Содержание

Введение

Глава I. Формы предпринимательства по виду деятельности

Глава II. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

2.1 Формы правового статуса предпринимателя

2.2 Товарищество

2.3 Хозяйственное общество

2.4 Производственные кооперативы

2.5 Государственные предприятия

Заключение

Список использованной литературы

## Введение

Рыночные отношения порождают у многих граждан естественное стремление иметь "свое дело", с помощью которого они приумножат свою собственность. В конечном итоге это приводит к появлению особого вида деятельности - предпринимательства. Предпринимательство - это инициативная, связанная с хозяйственным риском и направленная на поиск наилучших способов использования ресурсов деятельность, ведущаяся с целью извлечения дохода и приумножения собственности.

Важнейшими чертами предпринимательства являются риск, мобильность, динамичность предпринимательских действий. Чтобы выдержать конкуренцию, предприниматель непрерывно совершенствует технологию своего производства, корректирует цену товара, его качество в соответствии с изменениями, происходящими в среде его действия.

Являясь общественной по своему характеру, предпринимательская деятельность направлена на удовлетворение общественных потребностей. Но предприниматель принимает на себя имущественный риск не из благотворительных побуждений. Выраженный в доходе материальныйинтерес *-* побудительныймотивпредпринимательскойдеятельности*.* Следует иметь в виду, что не всякий доход есть результат предпринимательства. Он выступает таковым лишь в том случае, когда представляется результатом лучшего использования факторов производства. Поэтому различного рода рентные доходы, проценты на капитал не могут рассматриваться в качестве доходов от предпринимательства.

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках определенной организационной формы. Выбор формы преимущественно определяется объективными условиями - сферой деятельности предпринимателя, наличием средств, хотя, конечно, в определенной степени зависит от личных пристрастий и вкусов предпринимателя.

Принимая решение о выборе организационно-правовой формы, предприниматель определяет требуемый уровень и объем возможных прав и обязательств в зависимости от профиля и содержания будущей предпринимательской деятельности, возможного круга партнеров, существующего законодательства. Одно дело, когда предприниматель планирует осуществлять ряд разовых деловых проектов, но совсем другое - когда предпринимательская идея сводится к долговременному повторению одного и того же производственного цикла. В одних случаях предпринимательская идея может осуществляться более или менее изолированно от обязательных партнерских связей, без тесной кооперации с партнерами в процессе производства (к примеру, организация консультационной фирмы), в других - такая кооперация необходима (например, при производстве товаров массового потребления).

Цель настоящей работы состоит в изучении существующих форм предпринимательской деятельности.

## Глава I. Формы предпринимательства по виду деятельности

В зависимости от вида деятельности предпринимательство можно разделить на производственное, коммерческое и финансовое. Каждая форма имеет свою специфику, особенности и, следовательно, свою технологию.

Производственное предпринимательство.

К производственному предпринимательству относится деятельность, направленная на производство продукции, проведение работ и услуг, сбор, обработку и предоставление информации, создание духовных ценностей и т.п., подлежащих последующей реализации потребителям. Основным полем приложения его усилий являются производственные предприятия и учреждения, коммерческие, торговые заведения, фондовые и товарные биржи, банки, население.

Круг интересов производственного предпринимательства довольно разнообразен, и для его реализации требуются финансовые и материальные ресурсы, порой довольно значительные. Стремление получить как можно большую прибыль при меньшем риске предполагает осуществление соответствующей технологии ведения дела. Исходным элементом этой технологии является выбор основной области деятельности. Ее содержательная сторона определяется финансовыми ресурсами и личными склонностями предпринимателя. Выбор вида деятельности предполагает проведение предварительного маркетинга, т.е. изучения, насколько предлагаемый товар или услуга необходимы потребителю, стабилен ли спрос на них, его величина и тенденции развития в будущем, каковы возможная продажная цена единицы товара, издержки его производства и реализации, предполагаемые объемы продаж.

Результатом производственно-предпринимательской деятельности является производство продукта, который требует своей реализации. Мероприятия по его реализации составляют третью стадию технологии предпринимательства. Реализация возможна: с помощью посредников - агентов, брокеров и т.п. или своими собственными силами. Это наиболее ответственная стадия технологии предпринимательства, от продуманности, осуществления которой зависит успех всего начатого дела. Усилия предпринимателя еще на второй стадии (установление величины финансовых средств, необходимых для ведения выбранной предпринимательской деятельности) должны быть сосредоточены на заключении сделки на поставку изготовляемого продукта до начала его производства и лучше всего на долгосрочной основе, что позволит снизить риск банкротства. На этой стадии технологии предприниматель внимательно следит за конъюнктурой, чтобы вовремя отреагировать на изменения, происходящие в спросе. Эта реакция находит свое выражение в индивидуализации производимого товара (услуг) и в установлении на него соответствующего уровня цены.

Поскольку на рынке появляются все новые и новые товары и услуги, то в предпринимательской деятельности в условиях недостатка финансовых средств чрезвычайно важно, чтобы товары не залеживались, чтобы высвобождающиеся финансовые средства вкладывались снова в дело, т.е. предприниматель должен стремиться к ускорению оборачиваемости денег.

Ситуация заставляет предпринимателя держать в центре своего внимания каналы распределения товаров и услуг (оптовая и розничная сеть, дилеры, агенты и т.д.). Это и представляет собой четвертую стадию технологии. Дело в том, что в зависимости от выбранных каналов (форм) доведения товаров до потребителей в значительной степени определяется скорость оборота вложенных средств.

Коммерческое предпринимательство.

Этот вид деятельности характеризуется тем, что суть его содержания составляют товарно-денежные отношения, торгово-обменные операции. Иначе, имеет место перепродажа товаров и услуг. В отличие от производственно-предпринимательской деятельности здесь нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции и др. В качестве исходной стадии технологии стоит выбор - что покупать, что перепродавать и где. В решении этих вопросов, прежде всего, следует исходить из положения, что реализационная цена товара должна быть значительно выше закупочной цены; спрос на предлагаемый товар должен быть достаточным, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки. Но чтобы быть уверенным, что эти условия выполнимы, предприниматель должен провести тщательный маркетинг, направленный на анализ рынка ряда товаров и услуг и на выработку прогнозной оценки конъюнктуры рынка, т.е. какие товары и услуги будут пользоваться наибольшим спросом, каковы будут цены покупки и реализации. Эти шаги составят вторую стадию технологии.

Зная предварительную прогнозную оценку движения товаров и услуг, предприниматель вырабатывает дня себя конкретный план действий (бизнес-план). В нем определяются мероприятия по проведению сделки купли-продажи, делаются расчеты цен по закупке и продаже товара, затрат и результатов. В нем также определяется необходимое количество работников, объем транспортных работ, проведение рекламной кампании, работ по оформлению коммерческих документов.

Важно, чтобы многие мероприятия были увязаны по срокам и исполнителям. На основе бизнес-плана рекомендуется проводить оценочные расчеты, на основании которых предприниматель может получить представление о выгодности или убыточности сделки.

Финансовое предпринимательство.

Финансовое предпринимательство является деятельностью, объектом купли-продажи которой выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т.д.), т.е. происходит продажа одних денег в прямой или косвенной форме. Участниками рынка денег, валюты и ценных бумаг выступают коммерческие банки, фондовые биржи, предприятия, организации и физические лица-предприниматели. Технология финансовой предпринимательской сделки аналогична технологии коммерческой сделки с той лишь разницей, что товаром являются финансовые активы. Предприниматель, вступающий в этот вид бизнеса, начинает свою деятельность с анализа рынка ценных бумаг и маркетинговой деятельности. Последняя связана с поиском и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты и ценных бумаг. Одновременно с этим он устанавливает источник получения денег, валюты и ценных бумаг. В данном случае первичным обладателем "финансового товара" может быть сам предприниматель (им ранее были накоплены деньги, валюта, ценные бумаги). Он выступает как бы в роли продавца или ростовщика, предоставляющего деньги, валюту потребителю взаймы за определенную плату или под определенный процент.

Еще одной формой финансового предпринимательства является своеобразная эмиссия ценных бумаг, таких, как собственные акции, облигации, кредитные билеты, коммерческие ценные бумаги (денежные обязательства, векселя). Ценные бумаги предприниматель продает, размещает при определенных условиях и обязательствах в качестве "финансового товара". Эту форму предпринимательства ведут, как правило, предприятия, банки, а не отдельные предприниматели.

Наиболее распространенная форма - покупка ценных бумаг самим предпринимателем. Смысл ее состоит в том, что предприниматель покупает деньги, валюту, ценные бумаги за определенную сумму, а затем продает их другому покупателю за большую сумму, а разница между суммами продажи и покупки дает доход. Если у предпринимателя нет денег для покупки ценных бумаг, то он осуществляет покупку в кредит, либо обращается в банк за кредитом.

Финансовое предпринимательство как никакой другой вид предпринимательства нуждается в наличии хорошо поставленной информации, в обеспечении вычислительной и организационной техникой. За все предприниматель должен платить. При проведении финансово-кредитной сделки он предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг (в кредит), а через определенное время получает большую сумму на определенный процент. При этой сделке предприниматель должен особое внимание уделить проверке финансовой состоятельности покупателя, установить гаранта, который поручается за покупателя.

Считается, что финансовая сделка целесообразна, если при ее продолжительности сроком до одного года расчетная чистая прибыль составляет не менее 5% от объема сделки (денежной выручки), а при долговременных сделках этот процент повышается до 10-15%[[1]](#footnote-1).

## Глава II. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

## 2.1 Формы правового статуса предпринимателя

Существуют две формы правового статуса предпринимателя - индивидуальный предприниматель и юридическое лицо.

Индивидуальное предпринимательство.

Индивидуальное предпринимательство - самый простой и самый древний тип предпринимательства. Всеми средствами в этом случае владеет один собственник. Он самостоятельно решает вопрос, что, для кого и как производить; единолично распоряжается полученной выручкой и несет неограниченную материальную ответственность за результаты своей деятельности. В случае образования долга, например, предприниматель рассчитывается своим имуществом. Такая перспектива вполне реальна, ведь ежегодно разоряется ничуть не меньше индивидуальных предпринимателей, чем регистрируется новых.

Индивидуальный предприниматель обычно трудится сам, но вправе нанимать и дополнительных работников, заключая с каждым из них договор. Далеко не всем индивидуальным предпринимателям удается серьезно расширить дело. Возможности роста ограничены личными средствами владельца и теми небольшими ссудами, которые он может получить в банке. Сказывается и то, что индивидуальный предприниматель не может быть специалистом во всех вопросах производства, снабжения, маркетинга, менеджмента, финансов, а это часто приводит к принятию ошибочных решений, и следовательно - к экономическим убыткам.

Однако этот вид предпринимательства имеет и определенные преимущества, заключающиеся в минимальной регламентированности деятельности, мобильности, материальной заинтересованности и т.д. В мировой практике эта форма бизнеса характерна для мелких магазинов, предприятий сферы услуг, ферм, профессиональной деятельности юристов, врачей и педагогов. Предприниматель, обладающий достаточными для создания дела ресурсами, склонный единолично контролировать процесс принятия решений, готовый нести полную материальную и юридическую ответственность за коммерческую деятельность, предпочтет стать индивидуальным предпринимателем.

Все другие формы предпринимательской деятельности являются коллективными.

Юридические лица: коммерческие и некоммерческие организации.

Предприниматель, как правило, имеет возможность объединиться с другими предпринимателями для совместного достижения общих хозяйственных целей. Совместная деятельность может при этом основываться:

\* на согласии вести общее дело, что находит свое отражение в договоре - соглашении сторон;

\* на образовании совместного имущества, складывающегося из долей, являющихся собственным имуществом партнеров (денежные средства, материальные ценности и др.) и представляющих вклады в составе общего имущества (складочном капитале).

Совместное имущество является основой предприятия, которое, осуществляя свою деятельность, имеет определенные права (например, обращаться в банк за кредитами) и выполняет обязанности (например, заключает сделки, производит товары или предоставляет услуги в соответствии с заключенными договорами). А так как права и обязанности - это нечто, присущее только человеку, физическому лицу, возникшее противоречие разрешается признанием предприятия юридическим лицом.

В зависимости от своей основной цели организации, являющиеся юридическими лицами, могут быть коммерческими или некоммерческими.

Для некоммерческих организацийполучение прибыли не выступает в качестве основной цели. Они вправе заниматься предпринимательской деятельностью лишь постольку, поскольку это необходимо для реализации их уставных целей, а прибыль полностью используется для саморазвития и не распределяется между участниками. Преимуществом такой формы организации дела является льготное налогообложение. Но надо еще раз подчеркнуть, что некоммерческие организации создаются не в целях извлечения прибыли.

Коммерческие организации создаются их учредителями в целях извлечения прибыли. Российским законодательством предусматривается несколько организационно-правовых форм этих организаций. Это товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы, государственные предприятия.

## 2.2 Товарищество

Товарищество (партнерство) - это организационная форма предпринимательства, когда и организация производственной деятельности, и формирование уставного капитала осуществляется совместным усилием двух или более лиц (физических и юридических). Каждое из них имеет определенные права и несет определенную ответственность в зависимости от доли в уставном фонде и места, занимаемого в структуре управления таким товариществом.

Товарищество как форма организации бизнеса в большей или меньшей степени является следствием естественного развития индивидуальной частной фирмы. Оно зародилось в попытке преодолеть некоторые из основных недостатков индивидуального предпринимательства.

Таким образом, хозяйственное товарищество - это коммерческая организация, обладающая на правах собственности обособленным имуществом, с разделенным на доли (вклады) уставным или складочным капиталом.

Полное товарищество.

С точки зрения правовых последствий полное товарищество относится к категории нежелательных форм объединений, поскольку не предполагает ограничения ответственности. По обязательствам полного товарищества его члены, именуемые полными товарищами, несут ответственность всем своим имуществом. Таким образом, полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени общества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

В большинстве случаев полные товарищества образуются юридическими лицами (крупными предприятиями). Договор об их совместной деятельности в какой-либо области уже можно рассматривать в качестве образования такого товарищества. В подобных случаях не требуются ни устав, ни даже регистрация товарищества. Индивидуальные предприниматели и коммерческие организации могут быть участниками только одного полного товарищества.

Договор (соглашение) о товариществе определяет полномочия каждого партнера, распределение прибыли, общую сумму капитала, вкладываемого партнерами, процедуру привлечения новых партнеров и порядок перерегистрации товарищества в случае смерти кого-либо из партнеров или его выхода из товарищества. Юридически товарищество прекращает существование, если один из партнеров умирает или выходит из него; если в полном товариществе остается один участник, оно может быть ликвидировано или преобразовано.

Явным недостатком товариществ является то, что в них затруднен процесс принятия решений, поскольку наиболее важные из них должны приниматься большинством голосов. Для упрощения процедуры принятия решений товарищества устанавливают определенную иерархию, разделяя партнеров на две или более категорий по степени важности решения, которое может принять каждый из них.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество).

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) - товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом, имеется один или несколько участников - вкладчиков (коммандистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах сумм, внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении предпринимательской деятельности.

Делами в коммандитном товариществе заправляют, как правило, полные товарищи. Они руководят обществом и осуществляют его представительство. В плане внутренних взаимосвязей функции руководства фирмой обычно осуществляются с согласия коммандитистов.

Вкладчики не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере выступать от его имени иначе, как по доверенности. Они не вправе оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел товарищества.

При совместном ведении дел товарищества его полным товарищам для совершения каждой сделки требуется согласие всех полных товарищей.

Если ведение дел товарищества поручено его участниками одному или некоторым из них, остальные участники для совершения сделок от имени товарищества должны иметь доверенность от полного товарища, на которого возложено ведение дел товарищества.

Достоинства и недостатки товариществ.

Достоинства товариществ.

*Легкость организации.* Подобно индивидуальной частной фирме, партнерство легко организовать. Почти во всех случаях заключается письменное соглашение (договор о товариществе), и, как правило, это не связано с обременительными бюрократическими процедурами.

*Больше финансовых ресурсов.* Объединение в партнерстве нескольких участников позволяет расширить его финансовые ресурсы в сравнении с ресурсами индивидуального частного предприятия. Партнеры могут слить воедино свои денежные капиталы, и обычно их предприятие представляется банкирам менее рискованным.

*Совместное управление.* Благодаря участию в бизнесе нескольких партнеров становится возможной более высокая степень специализации. С тщательно подобранными партнерами гораздо проще управлять повседневной деятельностью предприятия.

Недостатки товариществ.

*Неограниченная ответственность.* Каждый полный товарищ отвечает за долги фирмы независимо от того, чьими действиями была вызвана эта задолженность. Фактически каждый партнер несет ответственность за все неудачи предприятия - не только за результат собственных управленческих решений, но и за последствия действий любого другого партнера.

*Разногласия между членами.* Если в управлении участвуют несколько человек, подобное разделение власти может привести к несогласованной политике или к бездействию, когда требуются решительные действия. Еще хуже, если партнеры расходятся во взглядах по стратегическим вопросам.

*Ограниченность финансовых ресурсов.* Финансовые ресурсы товариществ остаются ограниченными, хотя обычно и превосходят возможности индивидуальных частных фирм. Но у трех или четырех партнеров может также не хватить средств для успешного роста их предприятия.

*Сложность ликвидации.* После того, как человек связал себя с товариществом, выйти из него не так просто. При закрытии фирмы вопрос о том, что и кому достанется, зачастую очень трудно решить. Адвокатские фирмы на удивление часто сталкиваются с ошибками в договорах об образовании товарищества и приходят к заключению, что раздел осуществить сложно.

## 2.3 Хозяйственное общество

Хозяйственное общество - это коммерческая организация, уставный фонд которой формируется одним или несколькими физическими или юридическими лицами путем внесения своих долей (или полной величины уставного капитала, если в качестве учредителя выступает одно лицо). В качестве долей могут рассматриваться денежные или материальные средства, интеллектуальный капитал, ценные бумаги или имущественные права, имеющие денежную оценку. При этом осуществляется экспертная оценка стоимости интеллектуального капитала и имущественных прав в денежной форме. Существует четыре формы хозяйственных обществ:

общество с ограниченной ответственностью (ООО);

общество с дополнительной ответственностью;

закрытое акционерное общество (ЗАО);

открытое акционерное общество (ОАО).

Общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) - это коммерческая организация, учредителем которой выступает одно или несколько физических или юридических лиц, которые несут ответственность по обязательствам общества и риск убытков в пределах только внесенных ими вкладов.

В обществах с ограниченной ответственностью в большинстве случаев существует тесная взаимосвязь между компаньонами. По этой причине они очень подходят для организации семейных предприятий.

Для учреждения ООО необходимо заключить учредительный договор, в котором определяются наименование фирмы, местонахождение и направление деятельности предприятия, а также указываются размеры уставного капитала и долевое участие в нем членов общества. Высшим органом управления является собрание его участников.

ООО вправе преобразовываться в акционерное общество или производственный кооператив. Ликвидировано общество может быть только по единогласному решению его участников.

Участник общества вправе продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале общества или часть ее одному или нескольким участникам данного общества.

Доли в уставном капитале переходят к наследникам граждан и к правопреемникам юридических лиц, являвшихся участниками общества, если учредительными документами общества не предусмотрено, что такой переход допускается только с согласия участников общества.

Выход участника общества не требует согласия на это других его участников.

Общество с дополнительной ответственностью.

Общество с дополнительной ответственностью является разновидностью общества с ограниченной ответственностью. Обществом с дополнительной ответственностью признается учреждение одним или несколькими лицами организации, уставный капитал которой разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

Общество с дополнительной ответственностью имеет черты, свойственные и обществам, и товариществам. От общества с ограниченной ответственностью его отличает то, что при недостаточности имущества для удовлетворения требований кредиторов его участники отвечают дополнительно в солидарном порядке. Размер ответственности последних (в отличие от полных товарищей) ограничен лишь той частью их имущества, которая кратна сумме внесенных ими вкладов.

Банкротство одного из участников приводит к тому, что его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок не определен учредительными документами. Следовательно, требования кредиторов остаются обеспеченными в прежнем размере.

Указание на дополнительную ответственность общества должно содержаться в его фирменном наименовании.

Акционерное общество.

Акционерное общество - это общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащим им акций.

Акционерное общество может быть создано одним лицом или состоять из одного лица в случае приобретения одним акционером всех акций общества.

Акционеры имеют право на долю доходов АО. Часть прибыли, выплачиваемая владельцу акции, называется дивидендом. Та часть, которая не выплачивается в качестве дивидендов, называется нераспределенной прибылью.

Виды акционерных обществ:

открытое (ОАО)

закрытое (ЗАО).

Закрытое акционерное общество (ЗАО).

Закрытое акционерное общество - это общество, акции которого распространяются только среди его учредителей (среди заранее определенного круга лиц) и они не могут свободно продаваться и покупаться на фондовом рынке.

Первоначально акции такой компании распределяются в частном порядке, и акционеры могут распоряжаться ими только с согласия компании. Это ограничение в области финансов является главным фактором, определяющим размер компаний, которые, как правило, бывают мелкими и средними.

Число членов ЗАО не может превышать 50 (при превышении этого числа акционеров общество должно трансформироваться в открытое акционерное общество путем перерегистрации).

Закрытая акционерная компания по закону не обязана обнародовать информацию о себе в таком объеме, как это требуется от ОАО; тем не менее, она обязана представлять ежегодный отчет Регистрационному бюро компаний, который открыт для ознакомления любому члену общества.

В данный момент большинство мелких и средних предприятий в России являются закрытыми акционерными обществами, что делает эту форму бизнеса наиболее популярной.

Открытое акционерное общество (ОАО).

Открытое акционерное общество - это акционерное общество, участники которого могут свободно продавать и покупать акции общества без согласия других акционеров. Акции могут свободно обращаться на фондовом рынке. Это подразумевает полную открытость общества и тщательный контроль за его деятельностью, поэтому оно обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения:

годовой отчет;

бухгалтерский баланс;

счет прибылей и убытков;

а также ежегодно привлекать профессионального аудитора для проверки и подтверждения годовой финансовой отчетности.

Высший орган управления в АО - общее собрание акционеров. Если число акционеров превышает 50 человек, то создается Совет директоров (Наблюдательный совет). Исполнительный орган АО может быть коллегиальным (правление, дирекция) и/или единоличным (директор, ген. директор). Он осуществляет текущее руководство деятельностью общества и подотчетен Совету директоров и общему собранию акционеров.

ОАО, также как и ЗАО, являются достаточно популярной формой предпринимательства как в России, так и во всем мире. Как правило, открытыми акционерными обществами являются крупные компании.

## 2.4 Производственные кооперативы

Производственным кооперативом (артелью) является добровольное объединение граждан (не менее пяти) и юридических лиц на основе членства, личного трудового участия в производственной (хозяйственной) деятельности и паевых взносов. Прибыль, получаемая кооперативом, распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием в деятельности кооператива.

В современной деловой практике кооперативы по обороту занимают относительно небольшой удельный вес, хотя они распространены во многих странах. В России кооперативы получили распространение прежде всего в производственной деятельности, в сфере услуг и торгово-посреднической области. Для кооперативной формы предпринимательства характерно установление тесной связи членов кооператива с самим кооперативом. Типичным примером могут служить дачные и жилищные кооперативы.

Собственность такого кооператива (артели) складывается из паев (пай - долевая собственность).

Деятельность кооператива строится на личном участии его членов в производственной (хозяйственной) деятельности, хотя в кооперативах допускается участие и юридических лиц.

Производственные кооперативы создаются для совместного производства, переработки, сбыта промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, торговли, оказанию услуг.

Члены производственного кооператива несут ответственность, не ограниченную размером индивидуального паевого взноса, паевой доли в общей собственности кооператива. Прибыль, получаемая кооперативом, распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием.

Высшим органом управления кооператива является общее собрание его членов. Если членов кооператива больше 50, то может быть создан наблюдательный совет. Исполнительными органами кооператива являются: правление и (или) его председатель. Они осуществляют текущее правление и подотчетны наблюдательному совету. Членом наблюдательного совета, правления и председателем кооператива могут быть только члены кооператива.

Недостатком кооперативной формы (по аналогии с товариществом) выступает неограниченная ответственность членов кооператива по его обязательствам. Принятие решения в кооперативе обычно осуществляется по принципу "один человек - один голос", т.е. не учитывается размер имущественного или трудового вклада члена кооператива в дело.

## 2.5 Государственные предприятия

Государственное предприятие представляет собой производственную единицу, характеризующуюся двумя основными чертами.

Первая заключается в том, что имущество такого предприятия и управление им полностью или частично находится в руках государства и его органов (объединений, министерств, ведомств); они либо владеют капиталом предприятия и обладают безраздельными полномочиями распоряжаться им и принимать решения, либо объединяются с частными предпринимателями, но воздействуют и контролируют их.

Вторая касается мотивов функционирования государственного предприятия. В своей деятельности оно руководствуется не только поиском наибольшей прибыли, но также и стремлением удовлетворить общественные потребности, что может снижать экономическую эффективность или вести даже в некоторых случаях к потерям, которые, однако, оправданны.

От государственных предприятий следует отличать государственные учреждения, которые преследуют внеэкономические цели (больницы, школы, общественные службы) и не участвуют в собственно рыночном обмене.

Государственные и муниципальные предприятия, согласно Гражданскому кодексу РФ, действуют в форме унитарных предприятий.

Унитарное предприятие - это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество.

Унитарные предприятия имеют ряд особенностей, отличающих их от других коммерческих организаций:

\* если в форму хозяйствования унитарной организации заложен принцип унитарности (собственником имущества является государство, а не организация), то в форму хозяйствования других коммерческих организаций - принцип корпоративности;

\* имущество унитарного предприятия является неделимым и ни при каких условиях не может быть распределено по вкладам, долям и паям, в том числе и между работниками предприятия;

\* управление унитарным предприятием осуществляется руководителем, назначенным собственником.

## Заключение

Характер предпринимательского потенциала России обусловлен переходным состоянием российской экономики. С одной стороны, Россия продемонстрировала способность к быстрому формированию предпринимательской инфраструктуры и самого класса предпринимателей. С другой стороны, остается весьма заметной доля государства в собственности акционированных и частично приватизированных предприятий. Есть все основания полагать, что в силу многих исторических и культурных традиций Россия сохранит значительный государственный сектор и в будущем. Весьма велика будет и роль государственного регулирования в экономике. При этом одной из характерных черт переходной экономики России является тесное переплетение частного и государственного капитала, заметная роль государственного аппарата. Одновременно с этим сохраняется сильная зависимость частных предпринимателей (как сохранивших свои позиции прежних директоров приватизированных государственных предприятий, так и новых менеджеров, возглавивших вновь созданные коммерческие структуры) от органов государственного управления и их многочисленных чиновников, имеющих огромные возможности для контроля за деятельностью частного бизнеса, его разрешения или запрещения, часто небескорыстно.

Потребуется немало лет и усилий для выращивания не только умелых и опытных, но и "цивилизованных" предпринимателей. Пожалуй, одним из ключевых факторов является система образования, способная дать нынешним и будущим российским предпринимателям не только современные управленческие знания, но и привить определенную систему моральных ценностей, выработать новую предпринимательскую этику, широко распространившуюся в развитых странах. Учитывая весьма высокий образовательный и квалификационный уровень российских трудовых ресурсов, возможности для этого имеются.

А знание организационно-правовых форм бизнеса дает возможность предпринимателям успешно открывать и расширять собственное дело, принимать грамотные экономические и юридические решения. Без этих знаний в России невозможно построение цивилизованной системы предпринимательских отношений, которые, в свою очередь, являются основой экономического развития и процветания страны.

## Список использованной литературы

1. Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности. М.: Изд-во “Инфра-М", 2009
2. Евсеев И.Н. Основы предпринимательства. М.: Изд-во “КОНСЭКО", 2008
3. Пелиха А.С. Основы предпринимательства. Ростов-на-Дону: Изд-во “Феникс", 2009
4. Осипова Ю.М. Формы предпринимательского дела. Благородный бизнес // Российский экономический журнал, 2007,№2, с.49-57
5. Долгопятова Т.Г. Коммерческие организации // Вопросы экономики, 2006,№6, с.35-48
6. Агурбаш Н.Г. Предпринимательство в России и промышленно развитых странах // Вопросы экономики, 2007,№3, с.67-81

1. Осипова Ю. М. Формы предпринимательского дела. Благородный бизнес// Российский экономический журнал,2007,№2,с.52 [↑](#footnote-ref-1)