

Тема 2. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности в строительстве.

1. Принятие предпринимательских решений.

В ходе подготовки создания бизнеса и его осуществления предприниматель вынужден принимать различные решения: маркетинговые, организационные, кадровые, финансовые и т.д.

Систематизируя многообразие свойств предпринимательских решений, можно выделить следующие их аспекты:

экономический:

- эффективность использования всех видов ресурсов; материальная заинтересованность персонала;
- обоснованность управленческих решений; максимизация экономического эффекта;

социальный:

- неформальная структура рабочих групп;
- качество трудовой деятельности; развитие системы участия в управлении;
- внепроизводственная деятельность неформальных групп;

организационный:

- делегирование полномочий; локализация и устранение конфликтов; разделение труда;
- структуризация функций управления;

правовой:

- соблюдение правовых норм при подготовке, принятии и реализации решений;
- придание управленческому решению формы нормативного или распорядительного акта;
- соблюдение и соответствие компетенции персонала по принятию решения;
- распределение ответственности за выполнение принятого решения

психологический:

- учет инновационной готовности персонала;
- оценка социально-психологического климата;
- профессиональные качества руководителя;
- деловые качества руководителя и психологический склад личности подчиненных;

педагогический:

- воспитательный характер решений;
- квалификационный рост персонала;
- формирование позитивных моральных установок (формирование корпоративной культуры).

Решения, принимаемые на различных уровнях, имеют свои особенности:

государственный уровень:

- широта охвата (круг вовлеченных в исполнение решения или затрагиваемых этим решением);
- масштабность решаемых проблем;
- ответственность перед обществом — финансовая, социально-политическая, нравственно-этическая, экологическая.
- *top-management* (уровень высшего руководства) — стратегические, о высокоответственные;
- *middle-management* (уровень функциональных начальников) — тактические, текущие, с высоким экспертным уровнем и уровнем аргументации;
- *уровень супервайзеров* (младших начальников) — оперативные, конкретные, четко формализованные, контролируемые.

Под сферой принятия предпринимательских решений следует понимать совокупность факторов, влияющих на их принятие. Они имеют пространственные, организационные, юридические и временные границы. Данную сферу целесообразно структурировать, разделив на внутреннюю и внешнюю среды.

Внутренняя среда - это пространственная сфера распространения прямого воздействия предпринимателя. Она сегментирована. Составляющие ее сегменты носят название внутренних переменных. Если предприниматель представляет фирму, то все факторы, непосредственно определяющие ее, и будут внутренней средой. Фирма воспринимается предпринимателем как системная структура. Если меняется один элемент системы, то изменению будут подвержены и другие ее элементы. Такое понимание фирмы дает возможность определить управление ею (с точки зрения внутренней среды) как деятельность по воздействию на одну или несколько переменных и подстройку под это других переменных.

Важнейшая внутренняя переменная - это цель фирмы. Она должна иметь количественные характеристики. Вторая внутренняя переменная - технология производства. Ее выбор определяется внутренней целью фирмы. Третья внутренняя переменная есть организационная структура фирмы. Зная цель и технологию производства, можно определить структурные подразделения, необходимые для создания оптимальных условий в достижении наибольшего экономического эффекта и повышения управляемости процесса производства. За каждым фрагментом полученной структуры закрепляются соответствующие обязанности. Четвертая переменная - штатное расписание. Это определение в каждом элементе структуры рабочих мест и должностей в их количественном и качественном аспектах. Пятая внутренняя переменная - это персонал (работники, которые займут рабочие места).

Следует отметить еще два элемента, которые не являются "чисто" внутренними. Они выполняют связующую роль между внутренней и внешней средами. Этими элементами является результат производства и рыночный сигнал. Результат производства - конкретная форма материализации целей предпринимательской структуры. Он характеризует качество внутренней среды, указывая на возможность сохранения ее в

прежнем виде, или диктует необходимость внесения в нее изменений. Рыночный сигнал - практически внешний фактор, он обеспечивает обратную связь (реакция потребителя на товар).

Внешняя среда - совокупность факторов, оказывающих влияние на функционирование предпринимательской структуры. Данные факторы неоднородны. Одни оказывают прямое воздействие, другие - косвенное. В связи с этим их группируют как факторы прямого и косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на функционирование фирмы. К ним относят:

- 1) государственные органы и их предписания и законы. К ним в обязательном порядке нужно "подстраиваться";
- 2) партнеры и партнерские связи. Этот фактор меньшей силы, поскольку его можно менять по своему усмотрению;
- 3) источники силового давления (рэкетиры, вымогатели, взяточники). Предпринимателю приходится "подстраиваться" и под этот фактор;
- 4) конкуренты. Их поведение обязательно учитывается в деятельности предпринимателя;
- 5) имидж фирмы. Это представление о ней во внешней среде. Может облегчать или усложнять деятельность в зависимости от положительного или негативного восприятия фирмы;
- 6) профсоюзы. В российской действительности они пока не на шли своего места, но в целом их роль в других странах очень важна.

Факторы косвенного воздействия - те, которые оказывают влияние на фирму через другие факторы или при определенных условиях. К ним относятся:

- 1) политические факторы;
- 2) научно-технические достижения;
- 3) состояние экономики;
- 4) социально-культурные факторы;
- 5) изменения на мировом рынке.

Предпринимателю необходимо постоянно анализировать динамику внешней среды. Трудности такого анализа заключаются в том, что высока сложность структуры анализируемых факторов; уровень их воздействия различен; одни факторы характеризуются постоянством, а другие эпизодичностью воздействия; изменения во внешней среде динамичны, зачастую хаотичны, бывают очень быстрыми.

2. Предпринимательский капитал и его формирование.

Предпринимательский капитал – это капитал, вкладываемый в прямые и портфельные инвестиции, такие, как приобретение или организация компаний, покупка ценных бумаг компаний и фирм.

Капитал может существовать в материализованной и ментальной форме (здания, навыки, умения, способности, патенты, ноу-хау и т. п.). Под капиталом понимаются материальные, финансовые и интеллектуальные ценности, служащие средством извлечения прибыли. Соответственно предпринимательский капитал — это средства, используемые для извлечения предпринимательской прибыли.

В состав предпринимательского капитала в общем случае могут входить:

- 1) технические средства производства (здания, сооружения, оборудование, станки, транспорт, инструменты и пр.), используемые предпринимателем на законном основании. Они могут быть как собственными, так и арендованными, находящимися во временном пользовании или лизинге;
- 2) материальные элементы оборотного капитала (сырье, материалы, приспособления, инструменты разового или кратковременного пользования, квалификационный уровень рабочей. силы);
- 3) денежные элементы оборотного капитала (фонд заработной платы, средства на приобретение сырья, необходимые для организации производства на нормальном уровне);
- 4) интеллектуальная собственность — это предпринимательская идея, способ производства, способ придания новых свойств, товару, новый способ производства, т. е. все то, что включает в себя понятие «инновация».

Потребность предпринимателя в определенном объеме капитала зависит от его предпринимательской идеи. Размер первоначального капитала зависит от ряда факторов и в первую очередь от отрасли, где намечается реализация предпринимательской идеи.

Первоначальным называется капитал, пускаемый в оборот в момент начала реализации предпринимательского проекта. Его требуемый размер показывают предпринимательские расчеты по конкретному проекту. Следует помнить, что капитал разделяется на основной и оборотный. Основной капитал включает технические средства производства (земельные участки, здания, оборудование, транспорт и т. п.). Оборотный капитал — все, что предназначено для производственного, личного потребления или продажи (сырье, материалы, готовая не оплачиваемая продукция, денежные средства в обороте и т. п.). Соотношение между основным и оборотным капиталом в разных отраслях различно. Оно зависит от ряда таких факторов, как трудоемкость, сложность, материалоемкость и т. п. выпускаемой продукции.

Следует иметь в виду, что возврат оборотного капитала происходит намного быстрее, чем основного. Он возвращается в течение одного производственного цикла после реализации товара. Основной капитал возвращается частями, по мере своего износа,

в виде амортизационных отчислений. Деление капитала на основной и оборотный имеет очень важное значение при расчетах потребности в первоначальном капитале. На этой стадии необходимо определить структуру капитала. Она представляет собой состав и соответствие всех элементов капитала в общем его объеме. Структура капитала является обязательным элементом расчета первоначального капитала.

Предпринимателю при планировании процесса реализации своей идеи следует провести предварительный расчет необходимых для этой цели средств (капитала). Если предварительный расчет первоначального капитала позволяет считать проект приемлемым к реализации, то предприниматель составляет конкретный план по инвестициям. Здесь следует учитывать результаты сравнительного анализа форм и путей инвестирования.

В целом перед предпринимателем всегда стоит задача анализа соотношения затрат и доходов. Это обусловлено необходимостью в период формирования первоначального капитала строить свою деятельность на принципах минимизации расходов и максимизации доходов. На этапе предварительных расчетов с целью нахождения наиболее экономичного варианта, получения всего необходимого для начала реализации проекта предпринимателю следует:

1) провести сравнительный анализ возможных вариантов получения всего необходимого для начала деятельности (покупка, аренда, кредит, привлечение инвесторов и т. п.);

2) провести адаптацию проекта к реально сложившимся на данный момент условиям (ориентировать проект на необходимые элементы инфраструктуры рынка, с учетом возможности их существования в формальном и неформальном видах). Например, с целью минимизации затрат можно в определенных условиях начинать дело на основе концепции «механизма скрытых партнерских связей»] Она сводится к следующему:

- 1) разрабатывается предпринимательский проект;
- 2) проект разделяется на части; выполнение отдельных частей» проекта заказывается разным партнерам;
- 3) партнеры по мере выполнения заказов осуществляют поставку в адрес предпринимателя;
- 4) предприниматель осуществляет конечный этап изготовлений товара из составляющих, полученных у партнеров;
- 5) предприниматель поставляет товар потребителю и получает от него деньги;
- 6) предприниматель осуществляет платежи всем своим партнерам.

Такой вариант возможен, когда партнеры не требуют предоплаты. Иными словами, они предоставляют кредит. Если требуется предоплата, то остается возможность получения кредита от торгового агента, который будет продавать товар. Если и этот вариант невозможен, то остается банковский кредит.

С другой стороны, в пределах указанной концепции возможно формирование первоначального капитала через взятие на себя каких-либо партнерских обязательств. В России наиболее реальным вариантом таких обязательств является посредничество.

Для реализации предпринимательского проекта важно четко представлять возможные источники формирования предпринимательского капитала. В целом их можно разделить на три основные группы.

1. Финансовые итоги предыдущей предпринимательской деятельности.
 2. Личные сбережения (в денежной или товарной форме).
 3. Заемные средства (средства, взятые в долг под какие-либо обязательства).
3. Факторы, определяющие выбор организационно-правовой формы предприятия.

Понятия фирма и предпринимательская фирма определяют, как правило, официальный статус предпринимателя, который позволяет ему быть полноправным участником предпринимательских деловых отношений, осуществлять права субъекта бизнеса и нести обязанности перед другими субъектами бизнеса. Вместе с тем понятие предпринимательской фирмы не содержится в современных российских нормативно-правовых документах (в отличие от фирменного наименования), как, кстати, и такие термины, как бизнес, субъект бизнеса или предпринимательский бизнес. Таким образом, хотя применяемые в России правовые документы не содержат толкования понятия предпринимательская фирма, закон не запрещает использование его для определения совокупности типов юридических лиц, обладающих правом на участие в предпринимательском бизнесе.

Разновидностью предпринимательской фирмы может быть названа предпринимательская компания представляющая собой предпринимательскую фирму, созданную двумя или более учредителями. Будучи юридическим лицом, предпринимательская фирма – имеет право самостоятельно вести предпринимательскую деятельность; – реализует другие признаки самостоятельности в отстаивании своих деловых интересов; – обладает имуществом, обособленным от имущества ее участников; – обладает внутренним организационным единством, упорядоченностью внутренних связей и внутренней управляемостью.

Предпринимательская фирма может создавать филиалы и представительства, не являющиеся самостоятельными субъектами бизнеса. Основная задача филиалов состоит в осуществлении деятельности в качестве территориально обособленного подразделения фирмы, не имеющего статус юридического лица, а основная задача представительства состоит в том, чтобы рекламировать данную фирму, представлять ее интересы, подписывать контракты, консультировать потенциальных клиентов и контрагентов.

Предпринимательские фирмы и индивидуальные предприниматели, решившие действовать без образования юридического лица, составляют совокупность субъектов предпринимательского бизнеса, осуществляющих свою деятельность на местных (локальных) рынках, на национальном рынке и, если последнее не запрещено международными правовыми нормами, - на мировом рынке. Все эти субъекты бизнеса различаются между собой по количественным и качественным признакам, на основе которых данные субъекты бизнеса могут быть отнесены к тому или иному типу, к той или иной организационно-правовой форме.

Цель разговора об организационно-правовых формах: показать основные критерии выбора и предпринимательские риски и возможности, связанные с выбором той или иной организационно-правовой формой.

а) Необходимость выбора организационно-правовой формы возникает всякий раз при:

- ✓ создании нового предприятия;
- ✓ преобразовании существующего.

Выбор организационно-правовой формы - это также долговременное решение. Изменение формы, как правило связано серьезными организационными издержками (издержки перерегистрации), материальными и финансовыми потерями, потерей поставщиков и клиентов.

Причинами изменения организационно правовой формы в сложившейся рыночной системе является:

- ✓ изменение законодательства;
- ✓ изменение размеров и объема производства фирмы.

Существуют следующие законодательные ограничения в выборе организационно-правовой формы предпринимательской деятельности:

- ✓ минимальный / максимальный размер капитала, количество учредителей и участников;
- ✓ ограничения в выборе организационно-правовых форм для некоторых видов деятельности (в финансовой сфере банки, страховые компании могут быть организованы только в форме акционерного общества);
- ✓ характер целей (кооперативы; есть виды деятельности, которые могут быть выполнены только в рамках некоммерческих или государственных предприятий).

б) Экономические критерии выбора организационно-правовой формы предпринимательской деятельности:

Выбирая организационно-правовую форму предпринимателю предстоит сделать выбор:

1. между индивидуальным предпринимательством и предпринимательством в рамках организации;
2. между статусом юридического и физического лица.

Этот выбор предопределяет:

- гарантии прав и обязательств (риск трансакционных издержек);
- издержки управления и ошибки управления фирмой (кто представляет фирму за ее пределами, кто представляет текущие проблемы фирмы, кто долговременные; насколько легок доступ к управлению, кто несет риск за неправильные решения, каковы возможности использования формализованных процедур бизнеса.);
- характер ответственности (участие в прибылях и убытках, наличие неявных издержек);
- ликвидность вложенных инвестиций (риски и потери вложенных инвестиций);
- финансовые источники (доступность финансовых источников, неформальный рынок капитала);
- гибкость и продолжительность жизненного цикла фирмы (разные цели фирмы; непродолжительный проект;
- совместного финансирования - консорциум; фирма с длительным жизненным циклом);
- конфиденциальность бизнеса (риски, связанные с потерей коммерческой тайной и издержки, связанные с необходимостью представления отчетов о деятельности фирмы).

В России обязательная регистрация и физических и юридических лиц связана с существованием большого количества неформального и подпольного бизнеса:

а)" подпольное производство" - партизанское предпринимательство - предпринимательство, не отвечающее стандартам, избегающее платить налоги, пиратское использование марки;

б)уличное предпринимательство, разовые выгодные сделки посреднического характера;

в)услуги до востребования (репетиторство, черные маклеры.);

г)договорное предпринимательство (продажа косметических товаров, агентская деятельность, брокерская деятельность).

Принимая решение о выборе организационно-правовой формы, предприниматель определяет требуемый уровень и объем возможных прав и обязательств в зависимости от профиля и содержания будущей предпринимательской деятельности, возможного круга партнеров, существующего законодательства. Одно дело, когда предприниматель планирует осуществлять ряд разовых деловых проектов, но совсем другое - когда

предпринимательская идея сводится к долговременному повторению одного и того же производственного цикла. В одних случаях предпринимательская идея может осуществляться более или менее изолированно от обязательных партнерских связей, без тесной кооперации с партнерами в процессе производства (к примеру, организация консультационной фирмы), в других - такая кооперация необходима (например, при производстве аппаратуры).

При этом выбор наиболее целесообразной (с точки зрения предпринимателя) формы организации деятельности следует соотносить с возможностями, которые предоставляет действующее законодательство, особенно при решении о зарубежном инвестировании. При осмыслении этих проблем предприниматель принимает решение о *правовом статусе учреждаемого предприятия*, т.е. формально-юридического закрепления его особых прав и обязанностей.

Цель установления специальных прав - закрепить за предпринимателями некоторые прерогативы, обеспечить их интересы как участников оборота, такие как:

- ✓ Защита от произвола и гарантия определенных гражданских прав предпринимателей; защита их имущества (особенно остро в странах с сохраняющимся неравным статусным положением отдельных лиц, догоняющим развитием экономики);
- ✓ Защита от недобросовестной конкуренции: коммерсанты могут воспользоваться обеспечиваемой законом возможностью защиты своих интересов;
- ✓ Персонификация и индивидуализация деятельности предпринимателя: коммерсанты вправе выступать под определенным фирменным наименованием, индивидуализирующим на рынке их положение, права на торговый знак, патенты и т.д.

Определение особого статуса предпринимателя закрепляет определенный круг его особых обязанностей. К ним относятся:

- ✓ регистрация предпринимателей в торговом реестре. Публикация сведений о самом коммерсанте, его правовом статусе, сведений о его имущественном положении; расширение заявительной регистрации;
- ✓ ведение ряда специальных реестров (торговых книг) о ходе и результатах хозяйственной деятельности, что служит целям контроля за ее проведением, а при возникновении споров с третьими лицами облегчает доказательство фактов проведения операций;
- ✓ государством определяется возможность и процедуры ликвидации предприятия и добровольного банкротства. Объявление в установленном порядке информации о прекращении платежей по взятым обязательствам для открытия кредиторами специальной процедуры - конкурсного процесса по взысканию с коммерсанта задолженности;
- ✓ открытие собственного банковского счета (по законодательству некоторых стран);
- ✓ особый фискальный режим.

Помимо общих прав и обязанностей предпринимателя его статус закрепляется с помощью организационно-правовых форм.

3. Основные организационно-правовые формы

В каждой стране свои организационно-правовые формы ведения бизнеса. В каждой стране они жестко закреплены и их список конечный.

а) Функции организационно-правовой формы:

1. определяет и закрепляет статус предпринимателя;
2. закрепляет определенное организационно-правовое единство фирмы (органы управления фирмы, границы их правоспособности);
3. снижает риск трансакционных издержек (механизм формирования имущества и механизм имущественной ответственности); является механизмом контроля со стороны государства и инструментом воздействия. Самостоятельно:

По формам собственности выделяют: индивидуальное и коллективное предпринимательство

К индивидуальным предпринимателям относятся семейные фирмы, самозанятые, собственники - предприниматели. Наблюдается тенденция к их сокращению. Сфера их деятельности - преимущественно те секторы экономики, где не требуется значительного капитала (обслуживание, мелкая и средняя торговля, промышленное или сельскохозяйственное производство и т. д.).

Коллективные предприниматели - это разного рода объединения предпринимателей. Большинство крупных фирм - это коллективные формы предпринимательства. Эти формы облегчают объединение ресурсов, рассредоточивают риск ведения предпринимательской деятельности. В то же время они создают дополнительную необходимость регулирования отношений внутри фирмы. Особенно остро проблема управления стоит в АО.

По субъектам предпринимательской деятельности в качестве предпринимателя выступает физическое или юридическое лицо.

Физическое лицо - предпринимателем - участником хозяйственного оборота является человек. Он пользуется правами предпринимателя, но и принимает на себя весь риск ведения предпринимательской деятельности.

Юридические лица - организации, специально создаваемые для участия в гражданском обороте. Предприятие отделяется от своих владельцев и становится самостоятельным субъектом хозяйственных отношений (с одной стороны, создаются возможности для расширения круга собственников, но трудно определить их реальный круг; облегчается уход от налогов с помощью договоров). Часть имущества учредителей закрепляется за организацией и выбывает из состава имущества учредителей. Но одновременно уменьшается риск их возможных потерь от участия в обороте. Создается институт ограниченной имущественной ответственности. Такая конструкция характерна для высокоразвитого оборота.

Согласно ГК РФ (ст. 48) юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом; может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные имущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс и смету.

Различие между юридическим и неюридическим лицом состоит в следующем:

1) юридическое лицо действует на основании устава; его права и обязанности определены законом. Неюридическое лицо действует на основании положения, утвержденного вышестоящим органом;

2) юридическое лицо целиком и полностью отвечает по своим обязательствам принадлежащим ему имуществом. Неюридическое лицо тоже отвечает по своим обязательствам, однако, если этой ответственности недостаточно, то по его обязательствам отвечает орган, утвердивший положение;

3) в форме неюридического лица могут выступать филиалы и представительства.

Предпринимателю, решившему заняться бизнесом в форме юридического лица, предстоит выбор формы предприятия. Выделяют следующие ведущие организационно-правовые формы предприятий:

- ✓ индивидуальные частные предприятия;
- ✓ хозяйственные товарищества;
- ✓ хозяйственные общества;
- ✓ производственные кооперативы.

Владелец индивидуального предприятия распоряжается самостоятельно прибылью, он обладает наибольшей экономической свободой в принятии хозяйственных решений.

Товарищество имеет нескольких владельцев. Ответственность зависит от вида товарищества: в полных товариществах владельцы несут ответственность всем имуществом, в коммандитных - часть участников имеет полную, а часть - ограниченную ответственность.

Владельцами собственности акционерного общества являются все его акционеры, а доля собственности каждого акционера определяется стоимостью принадлежащих ему акций.

Производственный кооператив - это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности. Он находится в собственности всех его пайщиков, а доля собственности каждого пайщика определяется размером его пая.

Предприниматель, выбирая форму предприятия, должен предвидеть возможные последствия для создаваемого предприятия в случае выхода из дела по различным причинам одного из совладельцев.

Самой стабильной и долговечной формой является акционерное общество. Выход из дела одного из акционеров совершенно не отразится на существовании предприятия такой формы.

4. Предпринимательская деятельность малых предприятий.

В настоящее время в экономике России одновременно функционируют крупные, средние, малые и микропредприятия. Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей, от действия эффекта масштаба. Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, и отрасли, для которых не требуются большие размеры предприятий, а, напротив, именно малые их размеры оказываются предпочтительнее.

С одной стороны, устойчивой тенденцией научно-технического прогресса является концентрация производства. Именно крупные фирмы располагают большими материальными, финансовыми, трудовыми ресурсами, квалифицированными кадрами. Они способны вести крупномасштабные научно-технические разработки, которые и определяют важнейшие технологические сдвиги. Крупные предприятия нередко становятся градообразующими, «точками роста» экономики регионов России.

С другой стороны, в последнее время выявился небывалый рост малого и среднего предпринимательства, особенно в сферах, где пока не требуется значительных капиталов, больших объемов оборудования и кооперации множества работников. Успешно развивается малый и средний коммерческий бизнес. Малых и средних предприятий особенно много в сфере общественного питания, оказания услуг населению, строительстве гражданских объектов, в сфере мелкого ремонта техники и машин, сельском хозяйстве, а также в отраслях, связанных с производством потребительских товаров.

Согласно Федеральному закону от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее — Закон о развитии малого и среднего предпринимательства в РФ), вступившему в силу с 1 января 2008 г., к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся предприятия, «внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц, потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектом малого и среднего предпринимательства, не превышает 25%, и внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (далее — индивидуальные предприниматели), и крестьянские (фермерские) хозяйства, в которых одновременно обеспечивается соблюдение следующих условий:

— средняя численность работников за два предшествующих последовательных календарных года не превысила предельных уровней для каждой категории:

микропредприятия — не более 15 человек,

малые предприятия — от 16 до 100 человек,

средние предприятия — от 101 до 250 человек включительно;

— выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость и (или) балансовая стоимость активов за календарный год не превысила предельных значений, устанавливаемых Правительством Российской Федерации для

каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

Под субъектами малого и среднего предпринимательства «также понимаются коммерческие организации, акции (доли в уставном капитале) которых, составляющие активы паевых инвестиционных фондов, относящихся в соответствии с нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг к фондам венчурных инвестиций, превышают 25% их уставного капитала».

Возможность эффективного функционирования малых форм бизнеса определяется рядом их *преимуществ* по сравнению с крупным производством: близость к местным рынкам и приспособление к запросам клиентуры; производство и торговля малыми партиями, что невыгодно крупным фирмам; исключение лишних звеньев управления и т. д. Малому предпринимательству способствует дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления.

Кроме того, преимущественно добывающая ориентация экономики России формирует системную проблему безработицы. И именно эта проблема обуславливает особую значимость развития в первую очередь малого бизнеса, как фактора, обеспечивающего дополнительные рабочие места. Помимо прочего высокая конкуренция, создаваемая растущим малым и средним предпринимательством, является одним из факторов, позволяющим решить до сих пор существующую проблему дефицита предоставления товаров и услуг населению и бизнесу в России.

Таким образом, развитие малого и среднего бизнеса создает благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; создаются дополнительные рабочие места; активнее идет структурная перестройка; расширяется потребительский сектор. Развитие малых предприятий ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, более рациональному использованию местных сырьевых ресурсов.

В настоящее время вопрос развития сети малых предприятий включен как один из важнейших в программу демонополизации народного хозяйства страны. Здесь предусмотрено как принудительное, так и инициативное *разукрупнение монопольных производств*:

- выделение самостоятельных производственно-хозяйственных блоков;
- выделение малых и средних коллективов из состава крупных предприятий;
- создание небольших дочерних предприятий по инициативе крупных предприятий.

Таким образом, малые предприятия можно образовывать, во-первых, выделением структурных единиц из состава объединений и предприятий, цехов, производств, других подразделений; во-вторых, путем создания обществ, в том числе на акционерных началах, что для развития малого и среднего предпринимательства в современных условиях является оптимальным решением.

В зависимости от того, какой вид деятельности и какую стратегию поведения выбирает предприятие на рынке, в экономике выделяют следующие виды малых производственных предприятий: коммунанты, пациенты, эксплеренты.

Коммунанты, как правило, специализируются на изготовлении отдельных узлов и деталей, иногда осуществляют промежуточную сборку. Эти производственные предприятия очень тесно взаимодействуют с крупными предприятиями через системы кооперационных связей и субподряда. С помощью этих предприятий крупное производство освобождается от невыгодного ему вспомогательного неэффективного производства. Малые предприятия этой группы находятся в сильной зависимости от крупных и ведут жесткую конкурентную борьбу между собой.

Пациенты специализируются на выпуске конечной (готовой) продукции, ориентированной в основном на локальные рынки сбыта с ограниченным спросом, на

местные источники сырья и материалов. Это производство продуктов, одежды, обуви, мелкие строительные работы. Они достаточно независимы от крупных, иногда могут составить и сырьевую конкуренцию крупному предприятию благодаря высокому качеству выпускаемого продукта.

Эксплеренты — венчурные фирмы или инновационные предприятия, которые занимаются в основном научными, конструкторскими разработками, коммерческим освоением технических открытий, производством опытных партий товаров.

Малое предприятие осуществляет один или несколько видов деятельности во всех сферах и отраслях народного хозяйства. Однако следует иметь в виду, что отдельные виды деятельности разрешаются исключительно государственным предприятиям, а производство ряда товаров может быть осуществлено только на основании специального разрешения (лицензии). Малое предприятие обладает самостоятельностью в осуществлении хозяйственной деятельности, в распоряжении выпускаемой продукцией, чистой прибылью, если иное не предусмотрено его уставом.

На предприятиях всех видов основным обобщающим показателем финансовых результатов является прибыль.

Важный момент хозяйственной деятельности предприятия — планирование. Малое предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы роста исходя из спроса на производимую продукцию, услуги и необходимости обеспечения производственного и социального развития предприятия, повышения личных доходов его работников. Основу планов составляют договоры, заключенные самостоятельно с потребителями (покупателями) продукции, работ, услуг, а также поставщиками сырья, материалов, необходимых для производства продукции.

В условиях либерализации цен предприятие реализует свою продукцию, работы, услуги, отходы производства *по ценам и тарифам*, устанавливаемым самостоятельно или на договорной основе, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, — по государственным ценам.

Источниками формирования финансовых ресурсов малого предприятия в зависимости от его организационно-правовой формы являются прибыль; амортизационные отчисления; средства, полученные от продажи ценных бумаг; паевые и иные взносы членов трудового коллектива, а также кредиты и другие поступления.

Для хранения денежных средств и осуществления всех видов расчетных, кредитных и кассовых операций предприятие открывает *расчетный и другие счета* в банке. Банк или его отделения по месту регистрации предприятия обязаны открыть расчетный счет по требованию предприятия.

Предприятие несет полную ответственность за соблюдение кредитных договоров и расчетной дисциплины. Предприятие, не выполняющее свои обязательства по расчетам, может быть в судебном порядке объявлено неплатежеспособным (банкротом) в соответствии с Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Малое предприятие может заключать на общих основаниях договоры с иностранными партнерами и открывать счета в иностранной валюте. При условии соблюдения установленных правил малые предприятия могут самостоятельно выходить на международный рынок, зарабатывать валюту, а также приобретать ее, в том числе и на аукционах.

Формы, системы и размер оплаты труда работников предприятия, а также другие виды их доходов устанавливаются предприятием самостоятельно. Предприятие обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, условия труда и меры социальной защиты работников независимо от видов собственности и организационно-правовых форм. При этом оно может самостоятельно устанавливать для

своих работников дополнительные отпуска, сокращенный рабочий день и иные льготы, а также поощрять работников организаций, обслуживающих трудовой коллектив и не входящих в состав предприятия. Законом предусмотрено, что предприятие обязано обеспечить своим работникам безопасные условия труда и несет ответственность в установленном законодательством порядке за ущерб, причиненный их здоровью и трудоспособности. Работники малых предприятий подлежат социальному и медицинскому страхованию и социальному обеспечению в порядке и на условиях, установленных для рабочих и служащих государственных предприятий. Малое предприятие вносит взносы по социальному и медицинскому страхованию и социальному обеспечению в порядке и размерах, установленных действующим законодательством.

Вновь созданная организация, вновь зарегистрированные индивидуальный предприниматель и крестьянское (фермерское) хозяйство в течение первых двух финансовых лет, следующих один за другим, со дня государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей заявляют среднюю численность работников и выручку от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость и (или) балансовую стоимость активов за календарный год в порядке, установленном Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Государственная поддержка малого бизнеса

В 2007 году вклад малых предприятий в ВВП страны составил около 17%, в то время как в экономически развитых странах этот показатель может превышать 50%. В бывших социалистических государствах рост числа малых и средних предприятий дает мощный толчок к развитию сектора услуг, инновациям и свидетельствует о стабильности прав собственности. Это говорит о явно недостаточной роли малых предприятий в экономике России в настоящее время. Объясняется это в первую очередь тем, что развитие предприятий малого и среднего бизнеса в современных экономических условиях невозможно без всесторонней государственной поддержки федерального масштаба. Ориентация же федеральных органов власти на поддержку партнерских отношений с крупным бизнесом при фактической отстраненности от проблем малого и среднего бизнеса не позволяет в полной мере задействовать возможности устойчивого развития национальной экономики.

В Законе о развитии малого и среднего предпринимательства в РФ закреплены «основные принципы государственной политики по развитию субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации:

- распределение полномочий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления;

- ответственность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления за обеспечение благоприятных условий развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

- участие представителей субъектов малого и среднего предпринимательства, общественных объединений предпринимателей, иных некоммерческих организаций предпринимателей, в том числе торгово-промышленных палат и объединений работодателей, в выработке государственной и муниципальной политики по развитию субъектов малого и среднего предпринимательства, в разработке, экспертизе проектов нормативных правовых актов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и правовых актов органов местного самоуправления, государственных и муниципальных

программ по вопросам развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

- равный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства, соответствующих установленным условиям предоставления поддержки, к поддержке».

Во многих странах рыночной экономики существуют особые фонды государственной поддержки малого бизнеса на федеральном уровне. Во многих зарубежных странах малому бизнесу оказывается серьезная финансово-кредитная поддержка со стороны государства через специальные структуры и фонды, например: через «Администрацию по делам мелкого бизнеса» (США), «Кредит для средних и мелких фирм» (Франция), «Корпорацию страхового кредитования малого бизнеса» (Япония). В Японии, в частности, на цели поддержки малого бизнеса в расходной части бюджета выделяется 2–3 млрд дол.

В России также существуют различные организационные формы поддержки и защиты интересов малых предприятий. В 2008 году в 29 субъектах Российской Федерации реализовывались программы содействия экспортно-ориентированным малым предприятиям, в 35 субъектах Российской Федерации за счет средств федерального бюджета поддерживались региональные и местные программы развития малого предпринимательства. В 31 регионе действовали программы развития кредитования и лизинга для малого бизнеса. *С момента становления малых форм бизнеса их поддержка сводилась в основном к системе налоговых льгот на прибыль.*

В Законе о развитии малого и среднего предпринимательства в РФ налоговые льготы подтверждаются. Кроме того, предусматриваются некоторые другие экономические механизмы содействия развитию субъектов малого и среднего предпринимательства: «В целях реализации государственной политики по развитию субъектов малого и среднего предпринимательства федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации предусматриваются:

- специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, а также налоговые декларации по упрощенной форме по отдельным налогам и сборам, устанавливаемые в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации в целях стимулирования развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

- упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и составления отчетности для субъектов малого и среднего предпринимательства;

- упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности;

- особенности приватизации государственного и муниципального имущества субъектами малого и среднего предпринимательства;

- формы участия субъектов малого и среднего предпринимательства в процедурах размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд;

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

- меры финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- меры для развития инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- иные меры, обеспечивающие реализацию целей настоящего Федерального закона».

Ярким примером взаимодействия государства и малого бизнеса стали так называемые бизнес-инкубаторы. В 2005–2006 годах в рамках правительственной программы было создано 93 бизнес-инкубатора в 55 регионах России. Местные органы власти при поддержке федерального центра предоставляют наиболее перспективным

малым предприятиям помещения под офисы на льготных условиях, организуют обучение персонала и консультации специалистов, помогают в продвижении продукции на рынок. Таким образом, бизнес-инкубаторы — довольно перспективные современные инфраструктурные образования, обеспечивающие реальную помощь малому бизнесу. Однако их количество и материально-финансовая база не позволяют реализовать имеющийся потенциал развития малого бизнеса.

Также созданы региональные ассоциации малых предприятий, Федерация развития и поддержки малого предпринимательства, Всемирная ассамблея мелких и средних предприятий и др. Однако их помощь малым и средним предприятиям, как правило, недостаточна.

В России вследствие традиционного упора федеральных органов на поддержание отношений с крупным бизнесом малые и средние предприятия остаются на попечении региональных и местных властей, которым не хватает административного ресурса и экономического потенциала для поддержки предпринимателей.

Наряду с отсутствием эффективной государственной поддержки развитие малых и средних предприятий сдерживает высокая стоимость кредитов и галопирующая инфляция. Кредиты предоставляются только под залог или поручительство, которые не всегда могут предоставить малые предприятия. Союзы малых предприятий, как и специальные фонды, в настоящее время не выступают поручителями по кредитам, получаемым этими предприятиями. Отсутствуют специальные банки, которые бы обслуживали малый бизнес. Невозможность получения кредита исключает способность конкурировать с другими предприятиями.

Между тем малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке, информационном обслуживании, подготовке кадров, в льготном банковском кредите и другой помощи.

5. Учредительные документы предприятия.

Разработка учредительных документов является важным (определяющим) этапом как в процессе создания предприятия (организации), так и в процессе его функционирования, поэтому законодательными актами установлены определенные сведения, которые должны содержать учредительные документы. Учредительные документы (особенно устав предприятия) представляют собой свод прав, обязанностей, условий функционирования предприятия, его трудового коллектива, конституирующих статус предприятия.

В законодательных актах, регулирующих деятельность предприятий (организаций), установлены два основных учредительных документа, которые необходимо иметь предприятиям в зависимости от организационно-правовой формы собственности: устав и учредительный договор. В ст. 52 ГК РФ установлено, что юридическое лицо действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками). Юридическое лицо, созданное одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем.

Для государственных и муниципальных унитарных предприятий и для казенных предприятий основным учредительным документом является устав предприятия. Устав

предприятия разрабатывается и утверждается его учредителями (участниками), а учредительным документом казенного предприятия является его устав, утверждаемый Правительством Российской Федерации. Унитарное предприятие, создающее в качестве юридического лица другое унитарное предприятие, утверждает устав вновь создаваемого предприятия.

В "Положении о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности" установлено, что устав должен в обязательном порядке содержать сведения об организационно-правовой форме, наименовании, нахождении предприятия, размере его уставного капитала (фонда), составе, порядке распределения прибыли и образования фондов предприятия, порядке и условиях реорганизации и ликвидации предприятия.

В ГК РФ отмечено, что в учредительных документах юридического лица должны определяться наименование юридического лица, место нахождения и порядок управления его деятельностью, а также содержаться другие сведения, предусмотренные законом для юридических лиц соответствующего вида. Для отдельных видов юридических лиц в учредительных документах должны быть определены предмет и цели деятельности.

В учредительном договоре должно быть установлено, что учредители обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условия передачи ему имущества, участия в его деятельности, порядок и условия распределения прибыли и убытков между участниками управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава. В "Положении о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности" установлено, что договор учредителей должен содержать сведения о наименовании (имени) и юридическом статусе учредителей, их местонахождении, государственной регистрации, размер уставного капитала создаваемого предприятия, долей участия (паев, количества акций), принадлежащих каждому учредителю, размерах, порядке и способах внесения вкладов (оплаты акций).

Хозяйственные товарищества создаются и действуют на основе учредительного договора, который в полном товариществе подписывается всеми его участниками, а в товариществе на вере - всеми его полными товарищами. Учредительный договор полного товарищества помимо сведений, указанных выше, должен содержать условия о размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов; об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов.

В учредительном договоре полного товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда управление производится не только по общему согласию всех участников, но и когда решение принимается большинством голосов участников. Учредительным договором может быть определен и иной порядок определения количества голосов его участников. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или соглашением участников, но не

допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества от участия в прибыли или убытках (п. 1 ст. 74 ГК РФ). В учредительном договоре полного товарищества могут быть установлены и другие условия создания и функционирования товарищества в соответствии с ГК РФ и другими нормативными актами.

Учредительный договор товарищества на вере должен содержать (помимо сведений, установленных для других юридических лиц - п. 2 ст. 52 ГК РФ): условия о размере и составе складочного капитала товарищества; о размере и порядке изменения долей каждого из полных товарищей в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов, их ответственности за нарушение обязанностей по внесению вкладов; о совокупном размере вкладов, вносимых вкладчиками. В учредительном договоре товарищества на вере должны быть установлены права не только полных товарищей, но и вкладчиков (в соответствии со ст. 85 ГК РФ).

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью (ООО) являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является устав, утвержденный учредителем. Учредительные документы ООО помимо сведений, установленных для всех юридических лиц, должны содержать условия о размере уставного капитала общества; о размере долей каждого из участников; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов, об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством, а также иные сведения, предусмотренные законом об обществах с ограниченной ответственностью.

В уставе ООО необходимо зафиксировать вопросы, которые относятся к исключительной компетенции общего собрания участников ООО (в соответствии со ст. 91 ГК РФ и Законом об обществах с ограниченной ответственностью), и другие сведения в соответствии с законодательством, особенно вопросы мотивации труда наемных работников, управления персоналом и т.д.

Учредительными документами акционерного общества являются договор, который заключается между учредителями АО, и устав, утвержденный учредителями. В заключенном договоре учредители АО должны определить порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию общества, размер уставного капитала, категории выпускаемых акций и порядок их распределения, а также иные условия, предусмотренные законом об акционерных обществах.

Устав АО помимо сведений, указанных в п. 2 ст. 52 ГК РФ, должен содержать условия о категориях выпускаемых обществом акций, их номинальной стоимости и количестве; о размере уставного капитала общества, о правах акционеров; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или

квалифицированным большинством; об уменьшении уставного капитала общества путем покупки и погашения части акций; о компетенции общего собрания (конференции) акционеров в соответствии со ст. 103 ГК РФ и Законом об акционерных обществах. В уставе могут быть и другие сведения и условия функционирования АО.

Предприятие как юридическое лицо должно иметь свое фирменное наименование, которое устанавливается в учредительных документах, включается в единый Государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления. Фирменное наименование предприятия как коммерческой организации после государственной регистрации приобретает статус нематериального актива, а предприятие, фирменное наименование которого в установленном порядке зарегистрировано, имеет исключительное право его использования. Лицо, неправомерно использующее чужое зарегистрированное фирменное наименование, по требованию обладателя права на фирменное наименование обязано прекратить его использование и возместить причиненные убытки.

Фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех его участников и слова "полное товарищество", либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов "и компания" и слов "полное товарищество".

Фирменное наименование товарищества на вере должно содержать либо имена (наименования) всех полных товарищей и слова: "товарищество на вере" или "коммандитное товарищество", либо имя (наименование) не менее чем одного полного товарища с добавлением слов "и компания" и слов "товарищество на вере" или "коммандитное товарищество".

Фирменное наименование общества с ограниченной ответственностью должно содержать наименование общества и слова "с ограниченной ответственностью", а фирменное наименование общества с дополнительной ответственностью должно содержать наименование общества и слова "с дополнительной ответственностью".

Фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что оно является акционерным.

Фирменное наименование производственного кооператива должно содержать его наименование и слова "производственный кооператив" или "артель".

Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества, а фирменное наименование предприятия, основанного на праве оперативного управления, должно содержать указание на то, что предприятие является казенным.

Предприятие считается созданным и приобретает статус юридического лица. В соответствии со ст. 51 ГК РФ, нарушение установленного законом порядка образования юридического лица или несоответствие его учредительных документов закону влечет

отказ в государственной регистрации. Отказ в регистрации по мотивам нецелесообразности создания юридического лица не допускается. Как отказ в государственной регистрации, так и уклонение от такой регистрации учредителей юридического лица могут быть обжалованы в суде. Правоспособность предприятия возникает в момент его создания, т.е. с момента его государственной регистрации, и прекращается в момент его ликвидации.

6. Регистрация юридического лица.

В соответствии со ст. 23 ГК РФ гражданин имеет право заниматься предпринимательской деятельностью с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Поскольку к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила ГК РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, то индивидуальный предприниматель принимает де-факто статус предприятия. Этот вывод подтверждает содержание ст. 25 ГК РФ о несостоятельности (банкротстве) индивидуального предпринимателя.

В соответствии с "Положением о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности" государственная регистрация предприятий осуществляется при представлении следующих документов:

- 1) заявления о регистрации предприятия, составленного в произвольной форме и подписанного учредителем (учредителями) предприятия;
- 2) учредительного договора или решения о создании предприятия. Если предприятие создается одним учредителем, то представляется решение о создании предприятия;
- 3) устава предприятия (кроме хозяйственных товариществ), утвержденного учредителями. В уставе государственных и муниципальных унитарных предприятий, а также некоммерческих организаций, имеющих право на ведение предпринимательской деятельности, обязательно должен быть указан вид деятельности, осуществляемой этими предприятиями;
- 4) документов, подтверждающих оплату не менее 50% уставного капитала предприятия, указанного в решении о создании предприятия или в учредительном договоре;
- 5) свидетельства об уплате государственной пошлины;
- 6) документа, подтверждающего согласие соответствующего антимонопольного органа на создание предприятия, если размер уставного капитала превышает величину, установленную антимонопольным законодательством РФ;
- 7) документа о согласовании с соответствующими комитетами по управлению имуществом или уполномоченным органом величины, способа оплаты вклада унитарного предприятия, являющегося учредителем (кроме внесения вкладов в денежной форме за счет прибыли предприятий-учредителей) предприятия.

Государственная регистрация осуществляется в течение 3 дней с момента представления необходимых документов либо в течение 30 календарных дней с даты почтового отправления, указанного в квитанции об отсылке учредительных документов, указанных выше.

При государственной регистрации предприятия не допускается требование гарантийных писем и иных документов, подтверждающих его местонахождение, указанное в учредительных документах.

Регистрация осуществляется путем присвоения предприятию очередного номера в журнале регистрации поступающих документов и проставления специальной надписи (штампа) с наименованием регистрационного органа, номером и датой на первой странице (титульном месте) устава предприятия, скрепляемого подписью должностного лица, ответственного за регистрацию.

Отказ в государственной регистрации предприятия может быть сделан при несоответствии представленных документов закону. Уведомление об отказе в государственной регистрации в 3-дневный срок со дня представления документов на регистрацию направляется заявителю (заявителям) по указанному им адресу в письменной форме за подписью должностного лица, ответственного за регистрацию, с обязательным указанием всех документов или сведений, не представленных на регистрацию.

Если установлены недостоверность сведений, содержащихся в представленных документах, нарушение порядка создания предприятия, а также несоответствие учредительных документов законодательству РФ, регистрирующий орган обязан в течение одного календарного месяца со дня регистрации уведомить предприятие о необходимости внесения соответствующих дополнений и (или) изменений в учредительный документ.

Предприятие в течение 7 календарных дней с момента получения им указанного уведомления обязано внести соответствующие дополнения и (или) изменения в учредительные документы и представить их в орган, осуществляющий регистрацию. Если в установленные сроки предприятие не представит сведения о внесении изменений и (или) дополнений в учредительные документы, то орган, осуществляющий регистрацию предприятия, обязан обратиться в арбитражный суд с иском о признании недействительными (полностью или частично) документов предприятия.

Любое заинтересованное лицо вправе в течение 6 календарных месяцев с даты регистрации предприятия обратиться в суд (арбитражный суд) о признании недействительными регистрации предприятия и (или) его учредительных документов (полностью или частично).

Решение суда или арбитражного суда является основанием для аннулирования государственной регистрации предприятия (предпринимателя). Аннулирование производится в течение 7 календарных дней с даты получения регистрационным органом судебного решения. Регистрационный орган обязан в 3-дневный срок с момента

аннулирования государственной регистрации на основании судебного решения направить предприятию (предпринимателю) письменное уведомление об этом факте.

Регистрационный орган в недельный срок обязан сообщить налоговой инспекции о регистрации предприятия для включения его в Государственный реестр или об аннулировании государственной регистрации предприятия, для исключения его из Государственного реестра.

Сведения о включении предприятия в Государственный реестр и исключении из него подлежат опубликованию в установленном порядке.

Решение об отказе в государственной регистрации может быть обжаловано в суде (арбитражном суде).

При соответствии всех представленных на регистрацию предприятием документов установленным требованиям заявители получают временное свидетельство о регистрации. Предприятию необходимо стать на учет в налоговый орган по месту регистрации и получить соответствующий документ, после чего оно может открывать счета в банках:

- а) расчетный текущий счет по основной деятельности в любом банке. Открывается при представлении подлинника справки налогового органа о постановке на учет;
- б) валютные счета (по мере необходимости) По каждой валюте могут быть открыты в одном или нескольких банках. Открывается только по представлении подлинника справки налогового органа о намерении открыть в банке соответствующий счет;
- в) ссудные депозитные счета (по мере необходимости) - при предъявлении справки налогового органа, удостоверяющей факт уведомления налогового органа о намерении открыть в банке соответствующий счет;
- г) бюджетные счета (по мере необходимости) открываются в соответствии с действующим законодательством и нормативными актами РФ;
- д) корреспондентские счета в РКЦ ЦБ РФ и дополнительные корреспондентские счета для банков и иных кредитных учреждений. Открываются только при представлении подлинника справки налогового органа о постановке на учет.

7. Членство в саморегулируемых организациях как обязательное условия осуществления предпринимательской деятельности в строительстве.

Саморегулирование (СРО) в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства (строительной деятельности) введено в Российской Федерации с 1 января 2009 года взамен строительных лицензий (лицензий на деятельность в области строительства зданий и сооружений I и II уровня ответственности). Это в свою очередь означает что для строительства зданий и сооружений в Российской Федерации строительным организациям необходимо вступить (стать членами) саморегулируемой организации (СРО).

Саморегулирование в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства (строительной деятельности) регулируется следующими нормативно-правовыми актами:

Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ;

Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ;

Федеральный закон от 1 декабря 2007 года № 315-ФЗ "О саморегулируемых организациях";

Федеральным законом от 12 января 1996 года № 7-ФЗ "О некоммерческих организациях";

Некоммерческое партнерство для получения статуса саморегулируемой организации (СРО) в области строительной деятельности, должно соответствовать следующим требованиям:

- Некоммерческое партнерство должно объединять не менее 100 профессиональных участников строительного рынка - юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей, иностранных организаций аттестованных в Российской Федерации;
- Некоммерческое партнерство должно разработать и принять стандарты и правила предпринимательской или профессиональной деятельности обязательных для выполнения всеми членами саморегулируемой организации;
- Некоммерческое партнерство должно сформировать компенсационный фонд минимальный размер которого должен быть не менее 1 млн. рублей на каждого члена Некоммерческого партнерства получающего статус СРО в строительстве. Однако в случае страхования членами Некоммерческого партнерства гражданской ответственности перед третьими лицами, минимальный размер компенсационного фонда должен быть не менее 300 тыс. рублей на каждого члена некоммерческого партнерства;
- Некоммерческое партнерство должно пройти процедуру получения статуса СРО в уполномоченном государственном органе. Уполномоченный государственный орган в случае соответствия Некоммерческого партнерства всем предъявляемым требованиям для получения статуса строительного СРО вносит информацию о Некоммерческое партнерство с присвоением статуса СРО в государственный реестр саморегулируемых организаций (СРО).

Государственным органом регулирования и надзора в области саморегулирования строительной, проектной и изыскательской деятельности в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации является **Ростехнадзор**.

Целями деятельности саморегулируемых организаций в строительной сфере (строительных СРО):

- ✓ Объединение профессиональных участников строительной отрасли для предотвращения, предупреждения причинения вреда жизни и здоровью физических лиц, био-миру, окружающей среде, экологии, объектам культурного наследия (памятникам культуры и искусства), имуществу граждан и организаций, государственному и муниципальному имуществу в следствии недостатков работ в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства выполняемые членами саморегулируемой организации;
- ✓ Повышение качества выполняемых строительных работ;
- ✓ Информированию профессиональных участников строительной деятельности.

Преимущества СРО:

- 1) СРО осуществляет защиту прав и законных интересов членов СРО;
- 2) Членство в СРО ведет к повышению качества осуществляемых строительных работ;
- 3) Членство в СРО ведет к взаимной поддержке членов СРО;
- 4) СРО оказывает помощь в повышении квалификации сотрудников членов СРО;
- 5) СРО осуществляет информационную поддержку членов, путем предоставления изменений в нормативно-правовые акты затрагивающие профессиональных участников - членов СРО, проведению общих собраний членов СРО, организации круглых столов, симпозиумов и конференций посвященных актуальным темам саморегулирования, функционирования СРО, а так же проблемам в сфере регулирования и функционирования строительной деятельности.

Членство в строительной саморегулируемой организации (СРО), является обязательным требованием для строительных организаций и индивидуальных предпринимателей занимающихся строительной деятельностью позволяющем осуществлять строительную деятельность.

Члены строительной саморегулируемой организации (строительной СРО) для осуществления строительной деятельности должны получить свидетельство о допуске к работам в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства (допуск к строительным работам);

Свидетельство о допуске к работам, классификатор видов работ:

Свидетельство о допуске к определенному виду или видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, выдается саморегулируемой организацией без ограничения срока и территории его действия. Действие свидетельства о допуске к работам может быть прекращено при выходе из СРО, при выявлении нарушений и в некоторых других случаях.

Свидетельство о допуске к работам выдается на определенные виды работ. Классификатор видов работ (перечень видов работ) введен Приказом Министерства регионального развития.

Требования, предъявляемые СРО к строительным организациям и индивидуальным предпринимателям:

Строительные организации и индивидуальные предприниматели для получения членства в СРО и последующего получения свидетельства о допуске к работам, должны соответствовать требованиям, предъявляемым в соответствии с законодательством, правилами и стандартами СРО к кандидатам в члены СРО, в частности:

- Работники строительной компании, ИП должны иметь образование соответствующего профиля для выполнения определенных видов работ;
- Индивидуальный предприниматель в случае выполнения определенных видов работ самостоятельно должен иметь высшее или среднее профессиональное образование соответствующего профиля и стаж работы по специальности не менее чем пять лет;
- Не менее чем три работника должны иметь высшее профессиональное образование или не менее чем пять работников - среднее профессиональное образование. Стаж работы по специальности должен составлять не менее чем три года для работников, имеющих высшее профессиональное образование, и не менее чем пять лет для работников, имеющих среднее профессиональное образование;

- Индивидуальный предприниматель, работники индивидуального предпринимателя или юридического лица должны проходить повышение квалификации не реже, чем один раз в пять лет;
- Должно иметься имущество, необходимое для выполнения соответствующих видов работ (дополнительное требование предъявляемое некоторыми СРО);
- Проверка квалификации ИП, работников ИП или юридического лица должна иметь положительный результат (дополнительное требование предъявляемое некоторыми СРО).

Государственный контроль за деятельность СРО в сфере строительства и ведение государственного реестра саморегулируемых организаций выполняет Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор)

Вступление в саморегулируемые организации (СРО строителей, СРО проектировщиков, СРО изыскателей) осуществляется в следующем порядке:

1. Вступление в СРО (первый этап):

Кандидат в члены в СРО передает в полном объеме документы в соответствии с перечнем "Документов, представляемых при вступлении в СРО". Данные документы могут быть переданы следующим образом - лично в офисе представительства; курьером; почтовым отправлением; поездом; самолетом; иным образом. Перед отправкой документов необходимо уведомить сотрудников представительства;

Срок первого этапа: от 1 до 15 календарных дней*.

2. Вступление в СРО (второй этап):

Саморегулируемая организация подготавливает договоры с СРОС, СРОП, СРОИ, договор со страховой компанией, готовит и проверяет дело соискателя в члены СРО, после чего уже подписанную со своей стороны документацию передает кандидату в СРО для подписания и оплаты договоров и обязательных взносов (передаются в том числе выписанные СРО счета);

Срок второго этапа: от 7 до 12 календарных дней*.

3. Вступление в СРО (третий этап):

Кандидат в члены СРО подписывает, оплачивает (безналичным платежом) и передает документацию (в т.ч. договоры) - экземпляры саморегулируемой организации в адрес СРО;

Срок третьего этапа: от 5 до 10 календарных дней*.

4. Вступление в СРО (четвертый этап):

Саморегулируемая организация (СРОС, СРОП, СРОИ) выдает свидетельство о членстве в саморегулируемой организации. Свидетельство о членстве в СРО передается члену СРО.

Срок четвертого этапа: от 3 до 7 дней с момента получения подписанных и оплаченных кандидатов документов*.

5. Вступление в СРО (получение свидетельства о допуске к соответствующим видам работ) (пятый этап):

Саморегулируемая организация выдает члену СРО соответствующее свидетельство о допуске к работам** (свидетельство о допуске к строительным работам, свидетельство о допуске к

проектным работам, свидетельство о допуске к изыскательским работам) в течении 14 календарных дней с момента получения свидетельства о членстве кандидата в саморегулируемой организации.

Срок пятого этапа: от 10 до 18 календарных дней***

- если кандидат в СРО одновременно вступает в несколько саморегулируемых организаций (например, в СРОС, СРОП и СРОИ), то процесс вступления идет одновременно (параллельно) во все три саморегулируемых организации.

Законодательством о саморегулировании в строительной, проектной и изыскательской деятельности предусмотрены обязательные платежи при вступлении в саморегулируемую организацию и в последующем при функционировании СРО. В частности предусматриваются следующие платежи:

взнос в компенсационный фонд - является разовым платежом (каждая СРО имеет право устанавливать свой размер, однако минимальный размер определяется федеральным законодательством);

членский взнос на содержание функционирования аппарата СРО – может быть ежегодным, ежеквартальным, ежемесячным (размер определяется СРО самостоятельно);

оплата по договору страхования гражданской ответственности – ежегодно (предусматривается СРО самостоятельно, при страховании в соответствии с законодательством компенсационный фонд может быть уменьшен, размер определяется страховыми компаниями).

1) Тарифы по вступлению в саморегулируемую организацию (СРО) в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства:

Взнос в компенсационный фонд - 300 000 (триста тысяч) рублей;

Ежегодный членский взнос - 30 000 (тридцать тысяч) рублей;

Страхование ответственности перед третьими лицами на 10 млн. рублей - 38 000 (тридцать восемь тысяч) рублей;

Подготовка дела кандидата в члены СРО - 6 000 (шесть тысяч) рублей.

2) Тарифы по вступлению в саморегулируемую организацию (СРО) в области архитектурно-строительного проектирования:

Взнос в компенсационный фонд - 150 000 (сто пятьдесят тысяч) рублей;

Ежегодный членский взнос - 30 000 (тридцать тысяч) рублей;

Страхование ответственности перед третьими лицами на 10 млн. рублей - 22 000 (двадцать две тысячи) рублей;

Подготовка дела кандидата в члены СРО - 6 000 (шесть тысяч) рублей.

3) Тарифы по вступлению в Саморегулируемую организацию (СРО) в области инженерных изысканий:

Взнос в компенсационный фонд - 150 000 (сто пятьдесят тысяч) рублей;

Ежегодный членский взнос - 30 000 (тридцать тысяч) рублей;

Страхование ответственности перед третьими лицами на 10 млн. рублей - 22 000 (двадцать две тысячи) рублей;

Подготовка дела кандидата в члены СРО - 6 000 (шесть тысяч) рублей.

Денежные средства в счет оплаты взноса в компенсационный фонд и ежегодного членского взноса перечисляются на расчетный счет СРО. Денежные средства по договору страхования перечисляются на расчетный счет страховой компании. Денежные средства за подготовку дела кандидата в члены СРО перечисляются на расчетный счет юридической фирмы – официального представителя саморегулируемой организации.

Внимание: Тарифы по вступлению в СРО указанные Выше являются льготными. Данные тарифы действуют до получения некоммерческим партнерством статуса СРО. На членов СРО, вступивших в некоммерческое партнерство до получения статуса СРО дополнительные платы в связи с изменением тарифов не распространяются.

Примерный разброс цен на вступление в саморегулируемые организации строителей, проектировщиков, изыскателей:

Взнос в компенсационный фонд СРО для строителей – от 300 тыс. до 1,8 млн. рублей, для проектировщиков и изыскателей – от 150 тыс. до 1,5 млн. рублей;

Членский взнос в СРО – от 2,5 тыс. до 30 тыс. рублей в месяц;

Стоимость страхования ответственности для строителей от 30 тыс. до 90 тыс. рублей, для проектировщиков и изыскателей – от 17 тыс. до 70 тыс. рублей;

Стоимость подготовки дела у представителей и в самих саморегулируемых организациях – от 8 тыс. до 35 тыс. рублей.

Документы, предъявляемые для вступления в саморегулируемую организацию (СРО) юридическими лицами:

- 1) Свидетельство о присвоении ОГРН и все свидетельства о регистрации изменений (ГРН) (если есть) (нотариально заверенные копии).
- 2) Свидетельство о присвоении ИНН (нотариально заверенные копии).
- 3) Устав юридического лица и все зарегистрированные изменения к нему (нотариально заверенные копии).
- 4) Учредительный договор юридического лица и все зарегистрированные изменения к нему (нотариально заверенные копии).
- 5) Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ) (нотариально заверенная копия). Выписка из ЕГРЮЛ должна быть выдана не позднее 1 месяца.

- 6) Протокол (решение) о назначении действующего руководителя исполнительного органа юридического лица (чаще всего генерального директора) (копия заверенная печатью организации и подписью руководителя).
- 7) Извещение о присвоении кодов статистики (нотариально заверенные копии).
- 8) Сведения о квалификации руководителей и специалистов кандидата в члены СРО.
- 9) Сведения о наличии имущества, необходимого для выполнения работ, указанных в заявлении о выдаче свидетельства о допуске к работам.
- 10) Банковские реквизиты организации, контактные телефоны.
- 11) Доверенность на ведение дел, связанных с приемом в некоммерческое партнерство, либо иной документ, подтверждающий полномочия заявителя (протокол, приказ о назначении генерального директора и т.п.).
- 12) Заявление о вступлении установленного образца.
- 13) Анкета установленного образца.
- 14) Предварительное заявление о выдаче допуска к работам.

Документы, предъявляемые для вступления в саморегулируемую организацию (СРО) индивидуальными предпринимателями:

- 1) Свидетельство о присвоении ОГРНИП + все свидетельства о регистрации изменений (ГРНИП) (нотариально заверенные копии).
- 2) Свидетельство о присвоении ИНН (нотариально заверенные копии).
- 3) Уведомление о постановке на учёт индивидуального предпринимателя (ИП) в налоговом органе (нотариально заверенная копия).
- 4) Коды статистики (нотариально заверенная копия)
- 5) Выписка из реестра (нотариально заверенная копия). Выписка из ЕГРЮЛ должна быть выдана не позднее 1 месяца
- 6) Паспорт ИП – все страницы (нотариально заверенная копия).
- 7) Банковские реквизиты ИП, контактные телефоны.
- 8) Сведения о квалификации индивидуального предпринимателя и специалистов кандидата в члены СРО.
- 9) Сведения о наличии имущества, необходимого для выполнения работ, указанных в заявлении о выдаче свидетельства о допуске к работам СРО.
- 10) Доверенность на ведение дел, связанных с приемом в СРО.
- 11) Заявление о вступлении установленного образца.
- 12) Анкета установленного образца.

13) Предварительное заявление о выдаче допуска к работам СРО.