Зміст

Вступ

Розділ 1. Підприємство як економічна категорія

* 1. Підприємство: ознаки, функції та класифікаці
  2. Характеристика організаційно-правових форм підприємств

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Особливості функціонування підприємств в умовах трансформації економіки України

2.1. Оцінка фінансового стану підприємств та напрямки його покращення

2.2. Розвиток підприємництва в Україні. Проблеми і перспективи

Висновки до розділу 2

Висновки

Список використаної літератури

Вступ

Підприємництво-це провідний сектор ринкової економіки, який забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій конкуренції, створює новий прошарок-підприємець-власник. Воно базується н самостійній, ініціативній, систематичній, на власний ризик, діяльності по виробництву продукції, надання послуг і зайняттю торгівлею і має на меті сприяння прибутку.

Тема даної курсової роботи є актуальною, адже саме сьогодні з підприємництвом держава пов’язує надію на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, вихід з економічної кризи та створення умов для розширення впровадження ринкових реформ. Як зазначено в нещодавно прийнятому Верховною Радою закон: ”Про державну підтримку підприємництва”, воно розглядається як “провідна сила в подоланні негативних процесів в економіці та забезпеченні сталого позитивного розвитку суспільства, як одна із сфер забезпечення зайнятості населення, запобіганню безробіттю та створення нових робочих місць”.

Перспективи малого і середнього бізнесу пов’язані і з його особливою роллю як в переході до ринкової економіки, так і в її становленні.

Насамперед це полягає в тому, що самостійне господарювання суб’єктів підприємницької діяльності активно впливає на формування конкурентного середовища.

Адже кожен підприємець старається зайняти свою нішу на ринку товарів чи послуг ,прагне випускати потрібну і якісну продукцію, намагаючись тим самим привернути до себе споживача .Все це перетворює мале підприємництво у своєрідний соціальний двигун економічного розвитку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості і спонукає до зростання.

Великою мірою роль підприємництва полягає у вирішенні питання зайнятості, що проявляється, насамперед, у здатності малого та середнього бізнесу створювати нові робочі місця і поглинати надлишкову робочу силу. Особливо це стосується нинішнього стану справ як в Україні в цілому, так і в нашому регіоні зокрема. Адже в той час, коли йде процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, малі фірми не тільки зберігають, але й створюють нові робочі місця. З огляду на це, як, доречі свідчить і зарубіжна статистика, підприємництво є більшим стабілізуючим фактором, ніж велика індустрія.

Окрім вирішення проблем створення нових робочих місць, формування конкурентного ринкового середовища та відповідної кон’юнктури ринкової економіки, підприємства виконують ще ряд важливих функцій.

Зокрема в країнах з ринковою економікою підприємства відіграють велику роль в стимулюванні технологічних інновацій, створюючи їх у 2-2,5 рази більше, ніж державні компанії.

Крім того, створення і діяльність великої кількості підприємств забезпечує стабільний розвиток регіональної економіки. Завдяки більш високій конкуренції вони краще забезпечують місцеві ринки товарами і послугами і в той же час значно менше дестабілізують ситуацію на ринку робочої сили при банкрутстві окремих з них в порівнянні з великими підприємствами .

Підприємства використовують здебільшого місцеві ресурси, міцніше прив’язані до місця свого розташування. Крім того вони є значним джерелом поповнення місцевих бюджетів, часто беруть участь у спонсоруванні місцевих програм, будучи зацікавленими в економічному розвитку території, на якій вони знаходяться.

Крім інших вищезазначених функцій підприємництва виділяються саме та, що воно виступає важливим джерелом фінансового та організаційного забазпечення соціального захисту, вносить визначальний внесок у зменшення соціальної напруги і демократизації ринкових відносин. Саме підприємництво своїми руками забезпечує свій рівень життя воно є фундаментальною основою у формуванні середнього класу. Немаловажна роль підприємництва полягає і в тому ,що воно виступає інвестором вітчизняної економіки, а також сприяє розширенню експортних можливостей держави.

Отже основною метою даної курсової роботи є насамперед, вивчення підприємства, його основних ознак та функцій, розкриття організійно правових форм підприємств, а також аналіз розвитку цих підприємств і їх перспективи в сучасній Україні.

Розділ 1. Підприємство як економічна категорія

1.1. Підприємство: ознаки, функції та класифікація

Невід'ємним елементом ринкового господарювання, однією з найактивніших форм економічної діяльності є підприємництво, або особливий тип господарювання.

Підприємництво - ініціативна, новаторська діяльність господарюючого суб'єкта, спрямована на пошук і знаходження найбільш оптимальних економічних рішень з метою одержання максимальної вигоди. Підприємництво передбачає конкретну діяльність підприємця і часто ототожнюється з поняттям "власник".

Наукова економічна література розглядає підприємництво з різних сторін: як економічну категорію, як метод господарювання, як тип економічного мислення.

Як економічна категорія підприємництво виражає відносини між його суб'єктами з приводу виробництва, розподілу і привласнення благ та послуг.

Суть підприємництва як методу господарювання розкривають його основні функції: ресурсна, організаційна та творча.

Ресурсна функція підприємництва передбачає, що воно націлене на найбільш ефективне використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва.

Організаційна функція зводиться до діяльності по організації виробництва, збуту, маркетингу, менеджменту і реклами.  
Творча функція полягає у сприянні генеруванню та реалізації нових ідей, здійсненню техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком.

Для підприємництва як методу господарювання характерні такі основні ознаки: самостійність і незалежність господарюючих суб'єктів, господарський ризик; економічна відповідальність.

Підприємництво як особливий тип економічного мислення характеризується оригінальними поглядами і підходами до прийняття рішень, які реалізуються у практичній діяльності. Центральну роль тут відіграє особа підприємця. Підприємництво розглядається не як рід занять, а як особливість розуму і людської натури.

Таким чином, підприємець - суб'єкт, що поєднує у собі новаторські, комерційні та організаторські здібності для пошуку і розвитку нових видів, методів виробництва, нових благ та їхніх нових якостей, нових сфер застосування капіталу. А звідси і підприємництво - це тип господарської поведінки підприємців з організації, розробки, виробництва і реалізації благ з метою отримання прибутку і соціального ефекту.

Сутність підприємництва зосереджується у вияві ініціативної, новаторської, самостійної діяльності. А мета зводиться, з одного боку, до отримання прибутку або особистого доходу, в результаті не якихось кон'юнктурних справ, а передбачення точного розрахунку, а з іншого - до найбільш ефективного використання факторів, прагнення реалізувати творчі потенції людини.

Першою і чи не найважливішою для розуміння характерною ознакою підприємництва є констатація індивідуального характеру підприємницької діяльності. Підприємництво — це завжди результат приватної ініціативи (хоча не виключаються й інші форми кооперації й асоціації), вільної від безпосереднього державного втручання. Підприємництво передбачає розробку і здійснення економічного проекту, здебільшого незалежного від державного управління і фінансування, автономного в плані пошуку необхідних коштів. Це можуть бути власні кошти одного чи кількох підприємців або позичені кошти (кредити), повернення яких планується після завершення виробничого або торгового циклу й одержання розрахованого прибутку. В цьому розумінні підприємництво, що охоплює ряд господарських секторів, є загалом альтернативою державному сектору економіки, що функціонує винятково на базі політики держави щодо нього і фінансується з державної скарбниці.

Не менш важливою ознакою є розуміння заохочувальних мотивів, стимулів для заняття підприємництвом. І тут першочерговим стимулом є прагнення отримати прибуток. Звідси випливає найпростіший наслідок: діюче приватне підприємство прибуткове (рентабельне) уже за визначенням; збиткове не тільки не принесе бажаного прибутку, а й розорить підприємця. Вислів "вилетіти в трубу" за всієї своєї примітивності дуже точно передає зміст цього явища. Тому можна стверджувати, що приватнопідприємницька сфера економіки загалом є сферою завжди рентабельною — нерентабельні приватні підприємства просто приречені на ліквідацію або перепрофілювання. Забезпечення свого проекту — основа основ усіх розрахунків підприємця і основний предмет його турботи у процесі діяльності.

З перших двох випливає і третя ознака, що стосується характеру роботи підприємця, а саме — організаторська робота. Вона поділяється на кілька послідовних стадій:

• вивчення кон'юнктури ринку з метою визначення пріоритетних з погляду майбутнього прибутку сфер економіки;

• фінансово-економічні розрахунки (зокрема калькуляція попередніх витрат), що покладені в основу проекту;

• вивчення діючих законоположень, що регламентують обрану підприємцем форму діяльності;

• розробка на їхній базі і затвердження в державних органах нормативного акта (актів) майбутнього підприємства;

• пошук і мобілізація коштів (інвестицій);

• залучення фахівців і робітників до безпосереднього поетапного здійснення робіт;

• поточне управління виробничим процесом;

• організація збуту виробленої продукції або наданих послуг (маркетинг);

• звітність перед податковими і контрольно-ревізійними органами держави.

На всіх стадіях підприємницької діяльності персональну відповідальність за її наслідки — як фінансову, так і юридичну — несе підприємець. Фінансова відповідальність полягає у забезпеченні рентабельності проекту (не забезпечивши її, підприємець збанкрутує), юридична — у дотриманні чинних законів, забезпеченні прав усіх робітників та службовців, залучених до здійснення проекту (не дотримуючись останніх, підприємець вступає в конфлікт з державою, що рівнозначно злочинові з усіма юридичними наслідками).

Кожне підприємство, незалежно від розмірів, форм власності та інших критеріїв, повинно за результатами своєї діяльності отримувати прибуток. Для цього воно має діяти на засадах господарського (або комерційного) розрахунку.

Такими основними принципами є: самоокупність, самофінансування, самозабезпечення, матеріальна зацікавленість, економічна відповідальність, господарська самостійність у межах чинного законодавства і контроль державних органів за його дотриманням.

Ці принципи різною мірою стосуються крупних, середніх і малих підприємств різних галузей господарств. Так, у сільському господарстві розвинутих країн світу переважна більшість фірм датується державою, всебічну допомогу вона надає дрібним фірмам.

Найважливіші сторони господарського розрахунку є:

1) отримання прибутку на основі створення необхідних суспільству товарів і послуг та підвищення ефективності виробництва;

2) економічна відповідальність на невміле господарювання, неефективне використання ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових). Наслідком такого господарювання може бути банкрутство. Тому західні вчені називають економіку системою прибутків і збитків. Про економічну відповідальність господарського розрахунку свідчить той факт, що у США із приблизно 600 тис. нових, як правило, малих фірм, які виникають щорічно, розорюється майже 400 тис. У Великобританії протягом першого року банкрутує кожна четверта фірма, в Японії – сьома із 10 протягом 5 років, у Франції 20% малих підприємств банкрутує протягом першого року, 20% - другого, понад 4 роки продовжують функціонувати лише 6 фірм з 10.

Економічну відповідальність підприємства несуть і перед іншими підприємствами за виконання своїх договірних зобов’язань, за виконання замовлень держави, перед споживачами, банками тощо. Договірні зобов’язання, як правило, виконуються з точністю не тільки до конкретної дати, але й до певної години. Тому у розвинутих країнах світу відпала необхідність у будівництві великих складських приміщень, зберіганні значних запасів продукції на складах. Правилом хорошого тону ділової людини є таке ж чітке виконання усної обіцянки. Порушення цього неминуче призводить до відмови бізнесменів мати ділові стосунки з таким партнером.

Головні принципи діяльності підприємств втілюються в основних їх функціях.

Основні функції підприємств. Якщо пригадати основну мету економіки, економічної системи, то можна дійти висновку, що підприємство як основна ланка народного господарства і покликане реалізувати цю мету, тобто випускати максимально можливу кількість товарів і послуг за мінімальних витрат для задоволення суспільних потреб. Для реалізації цієї мети підприємство повинно виконувати певні функції. Розглянемо, який критерій треба покласти в основу класифікації функцій. Найлогічніше таку класифікацію органічно пов’язати зі структурою економічних відносин й доповнити основними аспектами власності. Оскільки в системі економічних відносин розрізняють техніко-економічні, організаційно-економічні та виробничі відносини (відносини економічної власності), то відповідні функції повинні виконувати і підприємства.

Техніко-економічна функція передбачає запровадження нової техніки і технології, впровадження досягнень науки у виробництва, придбання якісних комплектуючих виробів та предметів праці, наймання або підготовку робочої сили відповідної якості, раціоналізацію виробничих процесів тощо.

Організаційно-економічна функція означає управління процесами виробництва та збуту товарів, раціональну організацію праці найманих працівників (або асоційованих працівників на підприємствах трудової колективної власності) шляхом впровадження прогресивних форм та методів праці, укладання контрактів, вивчення ринку та ін. Ця функція є реалізацією таких форм організаційно-економічних відносин, як менеджмент і маркетинг.

Функція реалізації відносин економічної власності передбачає управління власністю, контроль за процесом ціноутворення, розподілом доходів, випуском акцій та їх продажем, залученням зовнішніх джерел фінансування тощо.

Функції, зумовлені власністю.

Якщо ці функції доповнити аналізом функцій, які впливають з основних аспектів власності, то слід вирізнити правову, соціальну, психологічну та інші функції.

Так, виходячи з правового аспекту власності, підприємство через союзи підприємців повинно впливати на удосконалення законодавства, економічну політику держави.

Щодо соціального аспекту власності, підприємство має створювати належні умови для підвищення загальноосвітнього рівня працівників, охорони їх здоров’я, надавати допомогу працівникам та членам їх сімей, організовувати відпочинок тощо.

Психологічний аспект власності передбачає створення належного психологічного клімату, формування у працівників почуття господаря, ставлення до власності підприємства як до своєї, набуття рис колективізму. У цьому відношенні взірцем є Японія: японець, знайомлячись, називає не своє прізвище, а фірму, на якій він працює. Виходячи з національного аспекту власності, підприємство у своїй зовнішньоекономічній діяльності повинно піклуватися про інтереси своєї країни.

Залежно від функцій підприємства значною мірою формуються функції підприємця, зміст категорії “підприємництво”.

Для практики господарювання в ринкових умовах, кваліфікованого управління підприємствами виключно важливим є їх чітка і повна класифікація за певними ознаками. Загальна кількість відокремлених і згрупованих видів підприємств залежить від числа відібраних класифікаційних ознак. Достатньо повна класифікація підприємств має бути забезпечена за умови використання таких ознак: 1) мета і характер діяльності; 2) форма власності майна; 3) належність капіталу; 4) правовий статус і форма господарювання; 5) галузево-функціональний вид діяльності; 6) технологічна і територіальна цілісність; 7) розмір за чисельністю працівників.

Для переважної більшості підприємств властивим є комерційний характер діяльності з одержанням прибутку. До некомерційних відносяться звичайно благодійницькі, освітянські, медичні, наукові та інші підприємства невиробничої сфери народного господарства.

Приватними є підприємства, що засновані на власності майна окремих громадян, з правом найму робочої сили. До цього виду відносять також індивідуальні та сімейні підприємства. Вони базуються відповідно на власності майна однієї особи або членів однієї сім’ї, виключно їх особистій праці.

Колективне – це таке підприємство, що грунтується на власності його трудового колективу, а також кооперативу, іншого статутного товариства або громадської організації.

В Україні функціонують власне державні та державні комунальні підприємства. Їх майно вважається відповідно власністю загальнодержавних чи адміністративно-територіальних одиниць.

Якщо підприємство засноване на базі об’єднання майна різних власників (юридичних осіб та громадян), то його називають спільним підприємством (зі змішаною формою власності).

За належністю капіталу і контролю прийнято розрізняти підприємства (фірми): національні – капітал належить підприємцям своєї країни; закордонні – капітал є власністю іноземних підприємців повністю або у певній частині, що забезпечує їм необхідний контроль; такі підприємства створюються у формі філіалів або дочірніх фірм та реєструються в країні місцезнаходження; змішані – капітал належить підприємцям двох або декількох країн, їх реєстрація здійснюється в країні одного з засновників такого підприємства, це зумовлює місцезнаходження його штаб-квартири; якщо метою створення змішаного підприємства слугує спільна підприємницька діяльність, то його називають спільним. Саме такі численні спільні підприємства функціонують у різних галузях народного господарства України.

Найбільш важливою є класифікація підприємств (фірм) за правовим статусом і формою господарювання.

Одноосібне підприємство є власністю однієї особи або родини; воно несе відповідальність за свої зобов’язання усім майном (капіталом). Таке підприємство може бути зареєстроване як самостійне або як філіал іншого підприємства (фірми). Форму одноосібних підприємств мають переважно малі (дрібні) за чисельністю працівників.

Кооперативні підприємства (кооперативи) – добровільні об’єднання громадян з метою спільного ведення господарської або іншої діяльності. Характерною їх ознакою є особиста участь кожного в діяльності, використання власного або орендованого майна. В економіці України функціонують два основних типи кооперативів: виробничі і споживчі. У перспективі можна очікувати широке розповсюдження кооперативів в інших сферах діяльності – науковій, фінансовій тощо.

У державному секторі економіки однією з форм підприємництва є орендні підприємства. Оренда означає засноване на договірних взаєминах тимчасове володіння і користування майном, що необхідне орендатору для здійснення підприємницької діяльності. Об’єктами оренди можуть бути цілісні майнові комплекси державних підприємств або їх структурних підрозділів (філіалів, цехів), а також окремі одиниці майна.

Відокремлені за цією ознакою господарські товариства являють собою певні об’єднання підприємців. У більшості країн з ринковою економікою такі товариства залежно від характеру інтеграції (осіб чи капіталу) та ступеню відповідальності за своїм зобов’язанням поділяються на повні, з обмеженою відповідальністю, командитні і акціонерні.

Повне товариство (товариство з повною відповідальністю) – товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов’язання підприємства усім своїм майном.

Товариство з обмеженою відповідальністю вважається таке, що має статутний фонд, поділений на частини, розмір котрих визначається засновницькими документами; учасники цього товариства несуть відповідальність в межах їх вкладів.

Командитним є товариство, яке, поряд з членами з повною відповідальністю, включає одного чи більше учасників, відповідальність котрих обмежується особистим вкладом у майно такого підприємства.

Найбільш розвинутою формою господарських товариств є акціонерне товариство. Головним атрибутом такого товариства слугує акція – цінний папір без встановленого терміну обігу, який свідчить про пайову участь в статутному фонді товариства; підтверджує членство в ньому і право на участь в управлінні ним; дає учаснику товариства право на одержання частки прибутку у вигляді дивіденду та участь в розподілі майна при його ліквідації. Акціонерні товариства бувають двох видів: перший – відкритого типу, акції якого розповсюджуються шляхом відкритої передплати та купівлі-продажу на фондових біржах; другий – закритого типу, акції котрого можуть розповсюджуватися лише між його засновниками.

Акціонерна форма господарювання має істотні переваги: фінансові – створює механізм оперативної мобілізації великих за розміром інвестицій і регулярного одержання доходу в формі дивідендів від акцій; економічні – акціонерний капітал сприяє встановленню гнучкої системи виробничо-господарських зв’язків, опосередкованих перехресним або ланцюговим володінням акціями; соціальні – акціонування є важливою формою роздержавлення власності підприємств будь-яких розмірів, перетворення працівників у власників певної частики їх майна.

Технологічною і територіальною цілісністю володіють так звані материнські (головні) підприємства або фірми. Особливістю діяльності їх є те, що вони контролюють інші фірми. В залежності від розміру капіталу, що належить материнській (головні) фірмі, а також правового статусу та ступеню підпорядкованості підприємства, які знаходяться у сфері впливу головної фірми, можна підрозділити на дочірні і асоційовані, філіали.

Дочірнє підприємство (компанія) – юридично самостійне організаційне утворення, що здійснює комерційні операції і складає звітний баланс; проте материнська фірма суворо контролює діяльність усіх своїх дочірних компаній, оскільки володіє контрольним пакетом їх акцій.

Асоційоване підприємство є самостійним; воно не знаходиться під контролем фірми, яка володіє його акціями. На відміну від дочірних і асоційованих підприємств філія не користується юридичною і господарською самостійністю, не має власного статуту і балансу, діє від імені і за дорученням головного підприємства, має однакову з ним назву. Майже весь акціонерний капітал філії належить материнській фірмі.

З-поміж суб’єктів господарської діяльності осібно відокремлюються малі (дрібні) підприємства, що складають основу малого бізнесу. До них відносяться господарюючі суб’єкти з чисельністю працюючих: у промисловості та будівництві – до 200 чол.; в інших галузях виробничої сфери – до 50 чол.; науці і науковому обслуговуванні – до 100 чол.; галузях невиробничої сфери – до 25 чол.; роздрібній торгівлі – до 15 чол.

Зрештою класифікація підприємств (фірм) за галузево-функціональним видом діяльності в цілому зрозуміла з самої назви окремих їх груп (видів). Пояснення потребують хіба що лізингові підприємства. У світовій економіці під такими господарюючими суб’єктами розуміють міжнародні орендні фірми – продуценти, які за відповідну плату здають в оренду товари споживчого призначення, обчислювальну техніку, різноманітне технологічне устаткування, транспортні засоби тощо.

Малі підприємства.

У різних країнах до них відносять підприємства, неоднакові за величиною. У США, наприклад, це підприємства, на яких зайнято до 500 працівників, в Україні у промисловості і будівництві – до 200, в інших галузях сфери матеріального виробництва – до 50 працівників.

Малі підприємства кількісно переважають в усіх розвинутих країнах світу. У США, наприклад, із 20 млн. підприємств до категорії дрібних належить понад 18 млн., але їхня частка у доходах становить менше 10%. У Польщі налічується майже 2 млн. таких підприємств, в Україні – менше 150 тис. діючих.

Позитивні риси малих підприємств:

гнучкість і мобільність в управлінні та організації виробництва;

повніше використання робочої сили та устаткування, низький рівень запасів;

швидка адаптація до кон’юнктури ринку, місцевих умов, потреб споживачів, оперативне оновлення продукції;

можливість швидкого впровадження нових ідей, проектів і створення нових взірців продукції;

відносно невеликий капітал для їх створення;

зменшення витрат виробництва за рахунок вузької спеціалізації, економії на управлінських витратах та ін.;

високі шанси на успіх;

значний внесок у створення нових робочих місць.

Негативні риси діяльності малих підприємств:

нижча продуктивність праці;

неспроможність впроваджувати вагомі новітні досягнення науки і техніки;

вища інтенсивність праці за рахунок подовження робочого дня, використання сімейної праці;

економія засобів на створення умов праці, техніку безпеки;

обмежені можливості підвищення кваліфікаційного рівня;

більші труднощі з фінансуванням, отриманням кредитів, недостатність оборотних засобів, заборгованість тощо.

Враховуючи значну позитивну роль малих підприємств, держава повинна сприяти їх виникненню, підтримувати їхню діяльність. Основними засобами підтримки є:

фінансова – гарантування позик, надання частини безкоштовних і пільгових субсидій, створення з цією метою спеціальних банків тощо;

податкова політика – зниження ставок оподаткування, звільнення від податків на певний термін, особливо в умовах впровадження підприємствами передових досягнень науки і техніки тощо;

політика прискореної амортизації;

надання державних контрактів;

кадрова політика – підготовка кадрів, підвищення їх кваліфікації, надання консультаційних послуг в управлінні підприємством та ін.

Підприємства (фірми) мають право на добровільних засадах об’єднувати свою науково-технічну, виробничу, комерційну та інші види діяльності, якщо це не суперечить чинному антимонопольному законодавству. Як свідчить світовий і вітчизняний досвід господарювання в умовах ринкової економіки, підприємства (фірми) можуть створювати різні зі принципами і цілями добровільні об’єднання (рис. 1.4):

асоціації – найпростіша форма договірного об’єднання підприємств (фірм, компаній, організацій) метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-якого з її учасників (членів);

корпорації – договірні об’єднання господарюючих суб’єктів на основі інтеграції їх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників;

консорціуми – тимчасові статутні об’єднання промислового і банківського капіталу для досягнення загальної мети (наприклад, здійснення спільного великого господарського проекту). Учасниками консорціуму можуть бути державні і приватні фірми, а також цілі держави (наприклад, Міжнародний консорціум супутникового зв’язку);

концерни – форма статутних об’єднань підприємств (фірм), що характеризується єдністю власності і контролю; об’єднання відбувається найчастіше за принципом диверсифікації, коли один концерн інтегрує підприємства (фірми) різних галузей економіки (промисловість, транспорт, торгівля, наукові організації, банки, страхова справа). Після створення концерну господарюючі суб’єкти втрачають свою самостійність, підпорядковуються звичайно фінансовим структурам. В сучасних умовах значно розширюється мережа міжнародних концернів;

картелі – договірне об’єднання підприємств (фірм) переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту виготовлюваної продукції;

синдикати – організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створюваний спільний збутовий орган або збутову мережу одного з учасників об’єднання. Подібним чином може здійснюватись закупівля сировини для всіх учасників синдикату. Така форма об’єднання підприємств є характерною для галузей з масовим виробництвом однорідної продукції;

трести – монополістичне об’єднання підприємств, що раніше належали різним підприємцям, в єдиний виробничо-господарських комплекс. При цьому підприємства повністю втрачають свою юридичну і господарську самостійність, оскільки інтегруються усі напрямки діяльності;

холдінги – специфічна організаційна форма об’єднання капіталів; державницьке інтегроване товариство, що саме безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої фінансові кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, які є учасниками концерну або другого добровільного об’єднання. Завдяки цьому воно здійснює контроль за діяльністю таких підприємств. Об’єднанні у холдінгу суб’єкти мають юридичну і господарську самостійність. Проте вирішення основних питань їх діяльності належить холдінговій фірмі;

фінансові групи - об’єднання юридично та економічно самостійних підприємств (фірм) різних галузей народного господарства. На відміну від концерну фінансові групи очолюють один або декілька банків, які розпоряджаються капіталом підприємств (фірм, компаній), що входять до них, координують усі сфери їх діяльності.

В сучасних умовах ринкового господарювання основними широко впроваджуваними формами добровільних об’єднань підприємств (фірми, організації) дедалі більше стають концернами, корпорації та фінансові групи.

1.2. Характеристика організаційно-правових форм підприємств

Наука вивчає різноманітні аспекти поняття організації: організація як економічне поняття підприємства у загальному значенні цього слова; організація відносин; організаційна структура; організаційні форми тощо.

У контексті цієї роботи йдеться про форми організації господарювання на мікроекономічному рівні. Тут філософське співвідношення понять форми та змісту набуває такого вигляду:

- зміст – господарська діяльність на мікроекономічному рівні

- форма – організація господарської діяльності на мікроекономічному рівні.

Зміст господарської діяльності обумовлюється об’єктом господарювання, власністю, галуззю чи сферою, технологією територіального розміщення.

Форма організації господарської діяльності обумовлена її змістом і формує (чи начебто будує) найзручніше помешкання для життєвого циклу та індивідуального відтворення підприємства – поділ праці, її оплата та стимулювання, матеріальне, технічне, фінансове, інформаційне забезпечення, маркетинг, планування, менеджмент тощо, тобто зміст дає уявлення про те, що може виробляти підприємство, а форми – як організується діяльність підприємства.

Відповідно до чинного законодавства в Україні існують такі організаційні види підприємств:

індивідуальне підприємство, що ґрунтується на особистій власності фізичної особи та виключно на її праці

сімейне підприємство, засноване на власності та праці членів однієї сім’ї, котрі живуть разом

приватне підприємство, засноване власниками майна з правом використання праці найманих робітників

колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства, кооперативу, іншого статутного товариства, громадської та релігійної організації

державне комунальне підприємство, засноване на власності адміністративно-територіальних одиниць

державне підприємство, засноване на загальнодержавній, казенній власності

спільне підприємство, засноване на основі об’єднання майна різних власників. Відповідно до законодавства України такими власниками можуть бути юридичні особи, громадяни України та інших держав.

Різноманітність організаційних форм підприємств обумовлює можливість розгалуження різних форм господарювання, тобто форм організації діяльності суб’єктів ринкової економіки.

Різноманітність форм господарювання забезпечує можливість, спираючись на загальні закономірності розвитку економіки, формувати найбільш сприятливу, оптимальну систему управління підприємством, досконалу організаційну структуру підприємства та виробництва тощо.

Вибір форми організації підприємницької діяльності залежить від особистих пристрастей та смаків, але в основному визначається об’єктивними умовами – сферою діяльності, наявністю грошових коштів, перевагами та недоліками відповідних форм підприємства. Щоб зробити правильний вибір треба знати з чого вибирати.

Організаційною одиницею підприємництва є фірма або компанія. Фірма – це підприємство, організація, установа, яка здійснює господарську діяльність з метою одержання прибутку. Компанія – це асоціація підприємств, корпорації або інших форм організації бізнесу.

Це загальна назва, що використовується щодо будь-якого підприємства. Вона відображає лише те, що підприємства або організації мають права юридичної або фізичної особи (громадяни-підприємці). Проте поняття «фірма» або «компанія» не відображають організаційно правового статусу суб’єкта підприємницької діяльності. Тому, крім назви фірми, будь-якому підприємцю важливо вибрати конкретну організаційно-правову форму своєї діяльності, тобто зафіксовану нормами права єдність економічних і організаційних засад діяльності суб’єкта підприємництва.

Загально відомі три основні організаційно-правові форми підприємницької діяльності:

одноособові володіння

партнерства (товариства)

корпорації.

1.Одноосібне володіння. Суть його полягає в тому, що все майно фірми належить одному власнику, який управляє фірмою, одержує прибуток і несе повну особисту відповідальність за всі обов’язки фірми. Одноосібні володіння мають свої переваги.

По-перше, оскільки весь прибуток належить підприємцю, він кровно зацікавлений в ефективній праці. Зосередження прибутку в одних руках дає можливість безпосередньо використовувати його в інтересах справи. До того ж прибуток підприємця в ринковій економіці розглядається як його індивідуальний підхід і оподатковується лише індивідуальний дохід і індивідуальним прибутковим податком ( а не податком на прибуток, як в інших формах підприємницької діяльності).

По-друге, у власника фірми витрати на організацію виробництва невеликі. Його управлінські рішення негайно втілюються у життя. Він непідвласний співвласникам чи будь-яким керівним органам. Невеликі розміри фірми дають змогу підприємцеві підтримувати прями контакти зі своїми працівниками та клієнтами. Повна незалежність дуже цінується підприємцями.

По-третє, одноосібному володінню властива простота при організації фірми та її ліквідації. В обох випадках достатньо лише рішення підприємця.

Проте маються значні недоліки:

- повна відповідальність підприємця

- обмежені фінансові можливості

- відсутність спеціалізованого менеджменту

- невизначеність термінів функціонування.

2.Партнерство (товариство)

Партнерство (товариство) – ця форма організації підприємництва є логічним продовженням розвитку одноосібного володіння. Така організаційно-правова форма підприємницької діяльності передбачає об’єднання капіталів двох і більше окремих фізичних осіб або юридичних осіб з умов розподілу ринку, прибутку і збитків на основі рівності, спільного контролю результатів бізнесу, активної участі у його веденні. Основою взаємин між сторонами, що вступають у партнерство є договір.

Розглянемо які переваги має партнерство перед одноосібним володінням.

По-перше, зростають фінансові можливості фірми внаслідок об’єднання декількох капіталів. Банки сміливіше дають кредити таким фірмам.

По-друге, вдосконалюється управління фірмою. Заявляється спеціалізація в управлінні, тобто розподіл управлінських функцій між партнерами. Крім того, є можливість найняти професіональних менеджерів.

По-третє, велика свобода та оперативність господарських дій.

По-четверте, як і одноосібні підприємства партнерства користуються податковими пільгами, оскільки прибуток кожного учасника оподатковується як його індивідуальний дохід.

Проте цей тип підприємницької діяльності має свої недоліки:

* необмежена відповідальність будь-якого товариства може загрожувати всім партнерам так само, як і одноосібному власнику. Крах одного з партнерів може спричинити банкрутство в цілому, оскільки в більшості випадків учасники несуть солідарну відповідальність.
* Недостатність досвіду господарювання і несумісність інтересів партнерів можуть провокувати малоефективну діяльність, а колективний менеджмент – негнучке управління товариством.
* Непередбачуваність процесу і результатів діяльності товариства як нестійкої організаційно-правової форми підприємництва значно збільшують господарський ризик і зменшують впевненість у досягненні очікуваного зиску.

3.Корпорація

Корпорація (акціонерне товариство) є зараз домінуючою формою підприємницької діяльності. Її власниками вважаються акціонери, що мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску у акціонерний капітал корпорації. Весь прибуток корпорації належить її акціонерам.

Відокремлюють дві його частини. Одна частина розподіляється серед акціонерів у вигляді дивідендів, друга – це нерозподілений прибуток, що використовується на реінвестування. Функції власності та контролю поділені між акціонерами (власниками акцій) та менеджерами.

Переваги корпорації (акціонерного товариства) досить відомі.

По-перше, корпорація є найефективнішою формою організації підприємницької діяльності з огляду на реальну можливість залучення необхідних інвестицій. Саме через ринок цінних паперів (фондову біржу) вона може об’єднувати різні за розмірами капітали великої кількості фізичних і юридичних осіб для фінансування сучасних напрямів науково-технічного й організаційного процесів, нарощення виробничого капіталу.

По-друге, потужній корпорації значно простіше постійно збільшувати обсяги виробництва або послуг. Це дає добру можливість стримувати постійно зростаючий прибуток.

По-третє, кожний акціонер як співвласник корпорації несе лише обмежене відповідальність ( за банкрутство фірми він втрачає лише вартість своїх акцій). Важливо й те, що окрема особа може зменшити свій власний фінансовий ризик, якщо купуватиме акції кількох корпорацій. Кредитори можуть пред’явити претензії лише корпорації як юридичній особі, не окремим акціонерам – фізичним особам.

Висновки до розділу 1

Одні з важливих і актуальних питань політичної економії на сучасному етапі є питання пов’язані з діяльності підприємства. Оскільки підприємство є первинною ланкою суспільного поділу праці і основною ланкою народного господарства, на ньому відбувається створення предметів споживання і засобів виробництва, воно задовольняє потреби ринку і споживача у товарах. Тому на даному етапі без підприємства не можна обійтися ні у виробництві, ні у торгівлі, ні в сфері послуг, ні в фінансово-кредитній чи страховій діяльності.

Питання тільки в тому якої форми власності, форми господарювання, розміру є дане підприємство. Важливою проблемою, пов’язаною з діяльністю підприємства є питання реалізації організаційно-правових форм на підприємстві.

Підприємство є основною ланкою народного господарства, оскільки на ньому відбувається поєднання особистісних і речових факторів виробництва, виготовляється в процесі праці вся сукупність економічних благ. Внаслідок суспільного поділу праці сформулювався народногосподарський комплекс, який включає різні галузі, в яких функціонують сотні тисяч підприємств.

Отже, у цьому розділі було розглянуто основні організаційно-правові форми підприємства, а також було наведене поняття та класифікація підприємств згідно до чинного законодавства України. В Україні та інших пострадянських державах відбувається значне роздержавлення та приватизація економіки. Основним засобом здійснення їх є перетворення державних підприємств на акціонерні компанії. Після роздержавлення в Україні створюються такі підприємства як державні, колективні, приватні, трудові, сімейні та спільні.

Одним з найважливих питань розкритих у цьому розділі є дослідження підприємства. До цього питання можна віднести: суть, формування, реорганізація, ліквідація, використання майна, економічна і господарська діяльність, умови, гарантії і права підприємств, розмежування за типом власності.

Характеристику формуванню та створенню підприємств можна пояснити на основних положеннях закону України “Про підприємства в Україні”. А саме: рішення власника майна, Антимонопольного комітету, внаслідок поділу шляхом виділення зі складу іншого. Реєстрація підприємства базується на місцезнаходженні підприємства у відповідному комітеті Ради народних депутатів. Реорганізація здійснюється ліквідаційним комітетом. Основою підприємства є майно, яке становлять основні фонди та оборотні кошти, цінності. Джерелами формування можуть бути: грошові та матеріальні внески, доходи, кредити банків, капітальні вкладення. Діяльність підприємства базується на попиті продукції, матеріально-виробничому забезпеченні, збільшенні власного зиску. Умови, гарантії і права здійснюються відповідно до господарської діяльності. Двома сторонами підприємства є певна сукупність продуктивних сил та відносин власності, які виникають внаслідок привласнення засобів та результатів виробництва. Крім того, на підприємстві відбувається одиничний поділ праці. Підприємство вступає у відносини спеціалізації, кооперування з іншими підприємствами, тобто є важливою ланкою техніко-економічних відносин.

Розглянувши основні питання підприємства в системі ринкових відносин, було доцільно перейти до аналізу головних принципів та функцій діяльності підприємств, а також підприємницької діяльності. Принципи можуть бути такі: самоокупність, самофінансування, самозабезпечення, матеріальна зацікавленість, економічна відповідальність, господарська самостійність. Всі ці принципи можуть відноситися до великих, середніх і малих підприємств різних галузей.

Головні принципи діяльності підприємств втілюються в основних їх функціях. Згідно з метою підприємства існують головні функції такі як техніко-економічна, організаційно-економічна, функція реалізації відносин економічної власності. Залежно від функцій підприємства, значною мірою формуються функції підприємця.

Ще одним з важливих питань діяльності підприємств є їх класифікація, тобто види підприємств. Від характеру соціально-економічного поєднання працівників із засобами виробництва значною мірою залежить тип підприємства. Отже, основними критеріями розмежування підприємств є тип власності. В Україні існують такі типи підприємств: приватні, державні, колективні, а за характером економічної діяльності вони поділяються на виробничі, торговельні, фінансово-кредитні, посередницькі, науково-виробничі об’єднання та ін.

Розділ 2. Особливості функціонування підприємств в умовах

трансформації економіки України.

2.1. Оцінка фінансового стану підприємств та напрямки його

покращення

Під фінансовим станом підприємства розуміють ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, а також своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов’язаннями. У ньому знаходять відображення у вартісній формі загальні результати роботи підприємства з управління фінансовими ресурсами.

Фінансовий стан підприємства визначається такими елементами:

- прибутковість роботи підприємства;

- оптимальність розподілу прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства після сплати податків і обов’язкових платежів;

- наявність власних фінансових ресурсів не лише мінімально-необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції;

- раціональне розміщення основних і оборотних фондів;

- платоспроможність та ліквідність.

Якщо підприємство досягає в цих напрямках необхідних параметрів то фінансовий стан підприємства вважається стабільним. Фінансовий стан підприємства не може бути стійки, якщо воно не отримує прибутку у розмірах, що забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази підприємства та їх соціальної сфери.

Першочерговий завданням фінансової служби підприємства є фінансовий контроль за виконанням планів та завдань по випуску високорентабельної, конкуренто-спроможної продукції за зниженням витрат на виробництва, запровадження режиму економії матеріальних ресурсів та управління виробництвом.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої комерційної і фінансової діяльності, що вищі показники виробництва і реалізації продукції робіт і послуг, нижча їх собівартість, то вища рентабельність і вищий прибуток, то кращим є фінансовий стан підприємства. І навпаки, у результаті недовиконання плану з виробництва і реалізації відбувається підвищення собівартості продукції, робіт, послуг, зменшення виторгу і суми прибутку і, як наслідок, - погіршення фінансового стану підприємства його платоспроможності.

В об’єктивній оцінці фінансового стану зацікавлені всі користувачі бухгалтерської (фінансово) звітності, які в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку об’єднані в три основні групи, а саме:

особи, які безпосередньо займаються бізнесом на даному підприємстві;

особи, які не працюють на підприємстві, але мають пряму фінансову зацікавленість у даному бізнесі (наприклад, власники акцій);

особи, які мають не пряму фінансову зацікавленість у даному бізнесі, тобто податкові служби, фондові біржі, що займаються купівлею-продажем цінних паперів, органи, які контролюють ціни, експорт і імпорт, профспілки, преса та інші.

Залежно від інформаційного забезпечення та поділу на різні групи користувачів у вивченні окремих питань аналізу фінансового стану останній поділяється на внутрішньо-господарський та зовнішній фінансовий стан підприємства.

Фінансовий стан будь-якого підприємства виражається у співвідношенні структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства і їх джерел.

Основними завданнями аналізу фінансового стану є визначення якості фінансового стану, вивчення причин його поліпшення або погіршення за певний період, підготовка рекомендацій для підвищення фінансової стійкості і платоспроможності підприємства. Ці завдання вирішуються на основі дослідження динаміки абсолютних та відносних фінансовий показників і розподіляються на такі аналітичні блоки, як:

- структурний аналіз активів і пасивів підприємства;

- аналіз фінансової стійкості;

- аналіз платоспроможності, здатності (ліквідності);

- аналіз необхідного прирості власного капіталу.

Інформаційними джерелами для розрахунку показників і проведення аналізу і річна і квартальна бухгалтерська звітність: Ф-1 “Баланс”, Ф-2 “Звіт про фінансові результати”, Ф-3 “Звіт про рух грошових коштів”, Ф-4 “Звіт про власний капітал”, Ф-5 “примітки для річної фінансової звітності”, а також дані бухгалтерського обліку і необхідні аналітичні розшифрування руху і залишків за синтетичними рахунками.

До основних методів аналізу фінансового стану відносять:

- горизонтальний, тобто визначення абсолютних і відносних змін величин різних статей балансу за певний період;

- вертикальний – обчислення питомої ваги окремих статей у підсумку балансу, тобто визначення структури активів і пасивів на певну дату;

- трендовий полягає у зіставленні величин балансових статей за кілька років для виявлення тенденцій, що переважають у динаміці показників;

- коефіцієнтний зводиться до вивчення рівнів і динаміки відносних показників фінансового стану, які вираховують, як співвідношення величин балансових статей чи інших абсолютних показників одержаних на основі звітності і даних бухгалтерського обліку. При аналізу фінансових коефіцієнтів їх значення зіставляють з базовими величинами, а також вивчають динаміку за звітний період і за кілька суміжних звітних періодів.

Головною метою аналізу фінансового стану є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності підприємства і пошук резервів зміцнення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

При цьому першочерговими завданнями аналізу насамперед є:

загальна оцінка фінансового стану та чинників, що його зумовлюють;

вивчення відповідності між коштами і джерелами регіональності їх розміщення та ефективності використання;

визначення причинно-наслідкових зв’язків між різними показниками виробничої, комерційної та фінансової діяльності і на основі цього оцінка виконання плану, щодо надходження фінансових ресурсів та їх використання з позиції зміцнення фінансового стану підприємства;

дотримання фінансової, розрахункової і кредитної дисципліни;

визначення ліквідності і фінансової стабільності підприємства;

прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності, виходячи з реальних умов господарської діяльності й наявності власних і залучених коштів, розробка моделей фінансового стану при різних варіантах використання ресурсів;

розробка конкретних заходів, спрямованих на більш ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

Це коло завдань визначається керівництвом підприємства і вирішується внутрішнім аналізом.

Внутрішній аналіз фінансового стану підприємства проводиться за такими напрямками:

вивчення змін обсягу, структури, динаміки майна (капіталу) підприємства, зокрема – мобільних (обігових) активів, відносних показників управління активами;

аналіз змін структури власних і залучених коштів і на основі цього оцінка рівня раціональності формування джерел фінансування діяльності підприємства та його ринкової стійкості;

оцінка фінансової незалежності підприємства від зовнішніх джерел;

аналіз показників керування боргами;

оцінка платоспроможності підприємства;

оцінка грошового потоку;

виявлення причин утворення дебіторської і кредиторської заборгованості;

вивчення та оцінка кредитних взаємовідносин підприємства з банками.

Слід зазначити, що завдання аналізу фінансового стану підприємства змінюються залежно від зацікавленості різних груп користувачів аналітичним матеріалом.

Так наприклад, податкові органи за даними звітності намагаються отримати відомості про результати діяльності підприємства, вплив окремих чинників на відхилення від прогнозованих, передбачуваних результатів, про структуру балансового прибутку і його розподіл.

Акціонерів, що вклали свої кошти у власний капітал підприємства цікавить стабільність його фінансового стану і прогнози стабільності на майбутнє. Окрім того, їх цікавить рентабельність підприємницької діяльності та політика керівництва щодо виплати дивідендів.

Ці ж питання цікавлять і держателів облігацій, які випускає підприємство. Оскільки банки зацікавлені в повноті і своєчасності погашення одержаних підприємством позик, їх цікавить питання кредитоспроможності підприємства.

Оцінку платоспроможності підприємства, перспектив його розвитку, рівня рентабельності проводять і фондові біржі, які купують і продають акції та облігації підприємств з метою одержання прибутку у вигляді курсової різниці. Відомо, що ціна на акції та облігації залежить від перспектив діяльності акціонерних підприємств. Тому біржі вивчають й аналізують фінансовий стан підприємства, перспективи їх розвитку в майбутньому.

Зовнішні користувачі аналітичного матеріалу вивчають і дають оцінку таким показникам фінансової діяльності підприємства як: прибуток і його розподіл, рівень рентабельності, майновий стан, зміна динаміки фінансового стану за кілька років, фінансова стійкість, платоспроможність, взаємовідносини підприємства з фінансово-банківською, системою, постачальниками і споживачами продукції, перспективи розвитку в майбутньому.

Для оцінки фінансового стану підприємства використовують систему показників, яка характеризує зміни:

- структури капіталу за його розміщенням і джерелами утворення;

- ефективного використання капіталу;

- платоспроможності і кредитоспроможності підприємства;

- фінансової стійкості;

- рівня прибутковості (рентабельності) підприємства.

2.2. Розвиток підприємництва в Україні. Проблеми і перспективи

Підприємництво-це провідний сектор ринкової економіки, який забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій конкуренції, створює новий прошарок-підприємець-власник. Воно базується н самостійній, ініціативній, систематичній, на власний ризик, діяльності по виробництву продукції, надання послуг і зайняттю торгівлею і має на меті сприяння прибутку.

Сьогодні саме з малим підприємництвом держава пов’язує надію на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, вихід з економічної кризи та створення умов для розширення впровадження ринкових реформ. Як зазначено в нещодавно прийнятому Верховною Радою закон: ”Про державну підтримку малого підприємництва”, воно розглядається як “провідна сила в подоланні негативних процесів в економіці та забезпеченні сталого позитивного розвитку суспільства, як одна із сфер забезпечення зайнятості населення, запобіганню безробіттю та створення нових робочих місць”.

Перспективи малого і середнього бізнесу пов’язані і з його особливою роллю як в переході до ринкової економіки, так і в її становленні.

Насамперед це полягає в тому, що самостійне господарювання суб’єктів підприємницької діяльності активно впливає на формування конкурентного середовища.

Адже кожен підприємець старається зайняти свою нішу на ринку товарів чи послуг ,прагне випускати потрібну і якісну продукцію, намагаючись тим самим привернути до себе споживача .Все це перетворює мале підприємництво у своєрідний соціальний двигун економічного розвитку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості і спонукає до зростання.

Великою мірою роль малого підприємництва полягає у вирішенні питання зайнятості, що проявляється, насамперед, у здатності малого та середнього бізнесу створювати нові робочі місця і поглинати надлишкову робочу силу. Особливо це стосується нинішнього стану справ як в Україні в цілому, так і в нашому регіоні зокрема. Адже в той час, коли йде процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, малі фірми не тільки зберігають, але й створюють нові робочі місця. З огляду на це, як, доречі свідчить і зарубіжна статистика, мале підприємництво є більшим стабілізуючим фактором, ніж велика індустрія.

Окрім вирішення проблем створення нових робочих місць, формування конкурентного ринкового середовища та відповідної кон’юнктури ринкової економіки, малі підприємства виконують ще ряд важливих функцій.

Зокрема в країнах з ринковою економікою малі підприємства відіграють велику роль в стимулюванні технологічних інновацій, створюючи їх у 2-2,5 рази більше, ніж великі компанії.

Крім того, створення і діяльність великої кількості малих підприємств забезпечує стабільний розвиток регіональної економіки. Завдяки більш високій конкуренції вони краще забезпечують місцеві ринки товарами і послугами і в той же час значно менше дестабілізують ситуацію на ринку робочої сили при банкрутстві окремих з них в порівнянні з великими підприємствами .

Малі підприємства використовують здебільшого місцеві ресурси, міцніше прив’язані до місця свого розташування. Крім того вони є значним джерелом поповнення місцевих бюджетів, часто беруть участь у спонсоруванні місцевих програм, будучи зацікавленими в економічному розвитку території, на якій вони знаходяться.

Крім інших вищезазначених функцій підприємництва виділяються саме та, що воно виступає важливим джерелом фінансового та організаційного забазпечення соціального захисту, вносить визначальний внесок у зменшення соціальної напруги і демократизації ринкових відносин. Саме мале підприємництво своїми руками забезпечує свій рівень життя воно є фундаментальною основою у формуванні середнього класу. Немаловажна роль малого підприємництва полягає і в тому ,що воно виступає інвестором вітчизняної економіки, а також сприяє розширенню експортних можливостей держави.

Мале підприємництво включає будь-яку комерційну діяльність, що здійснюється малими організаційно-правовими формами, де середня чисельність працівників не перевищує встановлених граничних рівнів:

-у промисловості та будівництві-100 осіб;

- на транспорті –100 осіб;

-у сільському господарстві-60 осіб;

-у науково-технічній сфері-50 осіб;

-у роздрібній торгівлі та побутовому обслуговуванні населення-50 осіб;

-в інших галузях і зайнятих іншими видами діяльності-50 осіб;

До суб’єктів малого підприємництва належать також фізичні особи, які займаються

Підприємницькою діяльністю без утворення юридичної особи.

На кінець 2000р. в Україні налічувалось близько 200 тис. малих підприємств (діючих близько половини з них або 2 підприємства на 1 тис. населення)Майже 1 млн. Підприємців без створення юридичної особи ,40 тис. фермерських господарств. Всього в малому підприємництві зайнято біля 2,7 млн. чол., що становить 9% працездатного населення країни, які виробляли 11% загального виробництва продукції.

Що стосується Івано-Франківщини, то к-сть діючих підприємств в області на кінець

2000р. становила 4 983 (3,5 підприємства на 1 тис. населення),чисельність працюючих в цих структурах склала 52,0 тис. осіб. Кількість фермерських господарств-685, підприємців-фізичних осіб-24,8 тис. чоловік. Питома вага малого підприємництва в загально обласних обсягах виробництва продукції склала 19,5%.

Аналіз динаміки змін кількості діючих суб’єктів малого підприємництва засвідчує,

що за перші роки незалежності України (1991-1993 рр.) і в зв’язку з проведенням малої приватизації та формування законодавчої бази (яка спонукала підприємливих осіб на законних підставах організувати свій приватний бізнес) кількість малих підприємств збільшилася в 3,8 рази, фермерських господарств 13,2 рази, а число кооперативів різко скоротилась.

Як свідчать статистичні дані ,кількість зареєстрованих суб’єктів малого бізнесу в

Україні на 01.01.1996р. складала 281,2 тис. одиниць, тобто 5,4 одиниць на 1 тис. населення в яких зайнято 1 млн.(4,6% від загальної кількості зайнятих),а частка малого і середнього підприємництва у ВВП складає 5,0-5,5%.

В Україні в 1996 р. нараховувалося 93 091 діючих малих підприємств (з низ у промисловості 12753, сільському господарстві-690, транспорті та зв’язку-1892, будівництві-10316, торгівлі та громадському харчуванні –47273, інших галузях-20167).Кількість діючих кооперативів становила 3170,а фермерських господарств 35353.

Становлення і розвиток малого підприємництва України (приватні підприємства, господарські товариства) проходило досить швидко для малих підприємств в 1991-1995рр., фермерських господарств в 1991-1995рр., громадян-підприємців в1992-1995 рр., а кількість кооперативів за цей період скоротилася.

В другій половині 90-х років темпи створення нових малих підприємств загальмувалися. Почала скорочуватись середньоспискова чисельність працюючих в малому бізнесі. Особливо негативним явищем стало те, що велика кількість малих підприємств не діяла, а більша частка діючих займається торгівлею та громадським харчуванням.

Разом з тим ,протягом 1999-2000рр., як свідчать самі підприємці український малий бізнес потроху почав спинатися на ноги. Адже підприємці, які оцінили стан справ у своїх фірмах як ”задовільний” було у двічі більше ніж у 1998р. Трохи покращилася ситуація з оподаткуванням: малий бізнес сплачував в середньому 9 різних податків, тобто на 25% менше ,порівняно з 1993р. На сплату податків іде до 30% ,а іноді і до 40% коштів, отриманих від реалізації робіт чи товарів .

В процесі опитування 85% підприємців чесно зазначили ,що змушені приховувати частину доходів від державних органів. Доречі за даними МВС чесно сплачують податки лише 10% комерційних структур. Перетікання капіталу в тінь відбувається через високі ставки податку на прибуток, ПДВ та нарахування до фонду заробітної плати. В умовах існуючої фінансової системи, підвищення рівня інфляції, зменшення обсягів матеріального виробництва малі і середні підприємства практично не в змозі, не порушуючи закону ,самостійно нагромадити достатні кошти для розвитку власного бізнесу на сучасному цивилізованому рівні.

Аналіз стану малого підприємництва показує, що сектор малого бізнесу в Україні перебуває на початковому етапі розвитку і характеризується високим ступенем неефективності. За теперішної ситуації розвиток малого бізнесу в Україні повинен стати вирішальним чинником для вдосконалення економічних механізмів: цей напрямок потребує ефективної державної підтримки, яка повинна бути спрямована на створення позитивного економічного та правового клімату. І це особливо потрібне тому, що малий бізнес пов’язаний із значним ризиком. В США спостерігається тенденція :в перший рік роботи свого існування банкрутує половина новостворених малих підприємств, а через 5 років залишається тільки 25% від початкової кількості .В Японії 7 із 10 підприємств припиняють свою діяльність протягом перших п’яти років. Жорстока конкуренція ,нестача початкового та обігового капіталу ,підвищена чутливість до зовнішніх факторів можуть обернутись для будь-якої фірми крахом. Тому згубним для малого підприємництва є відсутність знань і досвіду в галузі фінансів, права, недостатня компетентність в управлінні фірмою. Як свідчить статистика ,тільки 5% з числа новостворених підприємств в Україні можна вважати успішними .35% зникають вже протягом першого року діяльності .Решта 60% ледве зводять кінці з кінцями.

Звичайно ,якщо порівняти вище наведені показники з промислово розвинутими країнами, то вони в нас ще досить низькі. Так кількість суб’єктів малого бізнесу на 1 тис. населення в США складає 74 підприємства, в Італії -68, Японії -50, Великобританії-46, в країнах ЄС - 45 .Частка зайнятого населення в таких підприємницьких структурах вищезгаданих країн становить від 54 до 78 відсотків, а частка у виробництві валового продукту (ВВП) – 52-72 відсотки.

У розвинутих країнах малому підприємництву приділяється першочергова увага з боку урядових органів, приватних структур, громадських організацій. Для них встановлені сприятливі законодавчі умови, відповідне інституціальне середовище. Через малі підприємства тут набагато легше впроваджувати нові технології у виробничо-промисловому комплексі, сільському господарстві, переробній промисловості та ін.

Незважаючи на ту велику роль, яка відводиться малому і середньому бізнесу, розвиток підприємництва як в Україні в цілому, так і в нашому регіоні не відповідає вимогам часу.

Як стверджують самі підприємці ,найхарактернішими факторами, які гальмують цей розвиток є наступні:

1. Організаційно-правові труднощі започаткування бізнесу, особливо на стадії переходу від реєстрації до початку діяльності.

2. Недоступність кредитних ресурсів як для започаткування, так і для ведення бізнесу чи його відновлення, недостатні зв’язки міжнародними фінансовими організаціями по залученню інвестицій і грантів.

3. Переважно деклеративний характер державної підтримки підприємства, неоднозначність та суперечливість чинної нормативно-правової бази.

4. Територіальні диспропорції, тобто концентрація малих підприємств довкола промислових центрів і майже відсутність їх у віддалених районах і селах.

5. Несприятлива (тобто фіскальна) податкова політика, непомірний тягар оподаткування (особливо в питаннях начислення на заробітну плату, що призводить до значної тінізації в малому бізнесі.)

6. Доволі громіздка система бухгалтерського обліку та звітності.

7. Обмежені можливості для захисту від протиправних посягань.

8. Криза неплатежів та проблеми з формуванням нових взаємозв’язків, каналів збуту.

9. Слабкість інфраструктури малого підприємництва.

10. Недостатність професійних знань та досвіду тих, хто займається малим та середнім бізнесом.

Однією з найвагоміших перепон на шляху розвитку малого бізнесу є відсутність фінансових ресурсів для інвестиційного розвитку, а значить і сповільнення розвитку інвестиційних процесів, які є рушійною силою економічного зростання .

В країнах з розвинутою економікою найбільш поширеною формою фінансової підтримки малого бізнесу (70%) є кредитні ресурси банків. Держава всіляко сприяє зацікавленості кредитним установам надавати пільгові кредити початківцям і залучає до цієї справи різні верстви населення. Для цього створюють спеціальні урядові програми для молоді, безробітних, непрацюючих жінок ,реалізація яких здійснюється через вибрані банки .З метою заохочення виконання таких програм держава формує систему мотивацій-виділення додаткових кредитних ресурсів ,встановлення пільгової системи оподаткування для кредитодавця тощо. Банківська система є гнучкою ,а тому має багато переваг .При банках видаються мікро кредити, створюються лізингові фірми, венчурні та інвестиційні фонди ,які в різних формах також мають пряме чи опосередковане відношення до реалізації подібних програм розвитку малого підприємництва. Однак в Україні за умови обмеженості кредитних ресурсів, високі ціни на гроші та великого ризику , процентні ставки є надто високими і не можуть бути джерелом інвестицій для малого бізнесу .

В Україні існують спеціалізовані джерела підтримки малих підприємств-це державна фінансова допомога та міжнародна донорська допомога . Державна фінансова допомога реалізується через Український фонд підтримки підприємництва, Український державний фонд підтримки фермерських господарств та державний інноваційний фонд. Але ці фонди не стали дійовим інструментом реалізації державної програми підтримки бізнесу, так як формуються з тих же обмежених інвестиційних ресурсів, які в державі відсутні.

Міжнародна донорська допомога здійснюється через міжнародні фінансові організації-Європейський банк реконструкції та розвитку, Американський фонд підтримки підприємництва в західних країнах, Німецький фонд сприяння підприємництву ,фонд Євразія, Каунтерпат, ПАУСІ тощо. Однак кошти надто малі для масового розвитку підприємництва , та й не завжди вони спрямовані на формування фінансової підтримки малого бізнесу. Намагаючись якось вирішити проблему відсутності інвестиційних ресурсів, підприємці утворюють громадські організації-кредитні спілки та позичкові кола взаємного кредитування. Однак великого поширення такі форми ще не отримали і основна причина криється в таки же мізерних доходах, які отримують підприємці.

Звуження вказаних джерел інвестиційних ресурсів переносить центр ваги на власні кошти ,яких є надто мало і тому процеси розвитку протікають надто повільно.

Потужні можливості закладені в податковій політиці. Активна державна підтримка малого бізнесу проявляється у встановлених законодавчо податкових пільгах. Поширені твердження про надто великий податковий пресинг є дещо перебільшені. Податкова система цілком підходить середньому та великому бізнесу, але, безумовно, ускладнює започаткування та розвиток малого. Система оподаткування повних і командних товариств ,приватних фірм малого підприємництва повинна бути наближена до оподаткування підприємців, які працюють без створення юридичної особи. Так працює весь світ. Маючи повну відповідальність перед кредиторами чи інвесторами, вони отримують від держави пільги стосовно оподаткування. Це дає змогу фірмі-початківцю утвердитись на ринку, накопичити запас капіталу, та захистити від вимивання обігових коштів .

Податкова політика повинна включати перевірену досвідом країн розвинутої економіки систему пільг :диференційована система оподаткування в залежності від величини обороту, - “податкові інвестиційні кредити ” на засоби ,що направляються на розширене виробництво за рахунок власних ресурсів, податкові скидки на прибуток, пільгове формування спеціальних цільових резервних фондів за рахунок неоподаткованого прибутку, пільгове оподаткування оновленого асортименту продукції, система стимулюючих заходів по потоку інвестицій в компанії, які спеціалізуються на фінансуванні невеликих фірм з інноваційними технологіями. Останні є надзвичайно важливим для нашої економіки, так як може стати стимулом до розвитку венчурного підприємництва в малому бізнесі та запровадження вітчизняного “франчайзигну” .Наприклад, Японія застосовує податок на прибуток в розмірі 42%,а для малого бізнесу-30%. Англія відповідно 35% і 29%. В США використовують диференційований підхід до оподаткування прибутку .Перші 50 тис. дол. прибутку обкладаються податком 15%, прибуток від 50 тис. до 75 тис. дол. - за ставкою 25%, прибуток більше 75 тис. дол. - 34%.У Франції протягом перших 5 років роботи фірми ставка податку зменшується на 50%. Вдвічі меншою є ставка податку для підприємців Німеччини, щорічний прибуток не перевищує 3 млн. марок. Уряд Японії і Швеції дозволяє компаніям створювати за рахунок неоподаткованого прибутку фонд спеціального призначення для фінансування майбутніх інвестицій. Шведські фірми мають змогу відкладати половину прибутку в такі фонди, зберігаючи ці кошти у формі безпроцентних вкладів в банку і використовуючи їх по мірі необхідності. Податкова політика Японії передбачає пільги не тільки на затрати ,але й на результати виробництва. Така продукція, як математичне забезпечення ЕОМ цілком не оподатковується. Товари-новинки впродовж 3 років після впровадження в обсязі 20% також звільняються від податку.

Отже, фінансово-кредитну і податкову політику щодо підтримки малих підприємств слід реформувати. Суттєву роль у фінансовій підтримці малого бізнесу повинні відігравати форму підтримки підприємництва. Надзвичайно актуальною проблемою є залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у різних формах та за напрямками вкладення. Для динамічного розвитку підприємницьких структур незалежно від їх форм власності потрібно сформувати систему державного регулювання і підтримки малого підприємництва. Підвищення ролі та значення малих підприємств в економіці України висунуло нові вимоги до формування відповідної ринкової інфраструктури(фінансово-кредитні інститути, біржі, інвестиційні фонди і компанії, інформаційні консультативні фірми, бізнес-центри і т.п.), тому державні органи повинні більше уваги приділяти формуванню її основних елементів і виробленню належної законодавчої бази. Реалізація цих заходів надасть нашим підприємцям значні можливості для самореалізації. Тим самим підприємництво може досягти підвищення своїх показників до рівня розвинутих країн.

Виходячи з вище наведеного, можна сказати ,що воно в Україні має великі резерви і великі перспективи, адже нема іншого способу становлення і зміцнення держави, окрім розвитку ринкової економіки, яка грунтується насамперед на приватному бізнесі, особистій ініціативі, що й дає кожному можливість самореалізації і самоутвердження.

Висновки до розділу 2.

Протягом останніх років тривало становлення ринкової системи господарювання. Активніше здійснювалися економічні реформи, виявлено нові аспекти реформування форм власності і структурної перебудови економіки України. У сучасних умовах кожне підприємство повинно чітко орієнтуватися у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан як свого підприємства так і підприємств-партнерів. Фінансовий стан підприємства – це здатність, спроможність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченням фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективність використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Основними факторами, що визначають фінансовий ста є: виконання фінансового плану і поповнення в міру потреби власного оборотного копі лату за рахунок прибутку, а також швидкість оборотності оборотних котів. Сигнальним лолязником в якому проявляється фінансовий стан є платоспроможність підприємства, тобто його здатність своєчасно задовольнити платіжні вимоги постачальників сировини, матеріалів, техніки згідно з господарськими угодами, повертати банківські кредити проводити оплату праці персоналу, вносити платежі в бюджет.

Висновки

В результаті проведеного дослідження було зроблено наступні висновки.

Підприємство – господарська організація, створена спеціально для того, щоб виробляти товари і продавати їх на ринку заради отримання прибутку.

Підприємство володіє наступними ознаками: воно створене для виробництва товарів або послуг; воно купує або орендує фактори виробництва і комбінує їх у процесі виробництва благ; свої товари або послуги воно продає індивідуальним покупцям, іншим формам або іншим організаціям; його власники хочуть одержувати для себе дохід від продажу товарів або послуг у формі прибутку.

Будь-яка підприємницька діяльність здійснюється в рамках організаційно-правової форми підприємства. Вибір її залежить частково від особистих інтересів і професій підприємця, але в основному визначається об’єктивними умовами: сферою діяльності, наявністю коштів, достоїнством тих або інших форм підприємств, станом ринку.

Загальновідомі три осноні організаційно-правові форми підприємницької діяльності:

Одноосібне володіння

Партнерство (товариство)

Корпорації

В Україні підприємництво може здійснюватися в будь-яких організаційно-правових формах на вибір самих підприємців.

Порядок створення діяльності, реорганізації і ліквідації окремих форм підприємництва визначається відповідними законодавчими актами, зокрема Господарським кодексом України, законами «про підприємництво», «Про власність», «Про господарські товариства».

Список використаної літератури

1. М.Бойчук, П.С.Харів, М.І.Хопчан “Економіка підприємств”. – Львів, 2004 р.

2.П.Г.Вашків, П.І.Пастер, В.П.Сторожук, Е.І.Ткач “Статичтика підприємництва”. – Київ, 2004 р.

3.Зіновій Ватаманюк, Степан Палагшин “Економіка”. – Київ: “Либідь”, 2004 р.

4.В.М.Ковальчук “Загальна теорія економіки”. – Тернопіль, 2006 р.

5.В.П.Трудинов, В.Д.Грибов “Экономика предприятия”.

6.С.В.Мочерний “Основи економічних знань”.

7.Новий російсько-український словник-довідник юридичної, банківської, фінансової, бухгалтерської та економічної сфери.

8.Г.П.Овчинков “Международная экономика”. Атика – К. 2007

9.С.Ф.Покропивний. Том 1, Видавництво: “Хвиля-Прес”. – Київ, 2005 р.

10.А.Г.Паршнева, З.П.Рум’янцева, М.А.Саломотина “Управление организацией”, ИНФРА. – М., 2000 р.

11.Е.Ф.Прокушев “Внешнеэкономическая деятельность”. – Москва, 2004 р.

12.В.Е.Рыбалкина “Международные экономические отношения”. – Москва, 2004 р.

13.Олена Фрейкман “Економіка та бізнес”.