**Введение**

Предпринимательство - неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться.

Опыт ведущих стран современного мира со всей очевидностью доказывает необходимость наличия в любой национальной экономике высокоразвитого и эффективного предпринимательского сектора. Поэтому возрождение России невозможно осуществить без соответствующего этому развитию данного сектора экономики, так как именно он является тем элементом, который буквально тащит за собой экономическое и социальное развитие.

Предпринимательство занимает свое особое место в экономических отношениях, внедряя в них, прежде всего, нестандартные и инновационные подходы и решения. Наряду с этим оно способствует формированию и укреплению среднего класса. Есть свои особые связи и направления взаимодействия предпринимательства и властных структур. Несомненно, воздействие предпринимательской деятельности на формирование ряда позитивных черт и ценностных ориентаций личности, особенно молодого поколения.

Таким образом, предпринимательство выполняет не только экономические функции, оно теснейшим образом связано со всеми сферами жизнедеятельности общества.

В условиях становления рыночной экономики в России роль предпринимателей как субъектов процесса динамического обновления экономического и социального реструктурирования общества значительно усиливается. Интерес к современным российским предпринимателям определяется, прежде всего, особой важностью их функций в обществе. Однако, предпринимательство в нашей стране все еще относится к мало изученным проблемам. Многое здесь остается еще не до конца ясным, сформулированным.

**Глава 1. Понятие предпринимательства, его виды и формы**

**1.1 Сущность предпринимательства**

Предпринимательская деятельность (предпринимательство) является важнейшим институтом любой рыночной экономики, ибо она обеспечивает экономический рост, производство возрастающей массы разнообразных товаров, призванных удовлетворить количественно и, что важнее, качественно изменяющиеся потребности общества, различных его слоев и индивидов. Это – движущая сила поступательного развития современного рыночного хозяйства.

На сегодняшний день существует несколько подходов к понятию «предпринимательство». По мнению американских ученых, предпринимательство – это вид деятельности по осуществлению смелых, важных и трудных проектов. Предпринимательство – это рискованное дело, добровольно осуществляемое гражданами (или их объединениями) на свой риск и свою ответственность. Предпринимательство ассоциируется со стремлением придумать, сделать что-то новое, или улучшить что-то уже существующее. Оно неразрывно связано с такими понятиями, как динамизм, инициатива, смелость, и высвобождает в обществе тот потенциал, который многие интересные идеи превращает в реальность.

В западных странах современное предпринимательство характеризуется как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования, в основе которого – постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы из разнообразных источников.

По мнению М.Г. Лапусты, автора многих книг и учебников по предпринимательской деятельности, предпринимательство представляет собой свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательством), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах, работах, услугах и получения прибыли, необходимых для саморазвития собственного дела и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами.

Итак, предпринимательство – это принципиально новый тип хозяйствования, базирующийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты.

Под предпринимательской деятельностью надо понимать не любую деятельность, связную с производством и реализацией товаров и услуг, а лишь связанную с обязательным вовлечением в хозяйственный процесс инновационного, поискового элемента, который может заключаться в различных моментах – поиске и освоении нового рынка, производстве новых товаров путем изменения профиля существующего производства или основания нового предприятия; внедрение новых методов организации производства, контроля за качеством продукции, новой техники и технологий; нахождение и использование новых источников материальных и финансовых ресурсов. Предпринимательство, в первую очередь, связано с эффективным использованием всех факторов производства в целях экономического роста и удовлетворения потребностей отдельных граждан и общества в целом.

Предпринимательство является сферой профессиональной деятельности особой группы людей, субъектов предпринимательства, – предпринимателей. Предприниматель является самостоятельным экономическим агентом, действующим на свой собственный страх и риск и под свою ответственность, в том числе и материальную. Предпринимателем или субъектом предпринимательства согласно принятому законодательству могут быть граждане страны, признанные дееспособными в установленном законом порядке (не ограниченные в дееспособности). Граждане иностранных государств и лица без гражданства могут выступать в качестве предпринимателей в пределах правомочий, установленных законодательством.

Виды предпринимательской деятельности и социально-экономический тип предпринимателя в рыночной экономике чрезвычайно разнообразны, но все они имеют единый родовой признак - стремление к коммерческому успеху и увеличению дохода.

Предпринимательству присущи такие признаки, как самоокупаемость, инициативность, самостоятельность, ответственность, рискованность, активный поиск нового, динамичность в развитии, мобильность

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

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

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

Предпринимательство немыслимо без новаторства, творческого поиска. Эффективно работать может только тот, кто обеспечивает высокое качество и постоянно обновляет продукцию.

Для формирования предпринимательства необходимы определенные условия: экономические, социальные, правовые и технологические. Экономические условия - это: предложения товаров и спрос на них; вилы товаров, которые могут приобрести покупатели; объемы денежных средств, которые покупатели могут истратить на эти покупки: избыток или недостаточность рабочих мест, рабочей силы, влияющие на уровень заработной платы работников, т.е. на их возможности приобретения товаров.

На экономическую обстановку существенно влияют наличие и доступность денежных ресурсов, величина заемных средств, к которым готовы обратиться предприниматели для финансирования своих деловых операций и которые готовы предоставить им кредитные учреждения.

Всем этим занимается множество разнообразных организаций, составляющих инфраструктуру рынка, с помощью которой предприниматели могут устанавливать деловые взаимоотношения и вести коммерческие операции.

Вплотную к экономическим примыкают социальные условия формирования предпринимательства. Прежде всего - это стремление покупателей приобретать товары, отвечающие определенным вкусам и моде. На разных этапах потребности могут меняться. Существенную роль играют нравственные и религиозные нормы, зависящие от социально-культурной среды. Они оказывают прямое воздействие на образ жизни потребителей и на его спрос на товары. Социальные условия влияют на отношение отдельного индивидуума к работе, что в свою очередь определяет его отношение к величине заработной платы и к условиям труда, предлагаемым бизнесом.

От предпринимательской деятельности предприниматель должен получать удовлетворение. Он участвует в решении социальных вопросов, касающихся трудовой деятельности своих сотрудников, охраны их здоровья, сохранения рабочих мест и др.

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

Любая предпринимательская деятельность функционирует в рамках соответствующей правовой среды. Поэтому большое значение имеет создание необходимых правовых условий. Здесь имеется в виду наличие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность и создающих наиболее благоприятные условия для развития предпринимательства

На всех этапах развития экономики основным звеном является предприятие. Предприятием, с правовой точки зрения, считается самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, производящий и реализующий продукцию, выполняющий работы и оказывающий услуги на основе использования принадлежащего ему или определенным образом закрепленного за ним имущества. Правовая форма, в отличие от экономической, представляет собой комплекс правовых норм, определяющих отношения участников предприятия со всем окружающим миром, а в ряде случаев – между собой. Именно на предприятии осуществляется производство продукции, происходит непосредственная связь работника со средствами производства. Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, получаемой прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

**1.2 Виды предпринимательства**

В наше время существует множество предпринимательских структур, каждая из которых характеризуется своими чертами. Для того чтобы увидеть различия между разными типами предпринимательства, необходима его классификация. Предпринимательство может осуществляться как в государственном, так и в частном секторе экономики. В соответствии с этим различают государственное и частное предпринимательство. Каждый из этих видов предпринимательства имеет отличительные признаки, но основные принципы их осуществления во многом совпадают: и в том, и в другом случае предполагается инициативность, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибыли.

Государственное предпринимательство - это форма осуществления экономической активности от имени предприятий, учреждений. Оно реализуется государственными органами управления или органами местного самоуправления, причем собственность такого рода предприятий - это обособленная часть государственного или муниципального имущества, бюджетных средств и других источников.

Частное предпринимательство - форма осуществления экономической активности от имени предприятия или предпринимателя. Заметим при этом, что государственное предпринимательство менее эффективно нежели частное предпринимательство, и основная причина этого заключается в том, что предпринимательские функции всегда осуществляют конкретные люди: в частном предпринимательстве эти функции исполняют талантливые, быстро реагирующие на любые изменения люди, которые занимаются тем, что привлекательно для них. В государственном же секторе за осуществление предпринимательства отвечают люди назначаемые, формально исполняющие свои обязанности. Об этом свидетельствуют и исследования Всемирного банка, проведенные в 76 странах мира. Вместе с этим можно вести речь о коллективном, семейном и иных видах предпринимательства, которое, в конечном счете, все-таки является производным от двух указанных выше форм. Поэтому важна другая классификация - в зависимости от функций, которые предприниматель принимает на себя, вступая в предпринимательское пространство.

Предпринимательство бывает крупным, средним и малым. Малое предпринимательство выступает как динамичная форма хозяйствования, для которой характерны гибкость и способность чутко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Осуществляя хозяйственную деятельность, субъекты малого предпринимательства ориентируются прежде всего на потребности местного рынка, объем и структуру локального спроса.

Предпринимательство в разных экономических областях различается по форме и, особенно по содержанию операций и способам их осуществления. Но характеры бизнеса накладывает значительный отпечаток на вид товаров и услуг, которые предприниматель производит или оказывает. Предприниматель может сам производить товары и услуги, приобретая только факторы производства. Он также может приобретать готовые товары и перепродавать его потребителю. Наконец, предприниматель может только соединять производителей и потребителей, продавцов и покупателей. Отдельные виды бизнеса различаются также формами собственности на используемые факторы предпринимательства.

В зависимости от содержания и направленности предпринимательской деятельности, объекта приложения капитала и получения конкретных результатов, связи предпринимательской деятельности с основными стадиями воспроизводственного процесса, различают следующие виды предпринимательства:

1. Производственное предпринимательство

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 реализации (продажи) потребителям, покупателям, торговым организациям.

Производственное предпринимательство включает выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров, строительных работ, перевозки грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги, производство информации, знаний, выпуск книг, журналов, газет. В широком смысле слова производственное предпринимательство есть создание любого полезного продукта, необходимого потребителям, обладающего способностью быть проданным или обмененным на другие товары.

В России производственное предпринимательство является наиболее рисковым занятием, так как структурная перестройка экономики не обеспечила необходимых условий для развития производственного предпринимательства. Существующий риск не реализации произведенной продукции, хронические неплатежи, многочисленные налоги, сборы и пошлины являются тормозом в развитии производственного предпринимательства. Также развитие производственного бизнеса в России сдерживается труднодоступностью некоторых ресурсов, отсутствием внутренних побудителей и слабым уровнем квалификации начинающих бизнесменов, боязнью сложностей, наличием более доступных и легких источников дохода.

Между тем, именно производственное предпринимательство необходимо всем нам: в конечном счете, оно сможет обеспечить стабильный успех начинающему бизнесмену. Так что тяготеющий к перспективному, устойчивому делу должен обратить свой взор на производственное предпринимательство.

2. Коммерческое (торговое) предпринимательство.

Производственный бизнес тесно связан с бизнесом в сфере обращения. Ведь произведённые товары надо продавать или обменивать на другие товары. Высокими темпами развивается коммерческо-торговое предпринимательство, как основной второй вид российского предпринимательства.

Принцип организации торгового предпринимательства несколько отличается от производственного, так как предприниматель выступает непосредственно в роли коммерсанта, торговца, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, потребителю (покупателю). Особенностью торгового предпринимательства является непосредственные экономические связи с оптовыми и розничными потребителями товаров, работ, услуг.

Коммерческое предпринимательство охватывает все виды деятельности, которые непосредственным образом относятся к обмену товара на деньги, денег на товар или товар на товар. Хотя основу коммерческого предпринимательства составляют товарно-денежные операции купли-продажи, в нем оказываются задействованными практически те же факторы и ресурсы, что и в производственном предпринимательстве, но в меньших масштабах.

Коммерческое предпринимательство привлекает видимой возможностью продать товар по цене намного более высокой, чем он был куплен, и положить тем самым в карман весомую прибыль. Такая возможность действительно существует, однако на практике ее реализовать значительно сложнее, чем кажется. В условиях разницы внутренних и мировых цен, а также цен в разных регионах России при неразворотливости умирающей государственной торговли удачливым коммерсантам, "челнокам" удается "купить подешевле - продать подороже". За этой видимой легкостью скрывается не всеми видимый труд коммерсантов-предпринимателей, затраченный для достижения успеха.

Сфера официального коммерческого предпринимательства - магазины, рынки, биржи, выставки-продажи, аукционы, торговые дома, торговые базы, др. учреждения торговли. В связи с приватизацией государственных торговых предприятий значительно возросла материальная база личного и коммерческого предпринимательства. Возникли обширные возможности начать свое коммерческое дело, выкупив или построив магазин, организовав свою торговую точку.

Для успешного занятия торговым предпринимательством необходимо досконально знать неудовлетворенный спрос потребителей, быстро реагировать, предлагая соответствующие товары или их аналоги. Торговое предпринимательство более мобильно, изменчиво, так как непосредственно связано с конкретными потребителями. Считается, что для развития торгового предпринимательства должны быть как минимум два основные условия: относительно устойчивый спрос на продаваемые товары (поэтому необходимо хорошее знание рынка) и более низкая закупочная цена товаров у производителей, что позволяет торговцам возместить торговые издержки и получить необходимую прибыль. Торговое предпринимательство связано с относительно высоким уровнем риска, особенно при организации торговли промышленными товарами длительного пользования.

3. Финансово-кредитное предпринимательство.

Финансовое предпринимательство - это особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валютные ценности, национальные деньги (российский рубль) и ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит. При этом имеется в виду не только и не столько продажа и покупка иностранной валюты за рубли, хотя и это тоже финансовая сделка, а непредвиденный круг операций, охватывающий все многообразие продажи и обмена денег, других видов денежных средств, ценных бумаг на другие деньги, иностранную валюту, ценные бумаги.

Суть финансовой предпринимательской операции состоит в том, что предприниматель приобретает основной фактор предпринимательства в виде различных денежных средств (денег, иностранной валюты, ценных бумаг) за определенную денежную сумму у обладателя денежных средств. Приобретенные денежные средства продаются затем покупателям за плату, превышающую денежную сумму, затраченную первоначально на покупку этих денежных средств, в результате чего образуется предпринимательская прибыль.

В случае кредитного предпринимательства предприниматель привлекает денежные вклады, выплачивая обладателям вкладов вознаграждение в виде депозитного процента вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под кредитный процент вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под очередной процент, превышающий депозитный. Разница между депозитным и кредитным процентом служит источником прибыли предпринимателей-кредиторов.

Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуется специализированная система организаций: коммерческие банки, финансово-кредитные компании (фирмы0, валютные биржи и другие специализированные организации. Предпринимательская деятельность банков и других финансово-кредитных организаций регулируется как общими законодательными актами, так и специальными законами и нормативными актами Центрального банка России и Минфина РФ. В соответствии с законодательными актами предпринимательская деятельность на рынке ценных бумаг должна осуществляться профессиональными участниками. Государство в лице Минфина РФ выступает также в качестве предпринимателя на рынке ценных бумаг, в этом качестве выступают субъекты РФ и муниципальные образования, выпуская в оборот соответствующие ценные бумаги.

4. Посредническое предпринимательство

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.

Посредник - это лицо (юридическое или физическое), представляющее интересы производителя или потребителя, но сами таковыми не являющиеся. Посредники могут вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или выступать на рынке от имени (по поручению) производителей или потребителей. В качестве посреднических предпринимательских организаций на рынке выступают оптовые снабженческо-сбытовые организации, брокеры, дилеры, дистрибьютеры, биржи, в какой-то мере коммерческие банки и другие кредитные организации. Посредническая предпринимательская деятельность является в значительной мере рисковой, поэтому предприниматель - посредник устанавливает в договоре уровень цен, учитывая степень риска при осуществлении посреднических операций. Главная задача и предмет предпринимательской деятельности посредника - соединить две заинтересованные во взаимной сделке стороны. Так что есть основания утверждать, что посредничество состоит в оказании услуг каждой из этих сторон. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход, прибыль.

5. Страховое предпринимательство.

Страховое предпринимательство заключается в том, что предприниматель в соответствии с законодательством и договором гарантирует страхователю возмещение ущерба в результате непредвиденного бедствия потери имущества, ценностей, здоровья, жизни и других видов потерь за определенную плату при заключении договора страхования, Страхование заключается в том, что предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах. Так как вероятность возникновения таких обстоятельств невелика, то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Страховое предпринимательство является одной из наиболее рисковых видов деятельности. В то же время организация страховой предпринимательской деятельности дает определенную гарантию страхователям (организациям, предприятиям, физическим лицам) получить определенную компенсацию при наступлении риска в их деятельности, что являются одним из условий развития в стране цивилизованного предпринимательства.

**1.3 Организационно-правовые формы предпринимательства**

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках определенной организационной формы предприятия. Выбор формы за­висит частично отличных интересов и профессии предпринимателя, но в основном определяется объективными условиями: сфера деятельности; наличие денежных средств;достоинство тех или иных форм предприятий; состояние рынка.

**Форма предпринимательства —** это система норм, определяющая внутренние отношения между партнерами по предприятию, с одной стороны, и отношения этого предприятия с другими предприятиями и государственными органами — с другой.

В настоящее время в соответствии с гражданским законодательством наиболее распространенными организационно-правовыми формами предпринимательства являются:

-Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица

-Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

-Закрытое акционерное общество (ЗАО)

- Производственный кооператив

- Полное товарищество

- Коммандитное товарищество

Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица как субъект предпринимательства имеет ряд преимуществ. Прежде всего, это то, что он обладает всеми гражданскими правами. Это и открытие расчетного и валютного счетов в банке, экспорт и импорт товаров и услуг как субъекта внешнеэкономической деятельности, заключение любых договоров с любыми компаниями и лицами и т. п. При этом, имея в виду, что денежные средства - это личная собственность предпринимателя, налоговая инспекция не может снять без решения суда и, соответственно, без ведома предпринимателя денежные средства с его расчетного счета. Немаловажным является и то, что регистрация индивидуального предпринимателя проходит значительно проще и быстрее, чем регистрация юридических лиц, так как не требуется составлять устав, учредительный договор, подыскивать юридический адрес. Другим значительным преимуществом является упрощенная система учета и отчетности индивидуального предпринимателя. Она в достаточной мере проста и доступна практически для любого человека. Кроме того, индивидуальный предприниматель не уплачивает некоторые налоги, например налог на добавленную стоимость. Как всегда наряду с преимуществами существуют и недостатки, к которым можно отнести невозможность иметь штат сотрудников по трудовому договору, однако договоры подряда на выполнение работ заключать можно и с гражданами. Как недостаток можно отметить и то, что индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, однако тем, на которое может быть наложено взыскание. Следует оговориться, что любое изъятие может проводиться только по решению суда.

Как видно преимуществ значительно больше, чем недостатков, поэтому такая форма предпринимательства достаточно привлекательна. Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с ограниченной ответственностью это такая же организационно-правовая форма, как и общество с ограниченной ответственностью. Зарегистрированные с таким названием организационно-правовой формы компании подлежат перерегистрации (приведению учредительных документов в соответствие ГК РФ и Закона об обществах с ограниченной ответственностью) в срок до 1 июля 1999г.

Акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Открытые акционерные общества (ОАО) чаще создаются для того, чтобы привлечь как можно большее количество денег акционеров для организации предпринимательской деятельности путем выпуска акций в свободную продажу. Выпустив определенное количество акций по номинальной стоимости (т.е. по той, которая указывается на самой акции) и, продав их акционерам, компания вкладывает вырученные средства в предпринимательскую деятельность, которая, в свою очередь, приносит прибыль. Прибыль распределяется между акционерами согласно количеству акций у каждого акционера и в объеме, принятом решением общего собрания акционеров. Акции открытого акционерного общества могут быть свободно проданы акционером по цене, которая может отличаться от номинальной в ту или другую сторону. Акции открытых акционерных обществ могут иметь котировки стоимости (периодически определяемая цена акции) на фондовой бирже (специальное учреждение, созданное для купли продажи акций, облигаций, векселей и других ценных бумаг).

Закрытое акционерное общество не может выпустить свои акции в свободную продажу. Акции закрытого акционерного общества могут быть проданы гражданам, не являющимся акционерами, в случае если проводится дополнительная эмиссия акций или в случае желания одного из акционеров продать свои акции, при условии, что желающих приобрести их среди других акционеров нет (отказ от преимущественного права покупки акций).

Закрытое акционерное общество (ЗАО) может иметь в составе акционеров до 50 человек. По достижении этой цифры закрытое акционерное общество должно быть перерегистрировано в открытое. До вступления в силу Закона РФ № 208 "Об акционерных обществах" акционерные общества имели название организационно-правовой формы в виде АОЗТ - акционерное общества закрытого типа и АООТ - акционерное общество открытого типа. При приведении учредительных документов акционерных обществ в соответствии действующим Гражданскому кодексу и Закону об акционерных обществах у большинства акционерных обществ изменилось название организационно-правовой формы с АООТ и АОЗТ на ОАО и ЗАО. Различие Закрытого акционерного общества и Общества с ограниченной ответственностью состоит в том, что участники (хозяева) Общества с ограниченной ответственностью имеют право на долю имущества, принадлежащего Обществу, пропорционально их вкладам в уставный капитал, акционеры Закрытого акционерного общества являются покупателями определенного количества акций. Таким образом, при выходе из Общества с ограниченной ответственностью участник может отчуждать свою долю имущества Общества физически, а при выходе из Акционерного общества, акционер может только продать свои акции, причем если акционерное общество закрытое, то преимущественное право покупки акций имеют остальные акционеры. Из вышеизложенного следует, что закрытое акционерное общество более устойчивая организационно-правовая форма, чем Общество с ограниченной ответственностью, так как при выходе участника (акционера) имущество акционерного общества (оборудование материалы, и т.д.) не подлежит отчуждению.

Полным товариществом признается 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. Ответственность участников по обязательствам полного товарищества наступает после того, как исчерпывается возможность ответственности самого товарищества своим (складочным, наработанным и т.д.) имуществом. Если этого имущества недостаточно, ответственность по обязательствам возлагается на участников полного товарищества. В случае если у большинства участников недостаточно имущества, то обязательства покрывают те участники, у которых имущества достаточно.

Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается 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. Ответственность участников (полных товарищей) коммандитного товарищества аналогична ответственности участников в полном товариществе, ответственность же вкладчиков (коммандитистов) выражается только в риске потери вклада. При распределении прибыли коммандитного товарищества коммандитисты имеют право на процент прибыли, оговоренный для коммандитистов в учредительном договоре, в то же время для полных товарищей распределение прибыли производится по решению общего собрания. Обществом с дополнительной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности не предусмотрен учредительными документами общества. Участники общества с дополнительной ответственностью несут ответственность по обязательствам общества не только в размере внесенных в его уставный капитал вкладов, но и другим своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является коммерческой организацией. Имущество производственного кооператива составляется из паёв его членов. Пай может быть внесен как в виде денежной суммы, так и путем передачи имущества или имущественных прав (например, права на аренду). Решением собрания из имущества производственного кооператива может быть выделена неделимая собственность, которая в случае выхода члена из кооператива не подлежит разделу и отчуждению. Положение о неделимой собственности должно быть оговорено в уставе производственного кооператива.

Распределение доходов от производственно-хозяйственной деятельности в производственном кооперативе осуществляется пропорционально трудовому участию его членов, а не в зависимости от членских паев.

**Глава 2. Российская специфика**

Специфика развития отечественного предпринимательства вызвана следующими причинами:

- исторически быстрым и спонтанным ходом социально-экономических преобразований, определившим необходимость ускоренного формирования новых экономических отношений при незавершенности реорганизации их базисной основы

- неспособностью государства к выполнению управляющей роли в процессах политического, административного и правового регулирования развитием предпринимательской деятельности; отсутствием социальной подготовленности широкого слоя людей, способной обеспечить их эффективную рыночную переориентацию,

- формирование качественно новых моделей трудового поведения; - устойчивость стереотипов экономического поведения, сформированных в условиях всеобщего огосударствления собственности и административного централизма.

**2.1 История российского предпринимательства**

Древнерусское государство, созданное в конце IX века складывается путем

объединения восточнославянских племен, располагавшихся вдоль знаменитого торгового пути “из варяг в греки”. Торговля являлась одной из основ хозяйственной жизни славян.

Оплотом развития предпринимательства на Руси становились города, в которых сосредотачивались массы товаров, распределяемые отсюда как по стране, так и за рубеж.

Первый русский свод законов "Русская правда" был пронизан духом

предпринимательства. В своде законов четко были определены такие понятия как краткосрочный и долгосрочный займы, торговая комиссия и вклад в торговое компанейское предприятие, торговый кредит и другие; давался определенный порядок взыскания долгов с несостоятельного должника при ликвидации его дел.

Успешный рост предпринимательской деятельности в Древней Руси подтверждался широким развитием кредитных отношений. Новгородский предприниматель купец Климята (Клемент), живший в конце XII - начале XIII века, сочетал свою широкую торговую деятельность с предоставлением кредитов.

В эпоху Ивана Грозного символом русского предпринимательства становится энергичная деятельность купцов Строгановых. Самый знаменитый основатель рода Строгановых Аника Федорович продолжил и довел до совершенства сольвычегодские варницы и построил множество варниц на Кольской губе. Он также вел большую торговлю с иностранными купцами. Строгановы торговали и с народами Урала и Приуралья, что способствовало началу активного освоения русскими людьми Урала

и Сибири. Москва XV века отличалась особым изобилием дешевых съестных продуктов, что свидетельствовало о широком развитии товарных отношений среди крестьян. Ремесленными изделиями торговали в лавках, на рынках и в мастерских. С глубокой древности ряд дешевых массовых товаров, изготавливаемых городскими ремесленниками, распространялся купцами-коробейниками по всей стране.

Уже в XVI-XVII веках Россия обладает сильно развитой торговой сетью.

В XVII веке в Москве торговое, купеческое сословие из разряда тяглых людей выделяется в особую группу городских или посадских людей, которая в свою очередь разделялась на гостей, гостиную и суконную сотни и слободы. Самое высшее и подчетное место принадлежало гостям. Звание это получали от царя самые крупные предприниматели с торговым оборотом не меньше 20 тысяч в год.

Сфера деятельности русских купцов и предпринимателей XVII века была огромна, отражала всю географию экономического освоения России. Из Москвы брали начало 6 основных путей торгово-предпринимательской деятельности русских купцов: Беломорский (Вологодский), Новгородский, Поволжский, Сибирский, Смоленский и Украинский.

Одним из характерных предпринимателей XVII века был купец Гаврила Романович Никитин. Свою торговую деятельность Никитин начинал в качестве приказчика гостя О. И. Филатьева. В 1679 году он стал членом гостиной сотни Москвы, а в 1681 году получил звание гостя. Постепенно Никитин сосредоточил в своих руках большую торговлю. Он вел дела с Сибирью и Китаем, его капитал в 1697 году составлял 20 тысяч рублей.

Петр I создал благоприятные условия для реализации лучших качеств русского предпринимателя и работника. Он сделал ставку на использование их творческой инициативы и самостоятельности. Петр I, по словам академика Струмилина, своими реформами впервые открывал широкую дорогу индустриальному предпринимательству.

Весьма характерно, что большая часть русских предпринимателей Петровского времени, как и в более поздний период, вышла из крестьян или посадских людей. И это, прежде всего, самые выдающиеся фамилии русских предпринимателей - Морозовы, Рябушинские, Прохоровы, Гарелины, Грачевы, Локаловы, Горбуновы, Скворцовы и многие другие. Каждый из этих предпринимателей организовывал огромные производства, которые снабжали своей продукцией десятки, а то и сотни тысяч людей в России и за границей. Для развития индустриального предпринимательства при Петре I создаются специальные правительственные органы - Берг-коллегия и Мануфактур-коллегия, которые разрабатывают программу мероприятий содействия промышленному развитию путем предоставления различных привилегий и льгот. Частные предприниматели для устройства фабрик и заводов получали ссуды без процентов; их снабжали инструментами и орудиями производства; освобождали от государственной службы;

предоставляли временные льготы от податей и пошлин, беспошлинный привоз из-за границы машин и инструментов; обеспечивали гарантированными государственными заказами.

Если при Петре еще существовали некоторые ограничения и стеснялась свобода торговли, то уже при Екатерине II ликвидируется необходимость получения "разрешительных указов" на открытие предприятия и его устройство. Екатерина II создает самые благоприятные условия для развития русского предпринимательства. Она отменяет все возможные ограничения. Одновременно объявляется об уничтожении монополий и введение полной свободы торговли. В 1785 году российские предприниматели получают от Екатерины жалованную грамоту, которая сильно возвысила их положение. а XVIII век количество промышленных предприятий увеличилось в 10-12

раз. По ряду экономических показателей Россия вышла на самые передовые

рубежи.

Развитие частной инициативы путем отмены различных ограничений и запретов сопровождалось активной государственной политикой таможенного тарифного регулирования, имеющей преимущественно охранительный характер. Это означало ограничение допуска на русский рынок товаров, которые были способны серьезно конкурировать с отечественными.

19 февраля 1861 г. манифестом Александра II крепостное право было отменено. Вслед за этим последовал ряд реформ.

Пореформенный период, который продлился до 1913 года, можно назвать “золотым веком предпринимательства”. Отмена крепостного права освободила крестьян, дав им и потенциальную возможность для занятия предпринимательством. Великие реформы создали условия для быстрого роста фабричной системы, основанной на применении машин и паровых двигателей, благодаря чему к 80-м годам завершился промышленный переворот в важнейших отраслях: металлургической, горнорудной,

угольной. Усиливалась концентрация производства, которая привела к появлению монопольных объединений.

В целом темпы русского предпринимательства в XIX веке были просто поразительны. С 1802 по 1881 годы численность фабрик увеличилась почти в 13 раз, а численность рабочих - более, чем в 8 раз. Только за 1804-1863 годы производительность труда увеличилась почти в пять раз.

Особый этап русского предпринимательства приходится на конец XIX - начало XX веков. Происходит обновление предпринимательства. Лидерство в деловом мире начинает постепенно переходить от фабрикантов традиционных отраслей (текстильной, переработки сельхозпродуктов и т. п.) к фабрикантам передовых технологий - машиностроения и металлообработки. Происходит гигантское усиление роли банков и страховых учреждений. Начинает преобладать акционерная форма предпринимательства.

В конце XIX - начале XX веков осуществляется коренное техническое перевооружение промышленности. Доля производственного накопления составляла 15-20% национального дохода. Ускоренными темпами шла механизация производства. Общий объем зарубежных вложений в промышленность составлял не более 9-14% всех промышленных капиталов. Темпы роста производства средств производства на частных русских предприятиях были в 2 раза выше темпов роста легкой и пищевой промышленности. По темпам роста промышленной продукции и по темпам роста производительности труда Россия вышла на первое место в мире. С момента отмены крепостного права по 1913 г. объем промышленного производства вырос в 10-12 раз. Торговля и общественное питание были одними из самых развитых в мире.

Таковы были плоды русского предпринимательства, обещавшие в будущем еще больший урожай, но революция 1917 г. уничтожила эти надежды. Октябрь 1917 г. перевернул Россию. Пришедшие к власти большевики не имели конкретной экономической программы, но их экономическая политика основывалась на отрицании частной собственности. С первых же дней существования советской власти начался процесс национализации. 25 октября 1917 г. был принят Декрет о земле, объявлявшей ее общенародной собственностью. 14 декабря 1917 г. был подписан первый декрет о национализации ряда частных промышленных предприятий. Банковское дело объявлялось монополией государства. Позднее были национализированы торговый флот, внешняя торговля. По декрету о национализации всех крупных предприятий (июнь 1918 г.) национализировали более трех тысяч предприятий. Крупное российское предпринимательство практически перестало существовать. У частного капитала пока оставались торговля, мелкие и часть средних промышленных предприятий.

С началом гражданской войны в стране до предела обострилась обстановка. По декрету от 29 ноября 1920 года была национализирована мелкая и средняя промышленность; вводилась государственная монополия внутренней торговли. В результате была ликвидирована частная собственность, из обращения изъяты денежные знаки и свернуты товарно-денежные отношения. В экономической системе “военного коммунизма” не осталось места для предпринимателей. С окончанием гражданской войны стала наглядной неэффективность принятой экономической модели. Восстановить разрушенное войной хозяйство без применения материальной заинтересованности, основываясь только на применении чрезвычайных мер, было невозможно.

В марте 1921 г. в России была введена новая экономическая политика (НЭП), благодаря которой большевики хотели восстановить экономику страны и совершить переход к социализму. Главной мерой НЭПа стала замена в деревне продразверстки продналогом. Теперь крестьяне сдавали государству уже не все излишки, а лишь строго определенную их часть. Они стали более заинтересованными в развитии своего хозяйства. Следующей важной мерой явилось введение свободной торговли , но широкому развитию торговли препятствовал дефицит промышленных товаров. Поэтому и в промышленном производстве, и в сфере обращения было разрешено частное предпринимательство. В мае 1921 г. кооперативы и частные лица получили право арендовать национализированные мелкие и средние предприятия. При НЭПе появились новые советские предприниматели, которые во многом принадлежала заслуга развития товарно-денежных отношений. Но экономическая модель, сложившаяся во времена НЭПа, вступила в конфликт с военно-коммунистической идеологией.

На основе НЭПа к 1925 г. удалось восстановить народное хозяйство страны, но в недрах ее складывалась командная система управления экономикой больше соответствующая представлениям коммунистов о строящимся обществе. В эту систему не укладывались предприниматели, называемые в городе презрительно нэпманами, а в деревне - кулаками. В июне 1926 г. был введен сверх налог на нэпманов. Заниматься предпринимательской деятельностью стало не только невыгодно, но и опасно. Сначала частник ушел из производства, а затем из торговли. В результате массового создания колхозов кулачество было постепенно ликвидировано. Предпринимательство в сложившейся в Советском Союзе административно-командной системе оказалось ненужным; государство признало предпринимательскую деятельность уголовно-наказуемым занятием.

После долгих лет застоя, характеризующегося, прежде всего, экстенсивной экономикой, в 1985 г. в Советском Союзе началась перестройка, в экономической программе которой был заложен переход к рыночным условиям хозяйствования. В 1986г. 55 министерств и ведомств, более 100 предприятий, объединений и организаций получили право самостоятельной торговли на внешнем рынке. Ряд постановлений в 1986 г. предусматривал создание совместных предприятий.

В 1987 г. вышел Закон об индивидуальной трудовой деятельности, положивший начало формированию нового российского предпринимателя. В возрождении предпринимательства можно выделить два этапа.

Первый - этап деятельности людей, которые, рискуя, взялись за новое дело, несмотря на осуждение окружающих. Они открывали видеосалоны, создавали частные страховые компании, издавали свои газеты. Перестройка задумывалась для обновления социализма, и рыночные отношения могли быть использованы лишь как мера выхода из кризиса и создания более цивилизованной экономической модели.

Второй этап возрождения предпринимательства начинается с 1992 г. Новое правительство России провозгласило решительный переход к рынку. Началось создание иного государства, в котором достойное место должно принадлежать предпринимателям.

## **2.2 Современное положение и экономические проблемы современного российского предпринимательства**

На нынешнем этапе подъема российской экономики роль предпринимательства не только не ослабевает, а напротив, существенно усиливается. В рамках нынешнего этапа реформ развитие предпринимательства по-прежнему выступает одной из главных компонентов общей экономической либерализации и, в частности, формирует собой важнейшее связующее звено между процессами формального разгосударствления и все еще актуальной реальной рыночной адаптации российской экономики. Сказанное включает в себя такие проблемы, как расширения "поля" предпринимательских и инвестиционных инициатив, преодоление деформации процессов концентрации и централизации капитала, реструктуризацию и рыночную адаптацию крупных предприятий, активизация инновационных процессов в экономике. Другими словами, сохраняет свою актуальность задача формирования в российской экономике мощной многопрофильной (многоотраслевой) прослойки частного малого и среднего бизнеса, в том числе, и интегрированного с крупными предприятиями в единые инновационные и производственно-технологические "цепочки".

Пока же можно констатировать, что макроэкономические позиции российского малого бизнеса все еще весьма слабы и, значит, потенциально имеют большой резерв для увеличения. Так, доля малых предприятий в ВВП России невелика (порядка 10-12%) и долгое время остается без существенных изменений, причем, что немаловажно, - существенно ниже аналогичного показателя для стран с развитой системой рыночного хозяйствования и даже заметно ниже этих показателей для близких к нынешним российским условиям и трендам развития европейских стран с экономикой переходного типа.

Предпринимательство России, которому, как мы полагаем, предстоит мощный "рывок" вперед в ближайшей перспективе, будет формировать собой наиболее важную сферу количественного "приращения" сферы рыночных отношений в российской экономике. Именно предпринимательство будет в этой перспективе качественно формировать собой наиболее важный "рычаг" позитивного воздействия экономического подъема на тенденции социального развития, прежде всего, на ситуацию в области занятости, доходов, экономической дифференциации населения, сужения межрегиональной экономической дифференциации, миграционные процессы и пр.

Вместе с тем, названные выше позитивные предпосылки или потенции в развитии российского предпринимательства в настоящее время реализуются в далеко неполной мере. Наоборот, развитие предпринимательских структур постоянно сталкивается с многочисленными сложностями и препятствиями как экономического, так и внеэкономического характера. Те или иные меры поддержки форм хозяйствования на федеральном и региональном уровне часто “балансируются” сохраняющимися бюрократическими ограничениями, попытками административно определить "как" и "куда" развиваться российскому малому бизнесу. То же касается периодических мер, связанных с “завинчиванием” налогового пресса, бессмысленными барьерами на пути хозяйственных взаимодействий и кооперационных связей малых предприятий, а равно и иных форм их взаимовыгодной партнерской интеграции с крупными предприятиями-лидерами российской экономики и пр.

Серьезную озабоченность вызывает и то, что фактическая стабилизация, а часто даже и формальное сокращение числа малых предприятий в российской экономике не сопровождается ожидаемыми сдвигами в его отраслевой структуре. Малыми предприятиями плохо востребуются отечественные разработки и инновации, причем чаще всего потому, что представители предпринимательства не имеют достаточных средств и опыта для доведения данных разработок до уровня конкурентоспособных инвестиционных проектов и, тем более, - на их практическую реализацию. Наконец, существенной проблемой развития национальной среды предпринимательства выступает высокая степень дифференциации фактической ситуации с бизнесом в различных регионах России. Среди последних есть и регионы - лидеры, и регионы-аутсайдеры, которым еще крайне далеко до достижения хотя бы среднероссийского уровня и где предпринимаемые с этой целью меры носят откровенно разрозненный, экономически и организационно слабообеспеченный характер.

Одним из следствий этих негативных воздействий стал процесс "деформации" единой, экономически и юридически обоснованной модели структуризации субъектов. Российское предпринимательство явно выросло за рамки одной единственной обобщающей формы "субъект малого предпринимательства" и требует более гибких подходов к определению его качественных составляющих. Если этого не делается официально, процесс структуризации принимает стихийные, чаще всего, малоконструктивные формы.

**2.3 Меры государственной поддержки**

Государственная поддержка предпринимательства, в зависимости от конкретной ситуации, может проявляться в самых разных формах – от моральной (например, создание через СМИ в общественном сознании положительного образа предпринимателя) до материальной, т.е. создания благоприятных экономических условий для предпринимательства (спектр мер тоже достаточно широк – от безвозмездных грантов до льготных кредитов и льгот по налогам).

Эта поддержка предусматривает следующие направления, призванные содействовать созданию и функционированию малого и среднего предпринимательства:

• осуществление органами власти правовой защиты субъектов предпринимательства;

• формирование инфраструктуры поддержки и развития МиСП;

• совершенствование налоговой политики;

• создание льготных условий использования субъектами предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;

• установление упрощенного порядка предоставления статистической и бухгалтерской отчетности;

• организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для МиСП.

За последние годы (1995 – 2010 гг.) приняты и начинают положительно влиять на формирование предпринимательского слоя такие важнейшие законодательные акты, как ГК РФ (ч.1, 2 и 3), Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации, УК РФ, НК РФ (ч. 1, 2), Таможенный кодекс Российской Федерации, Трудовой кодекс Российской Федерации, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, федеральные законы об акционерных обществах, об обществах с ограниченной ответственностью, о народных предприятиях, производственных кооперативах, о банках и банковской системе, рынке ценных бумаг, внешнеторговой деятельности, о государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, о лицензировании отдельных видов деятельности и др. Так же важное значение имеют законы “О предприятиях и предпринимательской деятельности” (1990) и “О несостоятельности (банкротстве)”, вступивший в силу с 1 марта 1998 г.

Для развития конкуренции, как одного из главных направлений становления цивилизованных условий предпринимательской деятельности важным является правовое обеспечение развития конкурентной среды и борьбе с недобросовестной конкуренцией. Постановление Правительства РФ “О государственной программе демонополизации экономики и развитии конкуренции на рынках Российской Федерации (основные направления и первоочередные меры)” определило два направления работ: правовое обеспечение конкуренции и разработка программ демонополизации и развития конкуренции.

Что касается новых приоритетных направлений, то финансовая поддержка предпринимательства в 2010 году будет направлена на стимулирование создания малых инновационных компаний и развитие действующих малых и средних инновационных компаний, модернизацию производства действующих малых и средних компаний. Государственная поддержка будет предоставляться в виде грантов начинающим предпринимателям и в виде субсидий на возмещение капитальных и текущих затрат действующим инновационным компаниям.

     По-прежнему будут предоставляться гранты на создание собственного бизнеса. В случае если начинающий предприниматель приобретает оборудование, используя механизм финансовой аренды (лизинга оборудования), возможно получение гранта на уплату первого взноса в лизинговую компанию до 500 тыс. руб. Традиционно предоставляемая в области поддержка в виде субсидии на возмещение части лизинговых платежей и части процентной ставки по банковским кредитам в 2010 году будет направлена на модернизацию производства и будет предоставляться только на приобретение (создание) основных средств. Кроме того, действующие организации или индивидуальные предприниматели смогут получить возмещение фактически уплаченного первого взноса при действующем договоре лизинга оборудования. Потребительские кооперативы и сельскохозяйственные потребительские кооперативы так же, как и в предыдущем году, смогут получать государственную поддержку по различным направлениям своей деятельности.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Предпринимательство – это источник создания новых рабочих мест и обеспечения занятости населения, разведчик рынка и его потребностей, источник доходов государства, двигатель экономического роста и прогресса. Малые предприятия обладают необходимой гибкостью и адаптированностью в условиях рыночной неопределенности, но в то же время слабы без поддержки государства, которая необходима хотя бы на первых этапах их развития. Особенно в России, где слой предпринимателей стал создаваться практически на пустом месте.

Российское предпринимательство нуждается в отлаженной и полной системе поддержки. Очень необходима законодательная поддержка, корректировка многих законов, субсидирование, ликвидация административных барьеров и серьезная борьба с коррупцией и произволом, оптимизация налоговой и кредитной систем, создание развитой инфраструктуры информационной поддержки предпринимательства и многое другое. Пока что государственные меры по поддержке предпринимательства непоследовательны, и часто сводятся на нет «плохим» законодательством и коррупцией. Безусловным лидером в предпринимательстве является Москва, где пока находится самая развитая и отлаженная система поддержки и стимулирования предпринимательства. В целом предпринимательство в России развивается, его ежегодный прирост составляет 5%. 2007г. называют «прорывным». Только за первые 9 месяцев его прирост малых предприятий составил 100 000 компаний. Но в российском предпринимательстве наблюдается сильный торговый перекос – доминирование предприятий торговли. Поэтому планируется к 2020г. в два раза увеличить долю малого предпринимательства, занятого в сфере услуг, в 5 раз - малого предпринимательства, оказывающего социальные услуги (здравоохранение, образование, социальное обеспечение), в 5 раз - инновационного малого бизнеса.

**Содержание**

**Введение**

**Глава 1. Понятие предпринимательства и его формы**

**1.1 Сущность предпринимательства**

**1.2 Виды предпринимательства**

**1.3 Организационно-правовые формы предпринимательства**

**Глава 2. Российская специфика**

**2.1 История российского предпринимательства**

## **2.2 Современное положение и экономические проблемы современного российского предпринимательства**

**2.3 Меры государственной поддержки**

**Заключение**

**Используемая литература**