

1 ПРЕДПРИЯТИЕ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1 Роль предприятия в экономике страны

1.2 Организационно-правовые формы предприятий в Республике Беларусь

1.3 Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства

1.4 Формы взаимодействия предприятий

1.5 Уставный фонд предприятия

1.1 Роль предприятия в экономике страны

Национальная экономика – это комплекс взаимосвязанных отраслей, производств, территорий, субъектов хозяйствования, функционирующих в данной стране. Основными субъектами национальной экономики являются организации (предприятия), государственные органы и домашние хозяйства (потребители).

В Республике Беларусь национальная экономика представлена 17 отраслями, основные из которых:

- обрабатывающая промышленность (около 26 % валового внутреннего продукта (ВВП));

- оптовая и розничная торговля (около 12 %);

- строительство (около 8 %);

- сельское хозяйство (около 8 %);

- транспорт и связь (около 8 %).

Основным показателем национальной экономики является ВВП – стоимость конечной продукции (товаров и услуг), произведенной предприятиями на территории страны (около 57 млрд. долларов в 2017 г.).

Таким образом, основным структурным элементом национальной экономики являются организации (предприятия). От объемов их производства зависит величина ВВП страны, а значит, и благополучие граждан.

Организация (предприятие) – это хозяйствующий субъект, имеющий в своем распоряжении имущество и использующий его для производства продукции или оказания услуг (выполнения работ). В Беларуси зарегистрировано свыше 300 тысяч юридических лиц и свыше 900 тысяч индивидуальных предпринимателей.

Все организации можно классифицировать следующим образом (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Классификация организаций в Республике Беларусь

ПРИЗНАК	ВИДЫ ОРГАНИЗАЦИЙ
1. По цели деятельности	а) коммерческие; б) некоммерческие.
2. По формам собственности	1) государственные; 2) частные; 3) частно-государственные (смешанная).
3. По организационно правовым формам	1. Индивидуальный предприниматель (ИП) 2. Унитарное предприятие (УП) 3. Хозяйственные товарищества 4. Хозяйственные общества 5. Производственный кооператив (ПК) 6. Крестьянское (фермерское) хозяйство (КФХ)
4. По масштабам деятельности	1. Микроорганизации – организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно 2. Малые – организации со средней численностью работников от 16 до 100 человек включительно 3. Средние – организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно. 4. Крупные – более 250 работников.
5. По форме государственной регистрации	1. Без образования юридического лица (ИП) 2. С образованием юридического лица
6. По видам деятельности (согласно ОКЭД 17 секций)	1. Обрабатывающая промышленность 2. Строительство 3. Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования 4. Гостиницы и рестораны 5. Транспорт и связь 6. Финансовая деятельность 7. Образование и пр.
7. По сфере производства	1) Производство товаров (промышленность, сельское хозяйство) 2) Оказание услуг (образование, медицина)
8. По принадлежности капитала	1) Национальные 2) Иностранные 3) Совместные

1.2 Организационно-правовые формы предприятий в Республике Беларусь

В Гражданском кодексе (ГК) Республики Беларусь глава 4 предусмотрены следующие организационно-правовые формы предпринимательства (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 – Организационно-правовые формы предпринимательства в Республике Беларусь

Индивидуальный предприниматель (ИП) – это субъект хозяйствования без статуса юридического лица.

Преимущества: 1) самостоятельность в принятии решений; 2) возможность применения особого режима налогообложения – единого налога; 3) возможность упрощенного ведения бухгалтерского учета.

Недостатки: 1) ИП запрещено привлекать к предпринимательской деятельности более 3 физических лиц по трудовым или гражданско-правовым договорам; использовать в деятельности более 4 торговых объектов или транспортных средств; 2) ограниченные финансовые ресурсы.

Товарищество представляет собой объединение лиц (как юридических, так и физических) для достижения общей коммерческой цели, причем, как правило, личное участие каждого из них в деятельности товарищества обязательно (садоводческое товарищество, товарищество собственников).

В полном товариществе его участники занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества в целом, и при этом несут неограниченную ответственность по общим долгам. Фирменное наименование полного товарищества должно содержать имена (наименования) всех его участников, а также слова "полное товарищество" либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов "и компания" и "полное товарищество".

В командитном (смешанном) товариществе одни участники действуют как полные товарищи, участвуя в его деятельности лично, а другие участвуют только внесением вкладов. Соответственно распределяется и ответственность: полные товарищи при недостаточности имущества товарищества отвечают по его долгам всем своим имуществом, остальные – только суммой внесенных вкладов.

Преимущества: 1) возможность быстро пополнить оборотный капитал; 2) привлекательность для поставщиков и кредиторов, т.к. участники несут полную ответственность; 3) самостоятельность участников в рамках товарищества.

Недостатки: 1) неограниченная ответственность по общим долгам; 2) участники должны полностью доверять друг другу.

Хозяйственные общества, в отличие от товариществ это объединение капиталов, не требующее обязательного личного участия. Иными словами, предприниматель вносит вклад в уставный фонд общества, и, не работая в нем, получает дивиденды от прибыли.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных уставом размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Обществом с дополнительной ответственностью (ОДО) отличается от ООО субсидиарной (дополнительной) ответственностью участников в размере не менее 50 базовых величин (БВ). При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен уставом общества.

Акционерным обществом (АО) признается общество, уставный фонд которого разделен на определенное число акций, имеющих одинаковую номинальную стоимость. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Преимущества: 1) возможность быстрого пополнения уставного фонда; 2) ограниченная ответственность по долгам (кроме ОДО); 3) на формирование уставного года законодательство дает 1 год; 4) для ООО и ОДО размер уставного фонда не ограничен.

Недостатки: 1) максимальное число учредителей – 50; 2) необходимость держать в штате бухгалтера или привлечь его по аутсорсингу; 3) минимальный размер уставного фонда для ЗАО – 100 БВ, для ОАО – 400 БВ.

Унитарным предприятием признается 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 том числе между работниками предприятия. Учредителем может являться как юридическое, так и физическое лицо.

Преимущества: 1) директор может выполнять функции бухгалтера; 2) офис может быть зарегистрирован по домашнему адресу учредителя; 3) самостоятельность в принятии решений.

Недостатки: 1) ограниченные финансовые возможности.

Производственным кооперативом (артелью) признается коммерческая организация, участники которой обязаны внести имущественный паевой взнос, принимать личное трудовое участие в его деятельности и нести субсидиарную ответственность по обязательствам производственного кооператива в равных долях, если иное не определено в уставе, в пределах, установленных уставом, но не меньше величины полученного годового дохода в производственном кооперативе.

Преимущества: 1) личная заинтересованность в результатах труда, т.к. от них зависит размер распределяемой прибыли.

Недостатки: 1) проблемы в управлении.

Крестьянским (фермерским) хозяйством признается коммерческая организация, созданная одним гражданином (членами одной семьи), внесшим (внесшими) имущественные вклады, для осуществления предпринимательской деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, а также по ее переработке, хранению, транспортировке и реализации, основанной на его (их) личном трудовом участии и использовании земельного участка, предоставленного для этих целей в соответствии с законодательством об охране и использовании земель.

Преимущества: 1) личная заинтересованность в результатах труда, т.к. от них зависит размер прибыли.

Недостатки: 1) Крестьянское (фермерское) хозяйство отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

1.3 Концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование производства

С целью повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия стараются оптимальным образом организовать производство своей продукции. Основными формами организации производства являются концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование.

Концентрация производства – это ситуация, когда более половины отраслевого выпуска продукции приходится на одно или несколько предприятий. Чаще всего концентрация присуща отраслям с большими затратами на приобретение и содержание долгосрочных активов (оборудования, программного обеспечения и т.п.).

Уровень концентрации производства характеризуется такими показателями, как:

- удельный вес выпуска предприятия в общем отраслевом выпуске;
- удельный вес численности работающих на предприятии в отраслевой численности;
- удельный вес стоимости основных средств предприятия и их активной части в отрасли и др.

Промышленность Беларуси характеризуется высокой степенью концентрации производства. Около 10 % от числа промышленных предприятий производят более 60 % промышленной продукции. Высокая степень концентрации производства наблюдается в топливной промышленности, черной металлургии, химической и нефтехимической промышленности, где доля трех крупнейших предприятий составляет более 60 % производимой отраслью продукции.

Преимущества концентрации производства:

- 1) Эффект масштаба. При больших объемах выпуска условно-постоянные затраты на единицу продукции сокращаются, что ведет к снижению себестоимости продукции;
- 2) Наиболее полно проявляется эффект от использования современного ресурсосберегающего оборудования;
- 3) Есть возможность проводить НИОКР и внедрять их результаты в производство;
- 4) Возможность производства побочной продукции, что дает дополнительный доход.

Недостатки концентрации производства:

- 1) Необходимы значительные инвестиции на создание крупных конкурентоспособных предприятий;
- 2) Сложность управления;
- 3) Высокие транспортные расходы на доставку сырья и отгрузку готовой продукции;
- 4) Возможность монополизации и отсутствия стимулов для совершенствования продукции.

Специализация производства – это ситуация, когда предприятие сконцентрировано на выпуске технологически и конструктивно однородной продукции.

Специализация может быть:

- предметная, когда предприятие выпускает однородную готовую продукцию – завод холодильников;
- поддетальная – предприятие выпускает детали, агрегаты и т.п., которые используются на других предприятиях (подшипниковый завод, осиповичский завод автомобильных агрегатов);
- технологическая – предприятие выполняет отдельную стадию производства продукции, например, сборочное производство.

Преимущества специализации производства:

- 1) Меньший процент брака;
- 2) Высокая производительность;
- 3) Эффект масштаба.

Недостатки специализации производства:

- 1) Возможны большие транспортные затраты;
- 2) Монотонность труда.

Кооперирование – это установление долгосрочных производственных связей между специализированными предприятиями с целью производства готовой продукции.

Кооперирование, также как и специализация, выступает в трех формах:

- 1) Предметное – поставщик передает заказчику готовый продукт, который тот использует в своем производстве (фотобумага для фотоателье; тара для продовольственных товаров и т.п.);
- 2) Поддетальное – поставщик передает заказчику детали для выпуска готовой продукции (микросхемы, корпуса для телевизоров; запчасти для автомобилей и т.п.);
- 3) Технологическое (стадийное) – каждое предприятие выполняет определенную производственную функцию (производство полуфабрикатов; сборка; реализация и т.п.).

Комбинирование – это объединение в составе одного предприятия нескольких разнородных производств.

Формы комбинирования:

- 1) На основе последовательных стадий обработки исходного сырья (металлургический комбинат; мясо-молочный комбинат); Например, в черной металлургии технологическая цепочка выглядит следующим образом: добыча руды, ее обогащение, производство агломерата (или железорудного концентрата), выплавка чугуна, выплавка стали, производство проката. В этой цепочке присутствуют две разные отрасли: горнодобывающая и собственно металлургическая.

- 2) На основе комплексного использования сырья (нефтехимические комбинаты) выработка из одного сырья нескольких видов полезных продуктов;
- 3) На основе переработки отходов производства (деревообрабатывающий комбинат). распространено в пищевой, химической, металлургической, деревообрабатывающей промышленности, в металлообработке. Так, из отходов металла производят металлическую посуду, мелкий крепеж, заготовки для ключей и т.п. Из металлургического шлака производят строительные материалы и удобрения, из отходов деревообрабатывающей промышленности — мебель.

Преимущества:

- 1) Использование одного оборудования для производства разной продукции;
- 2) Экономия на аппарате управления;
- 3) Рациональное использование ресурсов.

Недостатки:

- 1) Трудность управления;
- 2) Отсутствие специализации.

1.4 Формы взаимодействия предприятий

Организации могут объединяться для достижения совместных целей по отраслевому, территориальному или иным принципам.

В зависимости от целей объединения и организаций-участников формы взаимодействия могут быть следующие:

1) Картель – это объединение независимых предприятий или предпринимателей одной отрасли с целью регулирования объемов и цен реализации, условий сбыта продукции, разделения рынков сбыта и т.п. (ОПЭК, Беларуськалий). Существование картелей чаще всего запрещено законодательством, хотя в ряде случаев их формирование поощряется.

2) Синдикат – это объединение предприятий, выпускающих однородную продукцию, с целью создания единой сбытовой сети своей продукции. Предприятия сохраняют производственную и финансовую самостоятельность, но в сбытовой деятельности действуют строго в договорных условиях. Классическим примером является алмазный синдикат «Де Бирс», сосредоточивший в своих руках реализацию практически всех добываемых в мире необработанных алмазов. Пока он располагает возможностями давления на аутсайдеров, пытающихся вести торговлю алмазами самостоятельно, вплоть до их полного вытеснения с рынка.

3) Концерн включает в себя предприятия разных отраслей промышленности, банков, транспорта, торговли и осуществляет совместную деятельность **на основе добровольной централизации функций** (единого управления финансами, производством, сбытом, внешнеэкономической деятельностью). Может быть вертикальным (объединяются предприятия, связанные производственной цепочкой – от добычи ресурсов до производства и сбыта готовой продукции Беллегпром), горизонтальным (предприятия одной сферы деятельности, но с разной клиентурой – пивоварни), смешанным (различные виды деятельности, ТНК, автозаводы).

4) Консорциум – временное объединение производственных, финансовых, торговых предприятий для реализации определенного крупного бизнес-проекта. Характерным для современных типов консорциумов является совместное проведение НИОКР и геологоразведочных работ

5) Холдинг – акционерная компания, владеющая контрольным пакетом акций юридически самостоятельных предприятий для осуществления контроля над ними. Основные признаки Холдинга – наличие управляющей компании и доленое участие в дочерних структурах. В Беларуси холдинги не являются юридическим лицом (т.е. договоры и расчеты предприятия ведут самостоятельно), сейчас их около 100 - «Горизонт», БелОМО, «Белорусские обои», «Агрокомбинат «Мачулищи», «Белкоммунмаш», «Автокомпоненты», «БелавтоМАЗ», «БелАЗ-холдинг», «Интеграл», «Бобруйсгромаш», «Белстанкоинструмент», ММЗ, «Гомсельмаш», Белорусская металлургическая и цементная компании,

«Планар», «Белавтодор», «Белресурсы» и др. Впрочем, хватает и частных, которые посчитали нужным стать холдингами. Самые крупные частные холдинги – это «Амкодор», «Салео», «Аптека групп», Белорусская кожевенно-обувная компания «Марко», «Белгазавтосервис», компании гродненских бизнесменов Зуховицких «ЗКС» и «Зов мебель менеджмент» и даже «БелмузТВ».

6) ФПГ разновидность концерна, при котором в состав объединения предприятий обязательно входит кредитная организация – банк. **Финансово-промышленная группа (ФПГ)** – это объединение, с одной стороны, организаций, имеющих свободные денежные средства (банков, финансовых и инвестиционных фондов и т.д.), а с другой – предприятий и организаций, испытывающих потребность в инвестициях и других заемных средствах.

7) Франчайзинг представляет собой соглашение крупных компаний с малыми предприятиями или отдельными предпринимателями. Предприятие-франчайзер предоставляет своему партнеру (франчайзи) право осуществлять определенный вид деятельности с использованием своей технологии, лицензии, ноу-хау и фирменной торговой марки. Франчайзер консультирует партнера по организации торговой и сбытовой сети, налаживанию технологического процесса, проведении рекламной кампании. Особенно много фирм, работающих на условиях франчайзинга, в общественном питании, торговле и других видах услуг.

1.5 Уставный фонд предприятия

Денежные и неденежные средства, которые организация использует в своей хозяйственной деятельности, называются активами организации (рисунок 1.2).



Рисунок 1.2 – Состав активов предприятия

Источниками приобретения активов организации являются собственные и привлеченные средства.

Собственные средства организации формируются за счет уставного фонда (УФ) и доходов от хозяйственной деятельности организации (реализация продукции, доход от ценных бумаг).

Уставный фонд – это совокупность средств учредителей, вносимых при создании предприятия. Уставный фонд может формироваться за счет денежных и неденежных взносов учредителей (имущества, ценных бумаг и т.п.).

Формирование уставного фонда является обязательным для коммерческой организации любой организационно-правовой формы. Основная функция уставного фонда – обеспечение гарантии прав кредиторов. Поэтому небольшая величина УФ может рассматриваться потенциальными контрагентами как негативный сигнал.

Минимальный размер уставного фонда предусмотрен только для акционерных обществ (ОАО 400 БВ, ЗАО 100 БВ), банков (450 млрд. руб.), небанковских кредитно-финансовых организаций, страховых организаций (1-5 млн. евро), страховых брокеров. Иные коммерческие организации (унитарные предприятия, ООО, ОДО) самостоятельно определяют размер уставного фонда. На формирование уставного фонда законодательством предусмотрен 1 год.

Коммерческая организация обязана поддерживать стоимость чистых активов (стоимость имущества за вычетом долгов) в размере не менее объявленного уставного фонда по окончании финансового года. Это не значит, что необходимо «держаться» на расчетном счете денежные средства, эквивалентные уставному фонду. Активы могут быть любыми – недвижимостью, имущественные права, дебиторская задолженность и т.д. Если чистых активов не хватает, коммерческая организация обязана провести процедуру уменьшения уставного фонда, но не ниже минимального размера, установленного законодательством (для организаций, которым определен минимальный уставный фонд).

Размер уставного фонда необходимо определять с учетом ряда факторов.

1) необходимо учитывать финансовые возможности учредителей по внесению вкладов в уставный фонд.

2) род занятий будущей организации. Розничной торговой фирме с одной точкой нет смысла формировать миллионный уставный фонд, и наоборот – промышленное предприятие с уставным фондом в пятьдесят тысяч белорусских рублей будем смотреться, по меньшей мере, не солидно.

3) привлекательность организации в глазах инвесторов не в последнюю очередь зависит от размера уставного фонда. Например, иностранные инвесторы придают гораздо большее значение размеру уставного фонда, нежели отечественные предприниматели.

4) возможности организации в будущем поддерживать активы на уровне уставного фонда. Иначе ей придется прибегнуть к уменьшению уставного фонда и потратить время и средства на связанные с данной процедурой, формальности.

5) уставный фонд – это те средства, которые будут перечислены на расчетный счет организации в самом начале ее деятельности и могут использоваться для первоначальных платежей, как связанных с коммерческой деятельностью, так и необходимых – покупка товарно-транспортных накладных, кассовых ордеров, чековой книжки и т.д.

Денежные средства, внесенные в качестве вклада в уставный фонд, перечисляются на расчетный счет коммерческой организации и в дальнейшем могут использоваться без ограничений.

Размер уставного фонда может меняться, что должно сопровождаться изменением в Уставе предприятия и последующей регистрацией изменения в регистрирующем органе.