

$$5) \frac{Кцб * (Ццб1 - Ццб2 + Ццб1 * \%кцб) - ЧРФР}{C_{BP5}} = 1 \quad (38),$$

$$Кцб * (Ццб1 - Ццб2 + Ццб1 * \%кцб) - ЧРФР = C_{BP5} \quad (39), \quad ТББП5 = Кцб = \frac{C_{BP5} + ЧРФР}{(Ццб1 - Ццб2 + Ццб1 * \%кцб)}$$

(40).

Выводы. Таким образом, предложенная выше методика оценки эффективности банковских бизнес-процессов опирается на описание бизнес-процессов и состоит из четырех этапов: определение стоимости бизнес-процесса; определение эффекта бизнес-процесса; расчет показателя эффективности бизнес-процесса; расчет предельного значения показателя эффективности бизнес-процесса и точки безубыточности бизнес-процесса. В рамках этой методики разработан алгоритм расчета стоимости банковских бизнес-процессов на основе анализа их планов, состоящий из десяти этапов и предложен порядок расчета эффектов и эффективности банковских бизнес-процессов. Представляется, что использование полученных результатов позволит продвинуться в разработке научно-методического инструментария реинжиниринга бизнес-процессов в банках.

Источники и литература

1. Тельнов Ю.Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов. Компонентная методология / Ю.Ф. Тельнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 320 с. : ил.
2. Абдикеев Н. М. Реинжиниринг бизнес-процессов: учебник / Н. М. Абдикеев, Т. П. Данько, С. В. Ильдеменов, А. Д. Киселев. – 2-е изд., испр. – М. : Эксмо, 2007. – 592 с. – (Полный курс МВА).
3. Мещеряков А. А. Організаційно-технологічні аспекти підвищення ефективності функціонування комерційного банку: монографія / А. А. Мещеряков. – К. : Наук. світ, 2006. – 347с.

Киренкина Э.С.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Постановка проблемы. Любая предпринимательская деятельность осуществляется в определенных организационных формах. Неправильный выбор организационно - правовой формы может вызвать затруднения в деятельности предприятия и даже привести к его ликвидации. Предварительное изучение особенностей организационно-правовых форм позволяет будущему предпринимателю избежать возможных ошибок.

Целью данной статьи является выявление основных организационно-правовых форм малых предприятий в Украине, изучение их преимуществ и недостатков.

Результаты исследования.

Проблемы и особенности создания и функционирования малых предприятий той или иной организационно-правовой формы находят свое отражение в научных экономических исследованиях. Определение организационных единиц предприятия (фирмы, компании); единоличного владения, товарищества и корпорации; сравнительный анализ вышеперечисленных организационно-правовых форм отображаются в научных работах таких ученых, как: Варналий З.С., Киселев А.П., Криховецкая З.М., Паневник Т.М., Попов В.М., Соболев С.Н., Цигилик И.И. и других.

Организационной единицей предпринимательства является фирма или компания. Фирма – это предприятие, организация, учреждение, которое осуществляет хозяйственную деятельность с целью получения прибыли. Фирмы могут быть представлены индивидуальными предпринимателями и их объединениями.

Компания – это ассоциация предприятий, которая функционирует на принципах партнерства, корпорации или других форм организации бизнеса [2, с.98-99].

Фирма и компания – это общие названия, которые используются относительно предпринимательства. Понятия «фирма» или «компания» не отображают организационно-правового статуса субъекта предпринимательской деятельности. Поэтому кроме названия фирмы любому предприятию важно выбрать конкретную организационно-правовую форму своей деятельности, т.е. зафиксированную нормами права единство организационных и экономических условий субъекта предпринимательства [2, с.99].

Различают следующие организационно-правовые формы бизнеса:

- единоличное предприятие – это такая форма организации бизнеса, при которой одно лицо (или одна семья) является владельцем фирмы,
- партнерство,
- корпорация.

При выборе организационной формы предприятия необходимо уделить внимание следующим вопросам:

- какие формальности при образовании предприятий более подходят предпринимателю;
- какие организационные, юридические и другие затраты придется понести на начальном этапе;

- будет ли привлекаться личное имущество собственников предприятия в случае расчетов с кредиторами вследствие банкротства, ликвидации или других причин;
- как можно будет передавать право собственности всего или части предприятия другим фирмам или особам;
- каким способом можно привлечь дополнительный капитал;
- как может повлиять на дела фирмы смерть или тяжелое заболевание собственника;
- на сколько активно собственник предприятия может брать участие в управлении предприятием;
- каким образом выбранная организационная форма будет влиять на перспективы предприятия [3, с.36].

Единоличное предприятие.

Соболь С.Н. дает следующее определение единоличному предприятию – «...форма организации бизнеса, при которой одно лицо (или одна семья) является владельцем фирмы» [1, с.45]. Такого рода фирму также называют бизнесом одного человека, или частной собственностью. В этом случае вся ответственность по долгам, обязательствам и другой задолженности фирмы несет ее собственник. Ему же принадлежит и вся прибыль.

Варналий З.С., Соболь С.Н. и Цигилик И.И. выделяет следующие преимущества и недостатки единоличных предприятий.

Преимущества:

1. Единоличное владение легко учредить, так как юридическая процедура оформления весьма легка и регистрация фирмы такого рода обычно не требует больших затрат.
2. Владелец сам себе хозяин и располагает значительной свободой действий.
3. Стимулы эффективной работы - самые энергичные. Владелец получает все в случае успеха и теряет все в случае неудачи.
4. Конфиденциальность деятельности.
5. Отсутствие специальных для единоличного владения налогов.

Однако существуют и недостатки этой организационной формы, и они весьма значительные.

Недостатки:

1. За редким исключением, финансовые ресурсы единоличного предпринимателя недостаточны для того, чтобы фирма могла вырасти в крупное предприятие.
2. Осуществляется полный контроль над деятельностью предприятия, владелец должен выполнять все основные решения, например, относительно покупки, продажи, привлечения и содержания персонала; не упускать из внимания технические аспекты, которые могут возникнуть в производстве, в рекламе и в распределении продукции.
3. Наиболее важный недостаток заключается в том, то единоличный владелец является субъектом неограниченной ответственности.
4. Неопределенность сроков деятельности (со смертью собственника единоличное владение прекращает свое существование).
5. Большие физические и психологические нагрузки (мелкий собственник, как показывает практика, работает в среднем по двенадцать часов в сутки шесть дней в неделю).

Партнерство (товарищество).

Партнерство является естественным развитием единоличного владения. Такая организационная форма предпринимательской деятельности предполагает объединение капитала двух и более физических или юридических лиц при условии распределения риска, прибыли и убытков, активного участия в его ведении.

По степени участия в деятельности предприятия партнерства бывают разные:

- полные (с полной ответственностью),
- коммандитные,
- общества с дополнительной ответственностью,
- общества с ограниченной ответственностью.

Варналий З.С., Соболь С.Н. и Цигилик И.И. выделяет следующие преимущества и недостатки партнерств.

Преимущества:

1. Подобно единоличному (частному) владению, партнерство легко организовать.
2. Поскольку в партнерство (товарищество) объединяется много людей, начальный капитал может быть большим, чем в единоличном частном предприятии.
3. Управление фирмой может быть специализировано.
4. Свобода и оперативность действий.
5. Товарищество, как и единоличное владение, не является объектом двойного налогообложения.

Недостатки:

1. Когда несколько человек участвуют в управлении.
2. Финансы компании все еще ограничены, хотя значительно превосходят возможности частного владения.
3. Продолжительность деятельности партнерства непредсказуема.
4. Партнерство (товарищество) страдает от неограниченной ответственности за деятельностью предприятия. Полное партнерство означает, что каждый компаньон полностью отвечает по долгам предприятия.

5. Трудности с ликвидацией.

Главные вопросы при создании товарищества – это правильный выбор партнеров и заключение соглашения. Выбор партнеров в каждом конкретном случае зависит от многих обстоятельств [1, с.50].

Корпорация.

- малое предприятие,
- акционерное общество (закрытое и открытое),
- совместное предприятие.

Корпорация – это такая форма организации бизнеса, собственниками которой являются множество акционеров, лично не отвечающих по долгам и обязательствам [1, с.51]. Корпорация является юридическим лицом, которое самостоятельно заключает контракты, выступает истцом и ответчиком в суде, платит налоги и т.п. Причем ответственность собственников по долгам корпорации ограничена лишь только инвестированным капиталом.

Преимущества:

1. Наиболее эффективная форма организации бизнеса в вопросах привлечения денежного капитала. Корпорациям присущ уникальный способ финансирования - через продажу акций и облигаций, - который позволяет привлекать сбережения многочисленных домохозяйств.
2. Другое существенное преимущество корпораций - это ограниченная ответственность.
3. Поскольку корпорация является юридическим лицом, она существует независимо от ее владельцев и в этом отношении - от ее собственных должностных лиц.
4. Легкость изменения собственника (если владелец акций данной корпорации не удовлетворен результатами ее деятельности, он может продать свои акции другим лицам, которые хотели бы их купить).

Недостатки:

1. Регистрация устава корпорации сопряжена с некоторыми бюрократическими процедурами и с расходами на юридические услуги.
2. Двойное налогообложение прибыли корпорации.
3. Расхождение между функциями собственности и контроля.
4. Трудности ликвидации.

Выводы. При выборе организационной формы предприятия необходимо изучить все ее особенности. Каждая форма организации бизнеса имеет свои преимущества и недостатки. В зависимости от поставленных предпринимателем целей, его материальных и профессиональных возможностей определяется, преимущества какой организационной формы наиболее приемлемы и привлекательны, а недостатки – незначительны.

Источники и литература

1. Соболев С.Н. Предпринимательство (Начало бизнеса). – К., 1994. – 176 с.
2. Варналий З.С. Основы підприємництва: Навч. Посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2006. – 350 с.
3. Цигилик І.І., Паневник Т.М., Криховецька З.М. Основы підприємництва: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
4. Попов В.М., Ляпунов С.И. Малый бизнес для «чайников»: Учебное пособие. – М.: «Издательство Гном и Д», 2001. – 208 с.
5. Киселев А.П. Теория и практика современного бизнеса (или как создать фирму и работать на себя). – К.: Издательство ЛИБРА, 1995. -248 с.
6. Плешкова Н. Немного о малых предприятиях. // Главбух. – 2001. – № 49 (151).
7. Малый бизнес: правовой статус и бухгалтерский учет предприятия/ Автор-составитель В.Б. Аверьянов и др. – К.: РКО «Полиграфкнига», 1994. – 141 с.

Куртмоллаев С.Э.

СОЮЗ ДЛЯ СРЕДИЗЕМНОМОРЬЯ КАК МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ЕС И СТРАНАМИ ЧЕРНОМОРСКОГО РЕГИОНА

Введение. Интеграционные группировки в условиях глобализации становятся все более весомыми участниками международных экономических отношений. В настоящее время без объединенных усилий нескольких стран воздействие на мировую политику, а также решение глобальных и региональных проблем и участвовавших мировых кризисов практически невозможно. Успешный опыт Европейского Союза (ЕС) стал стимулом для создания объединений в различных регионах мирах и с разным уровнем развития. Все большее число стран изъявляет желание войти в состав ЕС, в ряде случаев несмотря на отсутствие географической принадлежности, культурного единства или близости уровней экономического развития. В свою очередь, ЕС разрабатывает альтернативные членству программы сотрудничества (Европейская экономическая зона, Европейский инструмент соседства и партнерства, соглашения об ассоциации и т.п.).

Постановка задачи. Принимая во внимание стратегические цели Украины в области евроатлантической интеграции, а также невозможность принятия нашей страны в члены ЕС в ближайшее время, особую актуальность приобретает изучение альтернативных механизмов взаимодействия Евросоюза с со-