СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………………..3

1. РОЛЬ И МЕСТО МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ……………………………………………………………………..5

1.1. Малые предприятия в структуре экономики……………………………….5

1.2. Роль малых предприятий в решении экономических, социальных и

политических проблем…………………………………………………………..10

[1.3. Организационно-правовые формы предприятий](#_Toc183803990)………………………....15

[2. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ](#_Toc183803993) МАЛОГО БИЗНЕСА………………………………………………………………………...20

[2.1. Этапы становления малого бизнеса и его современное состояние](#_Toc183803994)……...20

[2.2. Порядок создания предприятия](#_Toc183803995)…………………………………………....25

[2.3. Ликвидация предприятия](#_Toc183803996)…………………………………………………..37

ЗАКЛЮЧЕНИЕ………………………………………………………………….41

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК…………………………………………..43

**ВВЕДЕНИЕ**

Экономическая ситуация создаёт условия для оптимального варианта экономической единицы, как малое предприятие, малый бизнес. Экономически это выгодно, потому что появление большого числа фирм приводит к появлению новых рабочих мест, малым предприятием легче управлять в условиях нестабильного курса национальной валюты, да и это принесет реальные деньги в бюджет не только центра, но и регионов, что особенно важно. И одним из самых главных преимуществ является то, что малый и средний бизнес, неизбежно ведет к появлению конкуренции на отечественном рынке, чего так не хватало экономике Российской Федерации в последние годы, что привело к созданию монополий и сосредоточению власти, как политической, так и экономической, в руках небольшой группы людей. Особенно важно создание малых предприятий в сфере банковского дела. Но чтобы избежать как можно больше ошибок, сначала следует поучиться на опыте других стран в этой области и понять, какие, же условия необходимы для развития мелкого предпринимательства в нашей стране.

Активный рост доли малых предприятий в структуре экономики западных стран начал происходить с середины 70-х, начала 80-х годов. На сегодняшний день в наиболее развитых странах Запада малые фирмы составляют 70-90% от общего числа предприятий. Для сравнения можно взять, например, США - где в мелком предпринимательстве занято 53% всего населения, Японию - с ее 71,7% и страны ЕС, где на аналогичных предприятиях трудится примерно половина работающего населения. Только эти цифры говорят об огромной важности предприятий малого бизнеса для экономики этих стран[[1]](#footnote-1).

В пользу эффективности этих фирм говорит тот факт, что они внедряют в 17 раз больше нововведений и разработок, чем крупные предприятия, которые дают жизнь лишь 10% новых технологий, остальные 90% внедряют малые предприятия и независимые изобретатели.

Наконец, развитие мелкого предпринимательства необходимо только потому, что они дают жизнь старым крупномасштабным предприятиям и в союзе с ними получают значительную выгоду как для себя, так и для рыночной экономики в целом.

Цель данной курсовой работы – изучить организацию малого предпринимательства.

В соответствии с поставленной целью были поставлены и решены следующие задачи:

- рассмотреть малые предприятия в структуре экономики;

- выявить роль малых предприятий в решении экономических, социальных и политических проблем;

[- изучить организационно-правовые формы предприятий](#_Toc183803990);

[- проанализировать этапы становления малого бизнеса и его современное состояние](#_Toc183803994);

[- исследовать порядок создания предприятия](#_Toc183803995);

[- охарактеризовать ликвидацию предприятия](#_Toc183803996).

Объектом исследования в курсовой работе является малый бизнес.

Предметом исследования курсовой работы является организация малого бизнеса.

При выполнении работы использованы методы: абстрактно-логический, сравнения и другие.

Курсовая работа состоит из введения, двух глав, включающих в себя параграфы, заключения и библиографического списка.

**1. РОЛЬ И МЕСТО МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**1.1. Малые предприятия в структуре экономики**

Понимание роли малого предпринимательства требует ясного представления о том, какое место оно занимает в экономике и каковы его отличительные особенности. Формирование и развитие рыночных отношений предполагает свободное и равноправное сосуществование и развитие различных форм собственности и различных секторов внутри каждой формы собственности. Рассматривая частный сектор экономики можно говорить о трех группах предприятий, которые по общепринятой терминологии определяются как крупные, средние и малые предприятия в зависимости от их размеров. Каждая из этих трех групп имеет свои внутренние интересы, определяющие стратегию их экономического поведения, отношение к государству и проводимой им политики, к социально-экономическим, политическим и национальным проблемам.

Крупный бизнес в основном определяет экономическую и техническую мощь страны. В целях самосохранения и развития он тяготеет к интеграции, поглощая или концентрируя более мелких партнеров с одной стороны, а с другой, объединяясь в международные структуры, теряя частично свою независимость и подпадая под влияние более сильных партнеров. При этом, руководствуясь ситуацией на международном рынке и выполняя волю более сильных партнеров, крупный капитал становиться орудием экспансии международных предпринимательских структур на внутреннем рынке страны.

Средний бизнес в большей степени зависит в своей деятельности от внутренней экономической конъюнктуры и вынужден вести конкурентную борьбу внутри своей группы, а также с крупным отечественным и иностранным капиталом. Это и определяет заинтересованность среднего предпринимательства в защите на внутреннем рынке путем проведения протекционистской государственной экономической политики и формирования, определенных правил рыночных отношений, что предопределяет более тесную связь среднего предпринимательства с национальными интересами.

Малый бизнес, или малое предпринимательство, представляет самый многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. По своему уровню жизни и социальному положению они принадлежат к большинству населения, одновременно являясь как непосредственным производителем, так и потребителем товаров и услуг. Сектор малого предпринимательства представляет самую разветвленную сеть предприятий, действующих в основном на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потребителем товаров и услуг. В совокупности с небольшими размерами малых предприятий, их технологической, производственной и управленческой гибкостью это позволяет чутко и своевременно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка[[2]](#footnote-2).

Сектор малого предпринимательства является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которой экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Хотя «лицо» любого развитого государства составляют крупные корпорации, а наличие мощной экономической силы - крупного капитала в значительной мере определяет уровень научно-технического и производственного потенциала, подлинной основой жизни страны с рыночной системой хозяйствования является малое предпринимательство как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Именно в секторе малого предпринимательства создается и циркулирует основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой для среднего и крупного бизнеса.

Высокая приспособляемость и массовый охват практически всех сфер внутреннего рынка страны обеспечивают устойчивость развития экономики и способствуют стабильности государства. Владельцы малых предприятий, с одной стороны, являются мелкими собственниками и объединены корпоративными интересами в отношении собственности с крупным и средним капиталом. С другой стороны, представителей малых предприятий отличает то, что их условия жизни и деятельности, а также положение активного производителя и одновременно потребителя на внутреннем рынке понуждают их в повседневной жизни к упрочнению связей со своими постоянными и потенциальными клиентами из различных социальных групп. Все изложенное и определяет общественное поведение представителей малого предпринимательства, основанное на прямой зависимости от местных и национальных интересов.

В нашей стране в течение продолжительного времени пропагандировались преимущества крупного производства. При определенных положительных сторонах такая абсолютизация приводила к отсутствию условий для формирования конкурентных отношений. В то же время возможности малых предприятий очень велики, особенно в современных условиях. Многолетний опыт развитых стран показал, что без широкой сети небольших предприятий невозможно функционирование товарного рынка. Наличие достаточно большого числа малых предприятий позволяет интенсивно перестраивать структуру хозяйственного комплекса.

Для крупных фирм характерны следующие недостатки. Прежде всего, они не в состоянии уследить за всеми своими товарами и всеми рынками и смотрят на любые перемены как на риск. Крупные предприятия не в состоянии ладить с людьми одержимыми, которые нередко являются инициаторами новых идей. Такой фирме очень трудно принять решение о вложении денег в проект, который, возможно, начнет давать прибыль через десятки лет. Крупные компании тратят слишком много и слишком быстро. Процесс ожидания скорой отдачи средств лишает их необходимой потенции. Наконец, на крупных фирмах не принято вознаграждать за риск. Здесь управляющие компаниями одобряют и утверждают планы, а не товары.

Малые предприятия принимают на себя определенный риск и постоянно нацелены на разработку новых или модернизацию существующих продуктов и технологий. По сути, только через реализацию нововведений они могут выстоять в условиях жесткой конкуренции на рынке товаров и услуг.

Общеизвестная гибкость малых предприятий помогает им при неудаче в одной сфере деятельности перейти в другую, более эффективную. Помимо того, малые фирмы работают, как правило, над несколькими идеями сразу, то есть осуществляют множественный конкурентный подход. Если крупные корпорации разрабатывают специальные меры для предотвращения такого положения, то мелкие фирмы принимают такое положение совершенно естественно. Наконец, малые фирмы умеют работать с вкладчиками капитала в рискованные предприятия. Здесь вкладчик знает, что один успех может сразу окупить много неудач. На крупной фирме одна неудача может серьезно подорвать все ее благополучие.

По объемам производства и реализации, прибыли, уровню доходов работников, платежеспособности малые предприятия имеют более высокие потенциальные возможности по сравнению с крупным производством.

Важное экономическое преимущество малых фирм заключается в относительной дешевизне их продукции, возможности сокращения издержек производства за счет узкой специализации, более дешевых средств производства. Продукция и услуги малого бизнеса, как правило, не худшего качества по сравнению с крупными фирмами, а себестоимость производства ниже. У них меньше сроки строительства, для них нужен относительно небольшой первоначальный капитал. К преимуществам малого предпринимательства также относятся такие характеристики, как:

- оперативность реагирования на спрос;

- более экономичное использование ресурсов, в том числе вторичных;

- повышенная скорость оборота капитала (примерно в 2-2,5 раза выше, чем у крупных фирм;

- более низкий уровень запасов;

- высокий уровень социально-психологических отношений

- снижение косвенных расходов, связанных с содержанием управленческих непроизводственных структур;

- простота в управлении (отсутствие жестких иерархических структур, возможность быстрой корректировки целей и перераспределения ответственности).

Одним из главных преимуществ малых предприятий, как уже отмечалось, - способность обеспечить конкурентный характер производства и его демократизацию.

Эти преимущества позволяют малому бизнесу:

- ускорить заполнение товарного рынка требующимися потребителям изделиями;

- ускорить внедрение научно-технических достижений;

- полнее удовлетворять потребности экономики страны и населения в промышленных, строительных и прочих услугах, расширять номенклатуру и качество услуг;

- наладить выпуск продукции малыми сериями[[3]](#footnote-3).

Таким образом, свобода действий, гибкость и оперативность в решениях, приспособление к местному мелкомасштабному, нерегулярному и специфическому спросу, дух предпринимательства, более низкие управленческие и эксплутационные расходы, более высокая оборачиваемость капитала - вот те практически значимые обстоятельства, которые обеспечивают конкурентоспособность и живучесть малого бизнеса, его бурное развитие за последнее десятилетие.

Место малого предпринимательства предопределено объективными экономическими закономерностями, поскольку оно примерно одинаково вне зависимости от особенностей политического уклада, истории развития страны, отраслевой структуры экономики и других факторов.

**1.2. Роль малых предприятий в решении экономических, социальных и**

политических проблем

Малое предпринимательство является мощным рычагом для решения комплекса экономических, социальных и политических проблем.

В первую очередь, источником экономического развития России являются предпринимательство и малый бизнес. Именно они определяют существо рыночных отношений.

Роль малого бизнеса велика не только количественно, но и функционально, то есть по тем задачам, которые они решают в экономике. К классическим для развитых стран задачам, решаемым малым бизнесом относятся.

Во-первых, сглаживание колебаний экономической конъюнктуры, обеспечивающие особый механизм сбалансирования спроса и предложения. Небольшие фирмы образуют своего рода фундамент, на котором вырастают более высокие «этажи» хозяйства и который во многом предопределяет архитектуру всего здания. В первую очередь это относится к интегрирующей, связывающей экономику в единое целое роли мелких компаний. Дело в том, что в принципе в рыночной экономике наличие платежеспособного спроса на определенный товар должно автоматически рождать его предложение. Но оборотной стороной эффективного производства является его избирательность: оно экономически оправдано далеко не в любых условиях. Крупное производство в большей степени ориентируется на массовый относительно однородный спрос, выпуск больших партий стандартной продукции, оно не производит мелкосерийный товар. Лишь малые предприятия готовы использовать любую возможность для бизнеса. Так, специализированное производство выгодно при существенно меньших сериях, чем крупное, но зато возникает только там, где сформировались особые и при этом достаточно долговременные потребности. Венчурный (рисковый) капитал готов на любую сферу приложения, но лишь если успех обещает сверхвысокую прибыль.

Перед малыми предприятиями стоит задача не завоевания рынков путем вытеснения монополий, а заполнение «свободной ниши», образующейся в промежутках между товарной массой, поставляемой на рынок предприятиями-гигантами. Вследствие того, что потребителей конкретных товаров на современных рынках, как правило, в сотни и тысячи раз больше, чем поставщиков, индивидуальные особенности каждого потребителя не могут быть удовлетворены. Крупные поставщики ориентируются в основном на усредненные товары и потребности, из которых выпадает масса неудовлетворенного или не полностью удовлетворенного розничного спроса. Это и есть «ниша» для малого предпринимательства[[4]](#footnote-4).

Во-вторых, не менее важна роль малых предприятий в формировании конкурентных отношений в экономике. Для отдельно взятого малого предприятия столкновение с монополией чаще всего кончаются гибелью. Во взаимоотношениях всего малого бизнеса и крупного капитала роли распределяются иначе. Атакующей стороной чаще всего выступает рой мелкий фирм.

В-третьих, развитие конкуренции создает систему сильных мотивационных стимулов для более полного использования знаний, умений, энергии и трудолюбия населения, что в свою очередь позволяет более активно разрабатывать и использовать имеющиеся материальные, кадровые, организационные и технологические ресурсы.

В-четвертых, присущие малому предпринимательству гибкость и высокая приспособляемость к изменчивости рыночной конъюнктуры способствует стабилизации макроэкономических процессов в стране. Малое предпринимательство успешно функционирует на небольших рыночных сегментах. Если крупные формы предпринимательства способствуют повышению общехозяйственной эффективности за счет экономии на масштабах деятельности, то малые предприятия придают хозяйству гибкость, мобильность.

В-пятых, изменение технологий и структуры отдельных отраслей промышленности, ускоряя процесс перераспределения капиталов из устаревших отраслей в наиболее перспективные и быстроразвивающиеся.

В-шестых, формирование диверсифицированной и качественной системы бытовых, организационных и производственных услуг, позволяющей создавать аналогичные рыночные отношения, стимулировать развитие более гибких и мобильных организационно-производственных структур.

В-седьмых, развитие инновационного потенциала экономики.

Малые предприятия восприимчивы к новым идеям. Здесь на одного сотрудника приходится в 2,5 раза больше инноваций, чем на одного работника крупного предприятия. Малые предприятия более гибки, быстрее переключаются на разработку, апробацию и производство новой продукции, от которой крупный бизнес зачастую отказывается из-за высокой степени риска. Темпы освоения новых видов изделий или услуг у малых предприятий на 30 % выше, а эффективность (при гораздо меньших затратах) выше в 8 раз. У малых фирм относительно невысокие издержки производства на начальном этапе инновационного процесса, поскольку, как правило, длительность этого этапа может повлиять на освоение и выпуск новой продукции.

В-восьмых, расширение налогооблагаемой базы бюджетов всех уровней.

Большая часть собираемых в мире налогов приходиться именно на малые предприятия.

В-девятых, ускоренное освоение инвестиций.

Стремительно развивается специфическая форма инвестиционной деятельности - лизинг. Лизинг особенно привлекает малые и средние предприятия как решение проблемы обеспечения оборудованием. Именно они становятся получателями лизингового оборудования, и тем самым инвестируют средства в основные фонды.

Таким образом, высокие темпы внедрения нововведений, мобильность технологических изменений, быстрый рост сферы услуг, острая ценовая и неценовая конкуренция, ведущая, с одной стороны, к снижению цен, с другой стороны, к тому, что потребитель получает продукцию и услуги более высокого качества, возможность для государства получать большие средства в форме налоговых поступлений - все это и составляет важнейший вклад малых предприятий в экономику.

Велика и социальная значимость малых предприятий[[5]](#footnote-5):

- создание широкого слоя мелких собственников (среднего класса) - владельцев малых предприятий и их наемных работников, общая численность которых является одной из наиболее существенных качественных характеристик любой страны с развитой рыночной экономикой. Они самостоятельно обеспечивают собственное благосостояние и достойный уровень жизни, являются основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и демократического развития общества;

- занятие малым бизнесом является не только источником средств к существованию, но и способствует раскрытию внутреннего потенциала личности;

- сектор малого предпринимательства способен создавать новые рабочие места, а, следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране. Малый бизнес является сектором выживания, втягивающим в реформаторский процесс людей, потерявших работу, военнослужащих, увольняемых в запас, и практически единственным сектором оздоровления серьезно «больных» переходных (мутирующих) общественных групп. Так называемые «челноки», мелкие собственники, семейный бизнес, малые предприниматели все менее зависят от государства и могут, расширяя сферу своей деятельности, уменьшить остроту безработицы;

- решение молодежных проблем. Малый бизнес открывает вакансии и для молодежи, часть которой, к сожалению, сейчас находит применение своим силам в криминальной среде;

- решение вопросов регионального развития. Факторы экономической и социальной напряженности особенно остро ощущаются в регионах с неразвитой инфраструктурой, удаленных от торгово-промышленных центров и путей, с сырьевой направленностью основных производств, моноструктурой городов, не обеспечивающим насущные нужды сельским хозяйством. Развитие малых городов, поселков немыслимо без участия малых производственных предприятий. Малые предприятия и создаваемые на их основе художественные и различные кустарные промыслы способствуют укреплению экономики небольших поселений, сглаживают различия между центром и провинцией, выравнивают интеллектуальный уровень и образ жизни населения.

Развитию малого предпринимательства в регионах способствует фактор, называемый «законом радиуса»: чем дальше от столицы, тем выше потенциальные возможности для развития малых предприятий и меньше в известной мере экономические и политические риски. Это, кстати, понимают зарубежные партнеры и инвесторы.

Малый бизнес в силу своей специфики имеет ярко выраженную региональную ориентацию. Малые предприятия обычно строят свою деятельность, исходя из потребностей и возможностей насыщения местного рынка, объема и структуры локального спроса. В условиях развития экономической самостоятельности регионов малое предпринимательство может рассматриваться как важное средство оптимизации структуры региональной экономики.

Политическое влияние малого бизнеса также достаточно велико. В условиях устойчивого социального, экономического и политического развития общества мелкие предприниматели отличаются наибольшей приверженностью принципам демократии, политической стабильности и экономической свободы. Слой мелких собственников проявляет наибольшую активность и даже агрессивность при возникновении угрозы в отношении собственности, так как в отличии от крупных собственников для владельцев малых предприятий их собственность зачастую является единственным средством к существованию и важнейшим способом выживания. Данный фактор определяет неразрывность связи малого предпринимательства с интересами местных и региональных сообществ, что обуславливает его зависимость от национальной основы и составляет питательную среду для его патриотичных настроений. При этом, как свидетельствует исторический опыт России, патриотические настроения в среде мелких собственников в условиях экономического спада и политической нестабильности могут принимать крайние формы и подталкивать их к поддержке наиболее экстремистских политических сил.

[1.3. Организационно-правовые формы предприятий](#_Toc183803990)

В соответствии с гражданским кодексом РФ в России могут создаваться следующие организационные формы коммерческих предприятий: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Хозяйственные товарищества и общества:

- полное товарищество;

- товарищество на вере (коммандитное товарищество);

- общество с ограниченной ответственностью,

- общество с дополнительной ответственностью;

- акционерное общество (открытое и закрытое)[[6]](#footnote-6).

Полное товарищество. Участники его в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом, т.е. по отношению к участникам полного товарищества действует неограниченная ответственность. Участник полного товарищества, не являющейся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества.

Товарищество на вере. Им является товарищество, в котором на ряду с участниками, осуществляющими предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающими по обстоятельствам товарищества своим имуществом, имеются участники-вкладчики (коммандисты), которые несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Общество с ограниченной ответственностью. Это общество учрежденное одним или несколькими лицами, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанный с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью. Особенностью такого общества является то, что его участники несут субсидирную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. Все другие нормы ГК РФ об обществе с ограниченной ответственностью могут применяться к обществу с дополнительной ответственностью.

Акционерное общество. Им признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерное общество, участники которого могут свободно продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу на условиях установленных законом. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции.

Особенности функционирования акционерных обществ заключается в следующем:

- они используют эффективный способ мобилизации финансовых ресурсов;

- распыленностью риска, т.к. каждый акционер рискует потерять только те деньги, которые он затратил на приобретение акций;

- участие акционеров в управлении обществом;

- право акционеров на получение дохода (дивиденда);

- дополнительные возможности стимулирования персонала.

Производственные кооперативы. Это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворение требований его кредиторов.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за собственником имущества. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено вкладом (долям, паям). В том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Унитарные предприятия подразделяются на две категории[[7]](#footnote-7):

- унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения;

- унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

Право хозяйственного ведения - это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

Право оперативного управления - это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленным законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, т.е. предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении. Предприятия могут создавать различные объединения.

[**2. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**](#_Toc183803993) **МАЛОГО БИЗНЕСА**

[**2.1. Этапы становления малого бизнеса и его современное состояние**](#_Toc183803994)

Малое предпринимательство прошло несколько этапов. Условно их можно разделить на следующие:

1990-1993 годы. Бурный рост малых предприятий. Оказавшееся на обломках административной экономики население увидело в малом бизнесе возможность самореализации и решения социальных проблем. Преимущественное развитие торгово-посреднических операций. На государственном уровне появляются призывы и документы, направленные на развитие малого предпринимательства, однако они слышны только специалистам и не приводят к сколько-нибудь заметным результатам.

1993-1998 годы. Прекратился рост количества малых предприятий. Политика государства – все больше программ, направленных на развитие, и все хуже реальные условия с точки зрения налогообложения, регулирования предпринимательской деятельности. Постепенно возрастает доля предприятий действующих в сфере услуг. Развивается инфраструктура поддержки малого бизнеса: учебно-деловые центры, агентства по поддержке малого и среднего бизнеса, система государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства. Зарождаются бизнес-инкубаторы, создается сеть информационно-технологических центров. Созданы два государственных фонда – Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и Федеральный фонд развития конкуренции и поддержки предпринимательства, который затем был преобразован в Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства. В 1995 году принят Федеральный Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства». Был создан, и работал некоторое время Государственный комитет по поддержки малого предпринимательства, который в ходе очередных административных реформ был упразднен.

Регионы все больше внимания уделяют созданию системы поддержки предпринимательства. Однако эта поддержка из-за ограниченности ресурсов остается в большинстве случаев по факту декларативной. Возрастают административные барьеры

1998-2002 годы. Последствия дефолта, с одной стороны, привели к разорению значительной части «челноков», малых торговых - и посреднических предприятий, с другой - создали стимулы для развития малых производственных предприятий. Возрастает активность объединений предпринимателей, как на федеральном уровне, так и в регионах. Все громче звучат требования предпринимателей о необходимости борьбы с административными барьерами, снижением налогового бремени. Государственная политика по-прежнему декларативна и не обеспечивает развития малого предпринимательства[[8]](#footnote-8).

Значительная часть муниципальных образований обращает внимание на необходимость развития малого бизнеса. В ряде регионов и городов формируется опыт комплексного развития предпринимательства.

2002 г.Наметившаяся стабилизация и экономический рост в стране, стимулируют также и качественных рост малых предприятий. Принят пакет законодательных актов, направленных на дерегулирование, снижение налоговой нагрузки, упрощение процедур регистрации предприятий, который не решил всех проблема, но все, же обозначил стимулы для развития микропредприятий. Резко выросло число предпринимателей без образования юридического лица. Крупный бизнес в лице банков, ряда крупных и сверх крупных промышленных корпораций, в начале из политических соображений, а позже и из экономических, все больше внимания стал уделять взаимодействию с малыми предприятиями.

Все больше муниципальных образований проявляют интерес к развитию малого предпринимательства, однако, по факту практически не имеют ресурсов для этой работы. Развилась и получила признание система микрофинасовых организаций.

Государственная политика в отношении малого предпринимательства остается по-прежнему противоречивой - с одной стороны, кажется уже не осталось противников развития данного сектора. С другой, нет продуманной ясной стратегии, комплексных шагов по развитию предпринимательства.

Возросла активность государства по поддержке инновационных малых предприятий. Появилась программа развития «посевных» проектов – программа «Старт».

Вместе с тем, условия вхождения на рынок предприятий не улучшились, а ухудшились. Возросла конкуренция на местных и межрегиональных рынках. В торгово-посреднической сфере малые предприятия вытесняются крупным капиталом, при этом исчезает почва для легитимного накопления капитала со стороны новых игроков, желающих вступить в рынок.

Международные организации резко сократили помощь в развитии инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Перестали поддерживать масштабные проекты, предпочитают действовать небольшими ресурсами, но с возрастающей долей бюрократии, предпочтением не содержанию, а форме в реализации частных конкретных проектов.

Все более возрастает вес объединений предпринимателей. Возникла парадоксальная ситуация «конкуренции» за малое предпринимательство среди существующих и вновь созданных объединений предпринимателей. Выражающие взгляды разных групп предпринимателей, объединения порой по-разному подходят к ключевым вопросам его поддержки, в том числе к необходимости специального законодательства, развития инфраструктуры поддержки. Все это дает возможность чиновникам от государства выбирать наиболее удобного партнера.

Возрастает роль Торгово-промышленной палаты РФ, которая выступает не только как общественная сила, выражающая интересы всего предпринимательского сообщества, но и как институт, вырабатывающий наиболее глубокие и обоснованные предложения по стратегии и тактике поддержки предпринимательства. В рамках Комитета ТПП РФ по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса проходят постоянные дискуссии и согласования позиций различных организаций и структур, а в недрах Экспертного Совета Комитета научно обосновываются и оттачиваются конкретные предложения и документы.

По данным, на конец 2009 года наблюдался рост количества малых предприятий (до 950 тыс.) и занятости в секторе малого бизнеса до 17 %. Почти на треть увеличился вклад малого предпринимательства в валовой внутренний продукт. Каковы причины этого роста? Это следствие политики государства или действие других, не связанных с малым предпринимательством макроэкономических процессов? Это происходит благодаря или вопреки действиям официальных властей?

Следует отметить, что конец 2009 года ознаменовался сближением позиций предпринимательского сообщества и государства. Правительством РФ намечены конкретные меры на 2010 год по финансированию программ поддержки малого предпринимательства, в том числе в сфере бизнес-инкубирования, микрофинансирования, поддержки конкурентоспособных предпринимательских проектов и вывода их на зарубежные рынки[[9]](#footnote-9).

Многие индивидуальные предприниматели и малые предприятия стоят перед трудным выбором – куда идти дальше. Где та сфера, в которой они могут приложить свои усилия, опыт и небольшой, но все, же капитал.

Анализ закономерностей и динамики развития малого предпринимательства в зарубежных странах, регионах России, оценки существующей интеллектуальной, организационной и ресурсной основы для дальнейших шагов в данном направлении позволяет сделать следующие качественные прогнозы.

В перспективе (через 10-15 лет) малое предпринимательство России будет иметь параметры близкие к развитым странам. К сожалению, бурного роста малого предпринимательства в ближайшие 2-3 года ожидать не приходиться. Существующая фискальная бюрократическая система не позволит перейти от режима противостояния малому предпринимательству (желания выжать все по максимуму и немедленно) к режиму сотрудничества.

Не следует ждать значительного притока новых игроков на поле малого предпринимательства. Отсутствие эффективных механизмов поддержки, все возрастающая неравноправная конкуренция на местных рынках будет ограничивать приток новых людей в эту сферу. Кроме того, прогнозируемый рост промышленного производства, увеличение средней зарплаты и возможность неплохо и стабильно зарабатывать вне сектора малого предпринимательства для большинства снизит и без того невысокие стимулы для вхождения в малый бизнес. Следует ожидать, что создание новых предприятий будет происходить на основе существующих бизнесов - как их части или осколки.

Несколько слов об отраслевой структуре малого предпринимательства. Следует ожидать сохранение, и, возможно, возрастание доли малых предприятий в сфере строительства. Вероятен существенный рост сервисных предприятий по оказанию услуг населению. Малые производственные предприятий будут стремиться действовать в сфере субконтрактинга. Следует ожидать некоторой активности предпринимателей в агросфере, разведении и переработки рыбы, лесопользовании и деревообработке. Бурный рост ожидает туристическую отрасль. Возрастет активность частных предприятий в жилищно-коммунальной сфере. Однако больших результатов в ближайшие два года ожидать не приходится, поскольку неплатежеспособность населения и медлительность в проведении реформ не позволят этой отрасли стать интересной для бизнеса, особенно вне больших городов.

[2.2. Порядок создания предприятия](#_Toc183803995)

Предприятие может быть учреждено по решению собственника имущества или уполномоченного им органа. Государственная регистрация предприятия, независимо от его организационно-правовой формы, осуществляется местным органом власти по месту учреждения предприятия. Решение о регистрации или отказе в регистрации должно быть принято не позднее, чем в месячный срок с момента подачи документов. Отказ в регистрации возможен только в случаях нарушения установленного порядка создания предприятия, а также несоответствия учредительных документов требованиям законодательства.

Общие условия создания предприятия[[10]](#footnote-10):

- решение собственника (собственников) имущества или уполномоченного им органа;

- наличие разрешения на использование земли, других природных ресурсов, которое выдается местным органом власти;

- наличие юридического адреса;

- согласие соответствующего органа (в случае преобразования государственного предприятия);

- регистрация.

В работе по созданию предприятия можно выделить два основных этапа: подготовительный, оформление документов и регистрация.

На подготовительном этапе важно осуществить следующее: оценить имеющиеся возможности (свои и партнеров), ответить на вопросы: в чем заключается конструктивная идея, какова ее конкурентоспособность, какие имеются ресурсы для ее реализации, определить конечные цели; определить задачи и основные направления деятельности.

На втором этапе разрабатываются учредительные документы: устав и договор учредителей предприятия.

Устав - это конституция предприятия, основной закон его деятельности. В уставе определяются цели, задачи и профиль предприятия, сфера его деятельности, органы управления и контроля, порядок образования имущества, распределения дохода, условия реорганизации.

В уставе обязательно указываются организационно-правовая форма предприятия, его местонахождение, предмет деятельности. В уставе должен быть раздел, описывающий систему управления предприятия. Для каждой организационно-правовой формы система управления имеет специфику, и допускаются различные ее вариации. Для акционерных обществ система органов управления представляется следующим образом: общее собрание акционеров, правление, Совет директоров. Для государственного и муниципального предприятий - это правление или совет, руководитель предприятия. Но возможны варианты. Например, на небольшом предприятии, где количество работающих 10-20 человек, вряд ли целесообразно создавать совет, правление. Достаточно определить руководителя и установить правило, по которому ряд вопросов решается руководителем, совместно с трудовым коллективом.

Важным разделом устава является правовой режим имущества предприятия, распределение полученной прибыли. Необходимо отразить права предприятия по использованию имущества (является ли оно собственником имущества или имущество находится у него в оперативном управлении). Собственник вправе совершать в отношении имущества любые сделки (продать, обменять и т. д.).

Устав может ограничивать права предприятия несобственника по распоряжению имуществом. Он может запрещать ему сдавать имущество в аренду, продавать его и т. д., т. е. собственник через устав определяет режим использования имущества, то лицо, которое вправе осуществлять сделки по распоряжению имуществом.

Распределение полученной предприятием прибыли также зависит от того, является предприятие собственником или несобственником. После уплаты налогов на прибыль и других платежей чистая прибыль, полученная предприятием-собственником, распределяется по его собственному усмотрению. Что касается предприятия-несобственника, то собственник может предусмотреть, чтобы часть полученной предприятием прибыли была перечислена ему. Прибыль будет распределяться в том порядке, который предусмотрен собственником.

В уставе должны быть охарактеризованы фонды и резервы предприятия. Прежде всего, речь идет об уставном капитале.

Уставный капитал представляет собой совокупность вкладов в денежном выражении участников (собственников) в имущество при создании предприятия для обеспечения его деятельности в размерах, определенных учредительными документами.

Вторым учредительным документом предприятия является договор учредителей. В нем перечисляются учредители, фиксируется размер вклада каждого учредителя в уставный капитал предприятия, определяется, кто уполномочен совершать те или иные сделки, как распределяется прибыль. После оформления документов их представляют на регистрацию[[11]](#footnote-11).

Оформление учредительных документов.

Как показывает практика, одним из наиболее сложных этапов в организации дела является подготовка учредительных документов.

Учредительные документы можно подготовить самому, а можно привлечь к этому квалифицированных специалистов (разумеется, за соответственную плату). Если предприниматель решил готовить учредительные документы самостоятельно, он должен проконсультироваться в местной администрации (там, где он собирается регистрировать свое предприятие) об особенностях их оформления.

Прежде всего, необходимо позаботиться о юридическом адресе будущего предприятия. Это может быть адрес арендуемого помещения (в этом случае нужно получить от его владельца гарантийное письмо, где говорится о его согласии предоставить арендуемое помещение) или помещение, принадлежащее предпринимателю на правах собственности.

Основной документ, регулирующий деятельность предприятия - устав. Он закрепляет правоспособность предприятия как юридического лица, возможность его участия в различных хозяйственно-правовых отношениях.

Единой формы устава не существует.

Однако в нем должно быть отражено следующее:

- вид предприятия;

- его наименование и местонахождение;

- организационно-правовая форма;

- предмет и цели деятельности;

- органы управления и контроля, их компетенция;

- порядок образования имущества предприятия, его выкупа, распределение прибыли;

- условия реорганизации и прекращения деятельности.

В уставе следует четко и однозначно указать предмет и цели предпринимательской деятельности предприятия. От этого зависит его отраслевая принадлежность, правильность выбора критериев численности работников и связанные с этим налоговые льготы. Кроме того, если запись не будет четкой, предприятие столкнется с серьезными трудностями при регистрации своей внешнеэкономической деятельности.

Как правило, в устав включаются правовые основы деятельности предприятия, положения об организации, оплате и стимулировании труда, социальном обеспечении работников, порядке разрешения споров, страхования имущества.

По мере необходимости в устав вносятся изменения, причем делать это нужно обязательно по согласованию с работниками предприятия. Все изменения в уставе подлежат обязательному утверждению по месту регистрации предприятия.

Устав рекомендуется составлять предельно внимательно, особенно подробно в нем необходимо оговорить вопросы собственности и распределения доходов: это позволит предпринимателю обезопасить себя от возможных конфликтов с работниками фирмы, как в части управления, так и в части распределения прибыли.

Государственная регистрация

Любой гражданин, достигший 18-летнего возраста, если он не признан судом полностью или частично недееспособным, может стать предпринимателем. Гражданин вправе заниматься предпринимательством без образования юридического лица только с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Государственная регистрация граждан, пожелавших стать предпринимателями, производится в соответствии с Законом РФ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в РФ».

Государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей осуществляется в целях[[12]](#footnote-12):

- поверки соответствия учредительных документов юридических лиц законодательству;

- удостоверения факта создания, реорганизации и ликвидации юридического лица;

- учета созданных, реорганизованных, ликвидированных юридических лиц на территории РБ;

- учета действующих и прекративших свою деятельность индивидуальных предпринимателей;

- ведение Единого государственного реестра;

- создания информационного банка данных о юридических лицах и учета индивидуальных предпринимателей.

Для государственной регистрации юридического лица в орган государственной регистрации подается заявление по форме, установленной Министерством юстиции РФ, к которому прилагаются оригинал и копии учредительных документов (в двух экземплярах), других документов, предусмотренных законодательством.

Одновременно с учредительными документами в орган государственной регистрации предоставляется документ, подтверждающий формирование уставного капитала в размере, установленном законодательством.

В случае формирования уставного капитала денежными средствами подобным документом является справка кредитной организации о размере собственных денежных средств, находящихся на временном (накопительном) расчетном счете, открытом одним из учредителей создаваемого юридического лица. В случае внесения в уставный капитал создаваемого юридического лица вклада в иной форме, учредители представляют в орган государственной регистрации необходимые документы, подтверждающие правовой статус данного вклада.

Для государственной регистрации индивидуального предпринимателя подается заявление установленной формы с приложением документов, предусмотренных законодательством.

Для государственной регистрации гражданин должен представить: паспорт, квитанцию об уплате регистрационного сбора и заявление по установленной форме.

Сведения о государственной регистрации представляются налоговым органам.

Государственная регистрация осуществляется в течении трех дней с момента представления необходимых документов, либо в течение тридцати календарных дней с даты почтового отправления, указанной в квитанции об оплате учредительных документов. Отказ в государственной регистрации предприятия может быть сделан при несоответствии представленных документов закону. Решение об отказе в государственной регистрации может быть обжаловано в суде.

По результатам проверки соответствия представленных документов законодательству орган государственной регистрации вносит запись в соответствующий реестр и выдает вновь созданному юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю свидетельство о государственной регистрации установленного Министерством юстиции РФ образца.

Единый государственный реестр является банком данных РФ о созданных, действующих, реорганизованных и ликвидированных юридических лицах и индивидуальных предпринимателях. Единый государственный реестр включает реестр Регистрационной Палаты Министерства юстиции РФ, реестры территориальных органов государственной регистрации.

Свидетельство о государственной регистрации является официальным документом, подтверждающим факт государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя.

Выдача свидетельства о государственной регистрации не является основанием для начала деятельности, подлежащей лицензированию в соответствии с законодательством. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законодательством, юридическое лицо или индивидуальный предприниматель может заниматься только на основании лицензии.

К лицензируемым относятся виды деятельности, осуществление которых может повлечь за собой нанесение ущерба правам, законным интересам, нравственности и здоровью граждан, обороне страны, безопасности государства и регулирование которых не может осуществляться иными методами, кроме как лицензированием.

Перечень видов деятельности, на осуществление которых требуются лицензии, утвержден Федеральным законом «О лицензировании отдельных видов деятельности» и иными федеральными законами, вступившими в силу до дня вступления в силу данного закона.

Постановлением Правительства РФ от 11.04.2000 г. № 326 «О лицензировании отдельных видов деятельности» утверждены[[13]](#footnote-13):

- перечень федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих лицензирование;

- перечень видов деятельности, лицензирование которых осуществляется органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, и федеральных органов исполнительной власти, разрабатывающих проекты положений о лицензировании этих видов деятельности.

Согласно Закону о лицензировании для получения лицензии соискатель лицензии представляет в соответствующий лицензирующий орган:

- заявление о выдаче лицензии;

- копии учредительных документов (с предъявлением оригиналов, в случае, если копии не заверены нотариусом);

- справку о постановке лицензиата на учет в налоговом органе;

- документ, подтверждающий внесение соискателем лицензии платы за рассмотрение лицензирующим органом заявления соискателя лицензии.

За рассмотрение лицензирующим органом заявления соискателя лицензии указанным органом взимается плата, размер которой устанавливается Правительством Российской Федерации.

Лицензирующий орган принимает решение о выдаче или об отказе в выдаче лицензии в срок, не превышающий тридцати дней со дня получения заявления соискателя лицензии со всеми необходимыми документами.

Лицензирующий орган обязан уведомить соискателя лицензии о принятии решения о выдаче или об отказе в выдаче лицензии в течение трех дней после принятия указанным органом соответствующего решения.

Основанием для отказа в выдаче лицензии являются:

- наличие в документах, представленных соискателем лицензии, недостоверной или искаженной информации;

- несоответствие соискателя лицензии лицензионным требованиям и условиям.

Соискатель лицензии имеет право обжаловать в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, отказ лицензирующего органа в выдаче лицензии или бездействие лицензирующего органа.

Сертификация

Нанесение ущерба правам, законным интересам, нравственности и здоровью граждан может быть связано не только с осуществлением каких-либо видов деятельности, но и использованием при производстве продукции некачественных материалов и запрещенных технологий, а также производством продуктов потребления, вредных для жизни и здоровья людей. Поэтому многие виды продукции и услуг подлежат обязательной сертификации. Сертификация продукции - процедура тестирования, проверки, испытания продукции или услуг, производимых предпринимателями, на соответствие требованиям, установленным стандартами, техническими условиями или другими нормативными актами по качеству, техническим параметрам, безопасности и т.д., в зависимости от вида продукции. Сертификация производится независимыми от изготовителей, продавцов, исполнителей и потребителей организациями и подтверждается выдаваемыми ими удостоверениями в письменной форме.

Изготовители (продавцы, исполнители) продукции и услуг, подлежащих обязательной сертификации и реализуемых на территории Российской Федерации, обязаны (ст.13 Закона Российской Федерации «О сертификации продукции и услуг»):

- реализовывать эту продукцию только при наличии сертификата, выданного или признанного уполномоченным на то органом, или декларации о соответствии, принятой в установленном порядке;

- обеспечивать соответствие реализуемой продукции требованиям нормативных документов, на соответствие которым она была сертифицирована, и маркирование ее знаком соответствия в установленном порядке;

- указывать в сопроводительной технической документации сведения о сертификате или декларации о соответствии и нормативных документах, которым должна соответствовать продукция, и обеспечивать доведение этой информации до потребителя (покупателя, заказчика);приостанавливать или прекращать реализацию продукции, если она не отвечает требованиям нормативных документов, на соответствие которым сертифицирована, или подтверждена декларацией о соответствии, по истечении срока действия сертификата, декларации о соответствии или срока годности продукции, срока ее службы, а также в случае, если действие сертификата приостановлено либо отменено решением органа по сертификации;

- обеспечивать беспрепятственное выполнение своих полномочий должностными лицами органов, осуществляющих обязательную сертификацию продукции и контроль за сертифицированной продукцией;

- извещать орган по сертификации в установленном им порядке об изменениях, внесенных в техническую документацию или в технологический процесс производства сертифицированной продукции[[14]](#footnote-14).

Добровольная сертификация проводится по инициативе заявителей в целях подтверждения соответствия продукции требованиям стандартов, технических условий, рецептур и других документов, определяемых заявителем (ст. 17 Закона Российской Федерации «О сертификации продукции и услуг»).

Нормативной базой подтверждения соответствия при обязательной сертификации в системе ГОСТ Р являются государственные стандарты, санитарные нормы и правила, строительные нормы и правила, технические условия и другие нормативные акты, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации устанавливают обязательные требования к качеству товаров, работ и услуг.

В системе ГОСТ Р предусматривается сертификация отечественной и импортируемой продукции по единым правилам.

Сертификация включает следующие основные этапы:

- подача заявки на сертификацию;

- рассмотрение и принятие решения по заявке;

- проведение необходимых проверок (анализ документов, испытания, проверка производства и т.п.);

- анализ полученных результатов и принятие решения о возможности выдачи сертификата соответствия;

- выдача сертификата и лицензии (разрешения) на применение знака соответствия;

- инспекционный контроль за сертифицированным объектом в соответствии со схемой сертификации.

Заявителем может быть отечественная или зарубежная организация, индивидуальный предприниматель, подавшие заявку на сертификацию.

Орган по сертификации рассматривает заявку и не позднее 15 дней после ее получения направляет заявителю решение по заявке.

К сертификации допускается продукция, пригодная для использования по назначению и имеющая необходимую маркировку и техническую документацию, содержащую информацию о продукции в соответствии с законодательством Российской Федерации.

При положительных результатах сертификации орган по сертификации выдает заявителю сертификат соответствия.

Сертификат соответствия может иметь приложение, детализирующее область распространения сертификата.

При отрицательных результатах обязательной сертификации выпускаемой продукции (работ, услуг) орган по сертификации должен уведомить об этом соответствующий территориальный орган государственного контроля и надзора по месту расположения изготовителя, продавца продукции или исполнителя работ (услуг) для принятия необходимых мер по предупреждению реализации данной продукции или выполнения работ (оказания услуг).

При обязательной сертификации продукции (работ, услуг) осуществляется маркирование знаком соответствия.

Право на применение знака соответствия при обязательной сертификации предоставляется органам по сертификации посредством лицензии, выдаваемой в соответствии с Правилами выдачи лицензий на проведение работ по обязательной сертификации и применения знака соответствия.

Расходы по проведению обязательной сертификации конкретной продукции (работ, услуг) оплачивают заявители.

При возникновении спорных вопросов в деятельности участников системы ГОСТ Р заинтересованная сторона может подать апелляцию в центральный орган системы сертификации однородной продукции (работ, услуг), технический центр Регистра систем качества, а в случае несогласия с их решениями - в апелляционную комиссию Госстандарта России и в арбитражный суд.

В соответствии со ст. 20 Закона Российской Федерации 'О сертификации продукции и услуг' юридические и физические лица, а также федеральные органы исполнительной власти, виновные в нарушении правил обязательной сертификации, несут в соответствии с действующим законодательством уголовную, административную либо гражданско-правовую ответственность.

[2.3. Ликвидация предприятия](#_Toc183803996)

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации предприятие ликвидируется в следующих случаях: признания его банкротом; принятия решения о запрете деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством Российской Федерации; признания судом недействительными учредительных документов и решения о создании предприятия; по другим основаниям, предусмотренным законодательными актами Российской Федерации и входящих в ее состав республик.

С 8 февраля 1998 г. вступил в силу Федеральный закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)». В законе дано определение банкротства, типы процедур, применяемых к банкротам.

Правовые и экономические отношения, связанные с несостоятельностью (банкротством) организаций, отличаются большой спецификой и регулируется специальным законодательством.

Гражданский кодекс РФ (ст. 65) определяет круг организаций, которые могут быть признаны несостоятельными (банкротами). Что касается коммерческих организаций, банкротами могут быть признаны любые из них, за исключением казенного предприятия. Перечень организационно - правовых форм коммерческих организаций содержится в п. 2 ст. 50 ГК РФ[[15]](#footnote-15).

Под несостоятельностью (банкротством) предприятия понимается объявленная арбитражным судом или должником неспособность удовлетворять требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды. Внешним признаком несостоятельности является приостановление текущих платежей, когда предприятие не обеспечивает или заведомо неспособно обеспечивать выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения.

Дела о банкротстве рассматриваются арбитражным судом по месту нахождения должника.

Основанием для возбуждения дела о банкротстве предприятия является заявление кредитора или должника. По результатам рассмотрения дела арбитражный суд принимает одно из следующих решений: о признании должника несостоятельным и открытии конкурсного производства; об отклонении заявления в тех случаях, когда в ходе судебного разбирательства выявлена фактическая состоятельность должника и требования кредитора могут быть удовлетворены; о приостановлении производства по делу о банкротстве предприятия.

Типы применяемых к должнику процедур: реорганизационные; ликвидационные; мировое соглашение.

Реорганизационные процедуры включают внешнее управление имуществом должника и санацию.

Основанием для установления внешнего управления имуществом должника является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия для продолжения его деятельности путем реализации части имущества должника и осуществления других организационных и экономических мероприятий, а также заключения мирового соглашения с кредиторами. Продолжительность проведения процедуры внешнего управления имуществом должника не должна превышать 12 месяцев.

При установлении внешнего управления имуществом должника арбитражный суд назначает арбитражного управляющего. При этом кредиторы и должники вправе предложить кандидатуры арбитражного управляющего. При наличии нескольких кандидатур управляющий назначается на конкурсной основе. Кандидат в арбитражные управляющие должен быть юристом или экономистом либо обладать опытом практической работы в хозяйстве, а также не иметь судимостей. Арбитражный управляющий должен иметь лицензию, выдаваемую государственным органом Российской Федерации по делам о банкротстве и финансовому оздоровлению. Им не могут быть назначены лица, осуществлявшие в течение трех последних лет управление делами должника - юридического лица.

Арбитражный управляющий руководит предприятием должником, распоряжается его имуществом, отстраняет руководителя предприятия, назначает и увольняет должностных лиц.

В зависимости от результатов проведения внешнего управления имуществом арбитражный суд может: принять решение о завершении процедуры внешнего управления имуществом должника и прекращении производства по делу о банкротстве предприятия либо решение об утверждении мирового соглашения; принять решение о прекращении внешнего управления имуществом должника, признании его банкротом и об открытии конкурсного производства.

Санация. Основанием для проведения санации является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия для продолжения деятельности путем оказания предприятию финансовой помощи его собственником или третьими лицами.

При удовлетворении ходатайства о санации арбитражный суд объявляет конкурс желающих принять в ней участие. Если по истечении срока подачи заявлений на участие в конкурсе желающих участвовать в санации не оказалось, арбитражный суд отклоняет свое решение о ее проведении и принимает иное решение.

К ликвидационным процедурам, применяемым к предприятию-должнику, относятся: принудительная ликвидация предприятия на основе конкурсного производства; добровольная ликвидация предприятия.

Признание предприятия банкротом означает, что арбитражный суд принимает решение о принудительной ликвидации предприятия. Она осуществляется в порядке конкурсного производства.

Арбитражный суд назначает на предприятие конкурсного управляющего, который получает следующие права: распоряжаться имуществом должника; изучать обоснованность требований кредиторов; формировать состав ликвидационной комиссии и руководить ее работой и т. д. Созданная на предприятии ликвидационная комиссия проводит оценку стоимости имущества предприятия, устанавливает очередность удовлетворения требований кредиторов из стоимости имущества предприятия. Имущество предприятия-банкрота подлежит продаже покупателю, предложившему самую высокую цену.

Добровольная ликвидация предприятия проводится по решению его собственников под контролем кредиторов. Собственники предприятия принимают решение о его ликвидации, информируют об этом кредиторов, производят расчеты с ними. Добровольная ликвидация предприятия проводится во внесудебном порядке, т. е. без подачи заявления в арбитражный суд и открытия конкурсного производства.

На любом этапе производства по делу о банкротстве предприятия между должником и кредитором может быть заключено в письменной форме мировое соглашение (отсрочка, рассрочка, изменение обязательств должника и др.), которое подлежит утверждению арбитражным судом и считается принятым, если за него высказались большинство кредиторов от их общего числа. Оно вступает в силу со дня утверждения его арбитражным судом и является обязательным для всех кредиторов.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Для современной экономики характерно сочетание различных по масштабам производства предприятий: крупных, средних и малых. Малый бизнес представляет самый многочисленный слой мелких собственников, которые определяют социально-экономический и политический уровень развития страны. Именно в секторе малого предпринимательства создаётся и циркулирует основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой для среднего и крупного бизнеса.

Малый бизнес имеет определенные преимущества по сравнению с крупным: инициативность; специализация, приспособление к необходимым формам производства и обслуживания; гибкость, мобильность; склонность к риску; оперативность реагирования на спрос; более экономичное использование ресурсов; повышенная скорость оборота капитала.

Вновь созданные предприятия подлежат государственной регистрации. С момента государственной регистрации предприятие считается созданным и приобретает статус юридического лица. Для государственной регистрации предприятия учредители предъявляют следующие документы:

- заявление о регистрации предприятия, составленного в произвольной форме и подписанного учредителями предприятия;

- учредительный договор о создании предприятия;

- устав предприятия, утвержденный учредителями;

- свидетельство об уплате государственной пошлины.

В учредительном договоре должны содержаться следующие сведения: наименование предприятия, место его нахождения, порядок управления его деятельностью, сведения об учредителях, размер уставного капитала, доля каждого учредителя в уставном капитале, порядок и способ внесения вкладов учредителями в уставной капитал.

В уставе предприятия должны обязательно содержаться также сведения: организационно-правовая форма предприятия, наименование, место нахождения, размер уставного фонда, состав и порядок распределения прибыли, образование фондов предприятия, порядок и условия реорганизации и ликвидации предприятия.

Для отдельных организационно-правовых форм предприятий в учредительных документах (учредительном договоре и уставе), помимо перечисленных, содержатся и другие сведения.

Государственная регистрация осуществляется в течение трех дней с момента представления необходимых документов, либо в течение тридцати календарных дней с даты почтового отправления, указанной в квитанции об оплате учредительных документов. Отказ в государственной регистрации предприятия может быть сделан при несоответствии представленных документов закону. Решение об отказе в государственной регистрации может быть обжаловано в суде.

Прекращение деятельности предприятия может быть осуществлено в следующих случаях:

- по решению учредителей;

- в связи с истечением срока, на которое создано предприятие;

- в связи с достижением цели, ради которой было создано предприятие;

- в случае признания судом недействительной регистрации предприятия, в связи с допущенными при его создании нарушениями закона или иных правовых актов, если эти нарушения носят неустранимый характер;

- по решению суда, в случае осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо деятельности, запрещенной законом, либо с неоднократным или грубым нарушением закона или иных правовых актов;

- в случае признания предприятия несостоятельным (банкротом), если оно не в состоянии удовлетворить требования кредиторов.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Алейников А.Н. Предпринимательская деятельность: Учеб.-практ. пособ. / А.Н. Алейников. - М.: Новое знание, 2005. - 304с.

2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - 4-е изд. М.: Финансы и статистика, 2004. - 352с.

3. Балашевич М.И. Экономика малого бизнеса: Учеб. пособ. - Мн.: БГЭУ, 2005. – 213с.

4. Вайнштейн С.Ю., Белкина Е.Л. Экономика и организация малого бизнеса: Учеб.-метод. комплекс. - Новосибирск: НГАЭиУ, 2004. - 544с.

5. Витун С.Е. Проблемы развития предпринимательства // Предпринимательство в РФ. - 2000. - №5. - С. 38-41.

6. Головина Е. Построение новой концепции малого предпринимательства в России // Вестник ассоциации банков. – 2007. - № 18. – С. 31-32.

7. Германович Г.В. Критерии малого и среднего бизнеса: опыт зарубежных стран и предложения по их оценке в РФ // Экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2003. - № 12. – С. 2-24.

8. Ермак Д. Большие перспективы малого бизнеса // Экономическая газета. - 2010. – № 2. – С. 3-5.

9. Иохин В.Я. Экономическая теория: введение в рынок и микроэкономический анализ: Учебник. - М.: Инфра-М, 2008. – 512с.

10. Карлика А.Е. Экономика предприятия / А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 431с.

11. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса: Учебник. - М.: Изд-во РДЛ, 2005. - 560с.

12. Ларичева З.М. Малый бизнес: проблемы и перспективы его развития // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. - №5. – С. 38-43.

13. Лихачевский А. Предпринимательство становится реальной силой экономики // Экономика РФ. - 2006. - №3 (8). - С. 86-90.

14. Муравьев А.И., Игнатьев А.Б., Крутик А.Б. Предпринимательство: Учебник. – СПб.: Лань, 2001. - 696с.

15. Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2003. - 1012с.

16. Семёнов В.М. Экономика предприятия: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2006. – 312с.

17. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособ. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304с.

18. Серегин А.С. Эффективность малого бизнеса. - М.: Экономика, 2003. - 271с.

19. Суша Г.З. Экономика предприятия: Учеб. пособ. - М.: Новое знание, 2003. - 564с.

20. Тэмпан Л.Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: Учеб. пособ. / Под ред. В.А. Швандара. – М.: Юнита-Дана, 2005. – 287с.

21. Экономика предприятия: Учебник. / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: Банки и биржи, 2003. - 768с.

1. Лихачевский А. Предпринимательство становится реальной силой экономики // Экономика РФ. - 2006. - №3 (8). - С. 86-90. [↑](#footnote-ref-1)
2. Семёнов В.М. Экономика предприятия: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2006. – C. 212. [↑](#footnote-ref-2)
3. Суша Г.З. Экономика предприятия: Учеб. пособ. - М.: Новое знание, 2003. – С. 364. [↑](#footnote-ref-3)
4. Иохин В.Я. Экономическая теория: введение в рынок и микроэкономический анализ: Учебник. - М.: Инфра-М, 2008. – С. 312. [↑](#footnote-ref-4)
5. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособ. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – С. 204. [↑](#footnote-ref-5)
6. Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2003. – С. 412. [↑](#footnote-ref-6)
7. Экономика предприятия: Учебник. / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: Банки и биржи, 2003. – С. 568. [↑](#footnote-ref-7)
8. Ларичева З.М. Малый бизнес: проблемы и перспективы его развития // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. - №5. – С. 38-43. [↑](#footnote-ref-8)
9. Ермак Д. Большие перспективы малого бизнеса // Экономическая газета. - 2010. – № 2. – С. 3-5. [↑](#footnote-ref-9)
10. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса: Учебник. - М.: Изд-во РДЛ, 2005. – С. 260. [↑](#footnote-ref-10)
11. Балашевич М.И. Экономика малого бизнеса: Учеб. пособ. - Мн.: БГЭУ, 2005. – С. 113. [↑](#footnote-ref-11)
12. Алейников А.Н. Предпринимательская деятельность: Учеб.-практ. пособ. / А.Н. Алейников. - М.: Новое знание, 2005. – С. 104. [↑](#footnote-ref-12)
13. Муравьев А.И., Игнатьев А.Б., Крутик А.Б. Предпринимательство: Учебник. – СПб.: Лань, 2001. – С. 296. [↑](#footnote-ref-13)
14. Серегин А.С. Эффективность малого бизнеса. - М.: Экономика, 2003. – С. 171. [↑](#footnote-ref-14)
15. Алейников А.Н. Предпринимательская деятельность: Учеб.-практ. пособ. / А.Н. Алейников. - М.: Новое знание, 2005. – С. 134. [↑](#footnote-ref-15)