Федеральное агентство по образованию

Омский государственный институт сервиса

Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

Защищена с оценкой Допустить к защите

«\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Ф.И.О. руководителя)

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_2008г.

КУРСОВАЯ РАБОТА

по курсу Учет на предприятиях малого бизнеса

на тему: Организационно – правовые основы деятельности субъектов малого предпринимательства.

 Выполнила студентка

 гр.\_\_Б51\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 \_\_\_ А.Е.\_\_\_\_\_\_\_

 (Ф.И.О.)

 Руководитель работы

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Омск 2008г.

**Содержание:**

1.Малое предпринимательство как субъект экономики. Роль и значение малого предпринимательства в экономике.

2. Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малым

предприятиям в Российской Федерации.

3. Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малым предприятиям в зарубежных странах.

4. Особенности нормативно-правового регулирования развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

5. Особенности функционирования субъектов малого предпринимательства

6. Порядок регистрации организаций как субъектов малого бизнеса

7. Порядок регистрации физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Введение

В данной курсовой рассматривается малое предпринимательство как субъект экономики, его роль и значение; критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малым предприятиям в Российской Федерации и за рубежом; показаны слабые и сильные стороны малого бизнеса; подробно указаны нормативные документы, регулирующие деятельность субъектов малого бизнеса; особенности функционирования субъектов малого предпринимательства; порядок регистрации организаций и индивидуальных предпринимателей.

***1. Малое предпринимательство как субъект экономики. Роль и значение малого предпринимательства в экономике***

 В России в современный период перехода от плановой экономики к рыночному хозяйству особое значение приобретает развитие среднего и мелкого предпринимательства, малого бизнеса. Именно малые предприятия, не требующие крупных стартовых инвестиций и гарантирующие высокую скорость оборота ресурсов, способны наиболее быстро и экономно решать проблемы реструктуризации экономики, формирования и насыщения рынка потребительских товаров в условиях дестабилизации российской экономики и ограниченности ресурсов. Малые кампании способны оперативно реагировать на изменение потребительского спроса и за счет этого обеспечивать необходимое равновесие на потребительском рынке. Малое предпринимательство способствует созданию новых рабочих мест, смягчая проблему нарастающей безработицы. Малый бизнес вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды, что для нашей высоко монополизированной экономики имеет первостепенное значение.

Малое предпринимательство — это совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка. Эти предприятия не входят в состав монополистических объединений и занимают по отношению к ним в хозяйственном отношении подчиненное или зависимое положение. Для малого предприятия характерно:

1) юридическая независимость;

2) управление предприятием собственником капитала или партнерами-собственниками с целью получения предпринимательского дохода;

3) небольшие размеры по основным показателям деятельности субъекта хозяйствования: уставный капитал, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода);

4) небольшая численность персонала.

Вместе с тем малому бизнесу присущи:

1) быстрая реакция на требования рынка;

2) высокий уровень специализации;

3) возможность мобилизации ресурсов на перспективных направлениях.

В силу своей специфики подавляющее количество малых предприятий в Российской Федерации создается в следующих трех ос­новных сферах деятельности:

 1. *Торговля.* Характерная черта малого предпринимательства — способность подстраиваться под местный рынок. Не претендуя на захват глобального рынка, малые предприятия ориентируются на место нахождения потребителя. Многочисленные ларьки, палатки, павильоны и магазинчики позволяют, с одной стороны, удовлетво­рять существующие потребности рынка, с другой — работать рен­табельно в связи с эффективной организацией деятельности.

 2. *Посредничество.* Посредничество — распространенный вид деятельности организаций в промышленно развитых странах. Передача отдельных функций по логистике или продвижению товаров на рынок позволяет организациям крупного и среднего бизнеса оптимизировать затраты, повысить эффективность указанных операций, «дотянуться» до труднодоступных ресурсных рынков или рынков сбыта, вынести специфические проблемы отдельных рынков за рамки организации, экономя там самым на финансовых и трудовых ресурсах.

 *3. Сфера услуг.* Развитие сферы услуг в последнее время стано­вится одним из наиболее перспективных направлений роста эконо­мики большинства развитых стран. При этом предоставление ус­луг зачастую требует присутствия организации, которая их оказы­вает, в месте нахождения потребителя. Таким образом, рынок ус­луг, так же как и рынок товаров, склонен к ориентации на конкретного потребителя, что приводит к необходимости индиви­дуализации услуги (т. е. к видоизменению в интересах покупате­ля). Кроме того, с увеличением благосостояния населения проис­ходит объективный процесс снижения доли расходов потребителей на товары и увеличения доли расходов на приобретение услуг.

 По данным Министерства экономического развития и торговли РФ за 2003 г., доля занятых на малых предприятиях в общей чис­ленности занятых в экономике составила около 14 %, «а доля уча­стия малых предприятий в ВПП — около 10 %. Данные цифры го­ворят, с одной стороны, о необходимости создания бла­гоприятных условий для развития малых предприятий. с другой — о большом экономическом потенциале ма­лого бизнеса в России.

Понятие «потенциал малого предприятия» относится к наименее изученным категориям рыночной экономики: отсутствует единый алгоритм и инструментарий измерения и оценки потенциала малого бизнеса, его формирования и воспроизводства. Потенциал малого предприятия зависит от многих факторов, таких как технологическая оснащённость, профессиональный уровень подготовленности персонала, финансовые ресурсы, положение на рынке и т.д. Понятие потенциал фирмы, определяется как степень использования ресурсов или как совокупность предпосылок развития.

Главной задачей потенциала малого предприятия является воспроизводство. Нельзя не отметить такую форму проявления воспроизводственной способности производственного потенциала, как техническое перевооружение и реконструкция производства.

 Возможности воспроизводства напрямую зависят от тех ресурсов, которыми владеет малое предприятие. К ним относятся:

 - технические ресурсы – производственное оборудование;

 - материальные ресурсы – сырьё, материалы;

 - кадровые ресурсы – численность и квалификация кадров и др.;

 - информационные ресурсы – сведения о самой системе и её внешней среде;

 - финансовые ресурсы – величина и использование денежных средств;

 - управленческие ресурсы – способы принятия решений, система планирования, учёта, контроля и т.д.;

 - временные ресурсы.

В настоящее время применяются различные подходы к оценке потенциала малого бизнеса, среди которых выделяются:

-сравнительный подход, при котором проводится сравнение рассматриваемой фирмы с фирмами-аналогами;

-затратный подход, связанный с оценкой имущества фирмы.

Инструментарий для оценок бизнеса, опирающийся на указанные подходы, можно условно разделить на две группы.

Первая группа инструментария базируется на определении бухгалтерской прибыли, нормы рентабельности, окупаемости, внутренней нормы доходности. Инструментарий, используемый в этой группе, основан на анализе финансовой отчётности или на моделировании денежных потоков фирмы на некотором отрезке времени. Показатели этой группы, как правило, используются в управлении отечественными предприятиями малого бизнеса.

Ко второй группе относится инструментарий, базирующийся на определении именно стоимости фирмы и использования её при оценке бизнеса, в качестве критерия предлагается использовать величину стоимости компании. При этом определяются виды стоимости – внутренняя, рыночная, инвестиционная, ликвидационная, балансовая, арендная. Данный подход нашёл практическое применение в зарубежной практике, тогда как у нас он рассматривается пока в основном в теоретическом плане.

 Инструментарий, используемый для вычисления потенциала, основан на наиболее полном выявлении перечня видов ресурсов и определении ограничений в их использовании.

 Таким образом, потенциал является интегральной характеристикой любого малого предприятия или фирмы, именно он определяет их системные возможности и способность решать конкретные проблемы и задачи.

***2. Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малым***

***предприятиям в Российской Федерации.***

Общие положения в области государственной поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации, формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства определяются Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринима­тельства в Российской Федерации». Как следует из названия, действие закона № 209-ФЗ распространяется не только на субъекты малого предпринимательства, но и на субъекты среднего предпринимательства (при этом данное понятие введено в законодательство впервые).

В ст. 3 Закона № 209-ФЗ, содержащей понятийный аппарат Закона, субъекты малого и среднего предпринимательства определены как хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные законом к малым и средним предприятиям. При этом следует обратить внимание на то, что ГК РФ не содержит определения понятия «хозяйствующий субъект», такое определение представлено, в частности, в Федеральном законе от 26.07.06 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (т.е. может использоваться в рамках этого Закона) и применяется к индивидуальному предпринимателю, коммерческой организации, а также некоммерческой организации, осуществляющей деятельность, приносящую ей доход. Кроме того, в соответствии со ст. 132 ГК РФ предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности и признаваемый недвижимостью.

В названном Законе также представлено новое определение понятия «субъект малого предпринимательства». Согласно ст. 4 Федерального закона № 209-ФЗ к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее - индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

- для юридических лиц - суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

- выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства (в части установления предельных значений выручки положения Закона № 209-ФЗ вступают в силу с 1 января 2010 г.).

При определении численности работающих законодатель «ушел» от деления предприятий по отраслевому принципу и установил, что средняя численность работников (определяемая за календарный год с учетом всех его работников, в том числе работников, работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству с учетом реально отработанного времени, работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений предприятия) за предшествующий календарный год не должна превышать:

- от 100 до 250 человек включительно для средних предприятий;

- до 100 человек включительно для малых предприятий;

- до 15 человек для микропредприятий.

 Получение статуса«субъект малого предпринимательства» для участника хозяйственных отношений нельзя считать бесполез­ным, поскольку при его отсутствии предприниматели лишаются права воспользоваться провозглашенными Законом № 209-ФЗ га­рантиями и мерами государственной поддержки, и защищать свои законные права и интересы.

Многопрофильные субъекты малого предпринимательства (осуществляющие несколько видов деятельности) относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого яв­ляется наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объ­еме прибыли. В течение года эти показатели определяются нара­стающим итогом с начала года.

Предприятие самостоятельно определяет, какой из показате­лей должен применяться: объем выручки от реализации или объем прибыли, полученной от всех видов деятельности в целом. Выбранный предприятием показатель должен быть неизменным в течение отчетного года.

***3. Критерии отнесения хозяйствующих субъектов***

***к малым предприятиям в зарубежных странах.***

***Сильные и слабые стороны.***

В разных странах в настоящий момент используются различные критерии при отнесении организаций к предприятиям малого биз­неса. В Четвертой директиве Совета Европы выделено четыре ос­новных критерия для признания организаций в качестве малых предприятий:

 1. Котирование акций на бирже. Акции малого предприятия не могут котироваться на бирже. В противном случае такое предприятие относится к крупным вне зависимости от того, удовлетворяет ли оно критериям, приведенным ниже.

 2. Валюта баланса не более 2,5 млн. евро.

 3. Выручка от реализации не более 5 млн. евро.

 4. Среднее число занятых не более 50 человек.

 Для отнесения организации к субъектам малого предпринимательства она в течение двух следующих друг за другом отчетных периодов должна удовлетворять в обязательном порядке первому критерию и любым двум из трех последних критериев.

 Большинство стран Европейского союза уже приняли соответ­ствующие законы, которыми распространили действие Четвертой директивы на свои территории (хотя специфика есть у многих стран, отклонения от этих показателей несущественны).

 Те же самые критерии установлены в Великобритании и Авст­ралии. Исключения составляют только Канада (где определение малого предприятия отсутствует) и США. В этих странах крите­рии отнесения к малым предприятиям следующие:

 1. Выручка от продаж менее 25 млн. долл. США.

 2. Предприятие зарегистрировано в США или Канаде.

 3. Предприятие не является инвестиционной компанией.

 4. Имеется дочернее предприятие, большая часть капитала которого принадлежит материнской компании.

 Как видно из приведенных данных, и Россия является страной, где присутствуют стоимостные кри­терии отнесения предприятий к субъектам малого предпринима­тельства.

**Сильные и слабые стороны малого бизнеса.**

 Многие страны развитого капитализма давно ощутили эффективность малых предприятий в экономике и научились решать многие проблемы связанные с фирмами, которые занимаются деятельностью в небольших масштабах. Экономика таких стран как Германия, США и других во многом основывается на малых предприятиях. Посмотрим, как же развивается и действует малый бизнес в этих странах.

 Эффективность малых предприятий в Германии несколько выше, чем в США и в Японии. Здесь на долю 12,3% крупных предприятий и 34% занятых на них работников приходится только 52,6% национального дохода. Кроме того, 2/3 рабочих мест создается за счет мелкого предпринимательства. Поэтому число малых предприятий растет.

 Наибольшее влияние на развитие мелкого предпринимательства оказывают следующие факторы:

 - в развитии инфраструктуры и средств связи произошел скачок;

 - повысился общеобразовательный уровень людей с одновременным накоплением опыта в крупных компаниях;

 - уменьшение габаритов, стоимости и упрощение использовании информационных систем;

 - способствование малыми фирмами решению вопроса безработицы;

 - в создании малых предприятий дополнительным стимулом оказалось сокращение рабочей смены;

 - большая конкурентоспособность за счет меньших издержек, обусловленных отсутствием лишнего бюрократического аппарата, снижением накладных расходов и меньшими колебаниями заработной платы;

 - расширение сферы услуг, базирующейся на малых предприятиях.

 Но, конечно, малые предприятия как возникают, так и распадаются по многим причинам. Например, в Германии в 1990 -х годах более 14500 предприятий из числа малых потерпели крах, причем 40% из них просуществовали не более 5 лет. Число банкротов среди предприятий малого бизнеса всегда выше, ибо, идя на риск, предприниматель решает сложную проблему конкурентоспособности выпускаемой продукции. Ведь начальная стоимость ставит основателей фирмы в невыгодное положение по сравнению с действующей фирмой. Новичку нужно в самом начале проводить свою работу при более высоких издержках, чем предпринимателю действующей фирмы. Поэтому начинающая фирма всегда имеет более высокую себестоимость продукции. Наиболее частые причины банкротства малых предприятий - это неудачи в сфере сбыта продукции, а также недостаточная компетентность и отсутствие опыта.

 Но все же, несмотря ни на что, количество вновь создаваемых фирм превосходит число ликвидированных, что говорит об абсолютном увеличении числа предприятий малого и среднего бизнеса в экономике. Причем достаточно важно то, что часто малое предприятие может обанкротиться не полностью, а лишь выкупается более крупной фирмой или само становится таковой.

 *Отсюда можно говорить о трех моделях развития малого предпринимательства*:

 I. консервация масштабов деятельности с последующим сохранением статус-кво;

 II. медленное расширение деловой активности;

 III. быстрое развитие малых предприятий и превращение их в средние, а затем и в крупные компании.

 По данным опроса владельцев малых предприятий в Германии 55% - не планируют расширение, 35% - разрабатывают планы медленного устойчивого роста, и только 10% - быстрого развития за счет производства новой продукции или вступления на новые рынки, что говорит о стремлении к сохранению своего статус-кво, видимо удовлетворяющего своих владельцев.

 Начиная, с 80-х годов обозначилась тенденция к увеличению числа малых предприятий в Германии и других странах. Поэтому правомерно утверждать, что в эти годы, одновременно с укреплением позиций верхушки монополистического капитала (данное утверждение ни у кого не вызывает сомнений) в экономике стран Запада наметился процесс возрастания значения мелких и средних фирм в ряде областей как материальной, так и нематериальной сферы производства.

 Относительно состояния промышленности Германии, хотелось бы привести следующие цифры. Доля 10 ведущих концернов в общем промышленном обороте со второй половины 80-х годов до середины 90-х не возрастала, а по экспорту даже несколько снижалась.

 Наиболее же наглядной эта тенденция была в США. Согласно официальным данным с 1990 по 1999 года доля фирм малого предпринимательства увеличилась с 18% до37%.

 В общем, в 90-е годы сначала наметилась, а далее еще очевидней стала проявляться тенденция, при которой доля крупнейших компаний в выпуске продукции, инвестициях, обороте и других показателях многих отраслей оставалась стабильной или даже несколько снижалась. Установилось сбалансированное состояние между мелким и средним бизнесом. Этот временный период можно считать звездным часом малого бизнеса, поскольку для предпринимательства все более важной становится быстрая, гибкая, инновационная адаптация внутренней среды и внешних взаимосвязей фирм к возрастающей неопределенности хозяйственной среды. Предприниматели все чаще осознают необходимость использовать не только преимущества специализации, особую атмосферу творчества и заинтересованности, традиционно царящую в малых фирмах, но и возможности, которые открываются при производственной кооперации: экономия на масштабах, совместные научно-исследовательские разработки, разделение риска.

 Большой плюс малых предприятий состоит в том, что многие из них оказались более приспособленными, чем крупные компании, к условиям развития в кризисные периоды для экономик Запада. Крупные фирмы не столь чувствительно и быстро реагируют на какие-либо колебания или изменения в экономике. Не случайно в политике правительств Германии, США и многих других развитых капиталистических стран помощь мелкому бизнесу занимает особое место. Мелкие предприятия стали своеобразным индикатором общего состояния дел в экономике. Небольшие предприятия наиболее чутко реагируют на изменение хозяйственной конъюнктуры, падение или повышение нормы прибыли в отраслях экономики. Волна разорений или образования новых компаний зарождается, прежде всего, в немонополизированном секторе и лишь позднее, набрав силу, докатывается до более крупных фирм, отражаясь на их деятельности.

 В условиях ухудшения воспроизводства крупные компании находят "отдушину" в виде экспорта капитала. Мелкие фирмы, как правило, не имеют такой возможности. Это вынуждает их для выживания интенсивно пересматривать свою производственную и сбытовую деятельность. Те из них, кто в обстановке 80-х начала 90-х годов сумели приспособиться - выжили, другие - просто разорились. Однако, в свою очередь, развитие малых предприятий при преодолении этого кризиса послужило важным средством оздоровления экономики.

Анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малого предпринимательства, можно указать на следующие преимущества малого предпринимательства:

1) увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;

2) рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;

3) селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации;

4) создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;

5) трудоустройство работников, высвобождаемых в государственном секторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (беженцев из «горячих точек», инвалидов, молодежи, женщин);

6) подготовка кадров за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы;

7) разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые фирмы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты);

8) косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путем освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно емкими (из недр малого бизнеса вырастают не только крупные компании, но и наиболее современные наукоемкие отрасли и производства);

9) ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;

10) мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование;

11) снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоемкой продукции, быстрая окупаемость вложений; например, в США у компаний с числом занятых менее 100 чел. продажи на доллар активов больше, чем у крупных компаний, не только в таких отраслях, как сервис, финансовое страхование, оптовая торговля, но и на транспорте, а также в обрабатывающей промышленности;

12) улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики.

Кроме того, собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия.

Однако, как показывает практика деятельности малых предприятий, малому предпринимательству присущи и определенные недостатки, среди которых можно выделить самые существенные:

1)      более высок уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке;

2) зависимость от крупных компаний;

3) слабая компетентность руководителей;

4) повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;

5) трудности в заимствовании дополнительных финансовых средств и получении кредитов;

6) неуверенность и неосторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов) и другие.

***4. Особенности нормативно-правового регулирования развития малого предпринимательства в Российской Федерации.***

Нормативное правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации основывается на Конституции Российской Федерации и осуществляется Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринима­тельства в Российской Федерации», другими федеральными законами, принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления. К ним относятся:

 1. Указ Президента РФ от 4 апреля 1996 г. № 491 «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпри­нимательства в Российской Федерации».

 2. Постановление Правительства РФ от 23 апреля 1996 № 523 «Об участии субъектов малого предпринимательства производстве и поставке продукции и товаров (услуг) для федеральных государственных нужд».

 4. Постановление Правительства РФ от 21 августа 2001г. № 615 «Об утверждении соглашения о поддержке и развитии малого предпринимательства в государствах - участниках СНГ».

 5. Приказ Министерства финансов РФ от 21 декабря 1998 г. № 64н «О типовых рекомендациях по организации бухгал­терского учета для субъектов малого предпринимательства». В приказе утверждены: рекомендованный рабочий план сче­тов для субъектов малого предпринимательства, формы бух­галтерского учета, возможность применения кассового мето­да и ряд других моментов, имеющих важное значение для ор­ганизации и ведения бухгалтерского учета на малых пред­приятиях.

Кроме вышеперечисленных нормативных актов, необходимо отметить документы, закрепляющие обязательность ведения бухгалтерского учета субъектами малого бизнеса, его основные принципы и правила. К ним относятся:

Гражданский кодекс Российской Федерации, Федеральный закон от. 21.11.1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ», Налоговый кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ и др.

В целях реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации могут предусматриваться следующие меры:

1) специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;

2) упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности;

3) упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности;

4) льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество;

5) особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд;

6) меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора);

7) меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

8) меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

9) иные направленные на обеспечение реализации целей и принципов настоящего Федерального закона меры.

***5. Особенности функционирования субъектов малого предпринимательства***

Мировой опыт показывает, что мерки средних и крупных организаций не применимы к субъектам малого предпринимательства.

Мелкие и средние предприятия не являются уменьшенной моделью или промежуточным этапом в развитии крупной фирмы, а представляют собой особую модель со специфическими чертами и законами развития. Для них характерны особенности в управлении и используемых экономических методах. Их можно свести к следующим:

1) высокая степень централизации и персонализации управления. Руководитель-собственник сосредоточивает в своих руках финансовые, экономические, социальные функции и полномочия, что ставит предприятие в зависимость от его деловых и личных качеств;

2) отсутствие системы стратегического управления.

Руководитель предприятия занят решением задач текущего оперативного управления и не в состоянии заниматься средне- и долгосрочными перспективами развития предприятия;

3) высокая зависимость от внешней среды: банков, крупных предприятий, государственной администрации, научных лабораторий, консультационных фирм;

4) дефицит финансовых ресурсов – как собственных, так и заемных;

5) скромные финансовые возможности по привлечению высококвалифицированных специалистов по бухгалтерскому учету и другим областям, в частности, юриспруденции, маркетингу, менеджменту.

Грамотная постановка учета, четкое определение и распределение функций бухгалтерского персонала в значительной мере определяют правильность ведения бухгалтерского учета и расчета налоговых обязательств.

При организации предприятия его руководитель зачастую считает, что пока у фирмы небольшие обороты, можно нанять недорогого бухгалтера. Вследствие этого потом либо приходит опытный бухгалтер и представляет руководителю целый список налоговых нарушений, многие из которых исправить сложно или невозможно, либо указанный список составляет налоговый инспектор.

Таким образом, первичная постановка учета – такое же необходимое условие при организации предприятия, как составление его учредительных документов.

В течение 90 дней со дня государственной регистрации организация должна утвердить учетную политику. До подачи первой налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль, единому налогу необходимо представить учетную политику для целей налогообложения.

Для грамотного формирования вышеуказанных документов требуются хорошие знания нормативных актов по бухгалтерскому учету и положений налогового законодательства. Очевидно, что низкоквалифицированному специалисту сложно справиться с данной задачей;

6) потребность во всесторонних знаниях законодательства для осуществления своей деятельности.

Для организации даже небольшого предприятия необходимы всесторонние знания законодательной базы: гражданского права, налогового законодательства и других.

Главный бухгалтер организации должен владеть не только экономическими, но и юридическими знаниями.

Поскольку в каждой организации есть сотрудники, бухгалтер должен знать трудовое законодательство.

Взаимоотношения между организацией и внешними контрагентами регулируются гражданским законодательством.

При наличии внешнеэкономической деятельности важно соблюдать валютное и таможенное законодательства.

Поскольку обязанностью бухгалтера является исчисление налогов, необходимо знание налогового законодательства;

7) небольшая численность работающих.

Физически всю деятельность малого предприятия иногда может обслуживать всего один человек. Однако отсутствие специальных знаний в отдельных областях, необходимых для ведения бизнеса, заставляет набирать дополнительный персонал.

Нередко на малых предприятиях сотрудники наряду со своими обязанностями выполняют другие работы, в том числе требующие знаний из других отраслей, специалистов по которым у организации еще нет.

Кроме того, практически на каждом малом предприятии есть сотрудник, который единолично выполняет свои обязанности. Следовательно, возможность взаимозаменяемости сотрудников на малых предприятиях ценится очень высоко.

В этой ситуации целесообразна передача отдельных функций специализированным организациям (индивидуальным предпринимателям);

8) слабая защищенность перед произволом налоговых и иных контролирующих государственных органов.

Отсутствие возможности содержать квалифицированных специалистов и несовершенство судебной системы приводят к тому, что проверяющие органы безнаказанно могут чинить произвол, вынуждая незаконно переплачивать налоги, давать взятки и совершать иные действия, ущемляющие финансовые интересы субъектов малого предпринимательства;

9) представление руководства организации о бухгалтерском учете как средстве для исчисления налоговых обязательств.

С начала своего зарождения и до конца IX века бухгалтерский учет велся исключительно для управленческих целей.

Таким образом, около 400 лет из 500 бухгалтерский учет развивался исключительно в русле предоставления информации о финансово-хозяйственной деятельности организации;

10) недостаточное знание руководством задач бухгалтерского учета.

В системе управления организацией бухгалтерский учет выполняет функцию обратной связи, то есть представляет информацию руководителю о том, чем он управляет и к каким результатам это приводит.

Наиболее значимыми задачами бухгалтерского учета являются обеспечение сохранности имущества и определение результатов деятельности.

Названные факторы обусловливают особенности ведения бухгалтерского учета у субъектов малого предпринимательства.

1) незначительное либо полное отсутствие разделения труда в бухгалтерской службе.

Бухгалтерский учет ведется зачастую одним бухгалтером, который отвечает за все участки работы.

Если бухгалтерия состоит из нескольких сотрудников, то каждый из них отвечает за ведение бухгалтерского учета сразу на нескольких участках.

Главный бухгалтер должен знать бухгалтерский учет всего спектра операций, совершаемых в организации. При этом он должен хорошо знать весь бухгалтерский процесс: от грамотного отражения операций в первичных учетных документах до составления баланса и других форм отчетности;

2) выполнение бухгалтерским персоналом смежных функций, которые в крупных и средних организациях выполняются отдельными подразделениями.

Чаще всего на малых предприятиях на бухгалтера возлагается обязанность по ведению кадрового учета организации. Не менее часто ему приходится отвечать на юридические вопросы;

3) очень сильное влияние налогового законодательства на организацию бухгалтерского учета.

Отсутствие финансовых возможностей для организации одновременно налогового, управленческого, финансового учета заставляет малые предприятия отдать предпочтение одному из них.

Поскольку очень часто руководство считает, что бухгалтерский учет ведется ради исчисления налогов, этому направлению и отдается предпочтение.

Однако любому руководителю необходимо помнить, что организация создается не ради уплаты налогов, а ради получения прибыли. Следовательно, бухгалтерский учет должен быть организован так, чтобы он максимально способствовал этому.

***6. Порядок регистрации организаций как субъектов малого бизнеса***

 Малые предприятия могут быть созданы и участвовать в хо­зяйственном обороте в форме хозяйственного товарищества, хо­зяйственного общества, потребительского кооператива, за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Малые предприятия с момента подачи заявления регистриру­ются и получают соответствующий статус в органах исполнитель­ной власти, уполномоченных действующим законодательством.

При создании собственной фирмы каждый предприниматель должен выбрать ее организационно-правовую форму в соответствии с ГК РФ. При выборе юридической формы предприниматель исходит из направления и объемов бизнеса, количества участников (соучредителей) и миссии своего предприятия в рыночной экономике.

В соответствии с ГК РФ существуют хозяйственные товарищества и хозяйственные общества и т.д. Рассмотрим подробнее их особенности.

**Потребительский кооператив** — это добровольное объеди­нение граждан, основанное на совместном членстве для произ­водственной или иной хозяйственной деятельности посредством их личного трудового или иного участия и объединении его чле­нами (участниками) имущественных паевых взносов. Количество членов кооператива не должно быть менее пяти. Верхний предел численности членов кооператива законом не ограничивается. Члены кооператива несут субсидиарную ответственность по обя­зательствам кооператива в порядке, предусмотренном уставом кооператива. До предъявления требований к лицу, которое в со­ответствии с законом, иными правовыми актами или условиями обязательства несет ответственность дополнительно к ответствен­ности другого лица, являющегося основным должником (субси­диарную ответственность), кредитор должен предъявить требо­вание к основному должнику.

Если основной должник отказался удовлетворить требование кредитора или кредитор не получил от него в разумный срок от­вет на предъявленное требование, это требование может быть предъявлено лицу, несущему субсидиарную ответственность. Независимо от величины принадлежащего ему пая член коопе­ратива имеет один голос при принятии решений общим собрани­ем членов кооператива. Кооператив самостоятельно определяет формы и системы оплаты труда членов кооператива и его наем­ных работников. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с юс личным трудовым или иным участи­ем, размером паевого взноса, а между членами кооператива, не принимающими личного трудового участия в егодеятельности,- соответственно их паевому взносу. Лицу, прекратившему член­ство в кооперативе, выплачивается стоимость пая или выдается имущество, соответствующее его паю.

Кооператив самостоятельно устанавливает для своих членов виды дисциплинарной ответственности.

По решению общего собрания членов кооператива член коопе­ративаможет быть исключен из него в следующих случаях:

* не внесен в установленный уставом кооператива срок пае­-
вой взнос;
* не выполнены или ненадлежащим образом выполняются
обязанности, возложенные уставом кооператива;

♦ в других случаях, предусмотренных уставом кооператива.
Производственными сельскохозяйственными кооперативами

являются те, которые занимаются производством, переработкой и сбытом сельскохозяйственной продукции или являются сель­скохозяйственной артелью (колхозом), рыболовецкой артелью (колхозом) и кооперативным хозяйством (колхозом). Производ­ственными сельскохозяйственными кооперативами могут быть и другие организации, занимающиеся иными видами деятельно­сти по отношению к сельскохозяйственной деятельности. Боль­шое распространение кооперативы получили в сельском хозяй­стве и торговле. Они функционируют также в строительстве, рыболовстве, страховании, банковском деле, других секторах экономики. В последние годы растет их количество в промыш­ленности.

 Федеральным законом от 19 июля 1988 г. № 115-ФЗ введена новая организационно-правовая форма предпринимательской деятельности — **акционерное общество работников (народное предприятие)**. Работникам народного предприятия должно при­надлежать более 75% его акций. Народное предприятие вправе ежегодно увеличивать свой уставный капитал путем выпуска до­полнительных акций на сумму не менее суммы чистой прибыли, фактически использованной на цели накопления за отчетный финансовый год. Эти дополнительные акции, а также акции, вы­купленные народным предприятием у своих акционеров, распре­деляются между всеми имеющими на это право работниками про­порционально суммам их оплаты труда за отчетный финансовый год. На вновь поступивших, на народное предприятие работни­ков это правило распространяется, если они проработали не ме­нее трех месяцев в отчетном финансовом году. Уставом народно­го предприятия может быть установлен иной период работы, по истечении которого вновь поступившие на работу лица наделя­ются акциями. Однако он не может быть меньше трех и более 24 месяцев. Один работник-акционер не может владеть количе­ством акций народного предприятия, номинальная стоимость ко­торых превышает 5% его уставного капитала. Эта максимальная доля акций может быть уменьшена уставом народного предприя­тия. Если же по каким-либо причинам у одного работника - акционера окажется акций больше максимального количества, опре­деленного уставом, народное предприятие обязано выкупить у работника-акционера излишек акций, а работник-акционер обязан продать этот излишек народному предприятию.

Народное предприятие обязано выкупить у уволившегося ра­ботника-акционера, а последний обязан продать народному пред­приятию принадлежащие ему акции народного предприятия по их выкупной стоимости. При определенных обстоятельствах этот акционер вправе продать свои акции работникам народного пред­приятия по договорной цене. Число работников - не акционеров за отчетный финансовый год не должно превышать 10% общей чис­ленности работников народного предприятия. При принятии об­щим собранием акционеров народного предприятия решений, затрагивающих интересы всех работников-акционеров (незави­симо от количества принадлежащих им акций), применяется принцип голосования «один акционер — один голос».

**Обществом с ограниченной ответственностью (ООО)** 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 не несут риск убыт­ков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

 Учредительными документами общества являются учредитель­ный договор, подписанный его участниками, и утвержденный ими устав. Если общество учреждается одним лицом, его учредитель­ным документом является устав. Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Число участников общества не должно быть более 50. Каждый участник общества имеет на общем собрании участников обще­ства число голосов, пропорциональное его доле в уставном капи­тале общества. Уставом общества при его учреждении или путем внесения в устав общества изменений по решению общего со­брания участников общества, принятому всеми участниками об­щества единогласно, может быть установлен иной порядок оп­ределения числа голосов, участников общества. Изменение и исключение положений устава общества, устанавливающих такой порядок, осуществляются по решению общего собрания участников общества, принятому всеми участниками общества единогласно. Часть прибыли общества, предназначенная для распределения между его участниками, распределяется пропорционально их долям в уставном капитале общества. Помимо прав, предоставленных всем участникам общества Законом, устав об­щества может предусматривать иные права (дополнительные пра­ва) участника (участников) общества. Указанные дополнительные права могут быть предусмотрены уставом общества при его уч­реждении или предоставлены участнику (участникам) общества по решению общего собрания участников общества, принятому всеми участниками общества единогласно. Участник общества вправе в любое время выйти из общества независимо от согла­сия других его участников или общества. В случае выхода участ­ника общества из общества его доля переходит к обществу с мо­мента подачи заявления о выходе из общества. При этом общество обязано выплатить участнику, подавшему заявление о выходе из общества, действительную стоимость его доли. Участник обще­ства может быть исключен из общества в судебном порядке, если он грубо нарушает свои обязанности либо своими действиями (бездействием) делает невозможной деятельность общества или существенно ее затрудняет.

 **Обществом с дополнительной ответственностью (ОДО)** 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. Общество с допол­нительной ответственностью отличается от общества с ограни­ченной ответственностью тем, что участники первого солидарно отвечают по обязательствам общества в одинаковом для всех крат­ном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредитель­ными документами. Добровольно возлагая на себя такие обязатель­ства, участники общества с дополнительной ответственностью тем самым повышают надежность общества в глазах его кредиторов.

 **Акционерным обществом (АО)** признается общество, устав­ный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им ак­ций. Акционерное общество может быть открытым или закры­тым, что отражается в его уставе и фирменном наименовании.

**Открытое акционерное общество (ОАО)** имеет следующие особенности:

* акционеры вправе отчуждать принадлежащие им акции
без согласия других акционеров этого общества;
* общество вправе проводить открытую (для всех других
юридических и физических лиц) подписку на выпускаемые
им акции и осуществлять их свободную продажу;
* общество вправе проводить закрытую (для определенно­
го круга физических и юридических лиц, своих акционе­-
ров) подписку на выпускаемые им акции, за исключени­-
ем случаев, когда возможность проведения закрытой
подписки ограничена уставом общества или требования­
ми правовых актов Российской Федерации;
* число членов (физических и юридических лиц) общества
законом не ограничивается;
* общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего
сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет при­-
былей и убытков.

Открытое акционерное общество обязано публиковать:

* проспект эмиссии своих акций в случаях, предусмотрен­ных правовыми актами Российской Федерации;
* сообщение о проведении общего собрания акционеров в
порядке, предусмотренном законодательством РФ;
* списки аффилированных лиц общества с указанием коли­чества и категорий (типов) принадлежащих им акций;
* иные сведения, определяемые Федеральной комиссией по
рынку ценных бумаг.

В случае размещения обществом акций или иных ценных бу­маг ОАО обязано опубликовать об этом информацию в объеме и порядке, установленных Федеральной комиссией по рынку цен­ных бумаг.

Открытое акционерное общество как организационно-право­вая форма применяется юридическими лицами, ведущими масш­табную хозяйственную деятельность и использующими значитель­ные финансовые ресурсы. Приведение открытого акционерного общества в действие сопряжено со значительными издержками, непосильными не только для мелких, но и часто для средних организаций.

**Закрытое акционерное общество (ЗАО)** имеет следующие осо­бенности:

* акции распределяются только среди учредителей (ЗАО)
или иного, заранее определенного круга лиц;
* общество не вправе проводить открытую подписку на вы­
пускаемые им акции либо иным образом предлагать их
для приобретения неограниченному кругу лиц;
* число акционеров не должно превышать 50, В случае если
число акционеров превысит этот предел, ЗАО в течение
года должно преобразоваться в ОАО. Если число акцио­неров не уменьшилось до 50, ЗАО подлежит ликвидации
в судебном порядке;
* акционеры общества имеют преимущественное право при­обретения акций, продаваемых его акционерами, по цене
предложения другому лицу. Порядок и сроки осуществле­ния преимущественного права приобретения акций, продаваемых акционерами, устанавливаются уставом общества.
Срок осуществления преимущественного права не может
быть менее 30 или более 60 дней с момента предложения
акций на продажу;
* уставом общества может быть предусмотрено преимущест­венное право общества на приобретение акций, продава­емых его акционерами, если акционеры не использовали
свое преимущественное право на приобретение акций;
* в случае публичного размещения облигаций или иных
ценных бумаг на рынке общество обязано опубликовать
информацию об этом в объеме и порядке, установленных
Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

Права и обязанности участников **хозяйственного товарище­ства** регламентируются ст. 67 ГК РФ.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме:

♦ полного товарищества;

 ♦ товарищества на вере (коммандитного товарищества).
 **Полное товарищество** имеет следующие существенные при­знаки:

* в основе деятельности полного товарищества лежит до­говор между его участниками;
* создается для предпринимательской деятельности, являет­ся коммерческой организацией, юридическим лицом, обладает общей правоспособностью в соответствии со ст. 49
ГК РФ; в деятельности полного товарищества предусмот­рено участие всех товарищей;
* предпринимательская деятельность осуществляется от
имени товарищества — юридического лица; ]
* участники товарищества несут по его обязательствам ответственность принадлежащим им имуществом (ст. 75 ГК РФ).

**Вкладчик товарищества на вере** имеет право:

* получить часть прибыли товарищества, причитающуюся
на его долю в складочном капитале, в порядке, предусмот­ренном учредительным договором;
* знакомиться с годовыми отчетами и балансом товари­щества;
* по окончании финансового года выйти из товарищества
и получить свой вклад в порядке, предусмотренном учредительным договором;
* передать свою долю в складочном капитале или ее чисть
другому вкладчику или третьему лицу.

Вкладчики пользуются преимущественным перед третьими лицами правом покупки доли (ее части) применительно к услови­ям и порядку, предусмотренным п. 2 ст. 93 ГК РФ. Передача вклад­чиком всей доли иному лицу прекращает его участие в товари­ществе.

Таким образом, малое предприятие по выбору своих учреди­телей может быть создано в виде акционерного общества (откры­того или закрытого), общества с ограниченной (дополнительной) ответственностью, потребительского кооператива, товарище­ства (полного или на вере). Образование малого предприятия про­исходит на учредительном собрании его участников. Инициатив­ная группа, решившая его создать, или организационный комитет, образованный его будущими участниками, проводит подготови­тельную работу.

Первым этапом является экономическое обоснование целесо­образности создания предприятия — его способности произво­дить конкурентоспособную продукцию, т.е. такую, которая бу­дет пользоваться спросом со стороны совершенно определенного круга граждан, юридических лиц.

Оргкомитет разрабатывает «бизнес-план», который затем обсуждается, при необходимости корректируется и после этого при­нимается собранием учредителей. Начинающим предпринимате­лям можно предложить следующую упрощенную структуру бизнес-плана.

1. Продукт или услуга, которые производит предприятие. В этом разделе дается характеристика продукта, если он стандар­тизирован, приводятся его стандарты, назначение и возможные сферы применения, технические и качественные параметры, осо­бенности, причины ценности для потребителя, оригинальные и уни­кальные черты, недостатки, возможности совершенствования и т.п.

 2. Рынок сбыта продукта. В этом разделе дается подробная ха­рактеристика:

* емкости рынка, и степени его насыщенности данным про­дуктом и его аналогами;
* особенностей рынка, например сезонных колебаний
спроса;
* прогноз состояния спроса на данный товар на перспективу;
* наиболее перспективных рынков с точки зрения объема
продаж, удаленности и транспортной доступности, орга­низации продаж (самостоятельно или через торговые
организации — кто и как будет продавать товар) и т.п.;
* прогнозируемого объема продаж, цен;
* количества покупателей — граждан и юридических лиц
(в том числе и в перспективе), величины запросов наибо­лее перспективных покупателей;
* возможных посредников в сбыте продукции, а также орга­низаций, которые могут взять на себя обслуживание про­дукта, например его хранение и расфасовку.

 3. Анализ конкурентоспособности предприятия. В этом разде­ле рассматриваются вопросы поиска рыночной ниши для продук­та и дается его сравнение с товарами конкурентов в таких сфе­рах, как качество, упаковка, внешний вид, реклама, дополнитель­ные и послепродажные услуги, возможность снижения цен,
своевременность поставок и т.п.

4. Политика продвижения товара на рынок. В этом разделе
целесообразно определить:

 ♦ политику цен — основные факторы, влияющие на цену и
 ее составляющие, изменение спроса с учетом возможных
 изменений цены;

* рассчитать с учетом действия этих факторов возможные
цены в диапазоне «от и до»;
* политику в области качества продукта — его основные характеристики и направления улучшения с учетом факто­ров, определяющих спрос на продукт;
* политику увеличения продаж — поиск и обеспечение ка­налов сбыта, формы стимулирования сбыта; способы рас­пространения продукта, включая транспортировку и орга­низацию послепродажного обслуживания;
* дополнительное обслуживание покупателей, обеспечива­ющее сбыт продукта, — реклама, наличие фирменных
знаков, комплектность, обеспеченность запасными час­тями, сопутствующими товарами;
* квалифицированная консультация при продаже, достав­ка, послепродажное обслуживание и т.п.;
* политику продления жизненного цикла продукта;
* модификацию, поиск новых возможностей использова­ния продукта и потребителей.
1. Прогнозирование продаж продукта — приблизительный
рост объема продаж в натуральной и денежной формах с учетом
прогнозируемого уровня цен на различных рынках.
2. Производственная база и организация производства продук­та. В этом разделе:
* дается характеристика технологии, которая будет исполь­зоваться для производства продукции;
* приводится характеристика производственной базы предприятия, в частности производственных площадей, соста­ва оборудования, источников их поступления;
* приводится характеристика затрат на приобретение производственной базы, приведение в рабочее состояние и т.д.;
* определяются в расчете на год эксплуатационные расходы;
* указываются предполагаемые источники, формы и сро­ки обеспечения производства сырьем, материалами, энер­гией, водоснабжением, канализацией, комплектующими
и т.д., необходимые для этого затраты в расчете на год;
* дается характеристика кадрового состава работников, при­водится его численный состав по профессиям, специальностям;
* приводится прогноз суммарных затрат на предполагае­мый объем производства, перечень статей постоянных
затрат, не зависящих от этих объемов (расходы на аренду
здания, содержание администрации и т.п.), и переменных,
обусловленных объемом производства. Этот прогноз да­ется на год.
1. Затраты на реализацию продукции. В этом разделе приводятся ожидаемые расходы на упаковку, перевозку, складирование, хранение продукции.
2. Ожидаемая прибыль по итогам года. В этом разделе рассчитывается чистая прибыль или разность между поступлениями
денежных средств и их расходами.

9. Критический объем продаж. В этом разделе делается расчет
годового объема продаж, при котором предприятие будет функционировать бесприбыльно, но и не убыточно.

1. Риски и страхование имущества предприятия. Здесь пере­числяются существенные риски, которые присутствуют постоянно (стихийные бедствия, уничтожение и порча зданий, строе­ний, оборудования, продукции; невыполнение обязательства партнерами, конфликты с ними и т.д.).
2. Финансовая политика. В этот раздел с учетом прогнозиру­емого объема продаж предприятия на год или более длительный
обозримый период включаются сведения:
* об источниках формирования финансовых ресурсов;
* политике распределения чистой прибыли;
* формах контроля за своевременным и правильным по­ступлением платежей от покупателей продукции пред­
приятия;
* формах контроля в отношении обязательств предприятия
перед поставщиками, налоговыми органами и т.д.;
* политике в области страхования кредитов;
* способах определения и критериях эффективности инве­стиций.

 Вторым этапом работы оргкомитета является разработка уч­редительного договора и устава предприятия. В этих документах излагается порядок проведения и применения решений учреди­тельными собраниями. После проведения учредительного собра­ния перед избранными собранием органами управления малого предприятия возникает задача его государственной регистрации. *Малое предприятие считается созданным с момента его госу­дарственной регистрации.*

 **Государственная регистрация** — это специальный акт госу­дарственного органа, фиксирующий законность его создания и предоставляющий ему право заниматься предпринимательской деятельностью. Цель регистрации — зафиксировать правовое положение предприятия, ввести его деятельность в правовое рус­ло, определить предприятие в качестве налогоплательщика. Уч­редителям малого предприятия необходимо помнить, что оно ре­гистрируется не как таковое, а в качестве производственного кооператива, хозяйственного общества, товарищества, т.е. в оп­ределенной организационно-правовой форме.

Регистрация не носит разрешительного характера. Осуществ­ляющий регистрацию предприятия государственный орган впра­ве отказать зарегистрировать его исключительно по одной причине - если решение о его создании было принято учредителя­ми с нарушением законодательства. Согласно ст. 51 ГК РФ отказ в государственной регистрации может быть обжалован в суд.

Регистрация коммерческих организаций осуществляется упол­номоченными на то органами, узнать о которых можно в мест­ных органах исполнительной власти. Для государственной реги­страции предприятия в орган, осуществляющий регистрацию коммерческих организаций, необходимо представить следующие документы:

1. протокол общего собрания учредителей о создании пред-­
приятия. Протокол должен свидетельствовать, что собранием
принято решение об образовании предприятия, утверждении его
устава и избрании его органов управления и ревизионной комиссии (ревизора);
2. устав предприятия;
3. гарантийное письмо о предоставлении юридического ад­реса;
4. документы, подтверждающие проверку наименования предприятия на повторяемость;
5. заполненные бланки по образцам, установленным регистрационным органом;
6. квитанция об уплате государственной пошлины.

Все эти документы представляются учредителями или их упол­номоченными в орган регистрации или направляются ему ценным почтовым отправлением с уведомлением и описью вложения. Тре­бования со стороны органа регистрации о предоставлении каких-либо документов сверх указанных — гарантийных писем, справок, подтверждающих каким-либо органом целесообразность создания малого предприятия, и т.п. — запрещено. Получив документы, орган регистрации, в том случае если они составлены правильно, выдает временное свидетельство о регистрации. С этого момен­та и до получения постоянного свидетельства учредителям пред­приятия (его уполномоченным представителям) необходимо осу­ществить следующие действия, имея при себе копии устава и временного свидетельства о регистрации:

* обратиться в местный орган Государственного комитета РФ
по статистике для присвоения предприятию кодов Обще­-
го классификатора предприятий и организаций (ОКПО);
* изготовить печать предприятия, получив декларацию обизготовлении печати;
* поставить предприятие на учет в Пенсионном фонде, Фондах обязательного медицинского и социального страхования, налоговом органе, получив соответствующие справки, необходимые для открытия счета в банке;

 ♦ на основании укачанных справок, копии устава и банковской кар точки с нотариально заверенными образцами подписей руководителя предприятия и главного бухгалтера от­крыть счет в банке, получив от него соответствующую справку.

Получив указанные документ и приложив к ним оригинал временного свидетельства о регистрации предприятия, необхо­димо вновь обратиться в орган регистрации, который выдаст по­стоянное свидетельство о регистрации предприятии.

Регистрации осуществляется путем присвоения предприятию очередного номера в журнале регистрации поступающих доку­ментов и произведения надписи (штампа) с наименованием ре­гистрирующего органа, номером и датой на первой странице (ти­тульном листе) устава предприятии, скрепляемого подписью должностного лица, ответственного за регистрацию.

Для того чтобы встать на налоговый учет, необходимо запол­нить заявление, бланк которого следует получить в налоговом органе. В разных регионах эта процедура происходит по-разно­му: где-то потребуют такое заявление одновременно с пакетом документов на государственную регистрацию, а где-то только после того, как получите свидетельство о регистрации. Это обус­ловлено тем, что место государственной регистрации и место по­становки на налоговый учет юридического лица могут в каких-то регионах совпадать, а в каких-то нет.

Только после того как получили на руки свидетельство о госу­дарственной регистрации и свидетельство о постановке на нало­говый учет, можно открывать в банке расчетный счет.

Если уставный капитал вносили деньгами и уже открыт нако­пительный счет, то банк преобразует его в расчетный. Условия расчетно-кассового обслуживания банк устанавливает самосто­ятельно. У большинства банков эта услуга платная, причем опла­та может быть установлена как в твердой ежемесячной сумме, так и в виде комиссионных за каждую банковскую операцию.

Перечень документов, которые необходимо представить для открытия счета, каждый банк устанавливает самостоятельно. Однако в любом случае потребуются учредительные документы, нотариально заверенные подписи руководителя и главного бухгалтера и свидетельство о постановке наналоговый учет. О том, что открыли расчетный счет, предприятие должно сообщить в налоговый орган.

***7. Порядок регистрации физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.***

В соответствии с Законом Российской Федерации от 07.12.91 N 2000-1 "О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации" и Положением "Об упорядочении государственной регистрации предприятий и предпринимателей на территории Российской Федерации", утвержденным Указом Президента Российской Федерации от 08.07.94 N 1482, государственная регистрация физического лица, изъявившего желание заниматься предпринимательской деятельностью, осуществляется соответствующей администрацией районного, городского (кроме городов районного подчинения), районного в городе, сельского, поселкового органа местного самоуправления по месту постоянного жительства этого лица. Граждане подают в соответствующую администрацию заявление с просьбой о регистрации. Заявление рассматривается в 15-дневный срок, и выдается свидетельство о регистрации граждан в качестве предпринимателей, в котором кроме данных о гражданине указываются виды деятельности, а их может быть несколько, которыми он будет заниматься.

Свидетельство оформляется в трех экземплярах (1 - предпринимателю, 1 - органам местной администрации, 1 - направляется налоговому органу по месту регистрации). В свидетельстве о регистрации, кроме физического лица, зарегистрированного в качестве предпринимателя, не могут быть вписаны другие граждане, изъявившие желание вести с предпринимателем совместную деятельность.

Бессрочное свидетельство о регистрации в качестве предпринимателя выдается в день представления документов для регистрации либо в 3-дневный срок с момента получения документов по почте.

При утере предпринимателем свидетельства, администрацией может быть выдан дубликат (с взиманием 20 процентов уплаченного ранее сбора).

Существующими нормативными документами не предусмотрено ограничение срока, на который может быть выдано свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве предпринимателя. Количество видов деятельности также не ограничено, однако не может быть выдано свидетельство о занятии видами деятельности, на которые имеется специальное запрещение в действующем законодательстве или за которые предусмотрена уголовная ответственность.

За государственную регистрацию граждане уплачивают регистрационный сбор, предельный размер которого и категории плательщиков, освобождаемых от уплаты этого сбора, устанавливаются органами администрации. При этом предельный размер ставки сбора не должен превышать установленного размера минимальной месячной оплаты труда. Конкретный размер ставки устанавливается также органами местной власти при рассмотрении заявления о регистрации.

По Закону Российской Федерации "О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации" с 05.08.92 полностью освобождены от уплаты регистрационного сбора категории граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие чернобыльской катастрофы, перечисленные в статье 13 Закона Российской Федерации "О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС".

Регистрационный сбор уплачивается через учреждения банка либо иные учреждения, принимающие платежи от населения в доход бюджета. Уплаченный регистрационный сбор не возвращается.

Для изменения (дополнения) видов деятельности необходима новая регистрация с уплатой сбора.

Требование иных документов или совершение иных действий при регистрации, продлении срока действия свидетельства о регистрации предпринимателя не допускаются.

Государственная регистрация физических лиц в качестве предпринимателя утрачивает силу:

- с момента вынесения судом решения о признании индивидуального предпринимателя несостоятельным (банкротом);

- с момента вынесения судом решения о признании недействительной регистрации предпринимателя в связи с нарушениями действующего законодательства при его регистрации;

- в день получения регистрирующим органом заявления предпринимателя об аннулировании его государственной регистрации в качестве предпринимателя и ранее выданного ему свидетельства о регистрации.

Основанием для аннулирования государственной регистрации предпринимателя является решение суда или арбитражного суда. Аннулирование государственной регистрации производится в течение 7 календарных дней с даты получения регистрирующим органом судебного решения.

Регистрирующий орган обязан:

- в 3-дневный срок с даты аннулирования государственной регистрации на основании судебного решения направить предпринимателю письменное уведомление об этом факте;

- в 7-дневный срок сообщить налоговому органу данные об аннулировании государственной регистрации предпринимателя.

Свидетельство о государственной регистрации предпринимателя утрачивает силу и подлежит возврату регистрирующему органу, выдавшему свидетельство;

- в день подачи заявления о прекращении предпринимательской деятельности;

- с момента вынесения судом решения о признании индивидуального предпринимателя несостоятельным (банкротом);

- с момента вынесения судом решения о признании недействительной регистрации предпринимателя в связи с нарушениями действующего законодательства при его регистрации.

Свидетельство о государственной регистрации предъявляется по требованию должностных лиц налоговых и иных органов, определяемых законодательными актами, при осуществлении ими своих полномочий.

Занятие предпринимательской деятельностью, не зарегистрированной в установленном порядке (не указанной в выданном гражданину свидетельстве), отказ гражданина предъявить свидетельство должностному лицу налогового органа влекут за собой административную ответственность гражданина в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также право налогового органа взыскать в доход государства все доходы (за вычетом расходов), полученные от деятельности, осуществляемой с нарушением законодательства.

Эта санкция может быть применена по решению суда, вынесенному по иску, предъявленному в суд налоговым органом.

Физические лица, получившие разрешение заниматься предпринимательской деятельностью, обязаны своевременно встать на учет в качестве налогоплательщика в налоговый орган по месту осуществления деятельности либо по месту постоянного жительства.

Регистрация предпринимателей в налоговых инспекциях производится в специальных книгах регистрации физических лиц, получивших разрешение заниматься предпринимательской деятельностью.

На свидетельстве о государственной регистрации ежегодно делается отметка налоговой инспекции о регистрации налогоплательщика на отчетный календарный год.

Все документы на предпринимателя хранятся в специальном деле по налогообложению.

При постановке на учет в ИФНС должностные лица налоговых органов выясняют у предпринимателя все обстоятельства, связанные с предпринимательской деятельностью, разъясняют порядок ведения учета доходов и расходов, связанных с извлечением дохода, и вручают ему памятку о порядке ведения учета доходов и расходов и об ответственности за несоблюдение законодательства.

Для открытия расчетного счета в банке налоговые органы при постановке на учет физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, по их заявлению выдают им справки по форме, подтверждающие их постановку на налоговый учет и намерение открыть в банке или ином кредитном учреждении расчетный счет (валютный, ссудный, депозитный и др. счета) для осуществления операций, связанных с деятельностью. Банки и иные кредитные учреждения не вправе открывать налогоплательщику счета без предоставления ими подлинников указанных справок.

После открытия налогоплательщику расчетного, валютного, ссудного, депозитного и иного счета банки в течение 5 рабочих дней направляют налоговому органу, выдавшему справку о постановке на налоговый учет, извещение об открытии расчетного, валютного, ссудного, депозитного и другого счета.

При этом днем открытия счета является день оформления открытия счета в установленном нормативно-правовыми актами Российской Федерации порядке и занесения в книгу регистрации счетов хозорганов и банков.

В случае выявления налоговой инспекцией фактов открытия банками и иными кредитными учреждениями расчетных, валютных, ссудных, депозитных и других счетов без уведомления налогового органа, несвоевременного представления сведений об открытых счетах налогоплательщиков, руководители банков и других кредитных учреждений, а также физические лица, зарегистрированные в качестве предпринимателей без образования юридического лица, привлекаются административной ответственности в виде штрафа в размере 100-кратного установленного законодательством Российской Федерации размера минимальной месячной оплаты труда. Налоговые органы обязаны обеспечить сохранность и конфиденциальность сведений налогоплательщика об открытых ему счетах в банках или иных кредитных учреждениях и их реквизитах, всей поступившей информации о движении денежных средств в соответствии с требованиями, установленными законодательством Российской Федерации.