

Сергей Викторович Загородников

Экономика предприятия.

Ответы на

экзаменационные билеты



Сергей Загородников

**Экономика предприятия. Ответы
на экзаменационные билеты**

«Научная книга»

2009

Загородников С. В.

Экономика предприятия. Ответы на экзаменационные билеты /
С. В. Загородников — «Научная книга», 2009

Эта шпаргалка ориентированна на студентов гуманитарных специальностей ВУЗов и ССУЗов, изучающих дисциплину «Экономика». Темы, раскрываемые в шпаргалке, содержат ответы на предполагаемые экзаменационные вопросы. Данная шпаргалка станет незаменимым помощником при подготовке к экзаменам или зачетам в сжатые сроки.

Содержание

| | |
|---|----|
| 1. Народно-хозяйственный комплекс России | 5 |
| 2. Понятие и признаки предприятия | 7 |
| 3. Классификация предприятий | 9 |
| 4. Организационно-правовые формы предприятий | 11 |
| 5. Малые предприятия | 13 |
| 6. Основы интеграции предприятий | 14 |
| 7. Виды корпоративных форм бизнеса | 16 |
| 8. Офшорные формы бизнеса | 18 |
| 9. Холдинговые формы бизнеса | 20 |
| 10. Финансово-промышленные группы | 22 |
| 11. Предприятия с иностранными инвестициями | 24 |
| 12. Порядок создания и ликвидации предприятий | 26 |
| 13. Предприятие в условиях рыночной экономики | 27 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 28 |

Сергей Викторович Загородников

Экономика предприятия. Ответы на экзаменационные билеты

1. Народно-хозяйственный комплекс России

Экономика любой страны представляет собой единый комплекс взаимосвязанных отраслей, отличающих общественное воспроизводство в пределах национальных границ. С точки зрения участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода общественное производство подразделяется на две крупные сферы: материальное производство и непроизводственную сферу.

К **материальному производству** относятся промышленность, сельское и лесное хозяйство, грузовой транспорт, связь (обслуживающая материальное производство), строительство, торговля, общественное питание, информационно-вычислительное обслуживание, прочие виды деятельности сферы материального производства.

К **непроизводственной сфере** относятся жилищно-коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт, связь (обслуживающая организации непроизводственной сферы и население), здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение, народное образование, культура и искусство, наука и научное обслуживание, кредитование и страхование, деятельность аппарата органов управления.

Сферы экономики подразделяются на специализированные отрасли. Отрасль – группа качественно однородных хозяйственных единиц (предприятий, организаций, учреждений), характеризующихся особыми условиями производства в системе общественного разделения труда, однородной продукцией и выполняющих общую (специфическую) функцию в национальном хозяйстве. Отраслевое деление экономики является результатом исторического процесса, развития общественного разделения труда.

Каждая из специализированных отраслей в свою очередь подразделяется на комплексные отрасли и виды производств.

Межотраслевой комплекс – интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продукта. Межотраслевые комплексы возникают и развиваются как внутри отдельной отрасли экономики, так и между различными отраслями. В составе промышленности, например, существуют топливно-энергетический, металлургический, машиностроительный и другие комплексы. Более сложной структурой отличаются агропромышленный и строительный комплексы, объединяющие разные отрасли народного хозяйства.

Составные элементы народно-хозяйственного комплекса могут быть сгруппированы по различным экономическим признакам. В зарубежных исследованиях на основании системы национальных счетов для обобщающей характеристики экономических процессов выделяют крупные секторы экономики.

Под сектором понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели функции и поведение. К их числу обычно относят: сектор предприятий, сектор домашних хозяйств, сектор государственных учреждений и внешний сектор.

По международной статистике экономика обычно подразделяется на отрасли, производящие товары, и отрасли, оказывающие услуги. К первой группе относятся промышленность, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли материального производства (издательская деятельность, утилизация вторичного сырья, сбор дикорастущих грибов и ягод и т. д.).

К отраслям, оказывающим услуги, относятся образование, транспорт, торговля, здравоохранение, общее государственное управление, оборона и др.

Народно-хозяйственный комплекс является сложной системой взаимодействующих макроэкономических элементов. Существующие соотношения (пропорции) между этими элементами принято называть **экономической структурой**. Структура народного хозяйства не является постоянной: одни отрасли и виды производств характеризуются бурным развитием, другие, напротив, замедляют темпы своего роста, стагнируют.

2. Понятие и признаки предприятия

Сердцевину любой экономики составляет производство, создание экономического продукта. Без производства не может быть потребления, можно только проесть произведенное. Именно предприятия выпускают продукцию, выполняют работы и услуги, т. е. создают основу для потребления и приумножения национального богатства. От того, насколько эффективно работают предприятия, каково их финансовое состояние, зависят здоровье всей экономики и индустриальная мощь государства.

Предприятие – самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с действующим законодательством для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Предприятие после государственной регистрации в установленном порядке приобретает статус юридического лица.

Высшей целью предприятия является превышение результатов над затратами, т. е. достижение возможно большей прибыли или возможно высокой рентабельности. Идеальным является такое положение, когда получение максимальной прибыли обеспечивает и более высокую рентабельность. 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.

Основные признаки предприятия.

1. Предприятие должно иметь в своей собственности, в хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество. Его наличие обеспечивает материально-техническую возможность функционирования предприятия, его экономическую самостоятельность и надежность.

2. Важнейшим признаком предприятия как юридического лица является его способность отвечать своим имуществом по обязательствам, которые возникают у предприятия во взаимоотношениях с кредиторами, в т. ч. и при неисполнении обязательств перед бюджетом.

3. Одним из основных признаков предприятия как юридического лица является его способность выступать в хозяйственном обороте от своего имени, т. е. в соответствии с законодательством заключать все виды гражданско-правовых договоров с хозяйственными партнерами (потребителями продукции, работ и услуг, поставщиками всех факторов производства), с гражданскими и другими юридическими и физическими лицами.

4. Важнейшим признаком предприятия как юридического лица является его право (или возможность) быть истцом, представлять виновной стороне иск, а также быть ответчиком в суде при невыполнении обязательств в соответствии с законодательством и договорами.

5. Предприятие должно иметь самостоятельный баланс, правильно вести учет затрат на производство и реализацию продукции (работ и услуг), своевременно представлять установленным государственным органам отчетность, кроме того, начиная с 1996 г. предоставлять

балансы и другую бухгалтерскую и финансовую отчетность для независимой аудиторской проверки.

6. В соответствии с ГК РФ любое юридическое лицо должно иметь свое наименование, содержащее указание его организационно-правовой формы.

3. Классификация предприятий

Предприятия различны по условиям, целям и характеру функционирования. Для более глубокого изучения деятельности предприятия они обычно классифицируются по различным признакам.

По отраслевой принадлежности предприятия подразделяются на предприятия производственной и непроизводственной сферы, далее – по менее крупным подразделениям (выделяют промышленные, сельскохозяйственные, кредитно-финансовые, транспортные и т. п. предприятия).

По размерам предприятия подразделяются следующим образом: мелкие – до 50 занятых; средние – от 50 до 500 (иногда – до 300); крупные – свыше 500, в т. ч. особо крупные – свыше 1000 занятых. Определение размеров предприятия по числу занятых может дополняться другими характеристиками – объемом продаж, активами, полученной прибылью и т. п.

По формам собственности предприятия подразделяются на частные, государственные, муниципальные, кооперативные и иные предприятия.

По принадлежности капитала и, соответственно, по контролю над предприятием выделяют национальные, иностранные и совместные (смешанные) предприятия.

Типы предприятий в соответствии с удовлетворяемыми их продукцией потребностями:

1) **виолент** («силовик») – крупное предприятие, занимающееся массовым производством стандартного продукта. Для таких предприятий характерны большие размеры, выпуск качественной дешевой продукции, малая рентабельность единицы продукции и высокая рыночная устойчивость;

2) **пациент** («приспособленец», «нишевик») – среднее или малое по размерам, узкоспециализированное предприятие по производству незаменимых продуктов (учитывает желание потребителя). Характерны высокий уровень параметров и высокая рентабельность единицы продукции. Рыночная устойчивость средняя;

3) **коммутант** («соединитель») – мелкое предприятие с серийным производством. Оно предназначено для удовлетворения местных потребностей, обладает высоким уровнем гибкости. Уровень устойчивости очень низкий, но силен предпринимательский дух; 4) **эксплерент** («исследователь», «пионер») – венчурное предприятие с высокой степенью неустойчивости и риска. Оно занимается разработкой единичного нового продукта. С появлением единицы этого продукта предприятие либо заканчивает свою жизнь, либо переходит в новый тип предприятия.

По отраслевой принадлежности выделяются производственные, торговые, транспортные, сельскохозяйственные и т. д. предприятия.

По характеру потребляемого сырья они делятся на: предприятия добывающей промышленности, предприятия обрабатывающей промышленности.

По признаку технической и технологической общности могут быть предприятия: с непрерывным процессом производства, с преобладанием химических процессов производства, с дискретным процессом производства, с преобладанием механических процессов производства.

По времени работы в течение года выделяются: предприятия круглогодичного действия, предприятия сезонного действия.

По размеру они могут быть: крупным, средними, мелкими.

По уровню специализации: специализированные предприятия выпускают ограниченную номенклатуру продукции, на каждом рабочем месте обрабатывается незначительное количество ее наименований (производство шоколада, крекера); **универсальные** – изготов-

ливают широкую номенклатуру продукции, на рабочих местах обрабатываются различные наименования продукции (горпищекомбинат); **смешанные** – занимают промежуточное место между специализированными и универсальными.

По степени механизации и автоматизации производства: комплексно-автоматизированное производство, частично автоматизированное производство, комплексно-механизированное производство, ручное производство, машинно-ручное производство, частично механизированное производство.

4. Организационно-правовые формы предприятий

В ГК РФ выделяются следующие организационно-правовые формы.

Полное товарищество – товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Управление деятельностью полного товарищества осуществляется по общему согласию всех участников. **Особенности полного товарищества:** при недостатке имущества товарищества для погашения его долгов кредиторы вправе потребовать удовлетворения претензий из личного имущества любого из участников (или всех вместе); любой из участников полного товарищества занимается предпринимательской деятельностью от имени товарищества в целом.

Товарищество на вере является разновидностью полного товарищества, состоит из двух групп участников: полные товарищи осуществляют предпринимательскую деятельность от имени самого товарищества и несут неограниченную и солидарную ответственность по обязательствам товарищества; вкладчики (коммандиты) – лишь делают вклады в имущество товарищества, но не отвечают своим личным имуществом по его обязательствам.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) – это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – такое общество является разновидностью ООО, однако отличительной особенностью ОДО является то, что при недостаточности имущества данного общества для удовлетворения претензий его кредиторов участники общества могут быть привлечены к имущественной ответственности, причем солидарно друг с другом.

Акционерное общество (АО) – это общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество акций. Участники АО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. АО, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается **открытым АО (ОАО)**. АО, акции которого распределяются только среди учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается **закрытым АО (ЗАО)**.

Унитарное предприятие – коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в т. ч. между работниками предприятия. В форме унитарного предприятия могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество государственного и муниципального унитарного предприятия находится, соответственно, в государственной или муниципальной собственности принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Возглавляет унитарное предприятие руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника.

Производственный кооператив (ПК) – это добровольное объединение граждан для совместной деятельности в таких сферах, как производство, переработка, сбыт, торговля,

бытовое обслуживание, медицинские услуги и т. п. Учредительный документ ПК – его устав. Число членов кооператива должно быть не менее пяти человек.

5. Малые предприятия

В экономике развитых западных стран значительное место занимают малые предприятия, число которых за последнее время значительно увеличилось и в Российской Федерации. К малым предприятиям в мировой практике относятся предприятия по величине таких критериев, как среднее ежегодное число занятых на предприятии работников, сумма прибыли, объем первоначального капитала, объем активов предприятия и ежегодный оборот. В Российской Федерации критерием отнесения предприятий к малым является численность всего персонала, как состоящего в штате, так и работающего по гражданско-правовым договорам.

Малые предприятия – коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 % и в которых установлен следующий предельный размер численности работников за отчетный период: в промышленности, в строительстве и на транспорте – 100 человек; в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 человек; в оптовой торговле – 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

Пути учреждения малых предприятий: по решению собственника имущества; выделение из состава действующих предприятий (объединений) структурных подразделений (единиц) с сохранением их обязательств перед предприятием; принудительное разделение крупных предприятий в соответствии с антимонопольным законодательством России.

Преимущества малых предприятий: создание значительного числа новых рабочих мест и привлечение к своей деятельности свободного населения; ускорение реализации научно-технических новшеств; возрождение подсобных производств и народных ремесел; содействие экономическому и социальному развитию малых городов и небольших населенных пунктов; высокий уровень социально-психологических отношений; гибкость и оперативность в действиях; приспособляемость (адаптация) к местным условиям; невысокие расходы по управлению; возможность более быстрой реализации идей; высокая оборачиваемость капитала; меньшее воздействие на экологическую обстановку.

Недостатки малых предприятий – длительные сроки развития предприятия в связи с малым объемом первоначального капитала; финансовые трудности (сложность получения кредита); невысокий уровень профессионального менеджмента; относительно высокий уровень риска на первой стадии жизненного цикла предприятия; неуверенность партнеров при заключении контрактов; трудности привлечения высококвалифицированных кадров; высокий уровень занятости руководителя малого предприятия.

Направления государственной поддержки малых предприятий в России – формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства; создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий; установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности; поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами.

6. Основы интеграции предприятий

Создание интегрированных объединений направлено на более активную адаптацию предприятий к рыночным условиям путем улучшения управления, повышения эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, роста производительности труда и снижения издержек производства.

Все виды интеграции фирм (предприятий) в рыночной экономике обусловлены прежде всего необходимостью достижения финансовой устойчивости в условиях сильной конкуренции. В зависимости от поставленных целей и задач фирмы объединяются на основе либо **принципа кооперации**, либо **принципа концентрации**.

Интеграция на основе кооперации может быть временной и постоянной, она проводится на основе картельного соглашения, предусматривающего различные организационные формы в виде картели, консорциума, пула и т. д. Кооперируются предприятия, как правило, для совместного выполнения крупных проектов, для осуществления единых задач и координации поведения на рынке сбыта продукции.

Интеграция предприятий выходящая из принципа концентрации проводится на основе централизации и концентрации капитала. Централизация капитала означает слияние отдельных капиталов (долевых вкладов в уставный фонд) в единый капитал для совместного использования.

Основными организационными формами интеграции фирм на основе принципа концентрации являются синдикат, трест, концерн и другие разновидности.

Существуют три основных вида концентрации: горизонтальная, вертикальная и диверсификация.

Горизонтальная концентрация означает сосредоточение однотипных производств (металлообработка, пищевые предприятия и т. п.) в крупной компании.

Вертикальная концентрация предполагает объединение в рамках корпорации всех последовательных стадий производства (от добычи сырья до сбыта готовой продукции) в виде специализированных предприятий. Концентрация на основе диверсификации означает проникновение крупных предприятий (компаний, фирм, корпораций) в несвойственные их производственной основе другие отрасли и объединение предприятий этих отраслей в рамках компании.

Диверсификация активно распространяется в мировой практике, что обусловлено следующими факторами:

- 1) ограниченностью емкости рынка специализированной продукции;
- 2) уменьшением риска предпринимательской деятельности за счет расширения и перераспределения источников формирования прибыли корпорации;
- 3) возможностью компенсации убытков в период структурных изменений, обновления продукции, реорганизаций и конъюнктурных колебаний одной отраслевой группы продукции за счет высокой рентабельности другой отраслевой группы товаров;
- 4) возможностью гибкого маневрирования инвестициями для развития тех или иных направлений производства.

В соответствии с этим различают также две формы развития корпоративных структур:

- 1) **органический рост**, основанный на концентрации капитала, привлечении инвестиций для расширения масштабов производства и интеграции предприятий. Интеграция порождает эффект синергии, обусловленный оптимальным комбинированием ресурсов и возможностей и способствующий максимальной конкурентоспособности и конечной эффективности деятельности корпорации;

2) **рост через приобретение**, основанный на тактике слияний и поглощений, который ведет к расширению сферы деятельности и контроля корпорации, расширяет поле для развития интеграционных процессов, мобилизации конкурентных преимуществ и достижения большего эффекта. Принципиальное различие между этими формами состоит в том, что в первом случае рост корпорации одновременно означает увеличение общественного производства, а во втором – происходит его перераспределение между корпорациями.

7. Виды корпоративных форм бизнеса

Корпоративная форма организации бизнеса, с одной стороны, является основой надфирменных образований, а с другой – и сама рассматривается в качестве интегрированной структуры.

Картель представляет собой форму союза предпринимателей на основе картельного соглашения, в котором устанавливаются обязательные для всех участников (фирм) условия бизнеса (по объему производства, ценам на товары, доле (квоте) на рынках сбыта, обмену патентами и др.). Картельное объединение представляет собой ограничивающее конкуренцию соглашение между фирмами (предприятиями, организациями), которые юридически и экономически остаются самостоятельными, предполагающее координацию как маркетинговой деятельности, так и отдельных элементов бизнес-планирования его участников на договорной основе.

Синдикат является самой жесткой формой интеграции и представляет собой совокупность предприятий, объединенных с целью централизации функций обеспечения ресурсами и маркетинга (сбыта продукции) на согласованных условиях; имеет специальный центр по продажам, который только один вправе продавать продукцию участников соглашения по единым ценам. Участники синдиката сохраняют юридическую и производственную самостоятельность, но теряют коммерческую независимость.

Консорциум представляет собой одну из форм интеграции фирм на основе картельного соглашения для совместного проведения крупных финансовых операций (в т. ч. международных) по реализации капиталоемких и наукоемких проектов с целью извлечения высоких (монопольных) прибылей. Это временное объединение участников на период достижения поставленной цели, которое может создаваться как с образованием, так и без образования юридического лица.

Трест предполагает такое объединение предприятий, при котором осуществляется сильная централизация управления и участники полностью утрачивают производственно-коммерческую самостоятельность. Это самая жесткая форма интеграции, поскольку объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий, а не какая-либо сторона, как в картели или синдикате.

Концерн является наиболее распространенной организационной формой объединения самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия в капитале, финансовых связей, договоров об общности интересов, личных уний, патентно-лицензионных соглашений, тесного производственного сотрудничества.

Конгломерат – организационная форма интеграции компаний, объединяющая под единым финансовым контролем целую сеть разнородных предприятий, которая возникает в результате слияния различных фирм вне зависимости от их горизонтальной и вертикальной интеграции, без всякой производственной общности.

Стратегический альянс представляет собой соглашение о кооперации независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний. Альянс не является самостоятельным юридическим лицом, а отдельные компании могут быть участниками множества стратегических альянсов.

Ассоциация – добровольное объединение независимых структурных единиц (юридических или физических лиц) на основе экономической заинтересованности для достижения общей хозяйственной, научной, культурной или какой-либо другой цели; самая «мягкая» форма интеграции компаний, создаваемых в целях кооперации деятельности рекомендатель-

ного характера. Члены ассоциации (союза) сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и права юридического лица.

Суть **холдинга** состоит в приобретении контрольных пакетов акций различных компаний в целях установления контроля за их деятельностью и получения доходов в виде дивидендов.

8. Офшорные формы бизнеса

Термин «**офшор**» дословно переводится как «вне побережья», «за пределами морской границы», «заокеанский», «осуществляемый в других странах».

Офшорная деятельность – деятельность компании вне юрисдикции какого-либо государства. **Офшорная зона** – страна или территория, в соответствии с законодательством которой разрешаются регистрация и функционирование офшорных компаний (Нидерланды, Швейцария, Кипр, Люксембург, Науру, Вануату, Западное Самоа и др.).

Офшорная компания имеет несколько основных признаков:

- 1) учредителями компании, как правило, должны быть нерезиденты страны регистрации, т. е. юридические или физические лица другого государства;
- 2) офшорная компания имеет статус нерезидента или освобожденного от уплаты налогов резидента как не ведущего на данной территории коммерческую деятельность;
- 3) офшорная компания не должна вести коммерческой деятельности на территории, где она зарегистрирована. Компания такого вида не имеет права заключать сделки с местными юридическими и физическими лицами;
- 4) компания такого типа обычно освобождена от уплаты налогов или выплачивает налоги по сниженной процентной или фиксированной ставке.

В настоящее время получили распространение несколько типов офшорных компаний.

Торгово-посреднические офшорные компании. В мировой коммерческой практике дочерние торгово-закупочные (сбытовые) компании, регистрируемые в зонах налоговых льгот, позволяют перенести часть издержек и прибылей в районы с низким налогообложением; путем трансфертных (внутрифирменных) операций аккумулировать часть торговой прибыли в районы налоговых льгот; реинвестировать доход за рубежом, используя преимущества налоговых соглашений.

Компании по торговле недвижимостью. Согласно распространенной налоговой схеме владение недвижимостью осуществляется не непосредственно, а через холдинг, а сама торговля недвижимостью осуществляется путем продажи компании, принадлежащей холдингу. При этом посредническая холдинговая фирма связывает инвестора с его дочерними фирмами в разных странах мира.

Офшорные судовые компании. Офшорные судовые компании подразделяются на судовладельческие (**shipping**) и управляющие, или судопользовательские (**ship-management**). Первый тип предназначен для владения судном. Второй тип предназначен для управления судном, найма персонала (в т. ч. командного состава), заключения фрахтовых и чартерных контрактов и пр.

Офшорные банки. Офшорный банковский бизнес требует наличия четкой, отвечающей мировым стандартам бизнес-концепции, иначе выдача лицензии не будет осуществлена даже в самых либеральных юрисдикциях. В наиболее престижных юрисдикциях генеральные офшорные лицензии выдаются только банкам с мировым именем, акции которых котируются на крупнейших биржах. Кроме концепции, необходимы немалые финансовые и организационные возможности.

Страховые офшорные фирмы. В офшорном страховом бизнесе принимают участие два основных вида компаний: компании внутрифирменного страхования (**captive insurance**); перестраховочные (**reinsurance companies**). Основная схема офшорного страхования основывается на передаче страховых премий в адрес офшорной компании, где они (премии) не облагаются налогами.

Предоставление **офшорных привилегий** – одно из основных средств конкуренции между странами за привлечение иностранных капиталов на свою территорию. Однако из-за

финансовой «непрозрачности оазисов» развитым странам трудно отслеживать потоки мирового капитала, чем пользуются некоторые инвесторы. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в последнее время выражает серьезную озабоченность использованием офшорных зон для отмывания денег.

9. Холдинговые формы бизнеса

Холдинг – компания, специализирующаяся на прямых инвестициях в другие компании и получающая доходы в виде дивидендов, процентов или роялти. В широком смысле к холдингам относят также фирмы, владеющие финансовыми активами, недвижимостью, другими видами ценностей и имущества.

Холдинговые компании подразделяются на обыкновенный холдинг и финансовый (финансово-инвестиционный) холдинг.

Обыкновенный холдинг имеет право осуществлять следующие виды операций:

1) приобретать, держать и распоряжаться акциями компаний с ограниченной ответственностью, долями в фондах совместных вложений, облигациями и любыми иными финансовыми инструментами;

2) владеть торговыми марками и патентами, предоставляя их в пользование, посредством лицензирования (возможности сублицензирования определяются законодательством страны регистрации холдинга и часто запрещены);

3) предоставлять кредиты и авансировать деятельность компаний, в которых имеются инвестиции холдинга;

4) размещать свои средства на депозитах в финансовых учреждениях (при этом активы холдинга не могут полностью или в преобладающей части состоять из депозитов);

5) брать кредиты (максимально допустимое соотношение заемных средств к выплаченному капиталу регулируется законодательно);

6) выпускать облигации (максимально допустимый объем выпущенных облигаций регулируется законодательно).

В то же время холдинговым компаниям, как правило, запрещено владеть землей и зданиями (за исключением прямых нужд холдинга), напрямую осуществлять производственную и торговую деятельность, иметь в своей структуре подразделения, напрямую работающие с физическими лицами.

Финансовый холдинг организуется, когда обеспечение средствами финансирования своего и (или) чужого капитала возлагается на свое собственное общество. Освободившись от выполнения производственных задач отдельных предприятий, данная фирма позволяет оптимально осуществлять финансирование всего концерна.

Акционерная компания, капитал которой используется преимущественно для приобретения контрольных пакетов акций других компаний с целью установления контроля за их деятельностью и получения доходов в виде дивидендов, называется **акционерной холдинговой компанией**. Кроме акционерной холдинговой компании, существуют и другие формы холдинга.

Холдинговая компания по руководству выполняет функцию по централизованному руководству концерном. Отдельные предприятия концерна не должны являться собственностью данной холдинговой компании.

Административные холдинговые компании представляют собой общества, выполняющие лишь строго определенные задачи по руководству концерном, в большинстве случаев под этим подразумеваются компании, осуществляющие управление региональным предприятием транснационального концерна.

Холдинг по оказанию услуг. Услуги, в которых нуждаются члены концерна, возлагаются централизованно на свое собственное общество и оказываются по расчетным ценам (например, централизованные консультации по правовым и налоговым вопросам и т. д.).

Патентный и лицензионный холдинг предусматривает возложение всех патентов, разработок, лицензий по ноу-хау концерна на собственный субъект права. Цель такого выде-

ления может состоять в том, чтобы ноу-хау были размещены в политически стабильной стране, потому что осуществление операций по управлению лицензионными договорами в этих странах значительно легче.

Банковский холдинг организуется при большой степени специализации дочерних филиалов, имеющих статус самостоятельных юридических лиц. В состав самостоятельных структур банковского холдинга входят банки, финансовая, факторная, инвестиционная, транспортная, страховая, ипотечная, лизинговая компании.

10. Финансово-промышленные группы

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора об организации финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Необходимость создания ФПГ объясняется определенными обстоятельствами.

1. В период проведения акционирования и приватизации были разрушены взаимосвязи между предприятиями, входившими в производственные, научно-производственные, территориальные, межотраслевые производственные объединения.

При этом действующее законодательство стимулировало не всегда обоснованное дробление производственных структур.

2. Приватизация предприятий, в т. ч. в форме акционирования, предполагала прекращение бюджетного финансирования, поэтому возникла необходимость поиска новых источников финансирования текущей деятельности и инвестиций в развитие предприятий. Большинство предприятий в настоящее время не располагает финансовыми средствами для производственного развития. Не имея возможности даже восполнять недостаток оборотных средств за счет прибыли, они используют для этих целей амортизационные отчисления, попросту «проедают» основной капитал. Только объединение усилий предприятий и возможностей финансовых структур позволяет решать эти задачи. Аккумуляция временно свободных средств и их использование на приоритетных направлениях особенно важны в период инфляции, когда денежные ресурсы невозможно накопить в течение определенного времени из-за их постоянного ускоренного обесценивания.

3. Создание ФПГ позволяет замедлить рост цен на продукцию, уменьшить инфляционные ожидания предприятий – участников производственного процесса. В рамках ФПГ связанные единой технологической цепочкой предприятия заинтересованы в оптимизации цен на продукцию, а не в их максимизации.

4. Формирование ФПГ обеспечит предприятиям возможность перехода к оптимальной схеме кредитования. Получив кредит, отдельное предприятие в ряде случаев не могло реализовать свою производственную программу либо из-за предприятий-смежников, которые не располагали соответствующими средствами, либо из-за предприятий-заказчиков, которым также не хватало средств для оплаты заказа. Кредитование через головную фирму ФПГ позволяет оптимизировать схему кредитования предприятий – участников ФПГ по всей технологической цепочке.

Система управления формированием и развитием ФПГ зависит не только от типа финансовой системы, в которой функционируют корпорации, но и от состава участников ФПГ, структуры финансово-промышленной группы. ФПГ имеют четкую функциональную структуру, включающую в себя три уровня, такие как:

1) управляющая, материнская компания – «мозговой», контролирующий и координирующий центр ФПГ, где определяется стратегия развития, финансовая и бюджетная политика группы;

2) компании, образующие финансовую инфраструктуру группы, которая необходима для реализации выбранной стратегии и финансовой политики ФПГ, для аккумуляции и распределения в заданном направлении финансовых средств компаний, входящих в группу;

3) производственные предприятия и предприятия торговли – материальная база любой ФПГ, где создаются основные материальные ценности. Основная задача этого (функционального) уровня – производить товар и продвигать его к потребителю с минимальными материальными и трудовыми издержками.

11. Предприятия с иностранными инвестициями

В российском законодательстве **совместное предприятие** (СП) определялось как предприятие, созданное на основе вложения капитала отечественных и иностранных партнеров, совместно осуществляющих хозяйственную деятельность, управление и распределение прибылей. В настоящее время СП как организационно-правовая форма предприятия в Российской Федерации уже не существует. Вместо термина «совместное предприятие» используется термин **«предприятие с иностранными инвестициями»** (ПИИ). Все действовавшие на территории России СП перерегистрировались в акционерные общества или другие организационно-правовые формы, предусмотренные Гражданским кодексом Российской Федерации.

Понятие ПИИ является более широким, чем совместное предприятие, т. к. включает в себя еще и предприятия, полностью принадлежащие иностранному инвестору, а также филиалы и представительства иностранных юридических лиц. Совместное предприятие как сложная форма международного экономического сотрудничества предполагает тесные связи хозяйствующих партнеров разных стран.

Характерные признаки совместного предприятия:

- 1) совместное предприятие создается путем частичного объединения активов (денежных средств, зданий и оборудования, ноу-хау, интеллектуальной собственности и др.), которые можно рассматривать как вклад капитала каждого из партнеров;
- 2) партнеры разделяют ответственность, связанную с управлением, которое осуществляется с помощью вновь создаваемых органов управления каждой из них;
- 3) капиталовложения делаются на долгосрочной основе;
- 4) совместным предпринимательством охватывается только часть деятельности участников; каждый из них сохраняет свою производственную индивидуальность и продолжает осуществлять проекты, не подпадающие под соглашение;
- 5) весь объем совместной деятельности не может быть разбит на отдельные самостоятельные проекты, из чего следует, что качество и интенсивность взаимосвязей между партнерами оказывают решающее воздействие на результаты;
- 6) распределение между партнерами прибыли и риска предпринимательства осуществляется в соответствии с вкладом капитала каждого из них. Создание совместных компаний обычно служит каким-то конкретным целям и имеет определенные побудительные мотивы. Чаще всего такими побудительными мотивами являются расширение деятельности в географическом аспекте, устранение прямой конкуренции между учредителями, объединение усилий в определенной области хозяйственной деятельности, получение льгот и привилегий (при налогообложении, выдаче подрядов) в стране местонахождения и др.

Этапы создания ПИИ:

- 1) оценка целей создания совместного предприятия, подготовка проекта совместного предприятия;
- 2) поиск и выбор партнеров;
- 3) проведение переговоров и подготовка протокола о намерениях; подготовка, согласование и подписание учредительных документов;
- 4) регистрация совместного предприятия, открытие счетов и начало производственной деятельности.

Виды предприятий с иностранными инвестициями.

В Российской Федерации предприятия с иностранными инвестициями могут создаваться и действовать в виде:

- 1) предприятий с долевым участием иностранных инвестиций (совместных предприятий), а также их дочерних предприятий и филиалов;

- 2) предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам (иностранных предприятий), а также их дочерних предприятий и филиалов;
- 3) филиалов иностранных юридических лиц.

Виды деятельности предприятий с иностранными инвестициями. Предприятия с иностранными инвестициями, осуществляющие свою деятельность на территории Российской Федерации, могут заниматься любыми видами деятельности, не запрещенными российским законодательством.

12. Порядок создания и ликвидации предприятий

Образование новых предприятий и расширение действующих определяются такими факторами, как: наличие неудовлетворенного спроса на продукцию (услуги); наличие ресурсов, необходимых для организации производства продукции; уровень развития науки и техники в соответствующей отрасли производства. Определяющим является спрос на продукцию: если продукция предприятия не будет пользоваться спросом, ему грозит разорение.

Решение о формировании новых предприятий принимает владелец капитала. На первом этапе капитал нужен для строительства и организации предприятия, закупки достаточных запасов сырья, материалов, найма рабочей силы. На базе первоначальных капитальных вложений, израсходованных или предназначенных на указанные цели, образуется уставный капитал предприятия. Увеличение уставного капитала происходит за счет прибыли, оставляемой на предприятии для развития производства, а в отдельных случаях – за счет ассигнований из бюджета. Кроме того, предприятие может получить средства за счет выпуска и продажи акций и других ценных бумаг, а также получить кредиты, погашаемые впоследствии из прибыли. Дополнительные средства могут быть получены также от продажи лишнего имущества. За счет привлечения дополнительных денежных средств предприятие увеличивает свои основные и оборотные фонды.

При образовании нового предприятия преследуются в основном следующие цели:

- 1) увеличение выпуска продукции, в которой нуждаются потребители, и получение дохода за счет ее реализации;
- 2) вовлечение в производство незанятого трудоспособного населения и решение тем самым социальной проблемы трудоустройства;
- 3) вовлечение в производство имеющихся дополнительных природных ресурсов;
- 4) изготовление принципиально новых видов промышленной продукции с использованием передовых достижений науки и техники;

5) удовлетворение личных интересов отдельных граждан или группы лиц, создающих небольшие предприятия (типа товариществ) для индивидуальной или совместной деятельности. Создание предприятия фиксируется соответствующими документами. Оформляется основной документ – **устав предприятия**, в котором указываются юридический статус нового предприятия, задачи, обоснование и принципы его создания, учредители, их адреса, денежный вклад каждого учредителя, сроки и формы деятельности предприятия, его права и обязанности как юридического лица. В уставе обозначаются размер уставного капитала и источники его формирования, указываются вид и сфера деятельности предприятия, даются гарантии охраны окружающей среды и здоровья людей, устанавливается форма управления предприятием и его филиалами, указываются система учета и отчетности, адрес нового предприятия, его название. Устав предприятия утверждается учредителями и вместе с заявкой учредителя регистрируется местными органами власти. После этого предприятие получает право на собственную печать и открывает расчетный счет в банке. Учреждение, которое не имеет печати и расчетного счета, не является юридическим лицом и не относится к категории предприятия.

Решение о **ликвидации или реорганизации предприятия**, как и решение о его создании, принимает его владелец или арбитражный суд, если предприятие оказалось банкротом.

Причинами прекращения деятельности или кардинальной перестройки работы предприятия могут быть: отсутствие или резкое падение спроса на выпускаемую продукцию (оказываемые услуги); убыточность производства; экологическая опасность предприятия для окружающей среды и населения; возможность использования зданий, сооружений, оборудования и других средств предприятия для организации выпуска более экономически выгодной или более необходимой продукции.

13. Предприятие в условиях рыночной экономики

В **условиях плановой экономики** основная цель предприятия заключалась в выпуске продукции определенной номенклатуры и ассортимента исходя из годового плана, который в свою очередь вытекал из 5-летнего плана. Под этот план предприятию присваивались необходимые ресурсы и конкретные поставщики, а также указывались и потребители продукции, т. е. предприятия заранее знали, какими ресурсами они располагали на год, от каких предприятий их получают и в какой срок. Заранее они знали, куда сбывать свою продукцию и по каким ценам.

С переходом российских предприятий **на рыночные отношения** ситуация в корне изменилась. Предприятия были вынуждены работать по совершенно иной схеме. В этой схеме основой является спрос покупателей, т. е. возможность сбыть свою продукцию. Для этого необходимо изучать конъюнктуру рынка, запросы покупателей, емкость рынка, качество продукции у потенциального конкурента и другие вопросы, характерные для рыночных отношений.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.