции.

Видный немецкий экономист Г.Шмален выделяет следующие *«краеугольные камни»[[4]](#footnote-4)* управления предприятием:

* экономичность,
* финансовая устойчивость,
* прибыль.

Принцип экономичности требует, чтобы достигался:

* Определенный результат при наименьших затратах – принцип минимизации;
* При заданном объеме затрат наибольший результат – принцип максимизации.

Принцип финансовой устойчивости означает такую деятельность предприятия, при которой оно могло в любой момент времени расплатиться по своим долгам или собственными средствами, или путем отсрочки, или за счет получения кредита.

Высшей целью предпринимательской деятельности является превышение результатов над затратами, т.е. достижение как можно большей прибыли или возможно высокой рентабельности.

Для достижения поставленной цели предприятия должны:

1. Выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять и оказывать услуги в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями;
2. Рационально использовать производственные ресурсы с учетом их взаимозаменяемости;
3. Разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия и корректировать их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;
4. Систематически внедрять все новое и передовое в производство, в организацию труда и управление;
5. Заботиться о своих работниках, росте их квалификации и большей содержательности труда, повышении их жизненного уровня, создании благоприятного социально-психологического климата в трудовом коллективе;
6. Обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции, поддерживать высокий имидж предприятия;
7. Проводить гибкую ценовую политику и осуществлять другие функции.

**Основные черты** предприятия:

* ***Организационное единство:*** предприятие – это определенным образом организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком управления. Базируется на иерархическом принципе организации экономической деятельности;
* ***Определенный комплекс средств производства:*** предприятие объединяет экономические ресурсы для производства экономических благ с целью максимизации прибыли;
* ***Обособленное имущество:*** предприятие имеет собственное имущество, которое самостоятельно использует в определенных целях;
* ***Имущественная ответственность:*** предприятие несет полную ответственность всем своим имуществом по различным обязательствам;
* ***Предприятие предполагает единоначалие:*** основывается на прямых, административных формах управления;
* ***Выступает в хозяйственном обороте от собственного имени:*** (наименования);
* ***Оперативно-хозяйственная и экономическая самостоятельность:*** предприятие само осуществляет разного рода сделки и операции, само получает прибыль или несет убытки, за счет прибыли обеспечивает стабильное финансовое положение и дальнейшее развитие производства.

**Внешнеэкономическая деятельность**

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) представляет собой совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами. Важнейшей частью ВЭД выступает внешнеторговая деятельность (ВТД), которая определяется как предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами и интеллектуальной деятельности.

Предприятие-участник ВТД- это самостоятельное юридическое лицо, обладающее обособленным имуществом, имеющее право от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, а также быть истцом в суде, арбитраже и третейском суде. Являясь участником ВТД, предприятие должно иметь четкое очертание цели деятельности, которые определяются в его учредительных документах.

По российскому законодательству субъектами внешнеторговой деятельности кроме российских юридических лиц могут быть российские физические лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, иностранные юридические и физические лица, а также государство в лице Российской Федерации и субъектов РФ и муниципальные образования.

При существующей самостоятельности ВЭД важнейшие стороны этой сферы регулирует государство. К числу важнейших нормативных актов, регулирующих ВТД, относятся: Таможенный кодекс, федеральные законы «О таможенном тарифе», «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», «О мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами» и др.

В государственном регулировании ВЭД и ВТД сочетаются экономические и административные методы при приоритете экономических. Декларируется равенство участников ВЭД независимо от форм собственности, хотя государство вправе сохранить монополию на некоторые виды товаров и услуг во внешней торговле.

Основными инструментами государственного регулирования ВТД выступают таможенные пошлины и таможенные тарифы; нетарифные ограничения; государственная поддержка экспорта.

Организация (фирма), участвующая во внешнеэкономической деятельности, заключает международную коммерческую (торговую) сделку. Под международной торговой сделкой понимается договор (соглашение, контакт) между двумя или более сторонами, находящимися в различных странах. Главное направление ВЭД предприятия (фирмы) – это заключение внешнеторговых контактов с иностранными контрагентами. Второе направление – совместное предпринимательство, привлечение иностранных инвестиций или вывоз предпринимательского капитала.

**Виды внешнеторговых сделок. Внешнеторговый контакт.**

Во внешнеторговой деятельности предприятия выделяются, прежде всего, операции по обмену товарами в материальной форме.

**Экспорт** – это вывоз товара, а также работ и услуг с таможенной территории России за границу без обязательства по обратному их ввозу.

**Импорт** – ввоз товара, а также работ и услуг на таможенную территорию России из-за границы без обязательства об обратном вывозе.

Факт экспорта или импорта товаров фиксируется в момент их перечисления таможенной границы России.

Выделяются еще понятия реэкспорта и реимпорта.

**Реэкспорт** – это вывоз (перепродажа) ранее ввезенного товара без его переработки на территории России.

**Реимпорт** – ввоз ранее вывезенного российского товара, не подвергавшегося переработке на иностранной территории.

Контакты по сделкам реэкспорта и реимпорта имеют определенные особенности, а также отличаются по таможенному оформлению.

Обширную область внешнеторговых сделок составляет встречная торговля.

**Встречная торговля** – представляет собой организационно-увязанные экспортно-импортные операции, где экспортер обязуется принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя. Примером встречных сделок могут служить бартерное сотрудничество на основе товарообмена, клиринговые соглашения между государствами, сделки по переработке давальческого сырья, компенсационные соглашения по оплате поставок оборудования частью товаров, произведенных на вновь создаваемых предприятиях.

Внешнеторговая сделка оформляется внешнеторговым контрактом.

**Внешнеторговый контракт –** это договор о купле-продаже, поставке, проведении каких-либо работ, услуг, заключаемый двумя или более сторонами. Контракт является основным, базовым документам, определяющий меру материальной ответственности сторон за выполнение обязательств, поэтому от правильности его составления зависит конечный результат сделки.

Контакт составляется в произвольной форме, но должен включать в себя следующие разделы.

* Общие положения;
* Предмет контракта;
* Цена и стоимость контракта;
* Сроки поставки товара;
* Условия платежа;
* Упаковка и маркировка груза;
* Порядок подачи претензий;
* Форс-мажор и разрешение споров;

Разнообразие видов и форм внешнеэкономической деятельности предприятий должно способствовать повышению эффективности внешних связей государства в целом. Это позволит решить такие задачи, как увеличение валютных ресурсов и объемов торговли, улучшение структуры экспорта и импорта, погашение внешних долгов, расширение сфер сотрудничества, привлечение капитала и технологий в страну.

**Цены внешнеторговых контрактов.**

В практике внешней торговли используют множество видов цен, связанных с различными особенностями сделок купли-продажи.

В ходе переговоров, на основе предложения продавца, устанавливается базисная цена, которая также может варьировать в ходе выполнения контакта.

Наиболее употребительны следующие виды контрактных цен:

* Твердая цена, которая устанавливается в договоре купли-продажи и не подлежит изменению;
* Цена с последующей фиксацией, с учетом возможного отклонения от базисной цены на момент поставки или другой обусловленный период;
* Скользящая цена, рассчитанная на долгосрочную сделку, в ходе выполнения которой учитываются изменения в издержках производства;

Основные отличия экспортной цены от внутренних цен заключаются в дополнительных расходах, которые включают:

* Транспортные издержки;
* Расходы по страхованию;
* Комиссионные вознаграждения продавцов и покупателей;
* Импортные таможенные расходы в стране покупателя;
* Резервы, необходимые для покрытия непредвиденных рисков;
* Расходы по составлению контракта, оформлению сертификатов и прочих бумаг.

**Формы расчетов по внешнеторговым контрактам.**

**Форма расчетов** - это способ оформления, передачи, оплаты транспортных документов, сопровождающих груз, а также платежных документов. В условиях России, так же как и в мировой практике, наиболее применяемы формы расчетов:

* Расчеты по открытому счету;
* Перевод;
* Инкассо;
* Аккредитив.

Большинство международных расчетов по хозяйственным операциям проводится в безналичной форме через банки.

**Расчеты по открытому счету** применимы, как правило, в сделках, контрагенты по которым хорошо знакомы друг другу, так как степень риска для постановщика всегда велика.

**Перевод** через банки является также достаточно рискованной для одной из сторон формой расчетов, но имеет и ряд преимуществ. Перевод осуществляется в виде поручения одного банка другому выплатить бенефициару (как правило, экспортеру) определенную сумму.Предприятие, применяющие такую форму расчетов, выигрывают, во-первых, время, т.к. перевод осуществляется быстро; во-вторых, деньги, т.к. перевод, как правило, дешев и прост.

**Инкассовая форма** предполагает большую степень защиты от риска, т.к. платеж осуществляется против выставления документов. Позитивным в данной форме расчетов является то, что банки осуществляют контроль за платежами, однако этот же факт приводит к тому, что документы проходят через банк очень долго, а значит, задерживается оплата товара.

**Аккредитив** – это денежное обязательство банка произвести по указанию, за счет покупателя платеж продавцу в объеме стоимости поставленных товаров.

Бывают аккредитивы следующих видов:

* Подтвержденные (неподтвержденные);
* Отзывные;
* Переводные;
* Делимые (неделимые);
* Револьверные;
* Покрытые (непокрытые).

Основным недостатком аккредитивной формы расчетов для пользователей является его большая стоимость, которая зависит от общей суммы аккредитива, а также длительность прохождения документов через банк. В свою очередь, преимуществом является надежное обеспечение платежа, которое имеется уже до начала отгрузки.

**Экспортно- импортные операции.**

Осуществляя экспортную деятельность, предприятие должно иметь четкие представления о целях экспорта, стратегии экспортной деятельности, требованиях внешнего рынка, своих возможностях и ресурсах в настоящее время и в перспективе, поведении конкурентов, иными словами, оно должно разрабатывать определенную экспортную политику.

Предприятия-экспортеры сталкиваются на внешнем рынке с международной конкуренции.

Можно выделить следующие **виды конкурентной борьбы**:

* Функциональная конкуренция связанна с тем, что любую потребность можно удовлетворить разнообразными способами; поэтому все товары, обеспечивающие удовлетворение этих потребностей, являются функциональными конкурентами;
* Видовая конкуренция- результат того, что товары, предназначенные для удовлетворения конкретной потребности, могут отличаться существенными параметрами;
* Предметная конкуренция- результат того, что идентичные товары могут отличаться лишь качественными характеристиками;
* Ценовая конкуренция предполагает, что однородные товары предлагаются по разнообразным ценам. При прямой ценовой конкуренции фирмы широко оповещают о снижении цен на выпускаемую или имеющуюся продукцию;
* Ценовая конкуренция выдвигает на полный план более высокую, чем у конкурентов, надежность, меньшую цену и более временную дизайн.

Экспорт отличается от внутренней торговли тем, что сопровождается более высоким риском. Обычно выделяют коммерческие и политические риски.

Коммерческие риски связаны с реализацией товаров на рынке, перевозкой грузов, приемкой товара покупателем, его платежеспособностью и желанием оплачивать товар, а также связаны с колебаниями валютного курса.

Политические риски определяются политикой государства. Среди них введение запретов на экспорт или импорт, товароограничения в переводе денежных средств и конвертируемости валют, изменения таможенных пошлин и налогообложения и др.

**Встречные сделки.**

Встречная торговля соединяет в себе особенности экспортных и импортных сделок. При проведении встречных сделок экспортер обязуется принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя. Бартерные сделки – это наиболее простая форма взаимодействия сторон, без оплаты в денежной форме.

Встречная торговля также может быть реализована:

* В рамках совместного предпринимательства;
* Во встречных поставках, лежащих в основе производственной кооперации;
* В участии продавца в реализации товаров покупателя.

**Таможенные пошлины и таможенная стоимость.**

**Таможенные пошлины и таможенные штрафы** – классический инструмент регулирования экспортно-импортных операций.

**Таможенная пошлина** – обязательный денежный взнос, взимаемый таможенными органами Российской Федерации при взносе товара с этой территории.

**Таможенный тариф РФ** – это систематизированный свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу Российской Федерации.

Ставки таможенных пошлин устанавливаются Правительством РФ, а собрание средства перечисляются в федеративный бюджет.

Таможенная стоимость ввозимого товара может исчислять различными методами:

* По цене сделки с ввозимыми товарами;
* По цене сделки с идентичными товарами;
* По цене сделки с однородными товарами;
* методом вычитания стоимости;
* методом сложения стоимости;
* резервным методом.

**Предприятия с иностранными инвестициями.**

Почти все страны мира в той или иной форме привлекают иностранные инвестиции. Однако для притока иностранного капитала необходимо создавать благоприятный инвестиционный климат, т. е. Систему ориентиров и ценностей, привлекательных для иностранных инвесторов. Инвестиционный климат определяется, прежде всего, общим экономическим, социальным и политическим положением в стране. Инвестиционный климат имеет экономические, социально-экономические, правовые и политические аспекты. Экономические аспекты включают валютную, кредитную, налоговую системы. Социально- экономические аспекты- это стоимость рабочей силы, ее квалификация, трудовое законодательство, профсоюзная политика, экологические нормативы т. д. Исключительно важны законодательная база, ее определенность и последовательность, гарантий и льготы для инвесторов, политическая стабильность и последовательность в экономической политике.

Россия имеет много привлекательных моментов для иностранного капитала. Это в первую очередь высокий научно- производственный потенциал, особенно в оборонных отраслях, высокая квалификация и образовательный уровень работников при невысокой оплате труда, крупные и разнообразные природные ресурсы – минеральные, земельные, водные, лесные, а также большая емкость внутреннего рынка.

Деятельность иностранных инвесторов в России, в том числе и организация предприятий с иностранными инвестициями, регулируется рядом федеральных законов, указами Президента и постановлениями Правительства РФ. Важнейшие из законодательных актов- федеральный закон от 9 июля 1999 года «Об иностранных инвестициях», который регулирует прямые иностранные инвестиции (ПИИ).

Иностранными инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и иной деятельности в целях получения прибыли (дохода). Иностранные инвестиции могут вкладываться в любые объекты, не запрещенные действующим законодательством.

1. Политическая экономия /Под ред. В.В. Радаева. - М.: Изд-во МГУ,1992, С. 103 [↑](#footnote-ref-1)
2. Право: Учебник для вузов / А.И. Косарева, М.В. Малинкович, С.Д. Покровская и др.; Под ред. проф. Н.А. Тепловой, проф. М.В. Малинкович. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ, 1998, С. 33 [↑](#footnote-ref-2)
3. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. Т. 1, C. 108 [↑](#footnote-ref-3)
4. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия. Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1996, с.58 [↑](#footnote-ref-4)