ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ «СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

ЛЕКЦИЯ 2. ТЕМА 2. ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Предпосылки создания коммерческих организаций

Создание коммерческой организации обусловлено совокупностью экономических, правовых и организационных предпосылок. К экономическим предпосылкам относят наличие рыночного спроса на продукт или услугу, потенциал извлечения прибыли, доступность ресурсов (финансовых, трудовых, материальных), а также конкурентные преимущества инициатора проекта. Правовые предпосылки включают соответствие планируемой деятельности действующему законодательству, возможность легального оформления прав собственности и договорных отношений. Организационные предпосылки предполагают наличие управленческой структуры, системы контроля и учёта, а также механизмов взаимодействия с контрагентами и государственными органами.

Важным фактором выступает предпринимательская инициатива, опирающаяся на анализ рыночной конъюнктуры и оценку рисков. В современных условиях значимую роль играют цифровизация бизнес-процессов и возможность масштабирования деятельности через платформенные решения.

Этапы создания предприятия

Процесс создания предприятия реализуется в последовательности юридически и организационно значимых этапов:

1. **Предварительный этап (концептуальный)** — определение целей деятельности, выбор организационно-правовой формы, формирование бизнес-идеи, предварительный расчёт экономической эффективности, оценка потребности в ресурсах.
2. **Подготовительный этап** — разработка учредительных документов (устав, учредительный договор — при наличии нескольких учредителей), определение состава участников, размера и структуры уставного капитала, выбор юридического адреса, назначение руководителя.
3. **Этап государственной регистрации** — подача комплекта документов в регистрирующий орган (ФНС России), уплата государственной пошлины, получение листа записи ЕГРЮЛ, постановка на учёт в налоговых органах, внебюджетных фондах, присвоение кодов статистики.
4. **Организационный этап** — открытие расчётного счёта в банке, изготовление печати (при необходимости), заключение трудовых договоров с ключевыми сотрудниками, получение лицензий и разрешений (если деятельность подлежит лицензированию), регистрация контрольно-кассовой техники (при необходимости).
5. **Стартовый этап операционной деятельности** — запуск производственных или коммерческих процессов, привлечение клиентов, формирование системы учёта и отчётности, внедрение системы внутреннего контроля.

На каждом этапе требуется соблюдение норм действующего законодательства, включая требования к оформлению документов и срокам их подачи.

Признаки юридического лица

Согласно статье 48 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), юридическое лицо характеризуется следующими признаками:

- **Организационное единство** — наличие внутренней структуры управления, закреплённой в учредительных документах, распределение полномочий между органами управления.

- **Имущественная обособленность** — имущество юридического лица учитывается отдельно от имущества его учредителей; оно может принадлежать организации на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления.
- **Самостоятельная имущественная ответственность** — юридическое лицо отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом; учредители (участники) не отвечают по обязательствам юридического лица, за исключением случаев, установленных законом.
- **Выступление в гражданском обороте от собственного имени** — возможность приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде от своего имени.

Эти признаки являются обязательными и достаточными для признания организации юридическим лицом в правовом поле Российской Федерации.

Государственная регистрация юридического лица

Государственная регистрация юридических лиц осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Процедура включает следующие ключевые элементы:

- **Подача документов** — в регистрирующий орган представляются заявление по установленной форме, устав, решение об учреждении (протокол собрания учредителей), документ об уплате государственной пошлины, гарантийное письмо или иной документ, подтверждающий право использования юридического адреса.
- **Срок регистрации** — не более трёх рабочих дней с даты поступления полного комплекта документов.
- **Результат регистрации** — внесение записи в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ), выдача листа записи ЕГРЮЛ, который подтверждает факт создания юридического лица.
- **Постановка на учёт** — автоматическая постановка на учёт в налоговых органах по месту нахождения; регистрация в Пенсионном фонде, Фонде социального страхования осуществляется на основании сведений из ЕГРЮЛ.

С момента внесения записи в ЕГРЮЛ юридическое лицо считается созданным и вправе осуществлять предпринимательскую деятельность в рамках заявленных видов экономической деятельности (ОКВЭД).

Традиционные формы предпринимательской деятельности

Традиционные формы предпринимательской деятельности в Российской Федерации включают:

- **Индивидуальное предпринимательство (ИП)** — физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (ст. 23 ГК РФ). Характеризуется упрощённой системой учёта и отчётности, но предполагает полную имущественную ответственность предпринимателя по обязательствам.
- **Хозяйственные товарищества и общества** — коммерческие организации с разделённым на доли (вклады) учредителей уставным капиталом. К ним относятся общества с ограниченной ответственностью (ООО), акционерные общества (АО), полные товарищества и товарищества на вере. Наиболее распространённой формой является ООО, сочетающее ограниченную ответственность участников и гибкость управления.

• **Производственные кооперативы** — добровольные объединения граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на личном трудовом и ином участии и объединении имущественных паевых взносов.

• **Унитарные предприятия** — коммерческие организации, не наделённые правом собственности на закреплённое за ними имущество; имущество находится в государственной или муниципальной собственности.

Выбор формы зависит от целей деятельности, масштаба бизнеса, количества участников и требований к управлению.

Франчайзинг как форма организации предпринимательской деятельности

Франчайзинг (коммерческая концессия) — это форма предпринимательской деятельности, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) право использовать комплекс исключительных прав (товарный знак, ноу-хау, стандарты обслуживания и др.) за вознаграждение. Правовое регулирование осуществляется на основании главы 54 ГК РФ («Коммерческая концессия»).

Ключевые элементы франчайзинговой модели:

• **Передача прав** — франчайзер передаёт франчайзи право использовать товарный знак, фирменное наименование, секреты производства (ноу-хау), стандарты работы, программное обеспечение и иные объекты интеллектуальной собственности.

• **Вознаграждение** — франчайзи уплачивает паушальный взнос (единовременный платёж) и/или роялти (периодические платежи), размер и порядок уплаты которых определяются договором.

• **Стандартизация и контроль** — франчайзер устанавливает стандарты деятельности, проводит обучение персонала, осуществляет контроль качества оказываемых услуг или реализуемых товаров.

• **Поддержка** — франчайзер предоставляет маркетинговую, юридическую, техническую и консультационную поддержку, помогает в подборе помещения, поставщиков, персонала.

Преимущества франчайзинга для франчайзи — снижение рисков за счёт использования проверенной бизнес-модели, доступ к узнаваемому бренду, поддержка со стороны франчайзера. Для франчайзера — масштабирование бизнеса без значительных капитальных вложений, рост доходов от роялти.

Недостатки включают зависимость франчайзи от стандартов франчайзера, необходимость соблюдения жёстких требований, возможные конфликты при нарушении условий договора.

Франчайзинг широко применяется в розничной торговле, общественном питании, сфере услуг, включая медицинские и оптические услуги, где важны стандартизация качества и узнаваемость бренда.