**Содержание**

Введение

1. Признаки предпринимательства

2. Виды предпринимательской деятельности

3. Индивидуальное предпринимательство

4. Совместное предпринимательство

Заключение

Список литературы

**Введение**

Самой историей доказано: предпринимательство было и будет основным компонентом экономической системы того общества, которое называет себя цивилизованным. Поэтому переход к рыночным отношениям ставит перед нашим обществом множество сложных задач, среди которых важное место занимает развитие предпринимательства.

Следует отметить, что в посткоммунистической 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.

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 была призвана возродить частную собственность как основу предпринимательства. Она также должна была 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. Следует создать доступную для предпринимателей кредитную систему, предоставить возможность приобретать необходимые средства производства, сырье и комплектующие изделия.

Так же предприниматели должны понимать смысл и содержание понятия предпринимательство, так как оно появилось в нашей стране относительно недавно.

**1. Признаки предпринимательства**

Перечислим основные признаки предпринимательской деятельности, предусмотренные ст. 2 Гражданского кодекса РФ:

- предпринимательская деятельность проводится на свой страх и риск;

- лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, должны быть зарегистрированы;

- прибыль в ходе предпринимательской деятельности можно получать от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. [3]

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.

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 ложится 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. По оценке специалистов, из ста проходящих проверку новых идей реальное применение находят не более двух. По словам Джеймса Бэрка из компании «ДЦ», одно из правил его фирмы гласит: «Вы должны быть готовы к неудаче». Право на ошибку обязывает осуществить все возможное для предупреждения неоправданного риска.

Не всякий мелкий бизнес является предпринимательским. 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.

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. [1]

Гражданский кодекс Российской Федерации, принятый Государственной Думой 21 октября 1994 г. и одобренный Советом Федерации, определяет в статье 153 сделку следующим образом: «Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей». [2]

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

Предпринимателем, или субъектом предпринимательства, согласно принятому законодательству может быть гражданин страны, признанный дееспособным в установленном законом порядке (не ограниченный 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.

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 изложенное выше, 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 обусловливает 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 относятся 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. [1]

**2. Виды предпринимательской деятельности**

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам: виду деятельности, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и прочим.

По виду или назначению предпринимательскую деятельность можно подразделить на производственную, коммерческую, финансовую, консультативную, инженерное предпринимательство и др.

Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, указанные ее формы взаимно пронизывают и дополняют друг друга, так что один из видов может содержаться в другом. Наиболее общим и важным является производственный вид предпринимательства, за ним следует коммерческий и замыкает цепь финансовый вид.

К производственной предпринимательской деятельности относится деятельность, в условиях которой предприниматель непосредственным образом осуществляет производство продукции, товаров, работ, услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям (покупателям). При этом функция производства является для предпринимателя основной, определяющей, тогда как другие сопровождающие производство функции, такие как сбыт продукции, играют вторичную роль, служат дополнением основной.

Рассмотрим типовую схему производственного предпринимательства, позволяющую получить представление о нем.

Предприниматель вначале избирает вид производственной деятельности, т.е. намечает, какие именно товары, работы, услуги он намерен производить.

Затем он вступает в контакт с потенциальными потребителями, покупателями товаров либо представляющими их интересы закупочными, торговыми организациями в целях выявления потребности в товаре и спроса на него. Иначе говоря, предпринимательство включает маркетинговую деятельность.

Эта первая фаза сделки получает юридическое оформление в виде договора между предпринимателем и будущим покупателем товара, хотя заключение подобного контракта не всегда имеет место. В ряде случаев предприниматель начинает осуществление сделки в одностороннем порядке, не имея формального договора с другой стороной, выступающей затем в роли покупателя и потребителя товара. Предпринимательский риск в этом случае существенно повышается.

Для осуществления производства предприниматель должен иметь в своем распоряжении (либо приобрести) факторы производства, к которым относятся: рабочая сила, производственные фонды, материалы, информация.

Частично факторы производства могут изначально принадлежать предпринимателю, например, собственная рабочая сила, заранее накопленные производственные ресурсы в виде орудий труда, материалов, информации.

Недостающие факторы производства предприниматель вынужден приобретать до начала или в самом процессе осуществления предпринимательской деятельности.

В стандартном случае предприниматель приобретает отсутствующие у него факторы производства путем найма рабочей силы, покупки производственных фондов, материалов, информации за деньги. Однако не исключаются, а в условиях наличествующих в нашей стране тотального дефицита и глубокой инфляции все чаще встречаются случаи приобретения предпринимателями факторов производства не за денежную, а за натуральную плату. В подобных условиях производственная предпринимательская сделка пронизывается побочными сопутствующими бартерными сделками.

Наряду с упомянутыми выше факторами производства предпринимателю для осуществления намеченной им деятельности могут понадобиться работы и услуги (строительные работы, транспортные, информационные и интеллектуальные услуги), которые он не способен выполнить своими силами и потому вынужден привлекать сторонние организации и лица. Естественно, что такие услуги потребуют денежной оплаты со стороны предпринимателя или иных форм их компенсации.

Оказывающие услуги предпринимателю сторонние организации и лица становятся в ряде случаев посредниками между предпринимателем и потребителем и тем самым агентами посреднического предпринимательства, сопутствующего сделке.

Как видно из изложенного, осуществление предпринимательской сделки неизбежным образом связано с денежными затратами (Дз), которые можно определить следующим образом:

Дз = Др + Дм + Дс + Ди + Ду,

где Др – денежные средства, необходимые для оплаты наемных работников;

Дм – денежная оплата стоимости приобретаемых материалов, сырья, энергии, полуфабрикатов;

Дс – денежные фонды, связанные с использованием основных фондов, средств труда, сооружений, помещений;

Ди – денежная оплата приобретаемой предпринимателем информации;

Ду – оплата услуг сторонних организаций и лиц.

Косвенным участникам производственно-предпринимательской деятельности являются государственные, местные финансовые opганы, налоговая инспекция. Они выполняют практически чисто фискальную функцию, изымая у предпринимателя налоги, обязательные платежи, отчисления, а иногда и пошлину, штрафы в общей сумме. Однако в отдельных случаях в порядке содействия предпринимательству органы государственной власти могут предоставлять предпринимателям денежные субсидии, а также некоторые виды производственных ресурсов за определенную плату или бесплатно.

Результатом производственно-предпринимательской акции и соответствующей ей сделки является реализация покупателю, потребителю определенного объема произведенных производителем товаров с получением за них денежной выручки.

Обмен товара на деньги представляет собой торговую, товарно-денежную, коммерческую процедуру. Это относительно самостоятельная сбытовая сделка, неизбежно сопровождающая производственное предпринимательство (за исключением редких случаев, когда сам предприниматель полностью потребляет производимый товар).

Финансовый (денежный) итог производственного предпринимательства характеризуется в первую очередь прибылью, которую получает предприниматель в результате совершения, проведения сделки.

Коммерческое предпринимательство отличается прежде всего тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, товарно-обменные операции. Суть этого вида предпринимательства составляют операции и сделки по купле-продаже, т. е. перепродаже товаров и услуг.

Общая схема коммерческо-предпринимательской деятельности во многом аналогична изложенной выше схеме производственно-предпринимательской деятельности. Отличие состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции; приобретаемые предпринимателем материальные ресурсы покупаются им в виде готового товара, который затем реализуется потребителю.

Так что из схемы выпадает блок производства, который заменяется блоком получения товара. Что же касается отношений предпринимателя с покупателем, то они сохраняют общий характер и для производственной, и для коммерческой деятельности, и в том и в другом случае предпринимателю надо сбыть свой товар.

Понятно, что в условиях коммерческого предпринимательства привлекаемые предпринимателем рабочая сила и средства производства имеют специфический характер, поскольку предназначены для осуществления торговых и непосредственно связанных с ними операций.

Обрисуем в общих чертах содержание и этапы осуществления коммерческой сделки на примере купли-продажи определенного товара.

Прежде всего, следует выбрать вид товара (услуги) для осуществления коммерции. Естественно, что при этом учитываются два основных требования:

- реализационная цена товара должна быть ощутимо выше покупной цены;

- должен быть достаточный спрос на данный вид товара, чтобы реализовать его в намечаемом масштабе сделки.

Таким образом, коммерческой сделке предшествует маркетинговый анализ рынка, в результате которого прогнозируется объем закупки и продажи товара, цена покупки и цена реализации товара. Если предварительный анализ и прогноз свидетельствуют в пользу коммерческой сделки, предприниматель прорабатывает бизнес-план предпринимательской деятельности, включающий программу действий по осуществлению сделки, расчет затрат и результатов.

В соответствии с общей схемой коммерческо-предпринимательской деятельности программа коммерческой сделки включает:

- наем работников для выполнения операций закупки, транспортирования, продажи товара, проведения рекламной кампании, оформления необходимых документов, осуществления других торгово-посреднических услуг;

- приобретение, закупку товара для последующей продажи;

- наем помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;

- получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, не участвующих непосредственным образом в коммерческой сделке, но представляющих свои платные услуги для ее осуществления и выполняющих посреднические функции;

- привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита с процентами;

- получение или приобретение необходимой информации, требуемой для расчета, планирования, оформления, регулирования сделки;

- реализацию товаров покупателю и получение выручки;

- регистрацию сделки, выплату налогов и платежей государственным и местным финансовым органам.

Основные мероприятия коммерческой программы необходимо увязывать между собой по срокам, установив последние в соответствии с логикой и технологией сделки и предусмотрев возможность последовательно- параллельного проведения операций. Желательно довести эту часть подготовки коммерческой сделки до составления общего бизнес-плана и укрупненного координационного плана действия. Для крупных и продолжительных сделок формирование координационного плана в виде плана-графика работ с привязкой их к срокам и исполнителям практически неизбежно. Для небольших, непродолжительных сделок схема выполнения и координации действий должна существовать, по крайней мере мысленно, в голове предпринимателя.

Кроме программы мер и действий по выполнению коммерческой сделки, разработка бизнес-плана должна включать составление сметы расхода (затрат) по всем указанным выше видам расходуемых ресурсов и сопоставление затрат и результатов в денежной форме как по этапам проведения сделки, так и по сделке в целом. Предприниматель обязан во избежание неудачного исхода сделки провести хотя бы укрупненные балансовые оценочные расчеты, на основании которых он может получить представление о соотношении между затратами на приобретение и реализацию товара и выручкой от реализации в определенные временные периоды.

Особый объект коммерческого предпринимательства представляют экспортно-импортные сделки. Однако основные высказанные положения относятся и к сделкам экспортно-импортного характера, в ходе которых товар закупается в одной стране, а продается в другой. При распространении изложенной выше схемы коммерческого предпринимательства на международные сделки необходимо видоизменить схему следующим образом:

- исчислять издержки, расходы, выручку в валюте соответствующей страны с последующим их сведением при исчислении прибыли в единую валюту, используя валютные коэффициенты или валютный курс;

- исчислять расходы на закупку товара и выручку от его продажи в ценах соответствующей страны;

- учитывать налоги на экспорт и импорт, на продажу, валютные отчисления, пошлины за провоз товара через границу;

- учитывать дополнительные издержки на транспорт и специальные виды услуг;

- принимать во внимание ограниченные возможности обмена рублей на валюту, ввоза и вывоза валюты, действующие в стране ограничения на ввоз и вывоз определенных товаров, необходимость вести расчеты за товары и услуги в определенной валюте.

К числу особых видов коммерческого предпринимательства относится финансовое (финансово-кредитное), где объектом купли-продажи является весьма специфический товар – деньги, валюта, ценные бумаги. В условиях данного вида предпринимательства деньги, ценные бумаги служат основным объектом товарно-денежных отношений, превращая их денежно-денежные, валютно-денежные. По сути, мы имеем дело с продажей одних денег за другие в прямой или косвенной форме.

Как и в прочих видах коммерческой деятельности, сделке должны предшествовать анализ рынка ценных бумаг и маркетинговая деятельность, связанная с поиском, выявлением и привлечением потенциальных покупателей денег, валюты, ценных бумаг, т. е. будущей клиентуры. Со временем такую деятельность будут проводить фондовые биржи, которые станут, возможно, основными очагами финансового предпринимательства.

Одновременно с выявлением потенциального покупателя денег, валюты, ценных бумаг финансовый предприниматель устанавливает источник их получения. Первичным обладателем «финансового товара» может быть сам предприниматель, если им заранее накоплены деньги, валюта, ценные бумаги. В этом сравнительно редком для наших условий случае предприниматель выступает в роли продавца ценных бумаг или ростовщика, предоставляющего ценные бумаги (деньги, валюту и др.) потребителю взаймы за определенную плату или под определенный процент.

Предприниматель может выступать в роли производителя ценных бумаг, когда он официально в юридически оформленном порядке «выпускает», а точнее, осуществляет эмиссию таких ценных бумаг, как собственные акции, облигации, кредитные билеты, коммерческие ценные бумаги (денежные обязательства, векселя). Эти ценные бумаги предприниматель продает, размещает при определенных условиях и обязательствах в качестве «финансового товара», в чем и заключена суть его предпринимательской деятельности. Подобная форма финансового предпринимательства пригодна в основном для предпринимателей предприятий, а не отдельных граждан. В будущем она может получить широкое распространение и в нашей стране, где сейчас эта форма еще только прививается и скована действующими правилами и нормами.

Более типичный вид финансовой сделки состоит в том, что предприниматель сам выступает в роли первичного покупателя. Покупая деньги, валюту, ценные бумаги, а затем, продавая их другому покупателю по более высокой цене, предприниматель получает выгоду (доход, прибыль).

Если у предпринимателя нет наличных денег для покупки ценных бумаг, он либо осуществляет покупку в кредит, либо обращается к банкирам – обладателям свободных кредитных денежных ресурсов, чтобы получить у них взаймы (в кредит) сумму недостающих ему денежных средств для покупки ценных бумаг. В дальнейшем предпринимателю придется вернуть долг в сумме, превышающей кредит на величину кредитного процента. Так что, по существу, между финансовым предпринимателем и обладателем свободных кредитных денежных ресурсов возникает дополнительная относительно самостоятельная финансовая сделка.

Финансовое предпринимательство требует получения информации из ряда источников. Это сведения о потенциальных покупателях денег, валюты, ценных бумаг, о курсах валюты, о кредитном проценте, об условиях осуществления финансово-кредитных операций и порядке их оформления, об источниках ресурсов, необходимых предпринимателю. Если такая информация у самого предпринимателя отсутствует, он вынужден получать ее из внешнего источника и платить за это денежное вознаграждение.

В случае, когда у финансового предпринимателя нет собственных служебных помещений, конторского оборудования, средств вычислительной и организационной техники, необходимых для проведения и оформления финансовых сделок, ему приходится арендовать их на определенный период и платить за это арендную плату.

В ходе финансового предпринимательства приходится прибегать к услугам сторонних организаций и лиц-посредников, которые зачастую сами являются предпринимателями, осуществляющими посредническую деятельность. Речь идет о получении транспортных, аудиторских, юридических услуг, без которых не происходит практически ни одна финансовая сделка. В условиях, когда сам предприниматель не обладает собственными внутренними возможностями обслуживания сделки или ему просто выгоднее прибегнуть к внешней помощи, он приобретает услуги.

Подобно другим видам предпринимательства, финансовые сделки обычно нуждаются как в привлечении ряда категорий наемных работников со стороны, так и в найме постоянных служащих. В качестве таких работников выступают юристы, экономисты, бухгалтеры, брокеры, дилеры, маклеры, рассыльные, работники рекламы. Они и становятся либо наемными служащими, либо сторонними лицами, оказывающими предпринимателю услугу за определенную плату. Если финансовый предприниматель создает свою организацию, становится официальным юридическим лицом и включает указанных выше работников в свой штат, то они могут стать участниками предпринимательской деятельности – агентами коллективного предпринимательства.

Основная, завершающая часть финансовой сделки – продажа денег, валюты, ценных бумаг покупателю в лице конечного потребителя либо другого предпринимателя, занимающегося перепродажей (дальнейшей продажей). В итоге предприниматель получает денежную выручку, которая должна быть достаточной для покрытия всех расходов и получения прибыли.

В простейшей финансово-кредитной сделке, когда предприниматель предоставляет потребителю свои деньги, валюту, ценные бумаги в долг, в кредит, договором, соглашением о сделке предусматривается, что возвращаемая через определенный срок сумма будет больше предоставляемой на определенный процент.

Как и любой вид предпринимательской деятельности, финансовое предпринимательство облагается налогами, и предприниматель обязан отчислять определенную долю прибыли (дохода) в государственный и местный бюджеты в виде денежных отчислений и налоговых платежей.

Таким образом, финансовая сделка во многом повторяет производственную и коммерческую, особенность ее – в товаре. Мы рассмотрели общие схемы различных видов предпринимательской деятельности, не вдаваясь в подробности и нюансы, которые трудно предвидеть. [1]

**3. Индивидуальное предпринимательство**

предпринимательский деятельность совместный предприятие

Гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием, исходя из того, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. [2]

Индивидуальные предприниматели - физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, главы крестьянских (фермерских) хозяйств. Физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, но не зарегистрировавшиеся в качестве индивидуальных предпринимателей в нарушение требований гражданского законодательства Российской Федерации, при исполнении обязанностей, возложенных на них настоящим Кодексом, не вправе ссылаться на то, что они не являются индивидуальными предпринимателями. [4]

Индивидуальные предприниматели - это физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (ПБОЮЛ), а также частные нотариусы, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты.

Следовательно, можно сделать вывод, что предпринимательская - это деятельность, направленная на систематическое получение прибыли, для чего индивидуальному предпринимателю необходимо совершить ряд сделок, целью которых является получение прибыли. Если же совершается единичная сделка, то она не может быть квалифицирована как предпринимательская деятельность, даже если по ней получен доход, ведь единичная сделка не носит систематического характера.

Гражданский кодекс РФ разрешает гражданам России заниматься любой предпринимательской деятельностью (ст. 23). Исключение составляют законодательно запрещенные виды деятельности - изготовление и продажа оружия, наркотиков и др. (Указ Президента РФ от 22.02.1992 N 179). При этом ему не обязательно создавать организацию, то есть юридическое лицо. Гражданин может стать индивидуальным предпринимателем.

Помимо россиян в качестве индивидуальных предпринимателей могут зарегистрироваться также иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно или временно проживающие на территории России.

Не всякий гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью. Необходимым условием для того, чтобы можно было зарабатывать деньги предпринимательством, является дееспособность человека. Дееспособным гражданин считается с момента совершеннолетия, то есть по достижении восемнадцатилетнего возраста.

За несовершеннолетних, не достигших 14 лет, почти все сделки совершают от их имени только их родители, усыновители и опекуны (ст. 28 Гражданского кодекса РФ). Они же несут имущественную ответственность по сделкам малолетнего гражданина и за вред, причиненный ребенком. Ребенок может лишь распоряжаться карманными деньгами, совершать те или иные покупки (мелкие бытовые сделки), совершать безвозмездные сделки, направленные на получение выгоды.

Однако полная дееспособность может наступить и раньше указанного возраста. Гражданин, не достигший восемнадцатилетнего возраста, приобретает дееспособность в полном объеме со времени вступления в брак (п. 2 ст. 21 Гражданского кодекса РФ). Статьей 13 Семейного кодекса РФ брачный возраст установлен в 18 лет. [3]

1. Брачный возраст устанавливается в восемнадцать лет.

2. При наличии уважительных причин органы местного самоуправления по месту жительства лиц, желающих вступить в брак, вправе по просьбе данных лиц разрешить вступить в брак лицам, достигшим возраста шестнадцати лет.

Порядок и условия, при наличии которых вступление в брак в виде исключения с учетом особых обстоятельств может быть разрешено до достижения возраста шестнадцати лет, могут быть установлены законами субъектов Российской Федерации» [5].

Однако при наличии уважительных причин разрешается вступать в брак лицам, достигшим 16 лет. Следовательно, шестнадцатилетний подросток, вступивший в брак, становится полностью дееспособным.

Или же несовершеннолетний, достигший шестнадцати лет, может быть объявлен полностью дееспособным (эмансипирован), если он работает по трудовому договору, в том числе по контракту, или с согласия родителей, усыновителей или попечителя занимается предпринимательской деятельностью (ст. 27 Гражданского кодекса РФ). Речь не идет о видах деятельности, для которых предусмотрен возрастной ценз. Так, в п. 16 Постановления Пленума Верховного Суда РФ и Пленума ВАС РФ от 1 июля 1996 г. N 6/8 было указано, что при рассмотрении гражданского дела, одной из сторон в котором является несовершеннолетний, объявленный в соответствии со ст. 27 Гражданского кодекса РФ эмансипированным, необходимо учитывать следующее. Такой несовершеннолетний обладает в полном объеме гражданскими правами и несет обязанности (в том числе самостоятельно отвечает по обязательствам, возникшим вследствие причинения им вреда), за исключением тех прав и обязанностей, для приобретения которых федеральным законом установлен возрастной ценз. Исходя из положений ч. 3 ст. 55 Конституции РФ, такое ограничение прав и свобод является допустимым.

Пример. Шестнадцатилетний Ивлев Л.Ф., объявленный в соответствии со ст. 27 Гражданского кодекса РФ эмансипированным, изъявил желание заниматься частной детективной деятельностью. Однако его желание не может быть реализовано до достижения им возраста 21 года. Это связано с тем, что в соответствии со ст. 4 Закона РФ от 11 марта 1992 г. N 2487-1 "О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации" частным детективом признается гражданин Российской Федерации, получивший в установленном законом порядке лицензию на частную сыскную деятельность. А в соответствии со ст. 6 указанного Закона лицензия не выдается гражданам, не достигшим двадцати одного года. [3]

Кроме того, с 14 и до 18 лет ребенок может самостоятельно совершать:

- мелкие бытовые сделки, не требующие нотариального удостоверения и государственной регистрации;

- распоряжаться своим заработком, стипендией и иными доходами;

- осуществлять права автора произведения науки, литературы или искусства, изобретения и т.д.;

- вносить вклады в кредитные учреждения и распоряжаться ими.

Все прочие сделки он может совершать с письменного согласия родителей, усыновителей или попечителей. С 14 лет ребенок уже самостоятельно несет материальную ответственность за те сделки, которые он совершает.

Таким образом, на основании письменного согласия родителей, заверенного нотариально, подросток может заниматься индивидуальной предпринимательской деятельностью с 14 лет.

В то же время может быть и так, что гражданин, уже давно достигший восемнадцатилетнего возраста, является недееспособным или ограниченно дееспособным, в частности, вследствие психического расстройства (ст. 29 Гражданского кодекса РФ), злоупотребления спиртными напитками и наркотическими средствами (ст. 30 Гражданского кодекса РФ). Возможность занятия предпринимательской деятельностью предусмотрена и для такой категории граждан, но только с согласия попечителя.

К предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, соответственно применяются правила Гражданского кодекса, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения.

Гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица с нарушением требования о регистрации, не вправе ссылаться в отношении заключенных им при этом сделок на то, что он не является предпринимателем (суд может применить к таким сделкам правила Гражданского кодекса РФ об обязательствах, связанных с предпринимательской деятельностью).

В отношении ПБОЮЛ очень важным является то, что гражданин отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание (ст. 24 Гражданского кодекса РФ).

Перечень имущества граждан, на которое не может быть обращено взыскание, устанавливается гражданским процессуальным законодательством.

В первую очередь взыскание обращается на денежные средства должника в рублях и иностранной валюте. Если денежные средства отсутствуют или их недостаточно, то взыскание обращается на иное принадлежащее должнику имущество, за исключением имущества, на которое взыскание не может быть обращено.[3]

Перечень имущества, на которое не может быть обращено взыскание, приведен в ст. 446 Гражданского процессуального кодекса РФ:

1. Взыскание по исполнительным документам не может быть обращено на следующее имущество, принадлежащее гражданину-должнику на праве собственности:

жилое помещение (его части), если для гражданина-должника и членов его семьи, совместно проживающих в принадлежащем помещении, оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением, за исключением указанного в настоящем абзаце имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание;

земельные участки, на которых расположены объекты, указанные в абзаце втором настоящей части, за исключением указанного в настоящем абзаце имущества, если оно является предметом ипотеки и на него в соответствии с законодательством об ипотеке может быть обращено взыскание;

предметы обычной домашней обстановки и обихода, вещи индивидуального пользования (одежда, обувь и другие), за исключением драгоценностей и других предметов роскоши;

имущество, необходимое для профессиональных занятий гражданина-должника, за исключением предметов, стоимость которых превышает сто установленных федеральным законом минимальных размеров оплаты труда;

используемые для целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, племенной, молочный и рабочий скот, олени, кролики, птица, пчелы, корма, необходимые для их содержания до выгона на пастбища (выезда на пасеку), а также хозяйственные строения и сооружения, необходимые для их содержания;

семена, необходимые для очередного посева;

продукты питания и деньги на общую сумму не менее установленной величины прожиточного минимума самого гражданина-должника и лиц, находящихся на его иждивении;

топливо, необходимое семье гражданина-должника для приготовления своей ежедневной пищи и отопления в течение отопительного сезона своего жилого помещения;

средства транспорта и другое необходимое гражданину-должнику в связи с его инвалидностью имущество;

призы, государственные награды, почетные и памятные знаки, которыми награжден гражданин-должник.

2. Перечень имущества организаций, на которое не может быть обращено взыскание по исполнительным документам, определяется федеральным законом» [6].

Пример. Семенов Ф.Ф., зарегистрированный как ПБОЮЛ, оказался должным по обязательствам, возникшим в ходе осуществления предпринимательской деятельности, 123 888 руб. Денежные средства у Семенова Ф.Ф. для погашения задолженности отсутствуют, однако ему принадлежит легковой автомобиль, не используемый в профессиональной деятельности. В соответствии с законодательством взыскание для погашения задолженности может быть обращено на легковой автомобиль.[3]

Индивидуальным предпринимателем является физическое лицо (гражданин), которое лично ведет дело от своего имени, на свой счет и свой риск, самостоятельно принимает хозяйственные решения. Индивидуальный предприниматель несет личную полную ответственность за результаты своей деятельности. Это означает, что в случае образования долга предприниматель расплачивается всем своим имуществом. При этом предприниматель трудится сам, не привлекая дополнительную рабочую силу. Такое предпринимательство классифицируется как индивидуальная трудовая деятельность и регистрируется в местных органах власти, осуществляется на основе патента, а предприниматель уплачивает налоги как физическое лицо.

Индивидуальный предприниматель может использовать в предпринимательской деятельности собственное имущество и по договору имущество других лиц. Он может взять деньги взаймы, получить кредит у банков, других организаций или частных лиц.

Индивидуальный предприниматель самостоятельно распределяет прибыль от своей деятельности, оставшуюся после уплаты налогов.

В случае смерти предпринимателя его права и обязанности переходят к его наследникам-правопреемникам.

Индивидуальная предпринимательская деятельность прекращается по решению самого предпринимателя или суда. Суд вправе прекратить индивидуальную деятельность в случае признания предпринимателя банкротом или нарушителем действующего законодательства. С момента вынесения такого решения утрачивает силу его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя.

Индивидуальное предпринимательство основано на частной собственности и чаще всего носит характер малого бизнеса. В этом качестве индивидуальное предпринимательство способствует демонополизации экономики, усиливает конкурентные начала. Оно делает экономику более гибкой, способной к быстрой саморегуляции без госбюджетных инъекций.

Однако к индивидуальному предпринимательству трудно привлечь большие капиталы вследствие более низкой кредитоспособности по сравнению с коллективными формами предпринимательской деятельности. Поскольку индивидуальный бизнес держится на предпринимательстве одного человека, он прибылен, пока бизнесмен активен, и время жизнедеятельности такого предприятия неопределенно, поэтому кредиторы не всегда охотно идут на долгосрочные финансовые сделки с индивидуальным предпринимателем.

Индивидуальное предпринимательство отличается высоким уровнем риска и недостатком специализированного менеджмента. Обычно предприниматель является собственником и выполняет все функции по управлению предприятием (производство, снабжение, сбыт, финансы), что требует универсальных знаний по многим областям производства. Отсутствие финансовых средств и невозможность привлечь к управлению специалистов-менеджеров приводит к принятию неоптимальных решений.

Индивидуальное предпринимательство требует более существенной и реальной поддержки со стороны государства. [1]

**4. Совместное предпринимательство**

Характерной особенностью развития российской экономики в нынешних условиях является повышение роли внешнеэкономических связей, которые способствуют освоению передового зарубежного опыта, привлечению иностранного капитала, научно-технического потенциала и позволяют повысить эффективность производства за счет углубления международного разделения труда.

Одна из самых распространенных форм решения этих проблем – создание коллективных образований, в которых участвуют национальные и иностранные организации (фирмы). В частности, широкие перспективы в отношениях между предпринимателями России и других стран открылись в связи с созданием совместных предприятий.

Совместным предприятием (СП) называется такое предприятие, уставный фонд которого образован на основе внесения паевых взносов двумя или более учредителями, один из которых – иностранное физическое или, чаще всего, юридическое лицо.

Совместное предпринимательство предполагает также создание смешанных предприятий. К смешанным предприятиям относятся предприятия, уставный фонд которых сформирован двумя или более юридическими лицами одной страны.

Приняв решение об образовании СП, предприниматель вырабатывает план действий. В этом плане предусматривается:

- определение профиля будущего СП;

- поиск партнера, готового к сотрудничеству в создании СП;

- подписание протокола о намерениях;

- подготовка вариантов возможных путей получения иностранным партнером своей доли прибыли СП;

- предварительное формирование пая, вносимого при учреждении СП;

- получение разрешения на право выступить в качестве учредителя СП (если оно требуется), назначение директора или лица, ответственного за подготовку к учреждению СП;

- подготовка проектов всех документов, необходимых для учреждения и регистрации СП;

- подписание договора о создании СП;

- государственная регистрация СП;

- реализация договоренностей по созданию СП на практике.

Протокол о намерениях – это документ, подписываемый сторонами, о направлении и содержании будущего сотрудничества, не имеющий правовой силы и лишь свидетельствующий о желании сторон продолжить контакты в будущем. Невыполнение условий протокола не вызывает никаких правовых последствий.

Пай российского учредителя, вносимый в уставный фонд СП, может включать:

- остаточную стоимость зданий, сооружений, коммуникаций и т.д., передаваемых СП;

- кадастровую оценку земли (или стоимость земельного участка), передаваемой в пользование СП (при условии, что арендные платежи за землю вносит российский учредитель);

- денежную оценку передаваемой СП технологии, научных разработок и т.д. (денежную оценку интеллектуальной собственности).

Кадастр – это реестр, содержащий сведения об оценке и средней доходности объектов (земли, домов, промыслов), налогов. В земельном кадастре участки земли группируются в зависимости от качества, местоположения и использования. Земельные кадастры составляются финансовыми органами и утверждаются местными органами власти. Различают парцеллярный и реальный кадастр. Первый из них отражает доходность каждой отдельной части земельного участка, второй – совокупную доходность всего участка.

Для многих предпринимателей достаточную сложность представляет денежная оценка интеллектуальной собственности, т.е. результатов умственной деятельности, способных принести экономический эффект. Денежная оценка интеллектуальной собственности и приносимый ею эффект – понятия и величины разные. Денежная оценка интеллектуальной собственности – это ее цена. Для объективного выявления этого показателя обычно создается экспертная комиссия (из представителей той и другой стороны, а также одного или нескольких экспертов по проблемам, связанным с содержанием интеллектуальной собственности). Денежная оценка производится с учетом издержек, связанных с разработкой предмета интеллектуальной собственности; редкости или уникальности предмета; эффекта, приносимого возможным использованием в производстве данной интеллектуальной собственности. После этого стороны самостоятельно принимают решения по продаже (передаче) и купле интеллектуальной собственности. Денежная оценка такой собственности может выступать в качестве пая (части пая), вносимого в уставный фонд СП (так же, как стоимость зданий и других материальных ценностей).

В западных странах часто применяется термин «предприятие совместного владения» для обозначения СП. При этом возможна покупка доли в уже существующем предприятии. Такого рода предприятия создаются на основе прямого инвестирования, т. е. долгосрочного вложения капитала в какое-либо предприятие, дело. Инвестором, т. е. вкладчиком, может быть как физическое, так и юридическое лицо или даже государство.

Деятельность СП в России регламентируется Законом РФ «Об иностранных инвестициях». Отметим, что в настоящее время термин «совместное или смешанное предприятие» не означает организационно-правовой формы, т.е. в качестве такового оно не может быть официально зарегистрировано. Другими словами, СП – это неофициальное название создаваемой структуры. Официально же такое предприятие регистрируется в России (на основании Закона «О предприятиях и предпринимательской деятельности») как обычное предприятие (т.е. в одной из перечисленных в законе организационно-правовых форм) с указанием, что такое предприятие создается с участием иностранного капитала.

Совместное предприятие должно иметь устав, утверждаемый его участниками. Устав определяет предмет и цели деятельности предприятия, его местонахождение, состав участников, порядок формирования уставного фонда (в том числе в иностранной валюте), структуру, состав и компетенцию органов управления предприятием, порядок принятия решений и круг вопросов, решение которых требует единогласия, а также порядок ликвидации предприятия.

В устав могут быть включены и другие положения, не противоречащие российскому законодательству и относящиеся к особенностям деятельности совместного предприятия.

После регистрации СП партнеры в определенные сроки вносят свои доли уставного капитала. Случается, что иностранный инвестор притормаживает исполнение этого обязательства, тогда как предприятие уже работает. Если он не внесет деньги в течение года, то по российскому закону об иностранных инвестициях СП считается несостоявшимся.

Если СП работает без полного взноса иностранного партнера в уставный фонд, то правление предприятия принимает решение о его ликвидации или о передаче доли другому партнеру или его продаже. В случае когда единогласное решение принять трудно, можно обратиться в Госарбитраж России или в Международный суд в Стокгольме или Вене. Судебные издержки несет иностранный партнер, так как в данном случае он виновен в нанесении убытков СП. Заметим, что в уставных документах СП следует предусматривать место рассмотрения спорных вопросов. [1]

**Заключение**

Под предпринимательством, или предпринимательской деятельностью, понимают инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой 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», а также увеличению «открытости» национальной экономики, развитию ввоза и вывоза капитала.

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.

**Список литературы**

1. Шевченко И.К. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие. - Таганрог: ТРТУ, 2004. - 92 с.
2. Гражданский кодекс РФ: ст. 2. Отношения, регулируемые гражданским законодательством, ст. 153. Понятие сделки.
3. Касьянов А.В. Настольная книга индивидуального предпринимателя. - М.: ГросМедиа, 2010. - 317 с.
4. Налоговый кодекс РФ: ст. 11. Институты, понятия и термины, используемые в настоящем Кодексе.
5. Семейный кодекс РФ: ст. 13. Брачный возраст.
6. Гражданско-процессуальный кодекс РФ: ст. 446. Имущество, на которое не может быть обращено взыскание по исполнительным документам.