**Введение**

Тема моей курсовой работы «Формы и методы организации малого бизнеса». На мой взгляд, данная тема актуальна на сегодняшний день по нескольким причинам. Во-первых, малое предпринимательство – один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. Во-вторых, развитие малого бизнеса отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. Мне кажется, крупный бизнес – это скелет, ось современной экономики, а многообразие мелкого и среднего предпринимательства – мышцы, живая ткань хозяйственного организма.

Изучение этой темы также значительно для развития малого предпринимательства в России, так как оно возродилось в нашей стране сравнительно недавно – в конце 1987 года, когда государство в лице законодательной власти благословило частную инициативу, или предпринимательство. Именно в 1987 году в СССР появились, и стали активно развиваться кооперативы. Россия сделала выбор в пользу демократического общества, основанного на рыночных отношениях и власти закона и призванного обеспечить личную свободу граждан, существование без насилия, возможность каждому трудиться на себя. Однако новые экономические структуры и по сей день переживают этап становления, несколько затянувшийся, по сравнению с другими странами. Государственные предприятия в нашей стране, к сожалению, пока не умеют работать в среде развития конкуренции, научно-технического прогресса, нормализации процессов ценообразования, постепенного освобождения от тенденций к упадку. Поэтому необходимо дать свободу для развития предприятий малого бизнеса. Они могут дать России необходимую насыщенность рынка, тенденцию к устойчивости цен, среду конкуренции, которой так не хватало крупным монополистам-гигантам, из-за чего страдало качество, а процесс внедрения новых технологий всегда был заторможен. Но чтобы избежать как можно больше ошибок, которые неизбежны при образовании нового течения в экономике России, сначала следует поучиться на взлетах и падениях других стран в этой области и понять, какие же условия необходимы для развития мелкого предпринимательства в нашей стране.

Целью моей работы является раскрытие основных форм и методов организации малого бизнеса. В связи с целью необходимо решить следующие задачи:

1) рассмотреть сущность малого бизнеса: общие черты, экономические преимущества и недостатки;

2) изучить специфику форм и методов организации малого бизнеса;

3) исследовать модели стратегического планирования малого бизнеса;

4) проследить развитие малого бизнеса в России и за рубежом.

Методической основой написания курсовой работы послужили законодательные и нормативные акты, Гражданский Кодекс РФ, периодические научные издания, методические указания, учебники, монографии, научные статьи.

1. **Сущность малого бизнеса**
   1. **Понятие «малый бизнес» и его роль**

Малый бизнес в России постепенно, медленно и не просто, но развивается, набирает опыт и завоевывает свое место в структуре экономики и является органической ее частью. На начало 1997 г. в России насчитывалось около 1 млн. малых предприятий, на которых работало более 8 млн. человек, а с учетом вторичной занятости общая численность работающих в малом бизнесе превышает 15 млн. человек.

Рост малого бизнеса в условиях общего спада производства и кризисного состояния многих крупных предприятий свидетельствует о большом внутреннем потенциале малого предпринимательства.

Что же называют малым бизнесом?

Однозначного определения малого бизнеса нет. Обычно его связывают с объемом деятельности и численностью работающих на предприятии. Именно, исходя из этих критериев, различают малый, средний и большой бизнес. В разных странах мира эти критерии различны. Однако чаще всего используется следующее деление предприятий:

– крупное – предприятие с численностью работающих до 500 человек;

– среднее – от 100 до 500 человек;

– малое – до 100 человек.

Говоря о роли малого бизнеса, следует подчеркнуть, что малые предприятия – это побочная сфера экономики. Малый бизнес ограниченно включается в хозяйственную структуру, конкурентную среду и в общественное разделение труда. Причем роль его в современной динамичной жизни неуклонно возрастает. Как показывает опыт развитых стран, если в прошлом малые предприятия создавались, как результат стремления многих открыть собственное дело, то в настоящее время создание малых предприятий нередко инициируется крупными компаниями, которые поручают им вести отдельные виды производства или устанавливать тесные связи с рынком. Часть мелких и средних предприятий включена через контрактную и субконтрактную системы, через систему франчайзинга в крупные производственные комплексы, и большие компании являются клиентами малых фирм, а последние – поставщиками для больших.

Роль малого бизнеса проявляется в том, что его развитие способствует:

– созданию новых рабочих мест;

– внедрению новых товаров и услуг;

– удовлетворению нужд крупных предприятий;

– обеспечению специализированными товарами и услугами.

Создание новых рабочих мест – это важнейший фактор, который несет в себе развитие малого бизнеса. Фактор, не только обеспечивающий средствами к существованию значительную часть населения, но и способствующий стабилизации обстановки в обществе. Так, более 7 миллионов малых фирм США обеспечивают работой более 100 миллионов человек.

Другая важнейшая сторона деятельности малых предприятий – это внедрение новых товаров и услуг. Достижения малого бизнеса в этой области затронули производство безопасных бритв, электронных наручных часов, вертолетов, нержавеющей стали, копировальных аппаратов и многого другого. В США, например, малый бизнес производит более 60% всех услуг, половину всей продукции и почти половину всех идей и нововведений.

Помимо того, что малые предприятия внедряют новые товары и обеспечивают рабочие места, они играют важную роль в деятельности крупных корпораций, занимаясь сбытом их продукции, обслуживанием, снабжением. В частности, большие возможности для реализации продукции крупных предприятий через сеть мелких фирм имеет франшиза.

Франшиза, или лицензия, дает возможность использовать торговую марку крупной компании и продавать ее товары или услуги в определенном регионе.

Наконец, многие малые фирмы возникают и существуют потому, что способны удовлетворять особые нужды клиентов. Например, естественно, что для ремонта старинных часов, антикварных изделий и т.п. создаются малые предприятия.

Таким образом, малый бизнес обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без чего немыслима его высокая эффективность.

* 1. **Преимущества и недостатки малого бизнеса**

Динамичное развитие малого бизнеса обусловлено рядом преимуществ, которыми он обладает. Именно наличие существенных достоинств обеспечивает малым фирмам, находящимся в условиях куда менее привилегированных, имеющим гораздо меньше средств для проведения жизненно важных стратегических исследований, возможность отвоевать свою долю на рынке.

Прежде всего следует отметить гибкость и мобильность малого бизнеса, позволяющие ему оперативно реагировать на запросы рынка, быстро адаптироваться к изменяющимся условиям. Малое предпринимательство можно квалифицировать как особый творческий тип экономического поведения, для которого характерны предпринимательский дух и инициативная творческая деятельность, связанная в то же время с определенным риском для ограниченного числа заинтересованных людей.

Созданию такой атмосферы в малой форме и возможности эффективного хозяйствования способствует соединение в одном лице собственника и управленца, характерное для многих малых предприятий.

Важным преимуществом малого бизнеса, обеспечивающим его эффективность, является взаимозаменяемость работников. При известном разграничении функций между сотрудниками для малого коллектива характерны взаимопомощь и поддержка друг друга, а в случае необходимости дублирование и взаимозаменяемость.

Существенным преимуществом малой фирмы является высокая скорость прохождения информации. Это обусловлено меньшим объемом информации на малых предприятиях и непосредственным общением руководителя и подчиненных. Малые размеры фирмы обеспечивают ей хорошую управляемость при сравнительно низких управленческих расходах.

Наконец, нужно отметить, что для организации малого бизнеса, как правило, не требуется крупных вложений в основные средства. Это преимущество привлекает многих начинающих предпринимателей и положительно сказывается на себестоимости выпускаемой продукции.

Однако наряду с преимуществами малый бизнес имеет и недостатки. Предприниматель работает под страхом быть разоренным, то есть велика степень риска. Многое зависит не столько от гения руководителя, сколько от воздействия окружающей среды.

Другим слабым местом малого бизнеса является важность накопления капитала. Как правило, для расширения производства владельцы малого бизнеса могут выделить незначительную часть капитала. Есть ограничения и в получении кредита. У малого бизнеса нет достаточно средств для выплаты высокого процента. Малому бизнесу практически нет применения в фондоемких, наукоемких отраслях, требующих больших капиталовложений. Сфера его деятельности ограничена.

У предприятия нет возможности покупать сырье со значительными оптовыми скидками, так как закупки ограничены масштабом производства. Им также не по средствам организовать собственную службу маркетинга и дилерскую сеть. По этой же причине малые предприятия не способны проводить научные исследования и перспективы начинания.

Ограниченная номенклатура выпускаемой продукции делает малое предприятие уязвимым с точки зрения конъюнктуры рынка. Относительно скромные масштабы производства и ограниченные ресурсы ставят в невыгодное положение малые бизнес, делают его неспособным на равных конкурировать с крупным производством. Вот так выглядят основные недостатки малого бизнеса. Задача руководителей малых фирм – ослабить их негативное влияние на результаты деятельности предприятия.

Подведем итоги данной главы.

Преимущества:

1. Мобильность и гибкость управления фирмой.

2. Малый управленческий персонал.

3. Простые организационные связи.

4. Высокая квалификация персонала.

5. Быстрая, высокая восприимчивость к новшествам.

6. Учет местных условий и особенностей.

7. Использование сфер, которые невыгодны крупному предпринимательству.

Недостатки:

1. Ограниченность ресурсов всех видов.

2. Большая зависимость от рыночной конъюнктуры.

3. Слабые кредитные возможности.

4. Подчинение целям крупного производства.

5. Перегрузка рабочей недели.

6. Хуже возможности для социальной защиты.

7. Зарплата ниже, чем в крупных предприятиях.

**2. Методы организации малого бизнеса**

Желая начать организацию бизнеса с нуля, сегодняшний потенциальный бизнесмен имеет несколько вариантов:

– свой бизнес без капиталовложений

– организация собственного бизнеса на основе капиталовложений

– купить готовый бизнес

– покупка франшизы на начало бизнеса

1. Без первоначального капитала.

Организовать собственный бизнес без капиталовложений – это самый оптимальный и беспроигрышный вариант. Ведь, ничего не вкладывая в бизнес, вы ничего не теряете в случае его провала. Но, для организации такого бизнеса нужно совершенно другое – знания, умения и опыт, а также желание постоянно учиться, совершенствовать свои знания и оттачивать навыки.

Кроме того, для начала подобного бизнеса нужны специальные бизнес идеи, не требующие капиталовложений. Такие идеи придумать самостоятельно – практически не реально, на подобные деяния способны лишь единицы. Но подсмотреть подобные идеи у зарубежных коллег – вполне возможно. Тем более что, позаимствовав их навыки и опыт при организации подобного бизнеса, вы получите больше шансов на успех и не повторите ошибок. Только не забудьте тот момент, что наш потребитель немного отличается от зарубежного, и учитывайте при создании подобного бизнеса национальные особенности рынка, потребителя и сервиса.

1. С первоначальным капиталом.

Способов для организации бизнеса со стартовыми капиталовложениями может быть много. Но необходимые требования для начала такого собственного дела остаются теми же – наличие стартового капитала. Плюсы и минусы начала такого бизнеса очевидны: чем больше стартовые капиталовложения – тем больше прибыль в случае успеха бизнеса, и тем больше потери, в случае разорения бизнеса.

По статистике, примерно 90 процентов только что образовавшихся молодых предприятий терпят фиаско в течение первого года, а из оставшихся 80 процентов – в течение последующих пяти лет. То есть, статистика говорит о том, что лишь 2 процента молодых предприятий выживают в суровом мире современного бизнеса. А вот наличие существенного стартового капитала и последующие капиталовложения – это еще не показатель для успешного развития вашего бизнеса.

Самой главной гарантией успешности бизнеса на основе стартового капитала является вера в успех, знания и опыт его основателя, а также желание совершенствоваться, адаптироваться, пробовать новое.

3. Купить готовый бизнес.

Купить готовый бизнес в наше время – совершенно отдельная история. Преимущества здесь налицо: не нужно заниматься организационными мероприятиями и налаживать сбыт и поставку, ища новых клиентов и выходы на новый рынок. Но, с другой стороны, покупка готового бизнеса совсем не гарантирует его успешность и прибыльность. Здесь, впрочем, как и везде, все зависит от профессионализма его владельца и управляющего. Однако начальные преимущества такой бизнес, конечно же, имеет. Но, с другой точки зрения, покупая готовый бизнес, вы лишаете себя возможности получить опыт и знания по организации собственного дела.

4. Покупка франшизы на бизнес.

Этот вид организации бизнеса подразумевает приобретение готового способа ведения бизнеса под раскрученной торговой маркой. В этом случае вы получаете поддержку от профессиональной компании, продающей вам франшизу, в вопросах ведения рекламных кампаний и организации бизнеса. Во всем остальном все зависит от вас. То есть покупка франшизы дает вам право использовать ту или иную торговую марку, но это далеко не все, что нужно для успешного развития бизнеса.

Таким образом, вывод один: ни один вид бизнеса, и ни один способ его организации нельзя выполнять без предварительной подготовки и обязательных знаний. Лучший способ для организации любого вида бизнеса – это длительная подготовка, обучение и перенятие опыта.

1. **Формы организации малого бизнеса**
   1. **Виды предпринимательской деятельности**

Частная предпринимательская деятельность может осуществляться как на индивидуальной, так и на коллективной основе. Российской особенностью в законодательном регулировании индивидуальной предпринимательской деятельности является то, что предпринимательством можно заниматься как без образования юридического лица, так и с образованием такового. В первом случае гражданин (физическое лицо) регистрируется в качестве индивидуального предпринимателя. Во втором случае, осуществляя предпринимательскую деятельность после получения статуса юридического лица (регистрируя частное предприятие), предприниматель совершает все действия от имени этого юридического лица (а уже не от своего имени).

Коллективная предпринимательская деятельность представлена в российском законодательстве большим разнообразием форм. Ею занимаются коммерческие организации, которые преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. К ним относятся: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы.

Формы коллективной предпринимательской деятельности (негосударственной) по российскому законодательству могут быть следующими.

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.

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.

Общество с ограниченной ответственностью – это 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.

Общество с дополнительной ответственностью – это учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; его участники солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в обязательном для все кратном размере к стоимости их вкладов.

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 принадлежащих им акций. Акционерное общество может быть закрытым – его акции распределяются только среди учредителей или иного заранее определенного круга лиц или открытым – его участники могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров.

Производственный кооператив – это коммерческая организация со статусом юридического лица, представляющая собой добровольное объединение граждан с целью осуществления совместной производственной или какой-либо хозяйственной деятельности. Собственность такого кооператива складывается из паев.

Практика российского хозяйствования показывает, что наиболее распространенными формами предпринимательской деятельности в настоящее время являются такие как: индивидуальная предпринимательская деятельность без образования юридического лица, частное предприятие, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество. Для предпринимательской деятельности в современной рыночной экономике характерно значительное многообразие не только организационно-правовых форм, но и различных видов. Виды предпринимательской деятельности могут выделяться по определенным критериям.

1. По характеру деятельности предпринимательство может быть:

– производственное (связанное с созданием товаров);

– научно-техническое (разработка новых видов техники и технологий);

– торгово-посредническое (скупка, продажа, перепродажа);

– сервисное (оказание бытовых услуг);

– банковское (оказание банковских услуг);

– страховое (оказание услуг по страхованию жизни, имущества, сделок);

– управленческое (оказание услуг по управлению);

– консультативное (оказание консультаций по организационным, экономическим, юридическим и другим вопросам);

– маркетинговое (оказание услуг по изучению рынка);

– прочее.

Рассмотрим несколько видов более подробно:

Производственный вид: предпринимательство называется производственным, если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей продажи потребителям, покупателям, торговым организациям. Таким образом функция производства в этом виде предпринимательства – основная, определяющая. Предпринимательская деятельность, связанная с непосредственным производством товаров, может носить:

1) традиционалистский характер.

2) инновационный характер.

Предпринимательство в сфере непосредственного производства товаров может, таким образом, ориентироваться на производство и поставку на рынок традиционных или инновационных товаров. Практика предпринимательской деятельности в любой ее форме включает в себя инновационный процесс. Приводимое выше деление типов предпринимательской деятельности основывается на убеждении, что производство и поставка на рынок традиционных товаров осуществляется также с использованием каких-то новых методов или приемов, связанных с организацией производства, техническими элементами производства или изменениями качественных характеристик производимого товара.

Коммерческий вид: в коммерческом предпринимательстве предприниматель выступает в роли коммерсанта, торговца, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, потребителю, покупателю. В таком предпринимательстве прибыль образуется путем продажи товара по цене, превышающей ценю приобретения. Отметим, что если товар приобретается на законных основаниях, то торгово-коммерческое предпринимательство не следует называть спекуляцией и на этом основании осуждать. Только когда наблюдается противозаконная, с нарушением правил торговли перепродажа, можно говорить о запретной, преступной спекуляции.

Торгово-посреднический вид: посредничеством называют предпринимательство, в котором предприниматель сам не производит и не продает товар, а выступает в роли посредника, связующего гнезда в процессе товарного обмена, в товарно-денежных операциях. Главная задача и предмет предпринимательской деятельности посредника – соединить две заинтересованные во взаимной сделке стороны. Предпринимательская активность в сфере посредничества позволяет совместить в самые сжатые сроки экономические интересы производителя и потребителя. Посредничество, с точки зрения производителя, повышает степень эффективности работы последнего, поскольку дает возможность сосредоточить свою активность только на самом производстве, передавая посреднику функции по продвижению товара к потребителю. Кроме того, включение посредника в отношения между производителем и потребителем существенно сокращает срок оборачиваемости капитала, а значит, повышает прибыльность производства.

Страховой вид: страховое предпринимательство заключается в том, что предприниматель гарантирует страхователю имущества, ценности, жизни за определенную плату компенсацию возможного ущерба в результате непредвиденного бедствия. Так как вероятность возникновения таких обстоятельств невелика, то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

2. По размеру (в зависимости от количества занятых, либо годового обороты фирмы) предпринимательство делится на:

– малое;

– среднее;

– крупное.

3. По форме собственности предпринимательство может быть:

– частное;

– государственное;

– смешанное.

Приведенная классификация, конечно, не является исчерпывающей – в хозяйственной практике могут иметь место самые разнообразные виды предпринимательской деятельности.

* 1. **Индивидуальное предпринимательство**

Гражданское законодательство определяет предпринимательство как самостоятельную деятельность физического или юридического лица, осуществляемую им на свой риск и направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг (п. 1 ст. 2 ГК РФ).

Ученые-правоведы справедливо отмечают, что определение, данное законодателем, не вполне раскрывает понятие предпринимательской деятельности и не позволяет отграничить предпринимательство от других видов деятельности. По логике этого определения к предпринимательской могут быть отнесены просветительская, научная, культурная деятельность (систематическое чтение платных лекций, публикация статей, написание для продажи картин) и многие другие виды социальной активности, которые традиционно не считаются предпринимательством. Не случайно служащим государственного аппарата, судьям народных и арбитражных судов предпринимательство запрещено, однако им разрешается заниматься научной, преподавательской и творческой деятельностью. Вместе с тем согласно ст. 48 Закона РФ «Об образовании» индивидуальная трудовая педагогическая деятельность с получением доходов признается предпринимательской и подлежит государственной регистрации. Следовательно, предпринимательством является любая деятельность, которая признана таковой законом и осуществляется определенным кругом лиц в соответствии с установленными правилами.

Индивидуальные предприятия являются самой простой распространенной организационной формой малого бизнеса. Индивидуальное предпринимательство – это небольшая фирма, владелец которого является одновременно и ее главным служащим. Обычно он не преследует далеко идущих целей. Его устраивает свой бизнес, в котором он выполняет роль и работника, и бухгалтера, и координатора – управленца. Индивидуальное предприятие принадлежит одному владельцу, управляется им самостоятельно и является для него основным источником получения доходов.

За последние годы наметилась стойкая тенденция к увеличению количества зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Значение их деятельности велико как для экономики России, так и для решения социальных вопросов, например, обеспечения занятости, как самих предпринимателей, так и лиц, работающих у них по найму.

Поскольку предпринимательская деятельность осуществляться на базе имущества, именно по правовому режиму имущества индивидуального предпринимателя на практике возникает большинство вопросов. С имуществом связан весь производственный процесс предпринимательской деятельности. В извлечении прибыли (а фактически в получении имущества, имущественных прав) заключается основная цель деятельности предпринимателя.

Чтобы имущество приносило доход, гражданин может приобрести ценные бумаги, долю в уставном капитале коммерческой организации, открыть счет в банке. Тем самым он поручает другим лицам использовать его имущество (в том числе денежные средства) для извлечения прибыли.

Другой вариант – самостоятельно осуществлять предпринимательскую деятельность при помощи собственного имущества, чтобы оно приносило доход, и рискуя этим имуществом.

Гражданским законодательством определяется, что любой гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Глава крестьянского (фермерского) хозяйства признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства. На территории Российской Федерации предпринимательской деятельностью без образования юридического лица могут заниматься также иностранцы и лица без гражданства

Запрещено заниматься такой деятельностью лицам, лишенным этого права решением суда, государственным и муниципальным служащим, недееспособным.

В соответствии со ст. 11 части 1 Налогового кодекса Российской Федерации, индивидуальными предпринимателями являются физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, частные охранники, частные детективы.

Предпринимательская деятельность без образования юридического лица в России по особенностям налогообложения и правовому режиму имущества схожа с частными фирмами в западных странах.

Все доходы от предпринимательской деятельности частной фирмы принадлежат ее единоличному владельцу. От него не требуется заполнять отдельную декларацию о доходе от предпринимательской деятельности, поскольку на него не распространяются налоги на прибыль корпораций, а прибыль и убытки от индивидуального бизнеса при уплате собственником подоходного налога суммируются с доходами от других источников. Поскольку он несет ответственность по принимаемым обязательствам всем своим имуществом, понесенные убытки могут привести к персональному банкротству. Продолжительность частного бизнеса ограничивается жизнью предпринимателя.

В отличие от частной фирмы на Западе, для предпринимателя без образования юридического лица в России характерна полная идентичность наименования субъекта хозяйствования и имени (фамилии) предпринимателя.

Статус индивидуального предпринимателя носит двойственный характер. С одной стороны, на предпринимателя распространяются нормы, регулирующие правовое положение гражданина (физического лица). С другой стороны, занятие предпринимательской деятельностью сближает индивидуального предпринимателя по статусу с юридическим лицом. Так, к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, соответственно применяются нормы Гражданского кодекса, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения.

Право гражданина заниматься предпринимательской и любой иной, не запрещенной законом деятельностью составляет содержание гражданской правоспособности. Для того чтобы реализовать это право, гражданин должен обладать так называемой предпринимательской дееспособностью, т.е. способностью самостоятельно, инициативно и профессионально осуществлять предпринимательскую деятельность и исполнять все обязанности, возникающие в связи с ее осуществлением.

Предпринимательская дееспособность гражданина возникает по достижении им восемнадцатилетнего возраста, то есть с момента, когда он становится полностью дееспособным. Таким образом, гражданин, достигший 18-летнего возраста, а в случаях и в порядке, установленных законом, и до 18 лет, вправе заниматься предпринимательской деятельностью. На территории России предпринимательской деятельностью могут заниматься как граждане Российской Федерации, так и иностранные граждане и лица без гражданства.

Для отдельных категорий граждан законами Российской Федерации установлен запрет на занятие самостоятельной предпринимательской деятельностью. При этом в одних случаях закон исходит из несовместимости предпринимательства с общественным положением лица. В частности, Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» запрещает должностным лицам органов государственной власти и государственного управления заниматься самостоятельной предпринимательской деятельностью.

В Федеральном Законе Российской Федерации от 31 июля 1995 года «Об основах государственной службы Российской Федерации» сказано, что «государственные служащие не вправе заниматься предпринимательской деятельностью лично или через посредников».

В Законе Российской Федерации «О милиции» записано, что сотрудникам милиции запрещается заниматься любыми видами предпринимательской деятельности, работать по совместительству на предприятиях, в учреждениях и организациях, но данный запрет не распространяется на творческую, научную и преподавательскую деятельность. Аналогичный запрет содержится в Законе Российской Федерации «О военнослужащих».

Самостоятельной предпринимательской деятельностью не вправе заниматься судьи, работники прокуратуры, сотрудники органов федеральной безопасности, налоговой полиции, нотариусы. В других случаях запрет на занятие предпринимательской деятельностью является результатом наказания. Например, в соответствии с Уголовным кодексом Российской Федерации незаконное предпринимательство в сфере торговли наказывается наряду с лишением свободы или штрафом еще и лишением права заниматься предпринимательской деятельностью в торговле на срок до пяти лет.

Помимо достижения определенного возраста занятие предпринимательской деятельностью требует наличия определенных профессиональных навыков и профессиональной подготовки. Некоторые законы и иные правовые акты, регламентирующие порядок осуществления той или иной деятельности, содержат квалификационные требования, предъявляемые к гражданам, желающим заниматься такой деятельностью.

**3.3 Совместное предпринимательство**

Совместное предпринимательство означает целый комплекс форм производственно-хозяйственной деятельности партнеров двух или нескольких стран, содержанием которой является кооперация в сферах производства, торговле, в научно-технической, инвестиционной и сервисной областях. Общим признаком конкретных форм совместного предпринимательства является необходимость согласовать экономические интересы всех участников такого рода связей, так как в основе партнерства лежит конфликтная ситуация нестыковки их позиций (по кадровой, производственной и торговой политике, способам управления, оплате труда), и обеспечивать движение товаров (услуг) от производителей к потребителям.

В современной практике мирового хозяйствования понятие «совместной предприятие» трактуется довольно широко, объединяя в себе как соглашения по ВЭД фирмами, включающие требования об участии в акционерной капитале совместного предприятия, так и соглашения, не включающие такие требования. Поэтому в мировую практику были введены понятия:

– акционерное совместное предприятие;

– контрактное (договорное) совместное предприятие.

В основе совместного предпринимательства лежит объединение усилий, финансовых средств, материальных ресурсов и участие в прибыли, в риске.

Совместное предпринимательство осуществляется в следующих формах:

– консорциум;

– акционерное общество;

– международные экономические организации;

– свободные экономические зоны;

– совместные (российско-иностранные) предприятия.

Консорциум (от латинского – соучастие, сотоварищество) – временное добровольное объединение для решения конкретных задач (например, реализация крупных целевых программ и проектов). Выполнив поставленную задачу, консорциум прекращает свою деятельность или преобразуется в иной вид договорного объединения. Участники консорциума сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и могут принимать участие в деятельности других консорциумов, ассоциаций и совместных предприятий. Консорциум пользуется и распоряжается имуществом, которым его наделяют учредители, средствами, выделенными на осуществление соответствующей целевой программы или поступающими из других источников. Консорциум, как правило, осуществляет свою деятельность на бесприбыльной основе. Юридическим лицом консорциум не является. Организация консорциума оформляется соглашением. Действия всех участников консорциума координирует лидер консорциумов, получивший за это отчисления от других участников. Лидер представляет интересы консорциума, но действует в пределах полномочий, полученных от других членов. Каждый участник консорциума готовит предложения на свою долю поставок, из которых затем комплектуется общее предложение.

Консорциум несет солидарную ответственность перед заказчиком.

Международные экономические организации – это межправительственные и межгосударственные экономические организации, международные хозяйственные организации и объединения. Они создаются на основе договоров и соглашений между их учредителями. Основной функцией межгосударственной экономической организации является координация действий стран – партнеров по сотрудничеству в производственной, научной и других сферах деятельности. Основной функцией международной хозяйственной организации является совместная хозяйственная и координационная деятельность в научно-производственной сфере.

Совместное предприятие – предприятие, созданное совместно разными странами, в том числе с участием российского и иностранного капитала.

В современной практике мирового хозяйствования понятие «совместное предприятие» трактуется довольно широко, объединяя в себе как соглашения между фирмами, включающие требования об участии в акционерном капитале совместного предприятия, так и соглашения, не включающие таких требований.

Поэтому в мировую практику были введены понятия:

– акционерное совместное предприятие;

– контрактное (договорное) совместное предприятие.

Акционерное совместное предприятие создается двумя и более участниками в форме акционерного общества, в котором каждый партнер владеет определенной долей акционерного капитала.

Контрактное совместное предприятие не предполагает создание новой фирмы для осуществления совместной деятельности. В его рамках все отношения между сторонами-участниками регулируются путем договоров. Рассматривая совместные предприятия, важно учитывать положение потенциальных партнеров. Например, фирма, которая стремится получить источник финансирования, является в основном малым предприятием. Она вступает в партнерские отношения с крупной фирмой, которая имеет большие финансовые и операционные возможности. Операционные возможности для малого партнера, стремящегося расширить объем своей деятельности, иногда более важны, чем деньги.

Крупная фирма-партнер, участвуя в совместном предпринимательстве, заинтересована не столько в деньгах, сколько в каком-то конкретном товаре, производимом партнером, в сегменте рынка. Поэтому она вкладывает свой капитал не в рядовой пакет акций, а в совместное предпринимательство.

Создание нового действующего предприятия (фирмы) для осуществления определенной производственной деятельности является основной отличительной чертой совместного предпринимательства, рассматриваемого как партнерство, в котором каждый партнер активно участвует в процессе выработки решений этого предприятия.

Европейской экономической комиссией (ЕЭК) ООН выделяются следующие основные обязанности совместного предприятия:

1) наличие соглашения между участниками об общих долгосрочных целях предпринимательской деятельности;

2) объединение участниками для достижения этих долгосрочных целей активов в форме денежных средств, основных фондов, опыта управления, права на интеллектуальную собственность и прочих средств;

3) рассмотрение и оценка объединенных активов как капиталовложений участников;

4) создание самостоятельных органов управления, чья деятельность направлена исключительно на осуществление этих совместных целей;

5) участие сторон в прибылях от достижения согласованных целей и разделение связанных с этим рисков, определяемых процентом участия каждого партнера в совместных капиталовложениях.

Мотивы объединения усилий участников создания совместного предприятия могут быть различными, но в их основе практически лежит одна из четырех стратегий, обусловивших возникновение совместного предпринимательства:

– стратегия на повышение эффективности производства;

– стратегия на расширение операций;

– стратегия на уменьшение риска в производстве новых видов продукции;

– стратегия на развитие за счет привлечения инвестиций, технологий и квалификации для подъема отстающих отраслей или сфер деятельности.

**Заключение**

Подведем итоги данной курсовой работы. Я рассмотрела все, что касается форм и методов организации малого бизнеса, решила поставленные передо мной цели и задачи. Что самое главное, проделанная работа послужила для меня пособием для создания своего бизнеса, так как в перспективе очень хочется завести свое дело.

Безусловно, нестабильная экономическая ситуация в России негативно воздействует на малое предпринимательство по всем направлениям. Уровень инфляции и рост на все факторы производства ставят многие малые предприятия в затруднительное положение. И в их числе в первую очередь оказываются предприятия, функционирующие в сфере производства товаров, бытовых услуг для населения, потребляющие сырье, материалы, стоимость которых постоянно растет. Налоговый пресс давит на производственные предприятия в сфере малого бизнеса. Сложившиеся экономические условия подрывают стимулы к предпринимательской деятельности, ослабляют предпринимательский настрой. Только перечисление проблем, с которыми сталкиваются отечественные предприниматели, свидетельствует, что пока не сформированы условия, необходимые для развития предпринимательства вообще, а малого в особенности.

Однако, не смотря на все явные недостатки в развитии малого предпринимательства, в последние годы в России наметилась положительная тенденция в его развитии. В качестве позитивной тенденции можно указать создание частными структурами механизмов финансирования малого бизнеса. Многие крупные российские компании уже имеют собственные программы финансирования поддержки малого бизнеса. Таким образом, мы можем сделать вывод, что со временем малое предпринимательство в России имеет все предпосылки к тому, чтобы в скором времени выйти на европейский уровень.

**Список использованных источников**

1. Закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

2. Закон Российской Федерации «О милиции».

3. Закон Российской Федерации «О военнослужащих».

4. Закон Российской федерации «Об образовании» ст. 48.

5. Уголовный кодекс Российской Федерации.

6. Федеральный закон Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» №88-ФЗ от 14 июня 1995 г.

7. Федеральный закон Российской Федерации от 31 июля 1995 года «Об основах государственной службы Российской Федерации»

8. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003

9. Архипова А.И., А.Н. Нестеренко А.К. Большакова «Экономика», 1998 г.

10. Бусыгин А.С. «Предпринимательство. Основной курс», Инфра-М, 2003.

11. Ершова Ю.С. «Малый бизнес России», 2000 г.

12. Карпов В.В., Лукина Н.В. Малые предприятия 2005. Практическое пособие. – М.: Экономика и финансы, 2005

13. Колесникова Л.А. «Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием», 2000.

114. Кузнецов Ю.В., Багрова Н.В. «Государственная поддержка малого предпринимательства на местном уровне», 1997.

15. Пелих А.С. «Основы предпринимательства», 2001.

16. Пелих А.С., Шепеленко Г.И. «Малые предприятия». Изд-во Гардарика, 2005.

17. «Современная экономика. Общедоступный учебный курс», 1997 г.

18. Шевченко И.К. «Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие» Изд-во ТРТУ, 2004.

19. Широков Б.М. «Малый бизнес: финансовая среда предпринимательства», 2007 г.