

КОЛЛЕКТИВ АВТОРОВ

ЭКОНОМИКА
ПРЕДПРИЯТИЯ:
КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

Коллектив авторов

Экономика предприятия:

конспект лекций

Текст предоставлен издательством «Эксмо»
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=180348

Аннотация

Настоящее издание представляет собой конспект лекций по дисциплине «Экономика предприятия», подготовленный в соответствии с государственным стандартом и содержащий всю необходимую информацию для подготовки к экзамену или зачету в предельно сжатые сроки. Издание содержит основные понятия, знакомит с экономическими законами, основами функционирования предприятия, рынком.

Предназначено для студентов средних специальных и высших учебных заведений.

Содержание

ЛЕКЦИЯ 1. Предпринимательство как основное звено рыночной экономики	5
1. Структура национальной экономики	5
2. Понятие и черты предпринимательской деятельности	8
3. Этапы развития предпринимательства	11
4. Формирование целей развития предприятия и средств их реализации	14
5. Функции предпринимательства	17
6. Сфера предпринимательства	20
7. Виды предпринимательской деятельности	23
8. Инфраструктура рынка	26
9. Производственное предприятие как основа экономики	29
ЛЕКЦИЯ № 2. Предприятие, его сущность, виды, функции	32
1. Классификация предприятий	32
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Экономика предприятия: конспект лекций

Настоящее издание представляет собой конспект лекций по дисциплине «Экономика предприятия», подготовленный в соответствии с государственным стандартом и содержащий всю необходимую информацию для подготовки к экзамену или зачету в предельно сжатые сроки. Издание содержит основные понятия, знакомит с экономическими законами, основами функционирования предприятия, рынком.

Предназначено для студентов средних специальных и высших учебных заведений.

ЛЕКЦИЯ 1. Предпринимательство как основное звено рыночной экономики

1. Структура национальной экономики

Национальная экономика государства – совокупность воспроизводственных пропорций, которые необходимо соблюдать для динамичного и эффективного функционирования государственной системы.

При нарушении гармоничного соотношения отраслей хозяйствования происходят сдвиги во всех основных сферах национальной экономики и нарушение работы естественного механизма регулирования пропорций. Это в результате приводит к негативным явлениям национальной экономической системы – повышению уровня безработицы, инфляции, кризису перепроизводства, т. е. нарушению конъюнктуры рынка и т. д.

Экономика любой страны состоит из материального производства и нематериальной сферы.

К **нематериальному производству** можно отнести в

первую очередь промышленность, сельское хозяйство, торговлю, строительство и другие виды деятельности сферы материального производства.

К **непроизводственной сфере** следует отнести здравоохранение, образование, пассажирский транспорт, культуру, искусство и т. д.

Основными структурными элементами национальной экономики являются сферы, секторы, комплексы и отрасли национальной экономики. Соотношения между данными структурными элементами называют **экономической структурой**.

Отрасль – совокупность предприятий, производящих одинаковый или аналогичный продукт.

При этом в эту совокупность могут входить различные предприятия, которые производят продукт от начала и до конца на данном предприятии, и организации, которые занимаются каждой своей деятельностью, но в итоге выпускают цельный продукт (автомобилестроительная отрасль).

Комплекс – совокупность предприятий или отраслей, которые вместе полностью обеспечивают национальную экономику какой-либо продукцией или услугой. Комплексы могут развиваться внутри одной отрасли или между различными отраслями. Например, топливно-энергетический комплекс включает в себя предприятия различных отраслей, которые добывают, перерабатывают, поставляют и продают нефть, газ, другие виды топлива; вырабатывают и транспор-

тируют электрическую энергию.

Аграрно-промышленный комплекс также включает в себя как предприятия отраслей сельского хозяйства (растениеводство, животноводство и т. д.), так и предприятия пищевой промышленности (которые перерабатывают основную часть продукции сельского хозяйства), легкой промышленности (перерабатывающей остальную часть сельскохозяйственной продукции), химической промышленности (производящей удобрения).

Сектор – крупная структурная единица национальной экономики. Обычно выделяют два сектора – государственный и частный. Например, сектор государственных учреждений, сектор предприятий, сектор домашних хозяйств.

Сфера – объединение предприятий по выпускаемой продукции, по той деятельности, которой они занимаются, например банковская сфера, сфера торговли и т. д. При этом употребление выражений «банковский сектор», «торговый сектор», «нефтяной сектор» является не совсем корректным.

Деление экономики на перечисленные структурные единицы является условным. Главной и основной единицей экономики является предприятие независимо от того, к какой отрасли, сфере или сектору оно относится.

2. Понятие и черты предпринимательской деятельности

В условиях рыночной экономики любое предприятие, занимающееся производственной или иной деятельностью, является по существу предпринимателем. Предприниматели – хозяйствующие субъекты, функцией которых являются реализация нововведений, осуществление новых комбинаций.

Вплотную к понятию «предприниматель» примыкает и понятие «предпринимательство». **Предпринимательство** – деятельность, осуществляемая частными лицами, предпринимателями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятия.

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с законодательством РФ для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг в целях получения прибыли и удовлетворения потребностей общества.

Субъектами предпринимательства могут быть граждане РФ; граждане иностранных государств и лица без гражданства; объединения граждан.

Статус предпринимателя приобретается после государственной регистрации. Осуществление деятельности без ре-

гистрации запрещается.

Предпринимательская деятельность может осуществляться с образованием или без образования юридического лица. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица осуществляется гражданином – индивидуальным предпринимателем, не использующим наемного труда.

К важнейшим **чертам предпринимательской деятельности** следует отнести:

1) **самостоятельность** и независимость хозяйствующих субъектов. Любой предприниматель свободен в принятии решения по тому или иному вопросу, естественно, в рамках правовых норм;

2) **экономическую заинтересованность**. Главная цель предпринимательства – получение максимально возможной прибыли. Вместе с тем, преследуя свои сугубо личные интересы получения высокого дохода, предприниматель способствует и достижению общественного интереса;

3) **хозяйственный риск и ответственность**. При любых самых выверенных расчетах неопределенность и риск остаются.

Главная задача предпринимательской деятельности в сфере производства – это удовлетворение спроса на товары и услуги путем изготовления и продажи этих продуктов с целью получения прибыли.

Предприниматель может сам организовывать производ-

ство либо выступить в качестве посредника, он может быть собственником предприятия либо наемным менеджером.

Но в любом случае предприниматель является активным агентом рынка, который развивает производство и устанавливает рыночные связи.

На процесс предпринимательства оказывает влияние ряд факторов:

- 1) экономические условия – это в первую очередь предложение товаров и спрос на них;
- 2) социальные условия – это прежде всего стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде;
- 3) правовые условия – наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающих наиболее благоприятные условия для ее развития.

3. Этапы развития предпринимательства

С зарождением капитализма стремление к богатству приводит к желанию получать неограниченную прибыль. Действия предпринимателей принимают профессиональный и цивилизованный характер.

Рассмотрим **основные этапы** зарождения предпринимательства в России.

I этап – появление предпринимательства в сфере ремесла и торговли (до XV в.).

II этап (XV в. – начало XIX в.) – образование сообщества предпринимателей, состоящего из ремесленников, купцов, ростовщиков и др. В данное время появляется термин «предпринимательство», который относится ко всем лицам, занятым деятельностью, направленной на развитие производства, торговли и получение дохода.

Наибольшее развитие предпринимательства пришлось на годы правления *Петра I* (1689–1725). В это время в России создаются мануфактуры, бурно развиваются такие отрасли, как горная, оружейная, суконная, полотняная.

III этап (вторая половина XIX в.). Здесь можно отметить новые методы корпоративного финансирования, которые способствовали образованию предпринимательских союзов. В данных союзах капиталисты не всегда выступали в

роли предпринимателей, а предприниматели не всегда являлись капиталистами. Серьезным стимулом развития предпринимательства стала отмена крепостного права в 1861 г.

Начинается строительство железных дорог, оживляется акционерная деятельность. Развитию и перестройке промышленности способствует появление иностранного капитала. В начале XX в. предпринимательство становится массовым явлением в России, предприниматель формируется как собственник.

IV этап (с октября 1917 г.) – установление государственной монополии и централизация экономики, что лишило производителей экономической самостоятельности и устранило конкуренцию между ними. В этот период был взят курс на ликвидацию рыночных экономических связей.

V этап – период новой экономической политики. Данная политика предусматривала становление предпринимательства в форме смешанных и частных концессий, акционерных обществ. Частное предпринимательство было представлено такими организационными формами, как аренда, кооперативы, акционерные общества, товарищества.

VI этап (конец 1920 – вторая половина 1980-х гг.) характеризуется перемещением предпринимательской деятельности из легального в нелегальное положение (сервис, услуга) и теневую экономику.

Теневая экономика – это определенная часть незаконно действующей экономики, которая показывает совокупность

производственных отношений и действия которой не подлежат фиксации в официальной финансовой отчетности.

Главным источником теневой экономики был дефицит товара, который определялся диспропорциями между растущими потребностями и ограниченными возможностями производства, между спросом и предложением, между сервисом и производством.

VII этап (1980-е гг.) – поставлена задача по формированию экономического мышления на базе социалистической предприимчивости. В рамках плановой модели экономики возрождались такие забытые формы хозяйствования, как подряд, аренда, кооперация.

VIII этап (1990-е гг.) – характеризуется переходом к рыночной экономике, который коренным образом изменил отношение к частной собственности, конкуренции, предпринимательству. Предпринимательство является составным и основным компонентом рыночной экономики.

4. Формирование целей развития предприятия и средств их реализации

Цели – конечный результат, к которому стремится организация в процессе бизнеса. Цели должны быть реальными (исходя из возможностей самой фирмы) и реализуемыми с точки зрения персонала фирмы.

Высшей целью предпринимательской деятельности является превышение результатов над затратами, т. е. достижение как можно большей прибыли или возможно высокой рентабельности.

Цели предприятия:

1) общие цели вытекают из основополагающих принципов управления и заключаются в осуществлении этих принципов на благо общества и каждого человека;

2) конкретные цели определяются сферой и характером бизнеса;

3) стратегические – определяют характер деятельности фирм на длительный период времени. Для реализации этих целей требуются большие ресурсы. Здесь необходимы глубокая проработка возможных вариантов стратегии и тщательное обоснование выбранной альтернативы. В стратегических целях отражаются сущность менеджмента фирмы, его социальная значимость, степень ориентированности на удовлетворение потребностей персонала фирмы и общества;

4) текущие – определяются исходя из стратегии развития фирмы и реализуются в рамках стратегических идей и текущих установок.

Стратегические цели выражают качественные параметры функционирования фирмы, текущие – количественные на определенный период. Организация всегда имеет хотя бы одну общую цель.

Организации, имеющие несколько взаимосвязанных целей, называют сложными организациями.

Целями, менее приоритетными по отношению к основной цели производства (извлечению прибыли), могут быть названы следующие:

1) наращивание объемов выпуска продукции, работ, услуг;

2) использование достижений научно-технического прогресса и обеспечение на этой основе высокого уровня производства и выпускаемой продукции (услуг);

3) маневренность и мобильность деятельности, т. е. способность в кратчайшие сроки перепрофилировать производство с одних изделий на другие или выпускать их параллельно в зависимости от складывающейся конъюнктуры рынка, конкуренции по уровню качества продукции;

4) гибкая ценовая политика;

5) рациональное использование всех ресурсов, снижение себестоимости и обеспечение высокой эффективности производства;

6) полное использование отходов производства;

7) создание предпосылок и возможностей участия работников в управлении производством, оперативное разрешение трудовых конфликтов между администрацией предприятия и работниками;

8) обеспечение оптимальных условий труда и социального развития участников производства;

9) экологичность всех видов производственно-хозяйственной деятельности.

Каждая из перечисленных целей является средством достижения основной цели производства.

Для достижения поставленных целей предприятия должны:

1) выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять и оказывать услуги в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями;

2) разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия и корректировать их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами;

3) обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции.

5. Функции предпринимательства

Предпринимательство может проявляться в любой хозяйственной организации. Оно может быть даже на государственном предприятии.

Однако здесь инициатива руководителя хозяйства может быть подавлена рамками жестких приказов и инструкций (указаний) вышестоящих органов. В условиях рынка успех приносит совершенно иной тип предпринимательства. Для бизнесмена важна свобода его хозяйственной деятельности для выполнения определенных целей.

Функции предпринимателя

Первая функция – ресурсная. Для любой хозяйственной деятельности необходимы материальные факторы (средства производства) и работники с достаточными знаниями и умениями. Требуются также денежные накопления.

Вторая функция – организаторская. Ее сущность состоит в том, чтобы обеспечить такое соединение факторов производства, которое наилучшим образом будет способствовать достижению поставленной цели.

Третья функция – творческая, она связана с организационно-хозяйственным новаторством. Значение этой функции для бизнеса резко возросло в условиях современного на-

учно-технического прогресса и развития неценовой конкуренции. Сейчас решающими условиями конкурентоспособности бизнеса являются предприимчивость, инициатива, новаторство.

Совершенствуется информационное обслуживание предпринимательства, т. е. расширяется доступ к новейшей информации в государственных органах, развивается сеть банковских информационных данных, накапливаемых с помощью электронно-вычислительных машин, и др.

Наиболее важными **личными качествами для предпринимателя** являются следующие:

- 1) поиск возможностей и инициативность (готов к неоднократным усилиям, чтобы преодолеть препятствия, меняет намеченную линию поведения, чтобы достичь цели);
- 2) готовность к риску (предпочитает умеренный риск);
- 3) нацеленность на эффективность и качество (находит пути делать продукты лучше, быстрее и дешевле);
- 4) вовлеченность в деятельность коллектива (берется за дело вместе с работниками или вместо них);
- 5) целеустремленность;
- 6) стремление быть информированным;
- 7) систематическое (постоянно повторяющееся) планирование и наблюдение;
- 8) способность убеждать и устанавливать деловые и личные связи;
- 9) уверенность в себе.

По своим личным психологическим и другим качествам абсолютно не все люди способны быть преуспевающими предпринимателями.

Как показывает мировой опыт, такими бизнесменами становятся примерно одна десятая часть всех работающих.

6. Сфера предпринимательства

Наиболее привлекательными **сферами** с точки зрения предпринимателя можно считать:

- 1) производство;
- 2) коммерцию;
- 3) финансы;
- 4) интеллектуальный комплекс.

В разное время каждая из этих сфер деятельности может приносить различный доход, однако главной из них является **производство**. Именно в сфере производства создаются материальные блага, необходимые для жизнедеятельности человека.

Наука, культура, коммерция, финансы существуют лишь потому, что люди, которые заняты этими видами деятельности, обеспечены всем необходимым, имеют товары для продажи и деньги для их покупки; поэтому экономика, политика, обороноспособность и культура страны определяются тем количеством высококачественных продуктов, которое производится на душу населения. Поэтому сфере материального производства на протяжении всей истории в любой стране придавалось первостепенное значение.

Производство – наиболее динамичная сфера деятельности, характеризующаяся непрерывными изменениями и усовершенствованиями.

Поэтому спрос на предпринимательскую инициативу очень высок, впрочем, как и риск. Развитие производства опирается на новейшие результаты научных и технических разработок, требующих вложения денег.

Фактический эффект этих разработок может значительно отличаться от ожидаемого – отсюда возникает риск, с которым почти всегда сопряжено предпринимательство.

К производственной сфере принято относить:

- 1) промышленность;
- 2) сельское хозяйство, рыболовство, лесничество;
- 3) общественный и производственный транспорт;
- 4) услуги производственного характера (например, ремонтные работы).

Торговля – передача за деньги товара от поставщика потребителю, в том числе и внутри самого производства. Если на комбинированном металлургическом предприятии из руды выплавляют чугуны, в другом цехе из чугуна получают сталь, а потом передают ее в прокатный цех, то все эти операции по передаче изделий из цеха в цех целиком относятся к сфере производства. Если же доменное производство, где выплавляется чугуны, сталеплавильное, где из чугуна получают сталь, и прокатное представляют собой самостоятельные специализированные предприятия, то передача продукции из одного производственного звена в другое в таком случае относится к сфере коммерции.

Марксисты считают, что торговый капитал – обособивша-

яся часть промышленного капитала. В той же мере к сфере производства можно было бы отнести финансы, науку, образование, медицину и даже литературу и искусство.

Если торговля, финансы и наука непосредственно обслуживают производство, то так называемая **непроизводственная сфера** связана с производством опосредованно. Она зависит от производства, однако к производственной сфере правильнее всего относить те отрасли, где создаются материально-вещественные блага.

Капитал, вложенный предпринимателем в торговлю, финансы или сферу интеллектуального труда, приносит доход в той же мере, как и вложенный в производство. Но полученный доход будет иметь смысл, если в нем отражены реальные ценности и на поступившую прибыль можно в полной мере закупить все реальные предметы, которые необходимы.

7. Виды предпринимательской деятельности

Производственное предпринимательство – деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и услуг, сбор, обработку и предоставление информации, создание духовных ценностей и иное, подлежащих последующей реализации потребителям.

Стремление получить как можно большую прибыль при меньшем риске предполагает осуществление соответствующей технологии ведения дела.

Исходным элементом технологии является выбор **основной области деятельности**. Ее содержательная сторона определяется финансовыми ресурсами и личными склонностями предпринимателя.

Выбор вида деятельности предполагает проведение предварительного маркетинга, изучения того, насколько предлагаемый товар или услуга необходимы потребителю, стабилен ли спрос на них, его величина и тенденция развития в будущем, каковы возможная продажная цена единицы товара, издержки его производства и реализации, предполагаемые объемы продаж.

Результат производственной предпринимательской деятельности – производство продукта, который требует своей реализации.

Торговое предпринимательство. Его содержание составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции. В отличие от производственной предпринимательской деятельности здесь нет потребности в значительных производственных ресурсах, связанных с выпуском продукции.

В качестве **исходной стадии технологии** стоит выбор – что покупать, что перепродавать и где. В решении этих вопросов руководствуются тем, что цена реализации товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

Чтобы быть уверенным в выполнимости этих условий, предприниматель должен провести тщательный маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и на выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка, т. е. определить, какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации.

Финансовое предпринимательство является разновидностью торгового предпринимательства, поскольку его объектом купли-продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя), т. е. происходит продажа одних денег за другие.

Технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии торговой сделки с той лишь разницей, что товаром являются финансовые активы.

Форма финансового предпринимательства – ценные бумаги (собственных акций, облигаций, кредитных билетов, коммерческих ценных бумаг). Ценные бумаги предприниматель продает, размещает на определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара».

Наиболее распространенной формой является покупка ценных бумаг самим предпринимателем. Суть ее состоит в том, что предприниматель покупает деньги, валюту, ценные бумаги за определенную сумму, а затем продает их другому покупателю за большую сумму.

При проведении финансово-кредитной сделки он предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг, а через определенное время получает большую на определенный процент сумму.

8. Инфраструктура рынка

Инфраструктура рынка включает в себя стандартный набор составляющих, без которых процесс функционирования рынка был бы невозможен или, по крайней мере, весьма затруднен. Организационно-правовые и экономические **составляющие инфраструктуры рынка** :

- 1) правовая база;
- 2) кредитная, банковская, налоговая, страховая, таможенная системы;
- 3) биржи: товарно-сырьевые, фондовые, валютные, труда;
- 4) транспорт и связь.

Правовая база рынка как цельный, связанный комплекс кодексов отсутствует. Основой правовой базы рынка являются Гражданский кодекс РФ и Налоговый кодекс РФ. Первый из них регламентирует все стороны деятельности фирмы, а второй – взаимоотношения с государством.

Что касается **банковско-кредитной** составляющей, то на рынке активно выступают как отдельные банки, так и банковские организации (союзы) и фонды, которые также занимаются кредитной деятельностью.

Таможенная система представлена на рынке таможенными организациями отдельных стран либо групп стран (Европейский союз).

Тарифное регулирование осуществляется посредством

классического инструмента внешнеторговой политики – таможенных пошлин и таможенных тарифов. Ставки таможенных пошлин устанавливаются на национальном уровне.

Биржи являются очень важным, весомым элементом рыночной инфраструктуры.

На крупных биржах мирового значения реализуются огромные количества биржевых товаров, но что более важно, на крупных мировых биржах (сырьевых, валютных, товарных, фондовых) устанавливаются цены, с которыми вынуждены считаться участники соответствующих рынков всего мира, от них зависят рыночная ситуация, положение дел внутри стран.

Цены на нефть и другие ресурсы, материалы и сырье, курсы валют, котировки ценных бумаг устанавливаются на крупных мировых биржах (на Лондонской, Нью-Йоркской и других биржах). Без них в современном мире практически невозможно функционирование экономики, предприятий.

Транспорт – первый появившийся элемент инфраструктуры. Транспортные связи – важная и непереносимая составляющая функционирования экономических отношений между предприятиями. Транспортные средства обеспечивают движение товаров и услуг от поставщика к потребителям. Функционально транспорт обслуживает непосредственно процесс обращения, сливаясь с ним полностью.

Вне транспортного обслуживания трудно представить процесс обращения товаров и услуг. Хозяйственные отно-

шения обуславливают громадные потоки передвижения товаров от одних фирм к другим. Транспортная сеть сформирована в рамках национальных экономических систем.

Все виды транспорта (за исключением морского) имеют, прежде всего, внутрихозяйственные цели для своего функционирования. Вместе с тем они обслуживают и международные перевозки. По мере расширения и углубления международной торговли развиваются и международные транспортные связи. Важнейшими факторами их постоянного роста и качественного совершенствования являются:

- 1) темпы и объемы внешнеэкономической деятельности;
- 2) научно-технический прогресс, использование достижений которого непосредственно влияет на качество транспортных средств.

9. Производственное предприятие как основа экономики

Производственное предприятие является единственной реальной основой функционирования экономики. Именно за счет наличия предприятий сферы производства существуют все остальные сферы и отрасли экономики:

- 1) непосредственно сам рынок;
- 2) рыночная инфраструктура;
- 3) предприятия сферы услуг и др.

Производственное предприятие создает реальный, а не фиктивный капитал.

Фиктивный капитал – особый тип самовозрастающей стоимости экономических благ, при котором увеличение стоимости происходит без ее создания (за счет рыночных механизмов перераспределения стоимости экономических ресурсов через ценообразование) – капитал, обращающийся в торговле.

Реальный капитал – процесс увеличения стоимости капитала за счет ее создания.

Предприятия добывающей промышленности, безусловно, необходимы для функционирования национальной экономики, однако продукт их деятельности не является в полной мере реальным – они лишь добывают для национального хозяйства то, что имеется на его территории.

Они являются необходимым звеном экономики, но отнюдь не должны становиться главным. Лишь предприятия перерабатывающей промышленности вносят реальную добавленную стоимость в производимую продукцию и могут способствовать, таким образом, росту национального дохода и национального богатства, благосостояния всех граждан страны.

Предприятия обрабатывающей промышленности должны составлять большую долю среди предприятий производственной сферы, поскольку исключительно они являются важнейшим звеном всей экономической системы, основой национальной экономики.

Остальные отрасли исторически появились как необходимый инструмент обслуживания деятельности производственного предприятия, чтобы предоставить возможность специализироваться исключительно на своей деятельности.

Рынок появился как необходимый инструмент реализации изготовленной продукции; предприятия и организации рыночной инфраструктуры призваны обеспечивать предприятия производственной сферы финансовыми средствами (банки и кредитные организации), транспортом и связью. Предприятия сферы услуг позволяют предприятию производственной сферы не отвлекаться, например, на ремонт основных фондов, уборку помещения, оказание бытовых услуг для своих работников (столовая, прачечная и др.).

Таким образом, **производственное предприятие** яв-

ляется основой, базисом экономики. Без производственных предприятий функционирование экономики (по крайней мере, замкнутой экономики) совершенно невозможно; а в открытой (мировой) экономике такое национальное хозяйство будет исключительно слабым.

ЛЕКЦИЯ № 2. Предприятие, его сущность, виды, функции

1. Классификация предприятий

Существует несколько видов классификаций предпринимательства.

Основными **признаками классификации** предприятий являются:

- 1) отраслевая и предметная специализация;
- 2) структура производства;
- 3) размер предприятия.

Главными считаются **отраслевые различия** выпускаемой продукции. По этой классификации **предприятия делятся на:**

- 1) промышленные;
- 2) сельскохозяйственные;
- 3) предприятия транспорта, связи, строительства.

Промышленность традиционно делят на две большие отраслевые группы: **добывающая**

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.