**Содержание**

Введение

1. Сущность предпринимательства и его виды

1.1 Производственное предпринимательство

1.2 Финансовое предпринимательство

2. Организационно – правовые формы предпринимательства

2.1 Полное товарищество

2.2 Коммандитное товарищество

2.3 Общество с ограниченной ответственностью

2.4 Акционерные общества

2.5 Унитарные предприятия

2.6 Преимущества и недостатки различных организационно – правовых форм

3. Практическая часть

Заключение

Список использованной литературы

Приложение 1

Приложение 2

**Введение**

Проводимые в России радикальные реформы идут с большим трудом, поскольку не выражают материальных и духовных интересов большинства людей труда. Основной причиной этого стало забвение или игнорирование азбучной экономической истины: в системе расширенного воспроизводства общественного продукта первичным и определяющим является производство, остальные фазы производства — распределение, обмен и потребление — при всей их относительной самостоятельности и активном влиянии на производство имеют вторичное, подчиненное значение.

Поэтому единственный путь подъема экономики страны — повышение эффективности производства на основе стимулов к высококачественному и высокоэффективному труду. Эта задача облегчается тем, что у нас получили право гражданства практически все формы собственности, что является важной предпосылкой появлению конкуренции в сфере производства. Известно, что в большинстве стран мира мощным двигателем экономического и социального развития служит предпринимательство. Без предпринимателей потребности людей не могут нормально удовлетворяться, что и имело место в командно-административной системе. Частное предпринимательство в бывшем СССР было официально запрещено. Оно считалось уголовно наказуемым деянием. Слова «предприниматель», «предпринимательство», «бизнес» неизменно употреблялись лишь в негативном контексте.

В современной отечественной экономике проявление родовых признаков предпринимательства несомненно должно преломляться через историческую специфику нынешнего периода экономического развития. Фигура предпринимателя, способного действовать в условиях рынка, должна занять важное место в экономической жизни общества.

Необходимо осознание обществом роли бизнеса в российской экономике, на понимание того факта, что, преследуя собственные интересы, предприниматель своей деятельностью способствует насыщению рынка товарами и услугами, повышению эффективности производства. Теперь предпринимательство в нашей стране находится под охраной закона. В настоящее время необходимо ускоренное формирование комплекса условий для предпринимательской деятельности, создание благоприятного предпринимательского климата.

Уникальность значения предпринимательства состоит в том, что именно благодаря ему приходят во взаимодействие прочие экономические ресурсы — труд, капитал, земля, знания. Инициатива и умение предпринимателей, помноженные на рыночный механизм, позволяют с максимальной эффективностью использовать все прочие экономические ресурсы, стимулировать экономический рост. Как показывает опыт многих стран с рыночной экономикой, их экономические достижения, в том числе темпы экономического роста, инвестиции, нововведения, напрямую зависят от реализации предпринимательского потенциала.

Таким образом, учитывая вышеизложенное, значимость и актуальность данной темы не подлежит никакому сомнению.

Целью выбранной темы курсовой работы является рассмотрение предпринимательства в России и его форм.

Задачи в данной работе следующие: выявить сущность предпринимательства и его виды, а именно: производственное, коммерческое и финансовое предпринимательство; рассмотреть организационно – правовые формы предпринимательства: полное товарищество, коммандитное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерные общества; определить преимущества и недостатки различных организационно – правовых форм предпринимательства.

**1. Сущность предпринимательства и его виды**

Экономический строй, базировавшийся на безграничном господстве государственной собственности, не смог обеспечить условий для творчества и инициативы, без которых невозможно широкое распространение нововведений. Следует признать, что непременным условием развития предпринимательства является частная собственность.

Приватизация призвана возродить частную собственность как основу предпринимательства. Она также должна возродить конкуренцию, предоставить свободу действия предпринимателям и руководителям-менеджерам предприятий различных форм собственности.

Для развития предпринимательства нужны и другие условия. Они включают в себя стабильность государственной экономической и социальной политики, льготный налоговый режим, развитую инфраструктуру поддержки предпринимательства, существование эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, формирование гибких рыночных механизмов повышения деловой активности предпринимателей. Предприниматели должны иметь возможность свободного выхода на внешний рынок. Необходимо создать доступную для предпринимателей кредитную систему, предоставить возможность приобретать необходимые средства производства, сырье и комплектующие изделия. Во всем этом российские предприниматели испытывают пока значительные трудности. Однако очевидно, что обеспечить выход из кризиса и экономический подъем смогут только отечественные предприниматели. Именно на них ляжет главная тяжесть труда по созданию рыночной экономики и организации эффективного производства [7, с.7].

Под предпринимательством, или предпринимательской деятельностью, понимают инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свои риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли.

За словом «предпринимательство» стоит «дело», предприятие, производство продукта (полезной вещи) или услуги (невещественного продукта). Часто предпринимательскую деятельность называют бизнесом.

Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста промышленного производства. Оно является основой инновационного, продуктивного характера экономики. Чем больше хозяйствующих субъектов имеют возможность проявить свою инициативу и творческие способности, тем меньше разрыв между потенциальными и фактическими результатами развития. Освоение инновационного экономического роста невозможно в условиях искусственного ограничения созидательной творческой стихии, свободы хозяйственной инициативы, необходимой для этого мобильности всех производственных ресурсов. Предпринимательство обеспечивает освоение новых перспективных производств, способствует вымыванию устаревших. Оно способствует развитию конкуренции и «маркетизации» экономики, усилению «открытости» национальной экономики, развитию ввоза и вывоза капитала[6, с.98].

Предпринимательство создает механизмы координации, выработки стратегии развития через рынок и конкуренцию, связи между хозяйствующими субъектами.

Таким образом, предпринимательство как субъект хозяйствования и особый, творческий тип экономического поведения составляет неотъемлемое свойство всех факторов достижения экономического успеха.

Важнейшим признаком предпринимательства является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, В основе их поведения лежат внутренние побуждения. Каждый человек, становясь предпринимателем, самостоятельно решает все вопросы деятельности своего предприятия исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры.

В тесном единстве с самостоятельностью находится принцип личной экономической заинтересованности и ответственности. Собственная выгода является движущим фактором предпринимательской деятельности, но хозяйствующий субъект, преследуя свои собственные интересы, работает на общественные интересы. Например, Г. Форд занялся производством автомобилей вовсе не из благотворительных побуждений. Он преследовал личную выгоду, но, удовлетворяя свои интересы, создал целую автомобильную империю, которая наводнила машинами весь мир. В современных условиях личный интерес предпринимателя все более переплетается с коллективным интересом фирмы или компании.

Обладая самостоятельностью, предприниматель берет на себя личную ответственность за результаты деятельности. Заинтересованность в сочетании с ответственностью заставляет предпринимателя работать в жестком режиме.

Предпринимательство немыслимо без новаторства, творческого поиска. Эффективно работать может только тот, кто обеспечивает высокое качество и постоянно обновляет продукцию. Способность к принятию нестандартных решений, творческий подход к оценке ситуации всегда высоко ценились в деловом мире. Искать клиента, деньги, валюту, материалы, транспорт, помещения, контракты, связи, нужных людей, документы, обходные пути — неизбежный удел предпринимателя. Поэтому он вечно спешит и ему никогда не хватает времени, он редко различает рабочие и выходные дни, рано встает и поздно ложиться спать, пытается делать несколько дел одновременно. Спокойная, тихая, размеренная жизнь не ассоциируется с обликом предпринимателя.

Характерным признаком предпринимательских экономических отношений является хозяйственный риск. Риск постоянно сопутствует бизнесу. Риск формирует особый способ мышления и поведения, психологию предпринимателя. Условия существования требуют от него высокой деловитости и динамизма, духа соперничества. Взлеты и падения неизбежны на этом пути. Право на ошибку обязывает осуществить все возможное для предупреждения неоправданного риска.

Не всякий новый мелкий бизнес является предпринимательским. Муж с женой, которые открывают еще один гастрономический магазин или еще один мексиканский ресторан где-нибудь в пригороде, определенно рискуют. Но являются ли они предпринимателями? Ведь то, что они делают, делалось раньше, и притом много раз. Они делают ставку на то, что все большее количество людей предпочитает питаться не дома, а где-то в общественном месте, в своей «округе». Вместе с тем они не создают ни нового источника удовлетворения, ни нового потребительского спроса. В этом смысле они не являются предпринимателями, даже несмотря на то, что они рискуют в своем начинании.

Чтобы быть предпринимательским, предприятие должно обладать особыми свойствами вдобавок к тому, что оно небольшое и новое. Предпринимателя характеризует то, что он пытается создать что-то новое и отличное от уже имеющегося, изменяет и преобразует ценностные установки [7, с.10].

Еще один характерный признак предпринимательства заключен в его принадлежности к относительно кратковременным, тактическим способам действия. Предпринимательство в узком смысле слова не относится непосредственно к экономической стратегии, рассчитанной на долговременный период. Однако и в стратегических проектах могут присутствовать предпринимательские идеи и отдельные очаги предпринимательства. Так, к примеру, если долговременный проект ставит своей основной целью получение прибыли, сопряжен с риском и ответственностью, основан не на тривиальных идеях, его правомерно считать предпринимательским. Однако в большинстве случаев предпринимательские действия вписываются в относительно кратковременные сделки.

Предпринимательская деятельность представляет собой совокупность последовательно или параллельно осуществляемых сделок, каждая из которых ограничена сравнительно непродолжительным, четко очерченным временным интервалом. Сделка — основной кирпич, из которого строится предпринимательское здание. При этом под сделкой понимается основанное на письменном договоре или устном соглашении взаимодействие двух или нескольких хозяйствующих субъектов в интересах получения взаимной выгоды.

Определение предпринимательства будет выглядеть неполным, если не обрисовать образ главного действующего лица — самого предпринимателя.

Предпринимателем или субъектом предпринимательства согласно принятому законодательству могут быть граждане страны, признанные дееспособными в установленном законом порядке (не ограниченные в дееспособности). Граждане иностранных государств и лица без гражданства могут выступать в качестве предпринимателей в пределах правомочий, установленных законодательством.

Наряду с индивидуальным и частным допускается коллективное предпринимательство. В роли коллективных предпринимателей (партнеров) выступают объединения граждан, использующие как собственное, так и приобретенное на законном основании имущество.

Официальный статус предпринимателя приобретается посредством его государственной регистрации либо как участника индивидуального предпринимательства (без применения наемного труда), либо как предприятия (с допустимым привлечением наемного труда в рамках, определяемых законом). Предприниматель может выступать при этом и как физическое, и как юридическое лицо[3, с.69].

Законодательство о предпринимательстве предусматривает возможность осуществления предпринимательской деятельности с использованием средств производства, имущества, ценностей как самим их собственником, так и другим субъектом, управляющим его имуществом на праве хозяйственного ведения, предоставленном собственником.

Обобщая вышеизложенное, можно выделить необходимые (базовые) и возможные (вторичные) свойства предпринимательства. К необходимым (базовым) следует отнести организационно-хозяйственное новаторство и экономическую свободу. Другие характеристики (риск, принятие решений, владение ресурсами, лидерство и т. д.) являются возможными (вторичными) свойствами предпринимательства.

Развитие предпринимательства тесно связано со средой, которая предполагает определенную экономическую, социально-культурную, технологическую, организационно-техническую и физическую или географическую обстановку.

Экономическая ситуация обуславливает наличие платежеспособного спроса, возможности покупки тех или иных видов товаров. Она включает также рынок труда, наличие свободных рабочих мест, избыток или недостаток рабочей силы. Сюда относится также наличие и доступность денежных средств.

На экономическую обстановку оказывает влияние политическая ситуация. В определенной степени способы управления экономикой есть результат политических целей и задач находящегося у власти правительства.

Предпринимательство действует и развивается в рамках соответствующей правовой среды. Система постановлений и законов по налогообложению оказывает существенное влияние на развитие бизнеса.

Технологическая среда отражает уровень научно-технического развития, который воздействует на предпринимательство через автоматизацию производства, совершенствование технологических процессов, химизацию.

Организационно-техническая среда характеризуется наличием инфраструктуры бизнеса (банки, юридические, бухгалтерские, аудиторские фирмы, рекламные агентства, транспортные, страховые компании и т. д.). Физическая или географическая среда включает комплекс природных условий, которые оказывают влияние на размещение предприятий.

Макросреда — экономические, правовые, политические, социально-культурные, технологические, физические (или географические) условия деятельности создают предпосылки для развития предпринимательства.

Предпринимательская деятельность характеризуется тем, что предприниматель берется за все, за что потребитель готов заплатить сегодня деньги.

Чтобы реализовать товар, необходимо его иметь. Товар предприниматель может делать сам, получать от других, а затем реализовывать. Исходя из этого, предпринимательство можно разделить на три формы: производственное, коммерческое, финансовое. Будучи относительно самостоятельными видами деятельности, они дополняют друг друга.

**1.1 Производственное предпринимательство**

Производственное предпринимательство — это деятельность, направленная на производство продукции, оказание услуг, выполнение работ, сбор, обработку и предоставление информации и т.д., подлежащих последующей реализации потребителям. Для его реализации требуются финансовые и материальные ресурсы. Исходным элементом технологии реализации данного вида предпринимательства является выбор основной области деятельности. Выбор вида деятельности предполагает проведение маркетинговых исследований: насколько товар или услуга нужны покупателю (клиенту), каков спрос, его величина и тенденции развития, какова возможная продажная цена, издержки производства и реализации, предполагаемые объемы продаж.

Результатом данного вида предпринимательства является производство продукта, который должен быть реализован. Реализация возможна с помощью посредников-агентов, брокеров и т.п. или личными силами. Усилия предпринимателя должны быть сосредоточены на заключении сделки на поставку изготавливаемого продукта до начала его производства, чтобы снизить риск банкротства. Необходимо следить за конъюнктурой, чтобы своевременно отреагировать на изменение в спросе, что приводит к индивидуализации товара (услуги) и формированию цены.

Предприниматель должен стремиться к ускорению оборачиваемости, считать, что сделка должна давать годовую прибыль не менее 20—22% от затрат [9, с.33].

Под контролем предпринимателя должны находиться каналы распределения продукции (работ, услуг) — оптовая и розничная сеть, дилеры, агенты и т.д.; скорость оборота вложенных средств во многом определяется каналами распределения.

Коммерческое предпринимательство характеризуется прежде всего тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, торгово-обменные операции. Они выражают основное содержание коммерческого предпринимательства. Суть этого вида предпринимательства представляют операции и сделки по купле-продаже, то есть перепродаже товаров и услуг.

В сознании множества людей сложился и укоренился стереотип негативных представлений о частном коммерческом предпринимательстве как об антиобщественной, нетрудовой, противозаконной деятельности» которую в обиходной речи принято называть спекуляцией. Такое представление имеет исторические корни.

В качестве исходной стадии технологии стоит выбор — что покупать, что перепродавать и где цена реализации должна быть выше закупочной цены, спрос на предполагаемый товар должен быть достаточным. Необходимо провести исследование рынка с целью оценки конъюнктуры рынка: какие товары, услуги, работы будут пользоваться наибольшим спросом, каковы цены покупки и реализации.

Предприниматель должен разработать конкретный план действий — маркетинг-план. В нем определить мероприятия по проведению сделки купли-продажи; сделать расчет цен по закупке и продаже, затрат, результатов; определить средства на рекламу, транспортные расходы, расходы на оформление коммерческих документов, требуемый персонал, затраты по аренде помещений, формы реализации товаров, закупку товаров, обосновать получение кредитов, рассчитать налоги.

Важным моментом разработки маркетинг-плана является увязка по срокам и исполнителям. Тщательно составленный маркетинг-план позволяет оценить выгодность или убыточность сделки.

**1.2 Финансовое предпринимательство**

Финансовое предпринимательство является разновидностью коммерческого предпринимательства, объектом купли-продажи, выступает как специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги.

Рынок денег, валюты и ценных бумаг является реальностью, его участниками являются банки, фондовые биржи, юридические и физические лица.

Предприниматель должен проанализировать рынок ценных бумаг и маркетинговой деятельности. Необходимо найти и привлечь потенциальных покупателей денег, валюты и ценных бумаг. Одновременно он устанавливает источник получения денег, валюты и ценных бумаг. Предприниматель может выступать в роли продавца, ростовщика, предоставляющего деньги, валюту и ценные бумаги потребителю взаймы за определенную плату или под определенный процент [5, с.40].

Важной формой финансового предпринимательства является эмиссия ценных бумаг. Предприниматель их продает, размещает на определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара». Покупка ценных бумаг и продажа за большие деньги является распространенной формой. При отсутствии денег для покупки ценных бумаг предприниматель может осуществлять их покупку в кредит.

Финансовое предпринимательство нуждается в наличии хорошо поставленной информации. При этой сделке предприниматель должен особое внимание уделить проверке финансовой состоятельности покупателя, установить гаранта, который поручается за покупателя.

Финансовая сделка считается успешной, если ее расчетная прибыль составляется не менее 5% от денежной выручки (объема сделки), при долговременных сделках этот процент повышается до 10—15%.

**2. Организационно–правовые формы предпринимательства**

Базовым, основополагающим признаком каждого предприятия, обусловливающим возможность его функционирования, является форма собственности, на основании которой появляется предприятие как хозяйственная единица. В соответствии с законодательством Российской Федерации субъектами предпринимательства могут быть физические (граждане) и юридические лица. Право граждан заниматься предпринимательской деятельностью установлено Конституцией Российской Федерации и гражданским законодательством. Деятельность юридических лиц регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации. В соответствии со ст. 50 ГК РФ юридические лица подразделяются на коммерческие и некоммерческие организации [2, с. 38]. Коммерческими организациями являются юридические лица, преследующие в качестве своей основной цели извлечение прибыли, а некоммерческими организациями - не имеющие извлечение прибыли в качестве основной цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям. Коммерческие юридические лица могут создаваться в форме таких хозяйственных обществ и товариществ, как полные товарищества, коммандитные товарищества (на вере), общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества - открытые и закрытые.

Отличительным признаком товарищества или общества является то, что его участники передают часть своего имущества в собственность юридического лица, уставный капитал которого таким образом оказывается разделенным на доли или вклады участников. При этом собственником вкладов участников, а также всего приобретенного либо произведенного впоследствии имущества является само общество или товарищество, а его участники сохраняют в отношении этого имущества обязательные права:

- получение доли дохода от юридического лица;

- участие в управлении деятельностью, т. е. право присутствовать и голосовать на общем собрании по всем вопросам деятельности организации, избирать и быть избранным в органы управления, право получать информацию о состоянии дел и финансов организации;

- право на ликвидационную квоту, а также другие права, предусмотренные законодательством и учредительными документами [5, с.6].

**2.1 Полное товарищество**

Полное товарищество - это 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" (п. 1 ст. 69 ГК РФ) [2, с.53].

Уставный капитал полного товарищества не может быть меньше 100 минимальных размеров оплаты труда.

Полученные полным товариществом прибыль и убытки распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников; не допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества от участия в прибыли или убытках.

В российском бизнесе полных товариществ практически нет: на 1 января 2002 г. функционировало всего 2899 полных товариществ, что составляет 0,32% всех хозяйственных товариществ и обществ. Это объясняется, во-первых, тем, что данная форма организации не устанавливает конкретных границ ответственности участников товарищества и, во-вторых, в соответствии с ГК РФ полными товарищами могут выступать только коммерческие юридические лица и граждане-предприниматели. Как показывает практика многих стран мира, эта форма используется за рубежом на предприятиях мелкого и среднего бизнеса, именно когда полными товарищами выступают рядовые граждане, что, как указывалось выше, нашим законодательством не предусмотрено. В целях развития и укрепления этой перспективной формы, широко применявшейся в России до революции, необходимо создание благоприятных условий со стороны государства, а именно: во-первых, предоставление права обычным гражданам, не имеющим статуса предпринимателя, участвовать в товариществах, а во-вторых, государственная поддержка, выражающаяся в ряде льгот и преимуществ, касающихся налогообложения и кредитования [10, с.25].

**2.2 Коммандитное товарищество**

Коммандитное товарищество (на вере) - "товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности" (п. 1 ст. 82 ГК РФ) [2, с. 59].

Согласно ст. 83 и 85 ГК РФ учредительный договор о создании коммандитного товарищества подписывается только полными товарищами [2, с.60]. Внесение вкладчиком имущественного взноса в уставный капитал товарищества удостоверяется свидетельством об участии, выдаваемом вкладчику товариществом. Уставный капитал товарищества на вере не может быть меньше 100 МРОТ. Форма коммандитного товарищества, где полным товарищем является коммерческое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, а вкладчиком - любое лицо, очень удобна для предоставления коммерческого кредита с минимальными расходами. Это объясняется следующим: в соответствии с главой 25 "Налог на прибыль организаций" Налогового кодекса Российской Федерации средства, внесенные в уставные фонды предприятий его учредителями в порядке, установленном законодательством, не подлежат налогообложению.

В случае выбытия всех вкладчиков товарищество ликвидируется либо преобразуется в полное товарищество, однако коммандитное товарищество сохраняется, если остаются хотя бы один полный товарищ и один вкладчик.

Порядок создания и деятельности полных и коммандитных товариществ регулируется ст. 66-86 ГК РФ.

На 1 января 2002 г. в нашей стране функционировало всего 10 422 товарищества на вере (ранее они назывались смешанными товариществами), что составляет 1,18% всей численности хозяйственных товариществ и обществ. Таким образом, можно сказать, что коммандитные товарищества не получили у нас распространения по тем же причинам, что и полные товарищества: неопределенность ответственности и ограниченность круга лиц-"участников". Следует отметить, что в странах Западной Европы коммандитное общество - одна из самых признаваемых и уважаемых форм предприятия, при которой коммерческие и финансовые связи осуществляются между отдельными, полностью отвечающими по обязательствам общества, лицами (комплементерами) и вкладчиками, также отвечающими по обязательствам общества. За рубежом во многих состоятельных семьях отец или сын выступают в качестве полного комплементера, а мать и дочери - как коммандисты. В данном случае представляется возможность управления компанией без привлечения посторонних лиц, что обусловливает определенную эластичность предприятия. Помимо этого коммандитное общество характеризуется устойчивой кредитоспособностью, поскольку, как минимум, один из его участников отвечает по обязательствам своим состоянием [5, с.8].

**2.3 Общество с ограниченной ответственностью**

В соответствии с гражданским законодательством обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами 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. Участники общества, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников (п. 1 ст. 87 ГК РФ) [2, с.62]. В качестве учредителей ООО могут выступать граждане и юридические лица; учредительным документом ООО является учредительный договор или устав, если учредителем является одно лицо. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью не может быть меньше суммы, определенной законом.

В настоящее время деятельность ООО регулируется ст. 66-68, 87-94 ГК РФ, а также Федеральным законом от 08.02.98 № 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью".

Преимущества общества с ограниченной ответственностью перед товариществами можно определить следующим образом. Во-первых, в его деятельности могут участвовать от одного до пятидесяти физических или юридических лиц, причем как коммерческих, так и некоммерческих. С разрешения собственника членами ООО могут быть даже государственные и муниципальные унитарные предприятия, учреждения. Однако государственные органы и органы местного самоуправления могут принимать участие в деятельности ООО лишь в предусмотренных законодательством случаях. Во-вторых, участники общества несут ограниченную размерами вкладов ответственность. В-третьих, ООО разрешено выпускать облигации для привлечения дополнительных средств. Порядок и сроки выхода участников из состава ООО должны устанавливаться в учредительном договоре. Выходящему из общества участнику должны быть выплачены: доля прибыли, причитающаяся ему по результатам деятельности общества; стоимость его вклада в уставный фонд общества и стоимость части имущества общества, пропорциональная этому вкладу. Величина доли выходящего участника определяется по балансу, составленному в конце года, в котором участник вышел из состава общества. Выплаты должны быть произведены в течение трех месяцев после окончания этого года. Данная норма носит императивный характер и, не может быть изменена соглашением сторон, за исключением случая, когда с согласия общества и по требованию участника его вклад может быть возвращен в натуральной форме (ст. 93, 94 ГК РФ) [2, с.66 - 67]. Все это является позитивным для участников общества с точки зрения гарантированности получения внесенного им вклада. Наследник (правопреемник) с согласия общества также становится участником ООО. В противном случае ему выплачивается денежная компенсация в размере выплат, соответствующих выходу из общества. Выход из состава участников является нежелательным для ООО, поскольку каждый покидающий общество забирает с собой стоимость части имущества общества в денежном выражении. В случае выхода всех участников из состава общества, у последнего не остается ни денег, ни имущества. Прием новых участников осуществляется только с согласия всех его участников. Новые участники считаются принятыми только после подписания учредительного договора, старые считаются выбывшими с момента принятия решения собранием либо подписания нового договора остающимися участниками [4, с.75].

Прекращение деятельности общества осуществляется в соответствии с законодательством в форме реорганизации или ликвидации добровольно по единогласному решению всех участников общества или по суду в соответствии, в частности, со ст. 61 ГК РФ, Законом РФ "О несостоятельности (банкротстве) предприятий" от 19.11.92 № 3929-1, а также пп. 3,4 ст. 90 ГК РФ [2, с.63]. В соответствии с законодательством ООО вправе преобразоваться в акционерное общество или в производственный кооператив.

**2.4 Акционерные общества**

Акционерным обществом (АО) "признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу" п. 1 ст. 2 Федерального закона "Об акционерных обществах" от 26.12.95 № 208-ФЗ;

Размер прав акционера (дивиденды, количество голосов на общем собрании и величина ликвидационной квоты) определяется строго пропорционально числу акций. Одна обыкновенная именная акция дает право одного голоса в отличие от привилегированных акций, не дающих право голоса, но имеющих фиксированный размер дивиденда, превышающий размер дивиденда обыкновенных акций. Владельцы привилегированных акций имеют право голоса при решении вопросов о реорганизации и ликвидации общества, внесении в устав изменений, ограничивающих их права, а также в случаях невыплаты в полном размере дивиденда по привилегированным акциям. Акции могут существовать в бездокументарной форме в виде фиксирования прав акционеров посредством ЭВМ. Доказательством прав акционера может служить выписка из реестра акционеров или сертификат акций.

Акционерные общества подразделяются на открытые и закрытые.

В открытом акционерном обществе (ОАО) допускается открытая подписка на акции и свободная продажа их любым третьим лицам в соответствии с Законом № 208-ФЗ, ст. 99 ГК РФ и иными нормативными актами Российской Федерации. Закрытое АО не имеет права проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции или иным образом предлагать их для приобретения неограниченному числу лиц.

Участниками акционерных обществ могут быть физические и юридические лица. Держатели акций не отвечают по обязательствам акционерных обществ, общество не отвечает по долгам акционеров. Лимитированная величина уставного капитала открытого акционерного общества превышает идентичный предел товариществ, обществ с ограниченной ответственностью и закрытых акционерных обществ и должна быть не менее 1000 МРОТ, установленного федеральным законом на дату регистрации ОАО. Уставный капитал закрытого акционерного общества (ЗАО) не может быть меньше величины, равной 100 МРОТ. Увеличение или уменьшение уставного капитала АО осуществляется в соответствии со ст. 28, 29, 30 Закона № 208-ФЗ, ст. 100, 101, 102 ГК РФ.

На этапе создания все акции акционерного общества, как открытого, так и закрытого, распределяются между учредителями и полностью ими оплачиваются. Акционеры ОАО могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров этого АО. Открытое АО имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу в соответствии с Законом № 208-ФЗ, ст. 99 ГК РФ и иными нормативными актами РФ.

ОАО предполагает публичное ведение дел и систематическую публикацию в прессе отчета о состоянии имущества и финансов - баланса общества. В ЗАО органы управления обществом должны отчитываться только перед акционерами, кроме случаев выпуска облигаций, когда публикация отчета и баланса обязательны.

Деятельность АО подробно регламентирована законодательством: закон защищает права меньшинства акционеров, устанавливает ограничения на сделки с заинтересованными или аффилированными лицами АО, усложняет совершение крупных сделок.

Прекращение членства в АО наступает автоматически в результате продажи акционером всех своих акций по рыночной стоимости. Участники ОАО вправе без согласия других участников свободно отчуждать принадлежащие им акции. В закрытом акционерном обществе акции обычно продаются только другим акционерам внутри общества. Продажа акций третьим лицам допускается с согласия других акционеров, которые при этом имеют преимущественное право покупки на тех же условиях, какие были предложены данному акционеру третьим лицом. Если это право не было реализовано акционерами, то акции продаются любому лицу по усмотрению их владельца. Новые участники становятся акционерами после покупки акций и занесения их в реестр акционеров АО. Данная особенность ОАО позволяет участвовать в нем определенному кругу лиц, свободно входить и выходить из него. При этом имущество АО остается в неприкосновенности [5, с.12].

АО может прекратить свою деятельность путем реорганизации или ликвидации в соответствии с Федеральным законом "Об акционерных обществах", ГК РФ, иными нормативными актами РФ.

Согласно статистическим данным, наиболее распространенными организационно-правовыми формами малых предприятий в Российской Федерации являются индивидуальное предпринимательство, акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью.

**2.5 Унитарные предприятия**

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Особенность унитарного предприятия в том, что его имущество неделимо, оно не может быть распределено по вкладам (долям, паям) между работниками предприятия [7, с.79].

Устав унитарного предприятия содержит, помимо сведений обязательных для любого юридического лица, сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источниках его формирования.

В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия, следовательно, имущество такого предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит ему на правах хозяйственного ведения или оперативного управления. При этом фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества.

Возглавляет унитарное предприятие руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным собственником органом и им подотчетен.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, при этом не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества.

Различают два вида унитарного предприятия:

- унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения;

- унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления, которые утверждают устав предприятия.

Размер уставного фонда унитарного предприятия не может быть менее суммы, определенной законодательством о государственных и муниципальных унитарных предприятиях.

Законодательством России предусмотрено, что если по окончании финансового года стоимость чистых активов предприятия (в результате плохого хозяйствования) окажется меньше размера уставного фонда, орган, уполномоченный создать предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения имущества, обязан провести в установленном порядке уменьшение уставного фонда. Если стоимость чистых активов становится меньше размера, определенного законом, предприятие может быть ликвидировано по решению суда. В случае уменьшения уставного фонда унитарного предприятия кредитор предприятия вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательства, должником по которому является это предприятие, и возмещения убытков.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, может создать в качестве юридического лица другое, дочернее, унитарное предприятие путем передачи ему части своего имущества в хозяйственное ведение.

Учредитель (собственник) юридического лица в форме унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам такого предприятия, а унитарное предприятие не отвечает по обязательствам учредителя (собственника). Однако, если банкротство унитарного предприятия вызвано учредителем, собственником имущества унитарного предприятия, который имеет право давать обязательные для этого предприятия (юридического лица) указания либо иным образом имеет возможность определять его действия, на такого учредителя', собственника (в случае недостаточности имущества унитарного предприятия) может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, создается по решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности. Другое название такого предприятия — федеральное казенное предприятие. Учредительным документом казенного предприятия является его устав, утверждаемый Правительством РФ. Фирменное наименование предприятия должно содержать указание на то, что предприятие является казенным.

Казенное предприятие в отношении закрепленного за ним имущества осуществляет оперативное управление в пределах, установленных законом в соответствии с целями своей деятельности, заданиями собственника и назначением имущества [4, с.71].

**2.6 Преимущества и недостатки различных организационно–правовых форм**

Проанализируем и обобщим вышеизложенные юридические аспекты посредством сравнительной оценки, исходя из их практической интерпретации.

С одной стороны, индивидуальная форма собственности характеризуется следующими плюсами:

- сравнительно быстрым процессом государственной регистрации;

- простым типом организации деятельности;

- свободой действий;

- личной заинтересованностью в эффективности функционирования;

- существенными государственными льготами.

С другой стороны, эта форма собственности подразумевает и минусы:

- неограниченную ответственность владельца за результаты деятельности;

- в случае банкротства все его имущество, включая и личное, может быть конфисковано по суду в пользу кредиторов для оплаты долгов.

При создании общества или товарищества увеличиваются финансовые возможности малого предприятия, происходит разделение обязанностей между компаньонами, они несут неограниченную ответственность пропорционально паевому участию каждого владельца, в такой же пропорции распределяется прибыль. Акционерное общество отделено от конкретных лиц, владеющих им, именно акционерное общество, а не акционеры, является юридическим лицом; формально совладельцем акционерного общества может быть каждый, кто приобрел акции, но фактически мелкие акционеры не играют реальной роли в управлении [8, с.76].

Проиллюстрируем преимущества и недостатки перечисленных выше форм собственности в таблице 1 (приложение 1)

На основании (приложения 1) можно составить обобщающую таблицу (приложение 2), позволяющую посредством балльной оценки сделать вывод о преимуществах и недостатках различных форм собственности.

Из приведенной таблицы, во-первых, путем простого арифметического подсчета следует, что большими преимуществами характеризуется акционерная форма собственности, во-вторых, можно сделать некорректный и несоответствующий действительности вывод об адекватности индивидуальной формы собственности и хозяйственных обществ и товариществ. Относительно абсолютного преимущества акционерной формы собственности необходимо отметить следующее обстоятельство.

Практика показывает, что, несмотря на плюсы и минусы каждой формы собственности, для осуществления различных целей требуются различные средства. Например, если перед малым предприятием поставлена задача создать в перспективе автомобильную компанию, т. е. широкомасштабное крупное предприятие со сложным технологическим циклом, для управления которым потребуется многоступенчатая структура, то в качестве формы собственности наиболее подходящей будет акционерная. В рамках индивидуального предпринимательства данная задача невыполнима без последующей ликвидации и создания компании вновь, но уже на основании иной формы собственности. В том случае, если задачей предусмотрено создание обувной мастерской, то для ее выполнения нецелесообразно и даже абсурдно создавать акционерное общество, поскольку более рациональный подход будет выражен в индивидуальной форме предпринимательства [5, с.15].

В целом, можно констатировать, что от стратегических планов предпринимателя, поставленных целей и задач, имеющихся ресурсов и других сопутствующих факторов организации бизнеса зависит выбор формы собственности с присущими преимуществами и неизбежными недостатками.

Сопоставляя преимущества и недостатки индивидуальной формы собственности, отметим, что самым большим минусом является риск неограниченной ответственности за результаты деятельности. Индивидуальный предприниматель несет ответственность перед зависимыми лицами в пределах всего своего личного имущества, а не только того, которое используется для осуществления предпринимательской деятельности. Поэтому, организуя индивидуальную деятельность, следует очень серьезно оценить предпринимательские риски, возможные последствия и пути их предотвращения или минимизации.

Как известно, экономические отношения складываются между участниками воспроизводственного процесса, включающего фазы производства, обмена, распределения, потребления. В их основе лежат отношения собственности, определяющие возможность доступа экономических агентов (хозяйствующих субъектов) к использованию факторов производства, присвоения благ и средств производства. При этом предпринимательство и предпринимательские способности, очевидно, являются ресурсом и фактором производства.

Основываясь на анализе имеющихся трактовок сущности предпринимательства, попытаемся дать собственное определение. По нашему мнению, предпринимательство - это свободное хозяйствование в любой сфере деятельности, не запрещенной законодательством, осуществляемое субъектами рыночных отношений, связанное с эффективным использованием факторов производства в интересах экономического роста и удовлетворения потребностей отдельных потребителей и общества в целом, в целях получения прибыли, необходимой для развития бизнеса, выполнения финансовых обязанностей перед государством и другими хозяйствующими субъектами, самоутверждения. Предпринимательский ресурс возникает и проявляется в условиях частной собственности, которая позволяет самостоятельно распоряжаться как факторами производства, так и произведенными благами [8, с.76].

Предпринимательские способности успешно используются независимо от характера деятельности и доминирующего фактора производства: предприниматели могут успешно реализовывать свой потенциал в промышленной, сельскохозяйственной, торговой, транспортной, банковской и страховой сферах.

По сути, благодаря предпринимателям, интегрированно использующим основные экономические ресурсы - труд, капитал, землю, знания, поддерживается непрерывность процесса воспроизводства. При этом чем полнее раскрывается предпринимательский потенциал и чем лучше условия для его развития, тем интенсивнее и продуктивнее осуществляется процесс воспроизводства. Это относится ко всем формам предпринимательства, включая малый бизнес.

Развитие предпринимательства - одно из необходимых условий экономического роста, эффективного использования национальных ресурсов.

**3. Практическая часть**

Акционерное общество "Кронтиф" — сукремльский чугунолитейный завод. Завод расположен в окрестностях города Людинова Калужской области. Там же расположены еще два завода — тепловозостроительный и машиностроительный. Из этой тройки предприятий именно АО "Кронтиф" выделяется наибольшей приспособляемостью к меняющимся условиям в системе экономических связей в России.

Генеральный директор завода — Анатолий Поддубный, его основной принцип применительно к нынешней экономической ситуации: "Лучше вообще не работать, чем работать на склад. Надо, чтобы еще теплый товар забирал заказчик, а деньги не успели обесцениться".

Поддубный, придя к руководству предприятием, посчитал, что приватизация завода была осуществлена недостаточно эффективно. Число акционеров составляло 2800. Поддубный настоял, чтобы этот вопрос был вынесен на обсуждение собрания акционеров. Собрание приняло его предложение о скупке акций завода. В течение полугода число акционеров сократилось до 960. Был также образован совет директоров, состоящий из 5 человек. Такие меры способствовали концентрации управления производством и выработке концепции реформы предприятия.

Поддубный при анализе процесса производства и реализации продукции пришел к выводу о том, что в реформировании нуждается в первую очередь служба сбыта. Пришлось полностью сменить персонал складских помещений — от грузчиков до начальника. Новым работникам были установлены высокие должностные оклады, но непременным требованием к персоналу стала вежливость при работе с клиентами. Для оценки работы данной службы введен показатель эффективности сбыта.

Завод производит чугунные канализационные трубы и фасонные части. В настоящее время такой продукции выпускается до 150 тыс. т. в год. Основные заказчики продукции завода — это российские, белорусские, украинские, прибалтийские и закавказские предприятия. Достаточно высокий спрос обеспечивает предприятию и устойчивый доход.

Поддубный еще в 1992 г. предложил диверсифицировать производство. Один из путей диверсификации был достаточно рискованным: производить чугунные шары для мельниц горнорудной и цементной промышленности. Многие тогда сомневались в успехе дела, поскольку производственники традиционно отдавали предпочтение стальным шарам. Тем не менее завод освоил выпуск таких изделий и реализует их до 80 тыс. т в год. Этого результата удалось добиться благодаря оригинальной технологии, разработанной на заводе. Более того, Поддубный планирует продажу "рецептов" изготовления такой продукции (технологии), что, несомненно, станет одним из источников поступлений финансовых средств.

Кроме этого в том же 1992 г. началось производство шлакоблоков для строительной индустрии. Завод приступил также к выпуску брикетов (топлива) из отходов коксового сырья для строительной промышленности и бытовых нужд.

Завод достаточно прочно стоит на ногах: квалифицированные работники получают в 3 раза больше (на заводе уже второй год действует система коэффициентов, введенная Поддубным). Соотношение между фондом потребления и фондом накопления 1 : 4.

Прибыль за последние два года (при неизменных ценах) увеличилась в 3,3 раза. Численность работников сократилась на 10 %.

Вывод следующий – успешные предпринимательские решения директора данного предприятия, позволили увеличить прибыль, снизить численность занятых на предприятии и повлияли на успех завода.

Коллективные формы предпринимательства занимают доминирующее положение – как в малом, так и в крупномасштабном бизнесе. Несмотря на международные различия государственного законодательства, мировая практика свидетельствует о наличии следующих устоявшихся коллективных форм деловой активности: хозяйственные товарищества; хозяйственные общества; акционерные общества; ассоциации, союзы, кооперативы. Кроме того, при образовании коллектива вероятность потерь во много раз снижается, концентрируются ресурсы, за счет чего повышается вероятность получения дохода, необходимого для продолжения дела. В связи с вышеизложенным, и был выбран такой тип предпринимательства, а именно, акционерное общество.

**Заключение**

Переход к рыночным отношениям ставит перед нашим обществом множество сложных задач, среди которых важное место занимает развитие предпринимательства.

Отечественное предпринимательство имеет свою историю, которая была прервана более чем на 70 лет. Сегодня было бы неверно говорить о его возрождении: нельзя вернуть к жизни явление, имевшее место в начале века, существовавшее в давно исчезнувшей исторической обстановке. Можно лишь рассчитывать на появление нового предпринимательства, которое начинает возникать и развиваться в нынешних очень непростых, противоречивых общественных условиях.

Следует отметить, что в России предпринимательство было развито слабо. Отсутствие собственного практического опыта предпринимательства заставляет заимствовать западный. Но попытки слепо копировать Запад во всем, что необходимо для развития рынка, не приведут к положительному результату. Необходимо приспособление, адаптация известных рыночных структур и институтов к своеобразным российским условиям. Скорее всего, следует ожидать, что период, на протяжении которого новое поколение российских предпринимателей методом проб и ошибок будет осваивать практическую философию бизнеса, окажется длительным. Пройдет немало времени, прежде чем можно будет говорить о сложившейся культуре предпринимательства, о предпринимательской этике, отвергающей любые пути нечестного извлечения прибыли.

Рыночные преобразования, их темпы и успех в значительной степени зависят от решения проблем, которые связаны с развитием предпринимательской деятельности, определяющей в современном мире наиболее важные экономические процессы и тенденции. Превращение предпринимательской деятельности в решающий фактор экономического развития непосредственно зависит от создания условий, которые позволяют в достаточно короткие сроки решительным и инициативным людям, обладающим необходимыми качествами и способностями, стать цивилизованными бизнесменами.

**Список использованной литературы**

1. Конституция Российской Федерации. Официальный текст по состоянию на 1 октября 1997 года с историко – правовым комментарием. – М.: ИНФРА – М – НОРМА, 1997. – 78 с.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая. По состоянию на 15 февраля 1999 года. – М.: Издательство «ОЛМА - ПРЕСС»; Новосибирск: ООО «Издательство ЮКЭА», 1999. – 560 с.

3. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия. – М.: МИК, 2006. – 367 с.

4. Курашко А.Г. Законодательство и доктрина об унитарных предприятиях на современном этапе // Законодательство. Экономика. – 2006. – №8. – С. 68 – 75.

5. Липатова В.А. Индивидуальное предпринимательство от А до Я. – М.: МЦФЭР, 2003. – 256 с.

6. Нуреев Р.М. Основы экономической теории: Учебник. – М.: Высшая школа, 1998. – 426 с.

7. Основы предпринимательства. Серия «Высшее образование»/ Под ред. А.С. Пелиха. – Ростов – на – Дону: Феникс, 2004. – 512 с.

8. Семенов В.М. Экономика предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. – 369 с.

9. Чечевицына Л.Н. Экономика предприятия. Учебное пособие / Л.Е. Чечевицина. – Изд. 7-е. – Ростов – на – Дону: Феникс, 2007. – 384 с.

10. Яковлев А. Тиражировать лучшую практику // Эксперт. – 2005. – №28. – С. 25.

**Приложение 1**

Преимущества и недостатки различных организационно-правовых форм собственности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Преимущества | Недостатки | |
| *Индивидуальное предпринимательство* | | |
| Легкость регистрации | Риск неограниченной ответственности | |
| Полная самостоятельность и свобода действий | Выполнение всех функций по управлению | |
| Зависимость дохода от эффективности работы | Единоличное принятие решений | |
| Льготное налогообложение | Трудности с финансами | |
| Гибкость предприятия | Нестабильность | |
|  | |
| *Хозяйственные общества и товарищества* | | |
| Легкость регистрации | Риск неограниченной ответственности | |
| Возможность специализации управления | Разногласия по проблемам управления | |
| Возможность увеличения финансовых ресурсов | Бездействие при необходимости принятия срочных мер | |
| Относительная свобода от контроля государства | Прекращение деятельности при выходе одного из партнеров | |
| Гибкость | Нестабильность | |
| *Акционерные общества* | | |
| Эффективное привлечение денежных средств, способствующее расширению масштабов производства | Регистрация сопряжена с бюрократическими процедурами и требует расходов | |
| Существование независимо от владельцев как юридическое лицо | Разделение функций собственности и контроля | |
| Ограниченная ответственность акционеров | Меньшая заинтересованность управляющих в прибылях | |
| Относительная стабильность | В выпуске акций заложена возможность злоупотреблений и махинаций | |

**Приложение 2**

Преимущества и недостатки различных организационно-правовых форм собственности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Характеристика | Индивидуальное предпринимательство | Хозяйственные общества и товарищества | Акционерные общества |
| 1 | Ограниченная ответственность | - | - | + |
| 2 | Легкость регистрации | + | + | - |
| 3 | Самостоятельность и свобода действий владельца | + | + | - |
| 4 | Четкое разделение функций собственности, управления и контроля | - | - | + |
| 5 | Возможность привлечения денежных средств у внешних контрагентов | - | - | + |
| 6 | Гибкость | + | + | - |
| 7 | Стабильность | - | - | + |
|  | ИТОГО преимуществ: | 3 | 3 | 4 |