**Содержание.**

**1.Введение..........................................................................................................................................3**

**2.Цель создания и функционирования предприятия................................................................4**

**3.Производственные и рыночные связи предприятия. Конкуренция и предприятие........8**

**4.Предпринимательская деятельность предприятия..............................................................10**

**5.Нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность предприятий.............15**

**6.Заключение...................................................................................................................................17**

**7.Список литературы....................................................................................................................18**

**1.Введение**

*«Люди всегда хотят начать самостоятельное дело. ...Если даже им никогда не удается заработать больше, чем несколько тысяч долларов в год, все же есть что-то привлекательное в возможно­сти строить собственные планы и выполнять разнообразные зада­чи, к каждодневному решению которых мелкий предприниматель имеет склонность.»*

*Поль Самуэльсон*

Несмотря на все трудности и проблемы, в сфере пред­принимательства в России заняты уже миллионы людей. Однако бизнес — это совершенно особая манера жизни, предполагаю­щая готовность принимать самостоятельные решения и рисковать. Решив заняться бизнесом, предприниматель должен тщательно спланировать его организацию. В условиях рынка подобные планы необходимы всем: банкирам и потенциальным инвесторам, сотрудникам фирмы, желающим оценить свои перспективы и задачи, и прежде всего, самому предпринимателю, который должен тщательно проанали­зировать свои идеи, проверить их реалистичность.

Каждая фирма, начиная свою деятельность, обязана четко пред­ставить потребность на перспективу в финансовых, материаль­ных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получе­ния, а также уметь точно рассчитывать эффективность использо­вания имеющихся средств в процессе работы фирмы. В рыночной экономике предприниматели не могут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою де­ятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурен­тов, так и о собственных перспективах и возможностях.

**2. Цель создания и функционирования предприятия**

В обыденной жизни мы часто используем слово предприятие, чаще всего мы

имеем в виду некоторую организацию, в рамках которой осуществляется

промышленное производство товаров, предприятие имеет ещё и значение

некоторого плана действий. Предприятие - такое намерение, которое значимо

для индивида и требует планирования и концентрации его усилий.

Существует огромное количество определений предприятий, которые сильно

рознятся по своему содержанию. Эти различия объясняются просто -каждая

наука исследует различные стороны предприятий и его деятельности, что,

естественно находит выражение в терминологическом аппарате каждой

конкретной науки.

Первое определение наиболее очевидное, оно скорее основано на "здравом

смысле", и предназначено в первую очередь для общего понимания этого

явления.

"Предприятие, фирма, компания, корпорация - все эти понятия можно

определить как экономический субъект, организующий производство

материальных благ или услуг с целью получения прибыли"

Приведённое выше определение страдает рядом недостатков, которые не

позволяют принять данное определение.

Начнём с того, что предприятие, фирма, компания и корпорация,

действительно, являются экономическими субъектами, в рамках которых

осуществляется процесс производства, конечная цель которых является

реализация продукции с прибылью, т.е. цель деятельности всех перечисленных

субъектов является получение прибыли. Это все перечисленные признаки,

которые объединяют перечисленные в определении объекты, и только на их

основании подобное определение имеет право на жизнь.

Но следует отметить, что в определении указывается на то, что

предприятие, фирма, компания и корпорация организуют производство товаров и

услуг, этот признак никак не относится ни к одному перечисленному объекту.

Дело в том, что ни одно предприятие в классическом его понимании не

организует производства продукции. Как с позиции классической

политэкономии, так и других экономических школ, предприятие выступает

только как форма организации производства, а ведущей, организующей силой

выступает предприниматель с его капиталом и способностью соединить ресурсы

таким образом, что бы можно было получить прибыль. Строго говоря, мотив

прибыли присущ не предприятию как таковому, а предпринимателю, а не его

предприятию, предприятие является только средством достижения этой цели,

что будет рассмотрено ниже.

Предприятие и фирма могут функционировать как на базе частного

единоличного капитала, акционерного или государственного, компания и

корпорация это организационно-правовые формы предприятий и фирм, работающих

на основе коллективного капитала, поэтому понятия предприятия и фирмы

отнюдь не идентичны понятиям компания и корпорация, это частные случаи

предприятий и фирм.

Таким образом, существенными элементами определения являются:

предприятие и фирма - экономические субъекты, являющиеся формами

организации производства материальных благ или услуг с целью получения

прибыли.

Но у любого предприятия есть множество других целей. Не каждое из предприятий обладает таким набором целей, но здесь я бы хотел рассмотреть всё множество целей, которые ставят перед собой все предприятия в целом.

Различают следующие виды целей:

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

. Маркетинговые:

> увеличение оборота,

> увеличение выручки,

> снижение издержек.

. Цели по рентабельности:

> повышение прибыли,

> рентабельность по обороту,

> рентабельность капитала,

> рентабельность собственного капитала

. Финансово-экономические:

> повышение ликвидности,

> изменение структуры капитала,

> снижение затрат капитала

2. Немонетарные цели - такие цели, которые не могут быть представлены в

денежном выражении.

. Экономические:

> увеличение доли рынка

> повышение качества продукции

> бережное отношение к окружающей среде

> улучшение инноваций

> улучшение сервисного обслуживания

. Социальные:

> повышение доходов работников

> социальная защищенность

> удовлетворение от работы

> социальная интеграция

> развитие персонала

. Цели престижа:

> независимость

> имидж & престиж

> политическое влияние

> общественное влияние

Предприятие преследует краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные

цели. Все эти цели образуют систему целей предприятия.

Различают: взаимоотношение целей, ранги целей и конкретизацию целей.

Цели находятся в определенных взаимоотношениях друг к другу:

> Комплиментарные цели , при которых мероприятия по достижению одной цели

одновременно ведут к достижению другой цели.

> Конкурирующие цели , когда мероприятия по достижению одной цели приводят

к снижению степени достижения другой цели.

> Индифферентные цели, когда достижение одной цели никак не влияет на

достижение другой цели.

Цели предприятия находятся в иерархической подчиненности :

> Цели высшего порядка - задаются на уровне руководства предприятия и важны

для стратегического планирования.

> Цели среднего уровня - определяются на уровне менеджеров среднего звена и

имеют преимущественно тактическое значение.

> Цели нижнего уровня - устанавливаются на нижнем уровне управления и носят

оперативный характер.

Отделение целей среднего и нижнего уровня от высших целей не должно

приводить к искажению или изменению целей высшего уровня.

Цели должны быть сформулированы таким образом, чтобы степень их

достижения можно было измерить.

Основной целью предприятия является получение прибыли. Это утверждение

верно, но вряд ли достаточно. Не менее важной целью любого предприятия

является обеспечение стабильной финансовой устойчивости в его работе.

Предприятия могут достигать этой цели только в том случае, если в

своей работе будут придерживаться определенных принципов и выполнять

необходимые функции.

Видный немецкий экономист Г.Шмален выделяет следующие «краеугольные

камни» управления предприятием:

. экономичность,

. финансовая устойчивость,

. прибыль.

Принцип экономичности требует, чтобы достигался:

. Определенный результат при наименьших затратах – принцип

минимизации;

. При заданном объеме затрат наибольший результат – принцип

максимизации.

Принцип финансовой устойчивости означает такую деятельность

предприятия, при которой оно могло в любой момент времени расплатиться по

своим долгам или собственными средствами, или путем отсрочки, или за счет

получения кредита.

Высшей целью предпринимательской деятельности является превышение

результатов над затратами, т.е. достижение как можно большей прибыли или

возможно высокой рентабельности.

Для достижения поставленной цели предприятия должны:

1) Выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять и

оказывать услуги в соответствии со спросом и имеющимися производственными

возможностями;

2) Рационально использовать производственные ресурсы с учетом их

взаимозаменяемости;

3) Разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия и корректировать

их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;

4) Систематически внедрять все новое и передовое в производство, в

организацию труда и управление;

5) Заботиться о своих работниках, росте их квалификации и большей

содержательности труда, повышении их жизненного уровня, создании

благоприятного социально-психологического климата в трудовом коллективе;

6) Обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции,

поддерживать высокий имидж предприятия;

1. Проводить гибкую ценовую политику и осуществлять другие функции.

Рассмотрев понятие «Предприятие», цели функционирования и способы достижения этих целей, я хотел бы выделить основные черты предприятий:

Основные черты предприятия:

. Организационное единство: предприятие – это определенным образом

организованный коллектив со своей внутренней структурой и порядком

управления. Базируется на иерархическом принципе организации

экономической деятельности;

. Определенный комплекс средств производства: предприятие объединяет

экономические ресурсы для производства экономических благ с целью

максимизации прибыли;

. Обособленное имущество: предприятие имеет собственное имущество,

которое самостоятельно использует в определенных целях;

. Имущественная ответственность: предприятие несет полную

ответственность всем своим имуществом по различным обязательствам;

. Предприятие предполагает единоначалие: основывается на прямых,

административных формах управления;

. Выступает в хозяйственном обороте от собственного имени:

(наименования);

. Оперативно-хозяйственная и экономическая самостоятельность:

предприятие само осуществляет разного рода сделки и операции, само

получает прибыль или несет убытки, за счет прибыли обеспечивает

стабильное финансовое положение и дальнейшее развитие производства.

**3.Производственные и рыночные связи предприятия. Конкуренция и предприятие.**

Приступая к созданию предприятия, любой предприниматель или группа

предпринимателей должны иметь перед собою четкую и ясную идею. Эта идея должна

быть подкреплена системой постоянного получения заказов на свою продукцию или

услуги. Намечаемый выпуск продукции или оказание услуг должны быть обеспечены

всеми необходимыми материальными ресурсами. Наконец, начиная новое дело,

следует продумать возможность постоянного пополнения своего капитала. Все эти

вопросы необходимо достаточно подробно отразить в основном документе —

*предпринимательском бизнес-плане.*

Важным качеством любого предпринимателя современного предприятия является

способность гибко реагировать на изменение ситуации. Для этого надо

быть компетентным в избранной сфере деятельности, обладать необходимыми чертами

характера: целеустремленностью, упорством, готовностью к неудачам, способностью

учиться и делать выводы из своих ошибок. Следует подобрать надежных партнеров и

соратников. Надо быть готовым к конкурентной борьбе. Необходимо четко

организовать маркетинг, уметь поддерживать неформальные связи, а на более

поздних этапах — официальные отношения как с поставщиками сырья, материалов,

полуфабрикатов, комплектующих изделий, так и с потребителями продукции, с

заказчиками.

Важнейшим фактором в рыночной экономике является дух соперничества. Он в

значительной степени определяет формы хозяйственной деятельности людей.

Наиболее яркое проявление соперничества — конкуренция.

Конкуренция — это экономическое состязание изготовителей

одинаковых товаров на рынке за привлечение как можно большего числа покупателей

и получение благодаря этому максимальной выгоды.

Конкуренция — важное средство контроля в рыночной системе. Рыночный механизм

предложения и спроса доводит пожелания потребителей до предприятий-

изготовителей продукции, а через них — и до поставщиков ресурсов. Однако

именно конкуренция заставляет предприятие-изготовителя и поставщиков ресурсов

надлежащим образом удовлетворять эти пожелания потребителей. Конкуренция

вызывает расширение производства и понижение цены продукта до уровня,

соответствующего издержкам производства.

Однако этим не ограничивается положительное воздействие конкуренции на

экономику, ее эффективность. Конкуренция заставляет предприятия наиболее

полно воспринимать научно-технические достижения, применять эффективные

технику, технологию, современные методы организации производства и труда.

Насколько конкурентоспособны малые предприятия? Могут ли они противостоять

крупным предприятиям? По мнению ряда зарубежных экономистов, основанному на

практическом опыте, малым предприятиям присущи многие положительные качества,

которыми обделены крупные компании.

Какие же недостатки характерны для крупных фирм? Прежде всего, они не в

состоянии уследить за всеми своими товарами и всеми рынками и смотрят на

любые перемены как на риск. Крупные предприятия не в состоянии ладить с

людьми одержимыми, которые нередко являются инициаторами новых идей. Такой

фирме очень трудно принять решение о вложении денег в проект, который,

возможно, начнет давать прибыль через семь - десять лет. Крупные компании

тратят слишком много и слишком быстро. Процесс ожидания скорой отдачи средств

полностью лишает их необходимой потенции. Наконец, на крупных фирмах не

принято вознаграждать за риск. Здесь управляющие компаниями одобряют и

утверждают планы, а не товары.

В противоположность крупным компаниям малые фирмы действуют по принципу

"ориентации на нужды". Им жизненно необходимо предлагать рынку что-то новое,

реально действенное. В мелких фирмах инициатором всего нового является, как

правило, один человек, обладающий знаниями и энергией. Следует отметить, что

подавляющее большинство новых товаров рождается на мелких фирмах.

Малые фирмы умеют мыслить перспективно. У них относительно невысоки издержки

производства на начальном этапе инновационного процесса, поскольку, как

правило, длительность этого этапа может повлиять на освоение и выпуск новой

продукции.

Общеизвестна гибкость, присущая малым фирмам. При неудаче в одной сфере

деятельности они умеют быстро переключаться на другую, более эффективную.

Помимо того, малые фирмы, как правило, работают над несколькими идеями сразу,

т.е. осуществляют множественный конкурентный подход.

Надо отметить также, что мелкие фирмы "терпимы к хаосу", что совсем или почти

невозможно для традиционной крупной компании. Вместе с тем надо иметь в виду,

что инновации — это в основном процесс неорганизованный, проходящий, как

правило, рывками то вверх, то в стороны. Если крупные корпорации

разрабатывают специальные меры для предотвращения такого положения, то мелкие

фирмы принимают такое положение совершенно естественно.

Наконец, малые фирмы умеют работать с вкладчиками капитала в рискованные

предприятия. Здесь вкладчик знает, что один успех может сразу окупить много

неудач. На крупной фирме одна неудача может серьезно подорвать все ее

благополучие.

Таким образом, преимущества малых фирм подтверждают - они могут успешно

вести конкурентную борьбу.

**4. Предпринимательская деятельность предприятия.**

Рыночные отношения порождают у многих граждан естественное стремление иметь собственное дело, с помощью которого они приумножат собственность. В конечном итоге это приводит к появлению особого вида деятельности - предпринимательства.

Предпринимательство является одной из наиболее активных форм экономической деятельности. Поведение людей, как известно, обостряется, когда они рискуют чем-то (имуществом, падением популярности, деньгами, положением и т.д.). Предприниматели не всегда знают, продадут ли они все свои товары и услуги и насколько выгодно. Они идут на риск: ведь такие же товары и услуги поступают на рынок и от других производителей. Это создает условия для возникновения такой деятельности, которая выражается в вечном поиске улучшения своего положения в сравнении с существующим, всегда заставляет предпринимать что-то для того, чтобы процветать и развиваться.

Рассмотренные характеристики дают возможность выделить важнейшие отличительные черты предпринимательства.

Во-первых - это самостоятельность и экономическая свобода деятельности. Любой предприниматель независим в принятии решения по поводу организации собственного дела в любой экономической сфере (естественно, кроме запрещенной законом).

Во-вторых, деятельность предпринимателя связана с риском и неопределенностью успеха начатого дела. Поэтому такая деятельность предъявляет жесткие требования к личным качествам человека, занятого предпринимательством. Здесь важны и грамотность, и знания, и умения, и характер.

В-третьих, важнейшей отличительной чертой предпринимательской деятельности является опора на инновации. Это творческая, поисковая деятельность инициативных людей, которые согласно Й. Шумпетеру реформируют и революционизируют производство и другие сферы деятельности.

Инновационный характер предпринимательства может и должен проявляться во всех сферах деятельности, ибо в противном случае эту деятельность по всем критериям трудно причислить к истинно предпринимательской.

Именно творческий, поисковый инновационный характер предпринимательства, его нацеленность на достижение принципиально новых результатов отличают этот тип экономического поведения от репродуктивных (рутинных, шаблонных) типов экономической деятельности.

Таким образом, научное понимание предпринимательства не сводится лишь к одной единственной функции - извлечение прибыли. Это многосложное понятие и многофункциональное явление.

Очевидно, что важнейшие черты предпринимательства, отмеченные выше, должны быть отражены в его определении. В этой связи рассмотрим определение предпринимательства, данное в Гражданском кодексе Российской Федерации, который устанавливает гражданские права и свободы, регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность.

В ст. 2 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации определено, что "предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке".

В определении предпринимательства, данном в Гражданском кодексе Российской Федерации, присутствуют две отличительные черты этой деятельности: самостоятельность и рисковость, однако ничего не сказано о третьей отличительной черте, что эта деятельность основана на инновациях. Иными словами, определение, данное в Гражданском кодексе Российской Федерации, не в полной мере характеризует сущность предпринимательской деятельности. В этой связи предлагается следующее определение.

Предпринимательство - это самостоятельная, творческая деятельность, направленная на поиск и реализацию инноваций для создания новых и совершенствования имеющихся продуктов (услуг) производств, организаций, осуществляемая на свой риск в целях получения прибыли.

Представляется, что данное определение более полно характеризует предпринимательскую деятельность, поскольку включает все три отличительные черты деятельности.

Предприниматель может заниматься любыми видами деятельности, если они не запрещены законом, включая хозяйственно-производственную, торгово-закупочную, инновационную, консультационную, коммерческое посредничество, а также операции с ценными бумагами и др.

Указанные виды деятельности могут осуществляться непосредственно одним человеком или коллективом (партнеры) с применением наемного труда или без него, с образованием юридического лица или без него.

Субъектами предпринимательства могут быть:

- граждане РФ и других государств, не ограниченные в установленном законом порядке в своей деятельности;

- граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законом;

- объединения граждан (партнеры).

Статус предпринимателя приобретается только посредством государственной регистрации предприятия. В тех случаях, когда предпринимательская деятельность ведется без применения наемного труда, она регистрируется как индивидуальная трудовая деятельность, а с привлечением наемного труда - как предприятие.

Из этого следует, что предпринимательская деятельность осуществляется в двух формах:

самим собственником средств производства на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность (индивидуальная трудовая деятельность);

руководителем предприятия от имени собственника. Пределы распоряжения такой собственностью регулируются контрактом (договором), определяющим взаимные обязательства сторон. В этом договоре указываются ограничения прав в использовании имущества и проведении отдельных видов деятельности, порядок и условия финансовых взаимоотношений и материальной ответственности сторон, основания и условия расторжения договора.

Собственник имущества не имеет права вмешиваться в деятельность предпринимателя после заключения договора с управляющим (предпринимателем), за исключением случаев, предусмотренных договором, уставом предприятия и законом.

Предприниматель (руководитель) имеет право:

- привлекать на договорных началах и использовать финансовые средства, объекты интеллектуальной собственности, имущество и отдельные имущественные права граждан и юридических лиц;

- самостоятельно формировать производственную программу, выбирать поставщиков и потребителей своей продукции, устанавливать на нее цены в пределах, определенных законодательством РФ и договорами;

- осуществлять внешнеэкономическую деятельность;

- осуществлять административно-распорядительную деятельность по управлению предприятием;

- нанимать и увольнять работников от имени собственника предприятия.

По всем пунктам предприниматель обязан организовать деятельность в соответствии с законодательством РФ и заключенными им договорами и нести ответственность по закону за ненадлежащее исполнение заключенных договоров, нарушение прав собственности других субъектов, загрязнение окружающей среды, нарушение антимонопольного законодательства, несоблюдение безопасных условий труда, реализацию потребителям продукции, причиняющей вред здоровью.

Формула предпринимательства проста: получение максимальной прибыли при минимальном риске. Однако ее реализация осуществляется в условиях высокого уровня неопределенности в успехе дела. Эта неопределенность, с одной стороны, обусловливается рыночными отношениями (будут ли признаны на рынке предложения бизнесмена), а с другой - динамичностью изменения спроса и предложения. Отсюда важнейшими чертами предпринимательства являются риск, мобильность, динамичность предпринимательских действий (не опоздать, вовремя уловить изменяющийся спрос). Предприниматель, как говорят, не сидит на месте, он непрерывно ищет новое. Чтобы выдержать конкуренцию, он постоянно совершенствует технологию производства, корректирует цену товара, его качество в соответствии с изменениями, происходящими в сфере его действия.

Французский экономист Ж.Б. Сей еще в 1800 г. заметил, что предприниматель перемещает экономические ресурсы из области низкой производительности и низких доходов в область более высокой производительности и прибыльности.

Вместе с тем предпринимательство, как и любой вид деятельности, должно иметь теоретические основы, объясняющие его сущность. Если исходить из назначения предпринимательской деятельности, а именно непрерывного поиска нового, постоянного улучшения положения предприятия, то, очевидно, что оно не может опираться только на классическую экономическую теорию, которая дает пути оптимизации того, что уже есть, т.е. оно концентрируется на вопросах извлечения максимальной прибыли из наличных ресурсов и достижения равновесия.

В этой связи мы разделяем точку зрения американского ученого П. Ф. Друкера о том, что теоретической основой предпринимательской деятельности является экономическая теория динамического неравновесия.

Родоначальником этой теории был Шумпетер, который в своей книге "Теория экономического развития" (1912 г.) отказался от традиционной экономической теории и утверждал, что "нормой" здоровой экономики является не равновесие или оптимизация, а динамическое неравновесие, вызванное деятельностью новатора-предпринимателя, которая направлена на создание нового потребительского спроса, на получение что-то иного, отличного от предыдущего, обеспечивающего качественно более полное удовлетворение потребностей. Правда, последнее не всегда означает что-то совершенно новое. Оно, как правило, основывается на уже известной потребительной стоимости (товаре или услуге), но, внедрив новую технологию, повысив отдачу на капиталовложения, предприниматель создаст новый рынок и нового потребителя. Примером этого является сеть ресторанов Макдональдс, деятельность которых является чистым предпринимательством. Мы здесь имеем положение, при котором спрос на эту продукцию вырос до такой степени, что образовалась особая "рыночная ниша".

Добиться вышеперечисленного предприниматель может с помощью имеющегося "ресурса", в который он должен "вдохнуть" новую жизнь или найти новый ресурс, который поможет создать новые потребительские стоимости, приводящие в конечном итоге к так называемому созидательному разрушению. Дело в том, что любой ресурс становится полезным только тогда, когда человек отыщет его в природе и наделит его экономической ценностью, т.е. может получить из него или создать с его помощью новые товары или услуги.

Отсюда следует, что основным принципом теории динамического неравновесия является инновационность подхода, в результате осуществления которого создается новый ресурс, нарушающий принятый баланс.

Этот инновационный подход следует рассматривать как инновационный процесс, происходящий постоянно и целенаправленно в поиске изменений существующей практики как источника получения социальных и экономических благ.

Наиболее существенные изменения основаны на новых и блестящих идеях, но при их реализации необходимо руководствоваться рядом принципов, а именно:

все нововведения должны носить целенаправленный характер;

все нововведения должны начинаться с анализа возможностей, и, прежде всего, анализировать источники инновационных возможностей;

установление восприимчивости рынком осуществляемых нововведений.

Нововведения должны быть простыми и направлены на решение только одной задачи. Простота и доступность - залог успеха.

Следуя этим принципам, предприниматель на практике может добиться хороших результатов в работе.

В этом случае возникает вопрос: чем же отличаются от предпринимательства по своему содержанию относительно устойчивые формы экономической деятельности (это, как правило, относится к организации работы предприятий, располагающих большими производственными и материальными фондами), которые в условиях рынка также стремятся к получению прибыли как экономической основы их развития? Это отличие состоит в том, что их деятельность (формы и методы) основывается на долгосрочных целях развития предприятия, а цели включают не только получение прибыли, но и увеличение или удержание доли рынка для сбыта своих товаров или оказания услуг, создание новых видов продуктов и услуг, радикальное улучшение качества выпускаемой продукции, постоянное обновление ассортимента и т.д.

Необходимость учета долгосрочных целей развития предприятия обусловливается тем, что их выполнение - проведение НИОКР, длительность изготовления, налаживание кооперации и т.д. -требует длительного времени. Кроме того, необходимо повышать эффективность использования дорогостоящего оборудования, что возможно только на долгосрочной основе. Это, конечно, не означает, что обычная форма экономической деятельности не включает определенные элементы предпринимательской деятельности. Напротив, мобильность и динамичность, стремление чутко улавливать конъюнктуру рынка и другие черты предпринимательства, всегда рассматриваются в плане осуществления текущих тактических действий, направленных на успешную реализацию стратегических целей с учетом изменяющихся условий среды, в которой работают предприятия.

В то же время и предприниматель в своих действиях исходит из долгосрочного прогноза и даже, может быть, из установления долгосрочных целей (в данном случае в качестве долгосрочной цели, как правило, берется прибыль) своего развития, но это не имеет определяющего значения для результатов его деятельности. Он исходит из необходимости получения результата в течение короткого периода, для него первостепенное значение приобретает (учитывая, что в его распоряжении небольшие финансовые и материальные средства) ускоренная оборачиваемость финансовых средств. Эта особенность предпринимательства предполагает установление соответствующей технологии его ведения. Но ведение предпринимательства должно не только опираться на некоторые правила, но и подчиняться законом страны, в которой ведётся предпринимательская деятельность. О них мы поговорим позже .

**5.Нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность предприятий.**

Нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность предприятия

Экономика предприятия регулируется множеством нормативных актов, которые различаются по уровню и виду органа, издавшего акт. В зависимости от того, каким органом принят нормативный акт, определяется его юридическая сила.

Нормативные акты подразделяются на законы, акты федеральных органов государственного управления, акты федеральных органов исполнительной власти, акты исполнительных органов субъектов Российской Федерации.

Закон — это нормативный акт, принимаемый представительным органом государственной власти Российской Федерации или ее субъектов. Различают федеральные конституционные законы, федеральные законы, законы субъектов Федерации.

Федеральный конституционный закон (ФКЗ) — нормативный акт, принимаемый Федеральным Собранием с соблюдением установленной Конституцией РФ процедуры, вносящий изменения и дополнения в Конституцию, а также закон, принятие которого спе­циально предусмотрено в Конституции.

Федеральный закон — нормативный акт, принимаемый Федеральным Собранием по остальным вопросам, которые должны регулироваться законами. Федеральный закон не может противоречить федеральным конституционным законам.

Закон субъектов Российской Федерации — нормативный акт, принимаемый высшим представительным органом субъекта Федерации (например Областной Думой).

К актам федеральных органов государственного управления относятся указы Президента и постановления Правительства.

Акты федеральных органов исполнительной власти — нормативные акты, принимаемые министерствами и ведомствами, обязательные к применению предприятиями и гражданами. Министерства и ведомства, иные органы и учреждения вправе издавать нормативные акты в пределах и случаях, предусмотренных федеральными законами, указами Президента и постановлениями Правительства РФ.

Нормативными актами являются также акты законодательных и исполнительных органов субъектов Российской Федерации.

Среди источников права, регламентирующего деятельность предприятий, немало таких, которые содержат нормы и других отраслей права - государственного, административного, гражданского и т.д. К ним относятся законы о местном самоуправлении, о банках, о предприятиях и предпринимательской деятельности и др.

Ответственность за нарушение законодательства

Существуют уголовная, административная, экономическая и гражданская формы ответственности предпринимателей в случае нарушения ими действующего законодательства.

Уголовная ответственность — это вид юридической ответственности, заключающийся в ограничении прав и свобод лиц, виновных в совершении преступления, предусмотренного Административная ответственность — это вид юридической ответственности граждан, должностных лиц, юридических лиц за совершенное административное правонарушение. За совершение административных правонарушений могут применяться следующие административные взыскания:

• предупреждение;

• штраф;

• возмездное изъятие предмета, явившегося орудием совершения или непосредственным объектом административного правонарушения;

• конфискация предмета, явившегося орудием совершения или непосредственным объектом административного правонарушения;

• лишение специального права, предоставленного гражданину (например, права охоты);

• исправительные работы;

• административный арест (не могут быть подвергнуты лица, не достигшие 18 лет);

• административное выдворение за пределы Российской Федерации иностранного лица или лица без гражданства.

Налоговая ответственность — вид юридической ответственности физических и юридических лиц за налоговые правонарушения.

Налоговое правонарушение— это виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и их представителей, за которое установлена ответственность в Налоговом кодексе РФ (часть 1). Иными словами, налоговое правона­рушение — это противоправное деяние, т.е. нарушающее нормы налогового законодательства, причем виновное (сознательное) и заслуживающее наказания.

Гражданско-правовая ответственность — это система мер имущественного характера, принудительно применяемых к нарушителям гражданских прав и обязанностей в целях восстановления положения, существовавшего до правонарушения. Система мер гражданско-правовой ответственности включает два вида ответственности: возмещение убытков и санкции. По признаку основания применения тех или иных мер гражданско-правовую ответственность подразделяют на договорную и внедоговорную (ответственность за причинение вреда и неосновательное обогащение).

**6.Заключение**

В данной работе мы рассмотрели предприятие в условиях рыночной экономики, Виды предприятий, цели создания и функционирования таковых. Мы разобрали понятие конкуренции и рассмотрели производственные проблемы предприятий.

Теперь мы с уверенностью можем сказать, что наличие достаточных финансовых ресурсов является уровнем стабильности, устойчивости предприятия, его жизнеспособности, а следовательно, наличие достаточных финансовых ресурсов является уровнем стабильности, устойчивости предприятия, его жизнеспособности.

Мы установили, что для управления предприятием необходимы не только финансовые ресурсы, но и дальновидность и острый ум предпринимателя, который управляет вверенным ему предприятием. Для управления такой предприниматель должен всегда быть впереди или хотя бы на одном уровне с конкурентами, иметь план развития предприятия, полную картину

той сферы,где работает его предприятие. Ну и конечно же подчиняться законам, ограничивающим неправомерные действия, которые могут совершать главы предприятий для устранения конкурентов и повышения прибыли своего предприятия. Мы ознакомились с нормативно-правовыми актами, регламентирующими деятельность предприятий. Но именно для нашей страны, в которой многие законы можно обойти или даже приступить из-за несовершенства правовой системы, я призываю при устройстве предприятий опираться не только на несовершенные законы, но и обращаться к специалистам, которые работают в сфере рыночных отношений.

**7.Список литературы.**

1. Журавлева Г.П. " Общая экономическая теория". 1994г. Изд. " РЭА им. Плеханова".

2. Экономика предприятия/ под ред.О.И. Волкова, - М: Инфра-М, 2000;

3. <http://ugolok-studenta.ru/normativno-pravovye-akty-reglamentirujushhie-dejatelnost-predprijatija>

4. Экономика предприятия: Учебник для ВУЗов / Горфинкель В.Я., Купряков

Е.М., Прасолова В.П. и др. Москва, 2001. – 367 с.

5. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия. Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1996.

6. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. В 2 т.