

Выбор формы предприятия

Итак, вы приняли решение об организации собственного дела. В первую очередь разберемся в выборе организационной формы своего предприятия, пока не учитывая сферу деятельности предприятия.

Вы можете выбрать следующие организационные формы вашего бизнеса:

Единоличное владение. Бизнес принадлежит только одному владельцу, и он (она) несет единоличную полную юридическую и финансовую ответственность за все операции.

Вы могли бы пожелать, чтобы ваше новое дело оставалось небольшим и простым. Это самая простая, наименее дорогостоящая, наименее регулируемая законодательством форма предприятия. При такого рода организации дела вы несете 100%-ю ответственность за него. Все доходы поступают только к вам. Но вы же являетесь и единственным ответственным лицом, и иногда вам будет одиноко «на командной высоте». Поэтому взвесьте все «за» и «против» единоличного владения, но до принятия решения об единоличном владении вам стоит тщательно продумать и оценить следующие основные некоторые обстоятельства и ответить самому себе на следующие вопросы:

1. Необходимо оценить обязанности и ответственность, которые могут возникнуть в ходе работы вашего предприятия?
2. Сможет ли кто-нибудь подписывать финансовые документы в ваше отсутствие?
3. Какие меры вы предусмотрели на случай своей болезни или отсутствия?
4. Каковы функции других членов вашей семьи в управлении вашим делом?
5. Какие меры вы продумали, чтобы управление вашим бизнесом было успешным?
6. Какой вариант финансовой отчетности выбрать для ведения учета и кому можно поручить ведение налогового учета?
7. Поскольку вы будете и директором, и инженером, и уборщицей, есть ли какие-либо функции, которые вы могли бы поручить другим: членам семьи, наемным работникам, специалистам на стороне?
8. Какие меры вы предприняли или собираетесь предпринять для охраны своего здоровья и для получения пенсии?
9. Планируете ли вы участие ваших работников в доходах предприятия с целью повышения их заинтересованности?
10. Ознакомились ли вы с содержанием страховых полисов, которые могли бы вас защитить в случае возбуждения против вас судебных исков вашими работниками, хищения имущества или других потерь?

Конечно при выборе данной организационной формы вашего бизнеса вы получаете следующие преимущества:

- Это самая простая структура для того, чтобы начинать свое дело. Она предоставляет наибольшую свободу действий: вы сами и верховная власть, и исполнитель.
- Для небольших предприятий существуют некоторые налоговые преимущества.
- Имеются льготы при выплате сумм по социальному обеспечению.
- Практически отсутствуют какие-либо правительственные ограничения.

Однако существенных недостатков, влияющих на существование самого бизнеса никак не меньше.

- Вся ответственность лежит на вас; если что-нибудь идет не так, если происходит несчастный случай с кем-либо из работников или если они допустят ошибку, вы один в ответе за все.
- Рост вашего бизнеса зависит только от вас и вашей энергии. Естественно многократно возрастает цена ошибки.
- Если вас настигает болезнь или смерть — прощай, бизнес!
- Трудно разграничивать бизнес и собственные личные дела.

Партнерство. Двое или более собственников, которые могут иметь разную материальную долю в деле, управляют бизнесом на основании юридического соглашения, в котором четко оговорены обязанности и права каждого из партнеров. В настоящее время это полностью указывается в Уставе предприятия или организации или дополнительным соглашением. Существует два типа партнерства: полное и с ограниченной ответственностью.

Полное партнерство

Такая форма предусматривает возможность объединения капитала и опыта двух или более предпринимателей, что легко осуществить. Если после образования нового предприятия партнеры выбирают торговую марку или фирменное название, отличающиеся от их имен, тогда новая марка подлежит регистрации. Наиболее трудной является проблема определения с самого начала, как партнеры будут управлять делом, кому из них что принадлежит, как партнеры предполагают делить прибыли и обязанности. Вот некоторые «за» и «против» такой формы организации бизнеса.

Преимущества

- Простота создания.
- Наличие в распоряжении значительных объемов капитала.
- Более легкое получение кредита.
- Отсутствие необходимости в наемных работниках.
- Обмен опытом, передача навыков по принципу «ум хорошо, а два лучше».

Недостатки

- Трудно четко разграничить ответственность и определить вклад в работу каждого.
- Выход партнера из дела по любой причине ставит под угрозу существование предприятия.
- Желание отделаться от «плохого» партнера, как и при разводе, создает трудную ситуацию.

В настоящее время в новой редакции Устава предприятия включаются все аспекты партнерских отношений, но если этого недостаточно то полезно иметь дополнительный договор, так как он поможет избежать недоразумений в будущем. В таком договоре могут быть определены переход на иную форму собственности, продолжение деловых операций, защита личного капитала владельца и интересов его подчиненных. Вероятно, в партнерстве полезно существование нейтральной «третьей стороны», как, например, наличие подходящего для обеих сторон адвоката при подготовке документов для каждого из партнеров. Как только договор будет подготовлен и соответствующим образом оформлен всеми партнерами, он становится обязательным для сторон контрактом.

До принятия решения о партнерстве вам стоит тщательно продумать и оценить следующие основные некоторые обстоятельства и ответить самому себе на следующие вопросы:

1. Договорились ли вы о названии вашего партнерства?
2. Какова продолжительность действия договора о партнерстве? Каков конкретный срок (год) прекращения действия договора?
3. Каков адрес офиса вашего будущего предприятия?
4. Какой капитал вносит каждый из партнеров?
5. Как вы будете решать вопросы о дополнительных взносах в будущем, если возникнет такая необходимость?
6. На каком уровне будет утверждаться финансовая отчетность партнерства, и кто будет вести финансово-хозяйственный учет?
7. Как будет участвовать каждый из партнеров в распределении прибылей и убытков?
8. Какое вознаграждение будет получать каждый из партнеров?
9. Будет ли оно влиять на распределение прибылей?
10. Какие дополнительные доходы будет получать каждый из партнеров?
11. Сколько времени каждый из партнеров собирается уделять предприятию?
12. Каковы обязанности и ответственность каждого из партнеров?
13. Как вы будете решать вопросы о дополнительных кредитах или займах, если об этом попросит один из партнеров или если возникнет чрезвычайная ситуация?
14. Как вы относитесь к найму на работу кого-то из членов семьи?
15. Какие ограничения, связанные с ведением бизнеса "на стороне", вы считаете обязательными для каждого партнера, в особенности если этот бизнес может представлять угрозу конкурентоспособности вашего партнерства?
16. Чье решение будет считаться окончательным в случае споров и невозможности их урегулирования?
17. Какие процедуры вы предусмотрели для приема новых партнеров?
18. Как вы будете оценивать стоимость неосязаемых активов в случае прекращения партнерства?
19. Каков ваш метод ликвидации интересов уходящего или ушедшего партнера?
20. Будете ли вы устанавливать ограничения по возрасту для ухода партнера из дела? Если да, то как будет выплачена партнеру его часть капитала?
21. Будет ли оставшийся партнер иметь право использовать имя ушедшего партнера в бизнесе? Если да, то на каких условиях?
22. Если партнер выйдет из дела до ухода на пенсию, будет ли в вашем договоре условие, исключающее возможность открытия конкурирующего предприятия?
23. Если присутствие в деле (и участие) одного из партнеров неблагоприятно для бизнеса, что вы могли бы предпринять?

24. Как вы предполагаете действовать в случае длительной потери трудоспособности одного из партнеров?
25. Пришли ли вы к согласию в отношении методики бухгалтерской отчетности? Это будет влиять на компенсацию и условия выхода из дела и потому требует детальной проработки со стороны вашего бухгалтера.
26. Когда начинается и заканчивается ваш финансовый год?
27. Если партнер имеет в вашем бизнесе дебиторский или кредиторский счет, будет ли это сказываться на выплате процентов?
28. Где вы будете хранить счета своего предприятия?
29. Кто будет подписывать счета?
30. Все ли партнеры имеют доступ к документации бухгалтерской отчетности?
31. Как вы будете решать, кого нанять бухгалтером, юрисконсультom, специалистом по рекламе?
32. Если вы будете действовать в условиях полного или ограниченного партнерства или решите перейти на такую форму организации своего бизнеса, кто будет иметь право считаться полным партнером и кого вы будете принимать на правах ограниченного партнерства?
33. Если партнер будет выходить из бизнеса, как будут передаваться его права другому партнеру?
34. Можно ли будет передавать право партнерства постороннему лицу или преимущественным правом пользуется остающийся партнер?
35. При каких обстоятельствах партнер может подписывать обязательства, касающиеся всего бизнеса?

Партнерство с ограниченной ответственностью

Основное отличие этой формы организации от полного партнерства заключается в том, что в ограниченном партнерстве только один партнер является ответственным за бизнес и управляет им. Другие партнеры фактически являются инвесторами, чья ответственность ограничивается долей их финансового участия. Доля или инвестиции в таком партнерстве могут быть проданы без согласия других партнеров. Структура бизнеса остается простой, даже когда требуется юридический договор.

Ниже перечислены некоторые аргументы «за» и «против» такой организационной формы предприятия.

Преимущества

- Партнер несет ответственность только в пределах суммы инвестированных им средств.
- Привлечение инвесторов — это хороший способ получения нового капитала без вовлечения в дело посторонних лиц.
- Предприятие не подвергается прямому налогообложению.

Недостатки

- Партнер с ограниченной ответственностью не имеет контроля над предприятием,

- Общая ответственность является правом только одного лица — главного партнера.
- Это более сложная по структуре организация, чем полное партнерство.

Корпорация (Акционерное общество). Предприятие, образованное в форме корпорации и имеет право продавать свои акции ряду партнеров и инвесторов и управляется советом директоров, несущих ответственность перед акционерами.

Хотя правовая структура практически для всех корпораций одинакова, существуют очевидные различия между гигантской корпорацией «Дженерал моторе» и небольшой закрытого типа корпорацией, имеющей трех наемных работников. Обычно это корпорации закрытого семейного типа. Владельцы корпорации сами занимаются бизнесом. Акции такой корпорации распространяются только среди близких друзей, соседей и, может быть, еще среди немногочисленного круга лиц, по каким-либо причинам заинтересованных в этой новой компании. Обычно число акционеров этой компании не превышает 15 человек.

Определение и правила

Наиболее важной характеристикой корпорации является то, что она представляет собой самостоятельное юридическое лицо, отдельное от физических лиц, владеющих и управляющих ею. Ваша личная ответственность ограничивается суммой средств, которые вы вложили в компанию. Стало быть, в том случае, если один из ваших служащих подведет предприятие, или на территории вашего предприятия что-то случится с вашим клиентом, или ваш клиент пострадает от пользования каким-либо вашим продуктом, или вам придется объявить себя банкротом и на этом основании не возвращать взятых вами кредитов, ваши личные интересы защищены.

Имея корпорацию, вы обязаны соблюдать некоторые правила, для акционерного общества. Раз в год должно проводиться собрание корпорации, на котором присутствуют или осуществляют телефонную связь ее члены. Должен вестись письменный протокол собрания, в котором отражалась бы деятельность корпорации и фиксировались любые правовые изменения в деятельности или в управлении корпорацией. В случае смерти основного учредителя или учредителей предприятие может продолжать свою деятельность. Акции корпорации могут быть переданы членам семьи или другим вкладчикам (это условие может быть заранее отражено в вашем завещании, и тогда акции будут реализованы в соответствии с вашим заранее оговоренным желанием). Корпорация обязана платить налоги на свои прибыли, Это, по существу, двойное налогообложение, так как акционеры корпорации должны платить и налоги на любые дивиденды, которые они получают от своих акций. Хороший юрист или бухгалтер, специализирующийся в области налогообложения, может подсказать вам, как уменьшить сумму налогового бремени.

Суммируя сказанное, можно следующим образом сформулировать аргументы «за» и «против» корпорации:

Преимущества

- Объединенные личные ресурсы.
- Объединенные финансовые ресурсы.
- Преемственность работы предприятия, не зависящая от непосредственных участников корпорации.
- Нарращивание управленческого потенциала.

- Более легкая передача бизнеса.
- Ограниченная личная ответственность.
- Более широкие возможности новых внешних инвестиций.
- Возможность передачи акций путем продажи или в качестве подарка,

Недостатки

- Более высокие организационные и операционные расходы.
- Возможное притупление бдительности владельцев и ложное ощущение безопасности.
- Более высокие налоги.
- Ограничение возможностей, определяемое уставом корпорации.
- Уязвимость для судебного преследования.
- Меньшая свобода деятельности и большая степень контроля со стороны государства.

Общие выводы

Начиная новое дело, необходимо прежде всего оценить свои потребности, себя, определить цель своего бизнеса и способ защиты собственных активов, а также активов внешних инвесторов. С : самого начала необходимо помнить, что ни одна деловая организация не существует в раз и навсегда установленной форме. Если в будущем изменятся обстоятельства: ваше детище будет расти, вы будете брать на работу новых людей, привлекать заемный капитал, — вы сможете заменить статус предприятия другим, более подходящим для вас. При решении вопроса о том, какую организационную форму предприятия выбрать вначале, вам следует решить для себя:

- Существуют ли правовые ограничения в данной сфере бизнеса?
- Нуждаетесь ли вы во внешнем инвесторе или кредиторе?
- Какую юридическую ответственность вы принимаете на себя?
- Какие еще лица будут связаны с вашим предприятием?
- Как вы будете делить предполагаемую прибыль?
- Какие налоговые преимущества или ограничения имеет данная правовая структура?
- Как эта организационная форма скажется на преемственности вашего бизнеса?

Вышеперечисленные типы бизнеса имеют некоторые общие характеристики:

- 1) они очень индивидуалистичны по характеру деятельности;
- 2) их требования к начальному капиталу либо чрезвычайно низки, либо гибки;
- 3) они редко включают предприятия, создаваемые «навечно», ставящие своей целью закрепиться «на многие поколения». На самом деле они часто задумываются как весьма подвижные и переменчивые. Но и они не бывают без «осечек». Эти характеристики, очевидно, являются привлекательными для некоторых предпринимателей (доказательством тому служит огромное число открывающихся предприятий).

Их основная опасность заключается в том, что они кажутся слишком простыми. Это не так. Каждый тип представляет собой серьезное начало, попытку организации нового собственного дела. А потому требует отдельного изучения, исследования, наблюдения. За консультацией по любому

вопросу вы можете обращаться по контактной информации данного сайта на главной странице и мы передадим ваш вопрос специалистам для квалифицированного ответа.