**Реферат**

Омск – 2007

**СОДЕРЖАНИЕ**

Сущность предпринимательства……………………………………...….3

Типология и сферы предпринимательской деятельности ……………..6

Предприятия, их виды……………….……………………………….......7

Список использованной литературы……………………………………11

**Сущность предпринимательства**

Кредит (ростовщичество) и коммерция (купечество или торговый капитал) – первые формы капитала (бизнеса). На их основе возникла более сложная форма – предпринимательский (промышленный) капитал. Его специфика заключается в том, что он действует в промышленности, строительстве, транспорте, сельском хозяйстве, т.е. является производительным. При предпринимательстве «делание денег» происходит с помощью развития производства во всех сферах экономики. Как ни проста интеллектуальная задача – описание этой формы капитала, тем не менее, и она далека от решения в современной науке. Как показывают закономерности интеллектуального познания, затруднения вызывают не развитые формы этого явления, а систематика основных его форм с помощью адекватного понимания исходных форм – начала. Вся проблема упирается в ответ на вопрос: «кто такой предприниматель?».

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) является важнейшим институтом любо рыночной экономики, ибо она обеспечивает экономический рост, производство возрастающей массы разнообразных товаров, призванных удовлетворить количественно и, что важнее, качественно изменяющиеся потребности общества, различных его слоев и индивидов. Это – движущая сила поступательного развития современного рыночного хозяйства, поэтому важно разобраться в различных аспектах предпринимательства как социально-экономического феномена.

Под предпринимательской деятельностью надо понимать не любую деятельность, связную с производством и реализацией товаров и услуг, а лишь связанную с обязательным вовлечением в хозяйственный процесс инновационного, поискового элемента, который может заключаться в различных моментах – поиске и освоении нового рынка, производстве новых товаров путем изменения профиля существующего производства или основания нового предприятия; внедрение новых методов организации производства, контроля за качеством продукции, новой техники и технологий; нахождение и использование новых источников материальных и финансовых ресурсов.

Предпринимательство является сферой профессиональной деятельности особой группы людей – предпринимателей. Предприниматель является самостоятельным экономическим агентом, действующим на свой собственный страх и риск и под свою ответственность, в том числе и материальную. Он может не быть собственником всего функционирующего капитала, но должен обладать правами на его использование, скажем, «пучком» из четырех прав:

1. права владения, то есть права исключительного физического контроля над благами;
2. права использования, то есть права применения полезных свойств благ для себя;
3. права управления, то есть права решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;
4. права на доход, то есть права обладать результатами от использования благ.

Чтоб получить возможность использовать указанные права, он должен оплатить полному собственнику отчуждение этих прав в его пользу (например, в виде арендной платы). Кроме этого, потребуется еще и определенного размера оборотный капитал (например, затраты на сырье, материалы, рабочую силу и др.). приступая к предпринимательской деятельности (или к видоизменению прежней деятельности), предприниматель должен решить извечные проблемы рыночной экономики: что производить, как производить, для кого производить? Решение и его эффективность предрешается качеством следующих логически связанных действий.

Во-первых, должна быть выработана предпринимательская идея, основывающаяся на возможности возглавляемой предпринимателем фирмы и потребностях рынка. Эта идея воплощается в конкретном образе какого-либо товара.

Поскольку предпринимательская идея возникает, как правило, на абстрактном уровне, зачастую интуитивно, необходимо, во-вторых, осуществить ее экспертную оценку. Для последней крайне важно наличие разнообразной достоверной объективной информации, получаемой, главным образом, в результате исследования рыночной конъюнктуры (маркетинга) по крайней мере, по следующим позиция:

1. Возможно ли реальное воплощение предпринимательской идеи в практику его деятельности.
2. Каково на рынке соотношение между спросом и предложением товара (услуги), в котором воплощена предпринимательская идея, или какова возможность возбуждения роста спроса, если этот товар обладает качественно новыми потребительскими свойствами.
3. Каковы могут быть продажная цена предполагаемого к производству товара, а также собственные затраты предпринимателя на его производство или издержки производства.

Таким образом, схема предпринимательского решения, в самом общем виде, может быть представлена следующим образом:

- предприниматель → выдвижение предпринимательской идеи → оценка возможности реализации выдвинутой идеи в практику предпринимательской деятельности → оценка предпринимательской идеи с точки зрения практической ситуации, складывающейся на потребительском рынке → проведение необходимых расчетов для определения возможного предпринимательского эффекта от реализации выдвинутой идеи → экспертная оценка полученной информации и результатов проведенных расчетов → принятие предпринимательского решения.

Предпринимательство по своей природе является рисковой деятельностью, поскольку то или иное действие предпринимателя содержит в себе возможность определенных потерь. Если предприниматель не рискует, то не сможет воплотить свою идею в жизнь. Риск представляет собой вероятность убытков или сокращения доходов по сравнению с экспертной оценкой, на основе которой принималось предпринимательское решение.

Предприниматель, чтобы добиться успеха в конкурентной борьбе, должен учитывать фактор риска, тщательно анализировать его причины, возможные последствия. Здесь, конечно, важны расчетливость, умение сопоставлять вероятные потери и выгоды, что требует определенного объема знаний в области общеэкономической теории, конкретной экономики; методики применения количественных методов анализа. Нельзя сбрасывать со счета и предпринимательскую интуицию, основывающуюся на прошлом опыте и проницательности.

Поскольку риск является вероятностной категорией, то он может измеряться. В практике применяются статистический и экспертный метод измерения риска.

Статистический метод состоит в том, что на основе статистических данных об имевших место потерях в аналогичных видах предпринимательской деятельности определяется так называемая частота появления определенного уровня потерь (частное от деления случаев данного уровня потерь на общее число рассмотренных случаев), а по ней прогнозируют вероятность какого-то уровня потерь.

Экспертный метод заключается в том, что путем обработки мнения группы привлеченных экспертов из числа предпринимателей или специалистов о вероятности определенных уровней потерь, определяется частота оценок тех или иных потерь, представляющая собой частное от деления числа экспертов, высказывающихся за ту или иную величину потерь, на общее число экспертов.

Расчеты предпринимательского риска еще не дают ответа на вопрос, как должен поступить предприниматель, поскольку они лишь дают представление о возможном риске при тех или иных вариантах его действий, крайними случаями которых могут быть получение минимальной прибыли при отсутствии риска и максимальной – при очень высокой его величине.

Выбор варианта действий должен осуществлять сам предприниматель, то есть он сам должен решить, на риск какой величин он готов пойти для достижения приемлемой для него величины прибыли. Такой выбор связан с деловыми качествами предпринимателя, основу которых формируют его личностные особенности, являющиеся результатом сочетания врожденных свойств, природных предрасположений, предшествующей подготовки и накопленного профессионального опыта.

В современных условиях деловые качества предпринимателя должны включать в себя, по крайней мере:

- способность к творчеству при выявлении потребностей рынка, выработке предпринимательской идеи, других описанных выше логически последовательных предпринимательских действий;

- способность к принятию решений и ответственности за них, к контролю за их выполнением.

- умение подобрать необходимых для достижения поставленной цели работников и партнеров, стимулировать их заинтересованность в максимально эффективном сотрудничестве, улучшать собственные структуры и взаимодействие с внешними контрагентами.

**Типология и сферы предпринимательской деятельности**

Предпринимательская деятельность должна осуществляться, в первую очередь, путем выполнения непосредственных производственных функций. Она охватывает, прежде всего, непосредственное материальное производство. Однако, как известно, общество нуждается и в других услугах, не являющихся материальным производством в указанном смысле: в области образования, здравоохранения, культуры.

Наряду с этим, предпринимательство связано с выполнением посреднических функций, суть которых состоит в непосредственной реализации указанных товаров и услуг, то есть в обеспечении непрерывного их движения от производителей к потребителю.

Поскольку деятельность по выполнению непосредственных производственных функций является определяющей в цепочке отношений «непосредственное производство – распределение – обмен - потребление», то во взаимодействии производителя и потребителя более активная роль принадлежит первому из них. Предпринимательская активность по отношению к потребителю проявляется двумя основными способами.

Первый из них – традиционалистский. Он характерен тем, что на различных этапах развития производства складывается ситуация, когда определенные, ставшие уже традиционными, потребности в каких-то товарах или услугах удовлетворяются не полностью. Тогда, используя имеющиеся у него ресурсы или привлекая новые, предприниматель стремится или расширить производство в целом, или изменить структуру производимых товаров или услуг.

Второй способ – инновационный. Его суть в том, что тот или иной предприниматель, осведомленный о возможностях новой техники, технологии, использования достижений науки в производстве, изучивший потенциальные потребности населения или его части, начинает производство нового, нетрадиционного товара или же товара, с принципиально новыми характеристиками, свойствами и даже сферами применения.

Именно инновационная предпринимательская деятельность является основным двигателем научно-технического прогресса, придает воспроизводственному процессу интенсивный характер, способствует удовлетворению возвышающихся личных и общественных потребностей.

В производственной предпринимательской деятельности можно выделить две сферы указанной деятельности – основную и вспомогательную.

К основной относится такая, в результате которой производится продукт, годный к конечному личному или производственному потреблению.

К вспомогательной деятельности относится производство комплектующих деталей, изделий, необходимых для создания конечной продукции; разработка инноваций, способствующих повышению производительности труда и качества продукции, принимающая овеществленную форму (научно-технические, конструкторские разработки); а также деятельность, результат которой непосредственно не может быть овеществлен (маркетинговая, консалтинговая и другие).

Посредническая предпринимательская деятельность осуществляется в таких формах, как:

1. агентирование (агент, как посредник, может представлять интересы, как собственника товара, так и его потребителя);
2. комиссионные операции;
3. оптовая торговля через купцов или на товарных биржах.

Следует указать на такую специфическую сферу предпринимательской деятельности, как кредитно-финансовая, центральное место, в которой занимают банки.

К банкам примыкают некоторые другие виды кредитно-финансовых учреждений (страховые, инвестиционные, финансовые компании, сберегательные кассы, пенсионные фонды и др.), в совокупности образующие кредитную систему.

**Предприятия, их виды**

Предприятием, с правовой точки зрения, считается самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, производящий и реализующий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги на основе использования принадлежащего ему или определенным образом закрепленного за ним имущества. Правовая форма, в отличие от экономической, представляет собой комплекс правовых норм, определяющих отношения участников предприятия со всем окружающим миром, а в ряде случаев – между собой.

В странах с развитой рыночной экономикой сложились многообразные организационно-правовые формы предприятий, закрепленные национальным законодательством, определяющим порядок их создания и ликвидации, ответственность по свои обязательствам, порядок разрешения хозяйственных споров.

Российским законодательство предусмотрены такие организационно-правовые формы предприятий:

1. государственное предприятие;
2. частное индивидуальное предприятие;
3. товарищество, в том числе с полной ответственностью (полное товарищество), со смешной ответственностью (смешанное товарищество) и с ограниченной ответственностью (ограниченное товарищество);
4. акционерное общество, в том числе открытого типа и закрытого типа.

Различные организационно-правовые формы предприятий (предпринимательской деятельности) имеют свои особенности.

Частное индивидуальное предприятие – это предприятие, учредителем которого является его собственник. Оно должно быть зарегистрировано оговоренным законом способом в соответствующем государственном органе. Особенность такого предприятия в том, что его собственник несет имущественную ответственность по всем обязательствам, вытекающим из деятельности предприятия, всем свои имуществом, а не только вошедшим в функционирующий капитал предприятия.

Российское своеобразие состоит в том, что индивидуальным (частным) предпринимательством можно заниматься и без образования предприятия. В этом случае после уплаты государственной пошлины местные органы власти выдают патент на право заниматься той или иной предпринимательской деятельностью с взиманием налога с доходов (по ставкам налогов на физических лиц). Ответственность по обязательствам, вытекающим из деятельности индивидуального предпринимателя, распространяется не на все его имущество, а только на применяемое в предпринимательской деятельности.

Товарищество с полной ответственностью, или полное товарищество действует по принципу полной и солидарной имущественной ответственности; оно может быть объединением физических или юридических лиц.

Полная ответственность состоит в том, что все члены товарищества отвечают по его обязательствам всем свои движимым и недвижимым имуществом, в том числе и личным, независимо от того, использовалось оно или нет для целей товарищества. Правда, законом устанавливается жизненно необходимая часть личного имущества (некоторые личные вещи), которая не может использоваться для возмещения ущерба.

Солидарная ответственность состоит в том, что каждый из членов товарищества отвечает за результаты хозяйственной деятельности независимо от того, принимал ли он лично участие в сделке или других действиях, повлекших наступление ответственности (даже если он вступил в товарищество уже после совершения этой сделки или действий).

Товарищество с ограниченной ответственностью (ограниченное товарищество) образуется физически или юридическими лицами на основе объединения заранее определенных их паев (вкладов) в общую долевую собственность. Для ведения предпринимательской деятельности предприятие этого общества должно быть зарегистрировано в качестве самостоятельного субъекта права.

Акционерное общество в гражданском праве рассматривается как вид товарищества, отличительными особенностями которого являются: признание его юридически лицо; разделение уставного капитала на определенное число равных долей – акций; имущественная ответственность всего общества исключительно в пределах принадлежащего ему капитала, а членов общества (акционеров) – лишь в пределах номинальной стоимости приобретенных ими акций.

Основным экономически звеном рыночной экономики является фирма – организация, владеющая одним или несколькими предприятиями и использующая ресурсы для производства товара или услуги с целью получения прибыли.

По размерам капитала и производства предприятия подразделяются на крупные, средние, мелкие (малые). По целям хозяйственной деятельности в рыночной экономике выделяют коммерческие , хозрасчетные и некоммерческие предприятия.

Каждое предприятие имеет разновидности. Индивидуальные предприятия часто бывают семейными. В США из 16 млн. предприятий 10 млн. имеют доходы менее 50 тыс. долларов в год, то есть являются частными, индивидуальными (в них часто занят один работник).

Численность предприятий динамична. В США ежегодно возникает 2 млн. предприятий. Каждая четвертая фирма терпит банкротство на первом году, 90% из них не могут продержаться более четырех лет. В среднем предприятие существует 7 лет.

Акционерные предприятия – фирмы как объединения предприятий выступают в виде картелей, синдикатов, трестов, конгломератов, холдингов, концернов, финансово-промышленных групп.

Картель – это объединение предприятий (обычно одной и той же отрасли), которые заключают соглашение о ценах, рынках сбыта, объеме производства и сбыта, обмене патентами при сохранении фирмами полной самостоятельности.

Синдикат – объединение однородных промышленных предприятий, созданное в целях сбыта продукции через общую контору (в виде акционерного общества и др.).

Трест – это объединение, в котором входящие в него предприятия теряют свою производственную и коммерческую самостоятельность, управление осуществляется из единого центра, а прибыль распределяется в соответствии с долевым участием в формировании капитала.

Конгломерат – одна из форм союза фирм, взаимосвязанных в процессе производства, с высоким уровнем децентрализации управления.

Холдинг – это компания, которая имеет пакет акций других фирм, не располагая собственными производственными предприятиями.

Концерн – наиболее развитая форма объединения предприятий, которая базируется на системе участия, финансовых связей, личных уний. Входящие в концерн предприятия формально остаются самостоятельными, но фактически подчиняются единому центру.

Финансово-промышленная группа – это крупное объединение кредитно-финансовых учреждений, промышленных, торговых и других предприятий, исследовательских институтов на основе системы участия в акционерном капитале и долгосрочных соглашений о поставке товаров и услуг. Несколько финансово-промышленных групп могут создавать финансово-промышленные комплексы.

С переходом к экономике рыночного типа усиливается роль малого бизнеса. В странах с развитой рыночной экономикой малые предприятия преобладают. Они оперативно приспосабливаются к рыночным условиям, быстро обновляют ассортимент продукции, используют новшества, обеспечивают рабочие места для значительной части населения и способствуют наиболее полному удовлетворению потребностей населения. Малые предприятия укрепляют рыночную среду, привлекают средства населения в хозяйственный оборот, снижают социальную напряженность в обществе. Страны с переходной экономикой разрабатывают и осуществляют специальные программы поддержки и развития малого бизнеса.

В то же время нельзя умалять роль и значении крупных предприятий.

Во-первых, они явно выигрывают от экономии на масштабе производства.

Во-вторых, крупное предприятие имеет больше шансов получить банковский кредит для модернизации или расширения своей производственной базы.

В-третьих, крупное предприятие может диверсифицировать свое производство, то есть одновременно развивать многие, не связанные друг с другом виды производства, расширять ассортимент производимых изделий. Это позволяет ему легче приспосабливаться к изменяющейся рыночной конъюнктуре.

В-четвертых, крупные предприятия расширяют возможности и масштабы государственного регулирования экономики.

**Список литературы**

1. Экономика: Учебное пособие / М. И. Плотницкий, М. Г. Муталимов, Г. А. Шмарловская и др.; Под ред. М. И. Плотницкого. – М.: Новое знание, 2002. – 431 с. – (Серия «Социально-гуманитарное образование»)
2. Экономика: Учебник для юристов / Под ред. доктора экономических наук, профессора Д. В. Валового. – М.: Издательство «Щит -М», 2002. – 368 с.
3. Аширов Ф.Х., Алексеенко В.Б., Иванова Т.Б. Основы экономической теории и практики: Учеб. Пособие. – М.: Изд-во РУДН, 2005. – 407 с.
4. Войтов А. Г. Экономика. Общий курс. (Фундаментальная теория экономики): Учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. – 594 с.