# *ПГУ им. Т.Г.Шевченко*

*Кафедра*

***Курсовая работа***

***по экономической теории***

*Тема: «Предпринимательство: Сущность,*

*цель, виды»*

*Выполнил студент 1 курса*

*Экономического фак-та*

*103 гр. ф/к:*

*Терзийский Г.М.*

*Руководитель:*

*Малышева С.В.*

*Тирасполь 2003*

Содержание

Введение

1. Определение и сущность «предпринимательства»

2. Функции и роль предпринимательской деятельности

# 3. Виды предпринимательской деятельности

4. Организационно-правовые формы бизнеса

# 5. Пути совершенствования предпринимательской деятельности

#  в ПМР на современном этапе

Заключение

Литература

#### Введение

Малый бизнес – самая актуальная тема сегодняшних предпринимателей, как юридических лиц, так и индивидуальных субъектов без образования юридического лица. Это вполне объяснимо, так как малый бизнес во всех областях деятельности может обеспечить более быстрый подъем экономики Приднестровской Молдавской Республики, повысить занятость населения и реально способствует оперативному выходу из экономического кризиса. В настоящее время на малых предприятиях республики занято свыше 1500 человек.

 Одним из первых документов, направленных на установление правовых основ малого бизнеса, стал Закон ПМР «О предпринимательской деятельности и предприятиях в Приднестровской Молдавской Республике», который, начиная с июня 1992 года, определял общие начала предпринимательства в Приднестровской Молдавской Республике, регламентировал права и ответственность субъектов предпринимательской деятельности, обеспечивал общие правовые, экономические и социальные основы организации предприятий при многообразии форм собственности. Однако в связи с введением 1 мая 2000 года первой части Гражданского Кодекса ПМР, вобравшего данные функции, вышеназванный закон утратил силу.

Объективная оценка состоит в том, что малый бизнес в ПМР стал необходимым и неотделимым субъектом рынка, быстро заполнив экономический вакуум в таких секторах, как торговля и общественное питание. Исходя из этого, в 2003 году предполагается рост количества малых предприятий в республике до 2559 единиц (2001г. - 2356 единицы), при этом среднесписочная численность работников малых предприятий, увеличится на 1280 человек. Валовой доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за вычетом налогов и платежей прогнозируется в объеме 167,7 млн. руб.

 Целью курсовой работы является изучение системы организации бухгалтерского учета на малом предприятии, а также изучение действующей системы налогообложения субъектов малого предпринимательства ПМР.

 С экономической точки зрения конечная цель курсовой работы – определение получаемой выгоды в результате осуществления предпринимательской деятельности на территории Приднестровской Молдавской Республики.

#

# 1.Определение и сущность «предпринимательства»

В римском праве «предпринимательство» рассматривалось как занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая. Под предпринимателем понимался арендатор, человек ведущий общественное строительство. В средние века понятие «предприниматель» употреблялось в нескольких смыслах. Прежде всего к ним относили лиц, занимавшихся внешней торговлей. Один из первых примеров такого предпринимательства дает Марко Поло, путешественник, стоявший у истоков развития торговли между Европой и Китаем. Отправляясь в путешествие торговец (предприниматель) подписывал контракт с купцом (банком) на продажу товаров. Хотя во время такого путешествия на долю предпринимателя выпадали различные физические и моральные испытания по его окончании он был вынужден 75% своей прибыли отдавать купцу(банку). К предпринимателям также относили организаторов парадов, балаганов и представлений. Кроме того, это понятие использовалось применительно к руководителям крупных производственных и строительных проектов. Глава такого проекта ничем ни рисковал – он всего лишь руководил всеми работами по его организации, используя предоставленные ему финансовые, материальные и торговые ресурсы.

 Понятие «предпринимательского риска» получило свое развитие в 17 веке, когда предпринимателем стали называть человека, заключившего с государством контракт на выполнение работ или на поставку определенной продукции. Поскольку стоимость контракта оговаривалась ранее, размеры прибылей или убытков определяла удачливость самих предпринимателей. В экономической литературе понятие «предприниматель» впервые появилось во Всеобщем словаре коммерции изданном в Париже в 1723г., где под ним понимался человек, берущий на себя «обязательство по производству или строительству объекта».

 В качестве научного термина понятие «предприниматель» появилось в работах известного английского экономиста начала 18 века Ричарда Кантильона. Он разработал первую концепцию предпринимательства, а под предпринимателем понимал человека, действующего в условиях риска, в связи с тем, что торговцы, фермеры, ремесленники и прочие мелкие собственники покупают по определенной цене, а продают по неизвестной.

 Француз К. Бодо пошел дальше Р. Кантильона. Он отмечает, что предприниматель должен обладать определенным интеллектом, т. е. различной информацией и знаниями. Другой французский экономист Тюрго считал, что предприниматель должен обладать не только определенной информацией, но и капиталом. Он отмечал, что капитал служит основой всей экономики, прибыль – цель успеха предпринимателя, основа развития производства.

 А. Маршалл и его последователи большое внимание уделяли организаторской функции предпринимателя и считали, что не каждый желающий может быть предпринимателем, выделяя предпринимательские способности.

 Любая нация гордится плодами деятельности своих пред­принимателей. Но любая нация и каж­дый ее отдельный представитель гордятся и своей прича­стностью к воплощению какой-либо конкретной предпринима­тельской идеи. Предпринимательство как одна из конкретных форм проявления общественных отно­шений способствует не только повышению материального и ду­ховного потенциала общества, не только создает благоприят­ную почву для практической реализации способностей и талан­тов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохране­нию ее национального духа и национальной гордости.

**2. Функции и роль предпринимательской деятельности**

Современные экономисты практически отождествляют понятия: “предприниматель”, “малый бизнес”, “малое предпринимательство”, в свою очередь, рассматривая “большой бизнес”, как явление экономической жизни базирующееся на иных принципах организации дела

На сегодняшний день в мире не существует общепринято­го определения предпринимательства. Американский ученый, профессор Роберт Хизрич определяет "предпринимательство как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя — как человека, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансо­вый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым. В американской учеб­ной и научной литературе дается множество и других определе­ний, характеризующих предпринимательство и предпринимате­ля с экономической, политэкономической, психологической, управленческой и других точек зрения.

Английский профессор Алан Хоскинг утверждает: "Инди­видуальным предпринимателем является лицо, которое ведет дело за свой счет, лично занимается управлением бизнесом и несет личную ответственность за обеспечение необходимыми средствами, самостоятельно принимает решения. Его вознаг­раждением является полученная в результате предпринима­тельской деятельности прибыль и чувство удовлетворения, ко­торое он испытывает от занятия свободным предприниматель­ством. Но наряду с этим он должен принять на себя весь риск потерь в случае банкротства его предприятия.

Ни за рубежом, ни у нас пока еще не создана общеприня­тая экономическая теория предпринимательства , хотя потреб­ность в такой теории давно уже стала весьма насущной. "Три волны" развития теории предпринимательской функции — так условно можно охарактеризовать развитие процесса научного осмысления практики предпринимательства.

"Первая волна", которая возникла еще в XVIII в., была свя­зана с концентрацией внимания на несении предпринимателем риска. "Вторая волна" в научном осмыслении предприниматель­ства связана с выделением инновационности как его основной отличительной черты. "Третья волна" отличается сосредоточением внимания на особых личностных качествах предпринимателя (способность реагировать на изменения экономической и общественной си­туации, самостоятельность в выборе и принятии решений, на­личие управленческих способностей) и на роли предпринима­тельства как регулирующего начала в уравновешивающей эко­номической системе.

Современный этап развития теории предпринимательской функции можно отнести к "четвертой волне", появление кото­рой связывается с переносом акцента на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя, а следовательно — с пе­реходом на междисциплинарный уровень анализа проблем предпринимательства.

В настоящее время в теоретических исследованиях уделя­ется внимание не только предпринимательству как способу ве­дения дел на самостоятельной, независимой основе, но и *внут­рифирменному предпринимательству,* или *интрапренерству .* Термин "интрапренер" был введен в оборот американским исследователем Г. Пиншо. Он же впервые использовал и дру­гой термин, производный от первого, — "интракапитал".

Появление интрапренерства связано с тем фактором, что многие крупные производственные структуры переходят на предпринимательскую форму организации производства. По­скольку предпринимательство предполагает обязательное на­личие свободы творчества, то подразделения целостных про­изводственных структур получают право на свободу действий, что подразумевает и наличие и н т р а к а п и т а л а — ка­питала, необходимого для реализации идей, лежащих в основе внутрифирменного предпринимательства.

Предпринимательство — это особый вид эко­номической активности (под которой мы понимаем целесо­образную деятельность, направленную на извлечение при­были), которая основана на самостоятельной инициати­ве, ответственности и инновационной предприниматель­ской идее.

Экономическая активность представляет собой форму уча­стия индивида в общественном производстве и способ получе­ния финансовых средств для обеспечения жизнедеятельности его самого и членов его семьи. Такой формой участия индивида в общественном производстве является одна общественная функ­циональная обязанность или их комбинация, когда он выступа­ет в качестве:

• собственника каких-либо объектов, недвижимости и т. д., приносящих ему постоянный и гарантированный доход (собственник предприятия или дома, сдаваемого в арен­ду, и т. д.);

• наемного работника, продающего свою рабочую силу (то­карь на заводе, учитель в школе и т. д.);

• индивидуального производителя ("свободный" художник, живущий на доходы от реализации своих произведений, или водитель, использующий автомобиль в качестве такси и живущий на доходы от такой деятельности, и т. д.);

• государственного или муниципального служащего;

• менеджера (управляющий чужим предприятием);

• пенсионера (пассивная форма участия в общественном производстве как следствие прошлой активности);

• учащегося или студента (как подготовительный этап к участию в будущем общественном производстве в какой-либо конкретной форме);

• безработного (как вынужденная форма неучастия или приостановки участия в общественном производстве);

• занятого оборонно-охранной деятельностью (армия, ми­лиция, госбезопасность);

• вовлеченного в экономически преступную деятельность (рэкет, воровство и др.).

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей — результатом мыслительной деятельно­сти, впоследствии принимающей материализованную форму.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента — будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производ­ством, качеством, внедрение новых методов организации про­изводства или новых технологий — это тоже инновационные моменты.

Основным субъектом предпринимательской активности выступает предприниматель. Однако предприниматель — не единственный субъект, в любом случае он вынужден взаимо­действовать с потребителем как основным его контрагентом, а также с государством*,* которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника. И потреби­тель и государство также относятся к категории субъектов предпринимательской активности, как и наемный работник (если, конечно, предприниматель работает не в одиночку), и партне­ры по бизнесу (если производство не носит изолированного от общественных связей характера) (схема 1).

Государство

Партнер

Предприниматель

Потребитель

 Наемный работник (работники)

*Рисунок 1. Субъекты предпринимательской деятельности*

Во взаи­моотношениях предпринимателя и потребителя предпринима­тель относится к категории активного субъекта, а потребителю свойственна прежде всего пассивная роль. При анализе стороны этих взаимоотношений потребитель вы­полняет роль индикатора предпринимательского процесса.Это понятно, поэтому все то, что составляет предмет деятельности предпринимателя, имеет право на реализацию только в случае позитивной (положительной) экспертной оценки потребителя*.* Такая оценка осуществляется потребителем и выступает как го­товность последнего приобрести тот или иной товар. Предприниматель, при планировании и организации своей деятельности никоим образом не может игнорировать настроения, жела­ния, интересы, ожидания, оценки потребителя.

Таким образом, целью предпринимателя выступает не­обходимость "завоевать' потребителя, создать круг собст­венных потребителей.

Основными средствами воздействия предпринимателя на потребителя выступают следующие факторы:

• новизна товара и его соответствие интересу потребителя;

**•** качество;

• цена, доступность товара;

• степень универсальности товара;

**•** внешний вид и упаковка;

• позитивные отличительные характеристики товара от то­варов других производителей и возможность потребите­ля ознакомиться с такими отличиями;

• возможность воспользоваться услугами послепродажно­го сервиса;

• соответствие общепринятым или государственным стан­дартам;

• престижность и привлекательность рекламы товара и т. д.

Вывод, который можно было бы сделать из рассматривае­мой проблемы, сводится к следующему: *если с точки зрения общественного производства именно предприниматель вы­ступает в роли активного субъекта, то с точки зрения са­мого предпринимательского процесса, его содержания и эффек­тивности активную роль играет потребитель, и предпри­ниматель не может игнорировать этот факт..*

Роль государства как субъекта предпринимательского процесса может быть различной в зависимости от обществен­ных условий, ситуации, складывающейся в сфере деловой ак­тивности, и тех целей, какие ставит перед собой государство.

В зависимости от конкретной ситуации государство может быть:

• тормозом развития предпринимательства, когда оно создает крайне неблагоприятную обстановку для разви­тия предпринимательства или даже запрещает его;

• посторонним наблюдателем, когда государство прямо не противодействует развитию предпринимательства, но в то же время и не способствует этому развитию;

• ускорителем предпринимательского процесса, когда го­сударство ведет постоянный и активный поиск мер по во­влечению в предпринимательский процесс новых эконо­мических агентов (нередко такая целенаправленная дея­тельность государства вызывает "взрыв" предпринима­тельской активности и приводит к "буму" предпринима­тельства).

Наемный работник как реализатор идей предпринимателя также относится к группе субъектов предпринимательского про­цесса. Именно от него зависит эффективность и качество реали­зации предпринимательской идеи.

Известно, что каждому экономическому субъекту свой­ственны свои собственные интересы. Что касается предприни­мателя и наемного работника, то часть их планов совпадает (чем выше прибыль, тем выше заработная плата, к примеру), а часть носит полярно противоположный характер (предприниматель не заинтересован в высокой оплате труда, а наемный работник заинтересован). В таких случаях стороны вынуждены идти на поиск компромиссных вариантов, что в общем-то и состав­ляет основу взаимоотношений этих двух субъектов предпри­нимательского процесса*.*

В современных условиях хозяйствования каждый предпри­ниматель функционирует в условиях достаточно глубокой спе­циализации производства, возникшей на основе разделения труда.

Любой предприни­матель нуждается в эффективных партнерских связях: только в таком случае он может эффективно действовать в рамках то­го или иного фрагмента целостного производственного процес­са. Идеальной является ситуация, когда все предприниматели образуют относительно изолированную от общего экономиче­ского процесса цепочку партнерских связей. Если взять для анализа целостный процесс производства, то он состоит как бы из множества фрагментов, каждый из ко­торых фокусируется в конкретной деятельности предпринима­теля.

В условиях рынка от предпринимателя требуется умение — и даже предрасположенность — действовать в союзе с други­ми предпринимателями и вести постоянный поиск наиболее эф­фективных партнерских связей, в ходе которого предпринима­тель осуществляет переориентацию своей деятельности.

Таким образом, при планировании своей деятельности предприниматель рассматривает партнера (партнеров) как субъект предпринимательского процесса, от формы взаимо­отношений с которым зависит уровень эффективности его деятельности.

Целью предпринимательской активности является производство и предложение рынку такого товара, на который имеется спрос и который приносит предпринимателю прибыль. *Прибыль —* это излишек доходов над расходами, по­лучаемый в результате реализации принятого предпринима­тельского решения по производству и поставке на рынок това­ра, в отношении которого предпринимателем выявлен не удовлетворяемый или скрытый спрос потребителя.

Однако получение прибыли свойственно не только пред­принимательской, но и любой другой форме деловой активно­сти. В этой связи важно обратить внимание на выделение такой экономической категории, как предпринимательская прибыль, или *предпринимательский доход.* Доходы от инновационной де­ятельности, т. е. от введения новых методов и приемов органи­зации производства, и составляют предпринимательский доход. Под предпринимательским доходом следу­ет понимать прежде всего дополнительный доход, доход от управления, излишек, получаемый предпринимателем благо­даря его природным качествам или особому умению анализи­ровать и по-новому комбинировать факторы производства в зависимости от внешних условий.

Другими словами, прибыль предпринимателя (если речь идет действительно о предпринимателе, а не об обычном дело­вом человеке) складывается как бы из двух элементов:

• обычная прибыль делового человека;

• излишек над обычной прибылью делового человека.

Второй элемент и выступает в качестве предприни­мательского дохода (прибыли), т. е. формы обще­ственного вознаграждения за проявленный инновационный подход, новаторство в производстве.

Всякий предприниматель, таким образом, выступает в ка­честве делового человека, но не всякий деловой человек может быть отнесен к категории предпринимателей, если речь идет о действительном феномене предпринимателя.

# 3. Виды предпринимательской деятельности

Предпринимательство как особая форма экономической ак­тивности может осуществляться как в государственном, так и в частном секторе экономики. В соответствии с этим различают: а) предпринимательство государственное; б) предпринимательство частное.

Государственные предпринимательство есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного: а) государственными ор­ганами управления, которые уполномочены (в соответствии с действующим законодательством) управлять государ­ственным имуществом (государственное предприятие), или б) органами местного самоуправления (муниципальное пред­приятие). Собственность такого рода предприятий есть форма обособления части государственного или муниципального иму­щества, части бюджетных средств, других источников. Важной характеристикой таких предприятий выступает то обстоятель­ство, что они отвечают по своим обязательствам только иму­ществом*,* находящимся в их собственности (ни государство не отвечает по их обязательствам, ни они сами не отвечают по обя­зательствам государства).

Частное предпринимательствоесть форма осуществления экономической активности от имени предприятия (если оно зарегистрировано в качестве таково­го) или предпринимателя (если такая деятельность осуще­ствляется без найма рабочей силы, в форме индивидуальной трудовой деятельности).

Конечно, каждый из этих видов — государственное и част­ное предпринимательство — имеет свои отличительные при­знаки, но основные принципы их осуществления во многом сов­падают. И в том и в другом случае осуществление такой дея­тельности предполагает инициативность, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибы­ли. Схожей является и типология обоих видов предпринима­тельства.

Предпринимательство как форма инициативной дея­тельности, направленной на извлечение прибыли (предприни­мательского дохода), предполагает:

1) осуществление непосредственных производитель­ных функций, т. е. производство товара (продукта) или оказание услуги (например, машиностроительная фирма, ту­ристская компания, инжиниринговая фирма или конструк­торское бюро);

2) осуществление посреднических функций, т. е. оказа­ние услуг, связанных с продвижением товара на рынок и его передачей в надлежащем (общественно приемлемом) виде от непосредственного производителя такого товара его потре­бителю.

Общественное понимание проблемы сводится к тому, что, с одной стороны, приоритетное значение имеет первый тип предпринимательской деятельности, поскольку общественное богатство (как обобщенный итог уровня и качества жизни каж­дого члена общества) зависит от состояния дел именно в сфере материального производства, научно-технических и сервисных услуг. С другой стороны, такое общественное отношение к это­му типу предпринимательства на практике не носит действи­тельно приоритетного характера — общество способствует раз­витию и второго типа предпринимательской деятельности, т.е. посредничества. Почему? Прежде всего потому, что уровень и качество жизни, удобство и комфорт каждого члена общества в немалой степени зависят от уровня развития в обществе посред­нической сферы (удобная для покупателя организация торгов­ли, реклама, доставка товаров на дом, заказ товара по почте, телефону и т. д.); то же самое относится и к потребителям това­ров производственного назначения.

Но такое общественное восприятие посреднической дея­тельности не является единственной и основной причиной. Глав­ное заключается в другом — посредническая предприниматель­ская деятельность, ее наличие и усложнение до разумных пре­делов ведет:

1) к увеличению производительности труда непосредствен­ных производителей товаров на основе углубления специали­зации;

2) к ускорению темпов оборачиваемости (кругооборота) ка­питала;

3) к насыщению товарных рынков до объективно требуе­мых размеров и функционированию непосредственных това­ропроизводителей в соответствии с интересами конечных по­требителей (поскольку посредник специализируется главным образом на изучении потребительского спроса и заказе или приобретении только той продукции, потребительский инте­рес к которой он уже выявил; любую продукцию, производи­мую непосредственным товаропроизводителем, он приобре­тать не будет).

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и ее связи с основными стадиями воспроизводственного процесса различают разные виды предпринимательства: производственное, коммерческое, финансовое, посредническое, страховое.

Предпринимательство называется производственным,если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей продажи потребителям, покупателям, торговым организациям. Таким образом, функция производства в этом виде предпринимательства - основная, определяющая.

Предпринимательская деятельность, связанная с непо­средственным производством товаров, может носить:

1) традиционалистский характер {традиционалистское предпринимательство),

2) инновационный характер (инновационная предпринима­тельская деятельность, инновационное предпринимательство).

Предпринимательство в сфере непосредственного произ­водства товаров может, таким образом, ориентироваться на про­изводство и поставку на рынок традиционных или инноваци­онных товаров. Практика предпринимательской деятельности в любой ее форме включает в себя инновационный процесс. При­водимое выше деление типов предпринимательской деятель­ности основывается на убеждении, что производство и постав­ка на рынок традиционных товаров осуществляется также с ис­пользованием каких-то новых методов или приемов, связанных с организацией производства, техническими элементами про­изводства или изменениями качественных характеристик про­изводимого товара.

В коммерческом предпринимательстве предприниматель выступает в роли коммерсанта, торговца, продавая готовые товары, приобретенные им у других лиц, потребителю, покупателю. В таком предпринимательстве прибыль образуется путем продажи товара по цене, превышающей ценю приобретения. Отметим, что если товар приобретается на законных основаниях, то торгово-коммерческое предпринимательство не следует называть спекуляцией и на этом основании осуждать. Только когда наблюдается противозаконная, с нарушением правил торговли перепродажа, можно говорить о запретной, преступной спекуляции.

 Финансовоепредпринимательство есть особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают деньги и ценные бумаги, продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит.

Посредничеством называют предпринимательство, в котором предприниматель сам не производит и не продает товар, а выступает в роли посредника, связующего гнезда в процессе товарного обмена, в товарно- денежных операциях. Главная задача и предмет предпринимательской деятельности посредника - соединить две заинтересованные во взаимной сделке стороны. Так что есть основания утверждать, что посредничество состоит в оказании услуг каждой из этих сторон. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход, прибыль.

Лица (юридические или физические), представляющие ин­тересы производителя или потребителя (а часто и действу­ющие от их имени), но сами не являющиеся таковыми, назы­ваются посредниками.

Предпринимательская активность в сфере посредничест­ва позволяет совместить в самые сжатые сроки экономические интересы производителя и потребителя. Посредничество, с точ­ки зрения производителя, повышает степень эффективности работы последнего, поскольку дает возможность сосредоточить свою активность только на самом производстве, передавая по­среднику функции по продвижению товара к потребителю. Кро­ме того, включение посредника в отношения между производи­телем и потребителем существенно сокращает срок оборачива­емости капитала, а значит, повышает прибыльность производ­ства.

Страховое предпринимательство заключается в том, что предприниматель гарантирует страхователю имущества, ценности, жизни за определенную плату компенсацию возможного ущерба в результате непредвиденного бедствия. Страхование имущества, здоровья, жизни есть особая форма финансово-кредитного предпринимательства, заключающаяся в то что предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах. Так как вероятность возникновения таких обстоятельств невелика,  то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

**4. Организационно-правовые формы бизнеса**

Различают следующие организационно-правовые формы бизнеса: единоличное предприятие, партнерство, корпорация.

##### Единоличное предприятие

Такого рода фирму также называют бизнесом одного человека, или частной собственностью. Владелец имеет материальные ресурсы и капитальное оборудование, необходимое для производственной деятельности, или приобретает их, а также лично контролирует деятельность предприятия.

 Преимущества:

1. Единоличное владение легко учредить, так как юридическая процедура оформления весьма легка и регистрация фирмы такого рода обычно не требует больших затрат.
2. Владелец сам себе хозяин и располагает значительной свободой действий. Для принятия решений о том, что и как производить. Не надо ждать решений никаких собраний, партнеров или директоров.
3. Владелец может предоставлять клиенту персональные услуги.
4. Стимулы эффективной работы - самые энергичные. Владелец получает все в случае успеха и теряет все в случае неудачи.

 Однако существуют и недостатки этой организационной формы, и они весьма значительные.

Недостатки:

1. За редким исключением, финансовые ресурсы единоличного предпринимателя недостаточны для того, чтобы фирма могла вырасти в крупное предприятие. Такая как единоличных владений процент банкротства относительно высок, коммерческие банки не очень охотно предоставляют им большие кредиты.
2. Осуществляется полный контроль над деятельностью предприятия, владелец должен выполнять все основные решения, например, относительно покупки, продажи, привлечения и содержания персонала; не упускать из внимания технические аспекты, которые могут возникнуть в производства, в рекламе и в распределении продукции.
3. Наиболее важным недостаток заключается в том, то единоличный владелец являет субъектом неограниченной ответственности. Это означает, что самостоятельные предприниматели рискуют не только активами фирмы, но и своими личными активами. Если предприятие обанкротилось, он персонально и единолично отвечает по долгам фирмы. Для уплаты долгов в этом случае может быть продано личное имущество владельца.

###### Партнерство

**Партнерство** - это форма организации бизнеса является естественным развитием единоличного владения.

По степени участия в деятельности предприятия партнерства бывают разные. В некоторых случаях все партнеры играют активную роль в функционировании предприятия, в других случаях - один или несколько участников могут играть пассивную роль. Это означает, что они вкладывают свои финансовые средства в фирму, но не принимают активного участия в управлению ею.

 Преимущества:

1. Подобно единоличному (частному) владению, партнерство легко организовать. Почти во всех случаях заключается письменное соглашение, причем бюрократические процедуры необременительны.
2. Поскольку в партнерство (товарищество) объединяется много людей, начальный капитал может быть большим, чем в единоличном частном предприятии.
3. Управление фирмой может быть специализировано. Каждый из партнеров может принять на себя ответственность за конкретный участок работы. Например за управление, производства и т.п.

Недостатки:

1. Когда несколько человек участвуют в управлении. Подобное разделение власти может привести к несовместимости интересов, к несогласованной политике или бездействию, когда требуются решительные действия. Еще хуже, когда партнеры расходятся по главным вопросам. По всем этим причинам управление партнерством может быть неповоротливым и затруднительным.
2. Финансы компании все еще ограниченны, хотя значительно превосходят возможности частного владения. Финансовых ресурсов трех или четырех партнеров может не хватить, или они могут быть таковы, что все же будут сильно ограничивать потенциальный рост прибыльного предприятия.
3. Продолжительность деятельности партнерства непредсказуема. Выход из партнерства или смерть партнера, как правило, влекут за собой распад и полную реорганизацию фирмы, потенциальный срыв ее деятельности.
4. Партнерство (товарищество) страдают от неограниченной ответственности за деятельности предприятия. Полное партнерство означает, что каждый компаньон полностью отвечает по долгам предприятия.
5. Можно создать товарищество с ограниченной ответственностью. В таком случае компаньон отвечает по долгам предприятия в размере тех средств, которые он в него вложил. Однако компаньоны в товариществе такого рода не могут принимать участия в ведении бизнеса - по крайней мере один из них все же должен принять на себя полноту ответственности.

Корпорация

* Малое предприятие.
* Акционерное общество (закрытое и открытое).
* Совместное предприятие

 **Корпорация** - это правовая форма бизнеса, отличающаяся и отделенная от конкретных лиц, ими владеющих. Эти признанные правительством «юридические лица» могут приобретать ресурсы, владеть активами, производить и продавать продукцию, брать в долг, предоставлять кредиты, предъявлять иск и выступать в суде ответчиком. А также выполнять все те функции, которые выполняют предприятия любого другого типа.

 Преимущества:

1. Наиболее эффективная форма организации бизнеса в вопросах привлечения денежного капитала. Корпорациям присущ уникальный способ финансирования - через продажу акций и облигаций, - который позволяет привлекать сбережения многочисленных домохозяйств. Через рынок ценных бумаг корпорации могут объединять в общий фонд финансовые ресурсы огромного числа отдельных лиц. Финансирование путем продажи ценных бумаг имеет также определенные преимущества. С точки зрения их покупателей. Корпорации имеют более легкий доступ к банковскому кредиту по сравнению другими формами организации бизнеса. Причина заключается не только в большей надежности корпорации, но также в ее способности обеспечить банкам прибыльность счетов.
2. Другое существенное преимущество корпораций - это ограниченная ответственность. Владельцы корпораций (то есть держатели акций) рискуют только той суммой, которую они заплатили за покупку акций. Их личные активы не ставятся под угрозу, даже если корпорация обанкротится. Кредиторы могут предъявить иск корпорации как юридическому лицу, но не владельцам корпорации как частным лицам. Право ограниченной ответственности заметно облегчает задачу корпорации в привлечении денежного капитала.
3. Поскольку корпорация является юридическим лицом, она существует независимо от ее владельцев и в этом отношении - от ее собственных должностных лиц. Партнерство внезапно и непредсказуемо могут погибнуть, а корпорации, по крайней мере согласно законам, вечны. Передача собственности корпорации через продажу акций не подрывает ее целостности. Одним словом, корпорации обладают известным постоянством, недостающим другим формам бизнеса, которое открывает возможность перспективного планирования и роста.

 Преимущества корпорации огромны и обычно превышают из недостатки. И все же они существуют.

Недостатки:

1. Регистрация устава корпорации сопряжена с некоторыми бюрократическими процедурами и с расходами на юридические услуги.
2. Следующий возможный недостаток корпорации касается вопросов, связанных с налогообложением прибыли корпорации. Речь идет о проблеме двойного налогообложения: та часть дохода корпорации, которая выплачивается в виде дивидендов держателям акций, облагается налогом дважды - первый раз как часть прибыли корпорации, второй - как часть личного дохода владельца акций.
3. При единоличном предпринимательстве и партнерстве владельцы недвижимости и финансовых активов сами непосредственно управляют этими активами и их контролируют. Но в крупных корпорациях, акции которых широко распределены среди сотен тысяч владельцев, появляется значительное расхождение между функциями собственности и контроля.

 Причины этого кроются в бездеятельности типичного держателя акций. Большая часть владельцев акций не использует права участия в голосовании или же если используют это право, то лишь подписываясь под предоставлением полномочий действующим должностным лицам корпорации.

 Все компании с ограниченной ответственностью должны быть зарегистрированы в Регистрационной палате.

 Закон требует от всех зарегистрированных компаний публиковать годовые отчеты и предоставлять копии этих отчетов в Регистрационную палату.

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

 Малое предприятие может быть создано и частным лицом, и предприятием, организацией, как государственной так и общественной. Во-первых, оно может быть «одноклетчатым» и более сложным, иметь филиалы, участки, представительства. Во-вторых, разнообразием целей, ради которых может быть создано предприятие: художественны и подсобных промыслов, оказание всевозможных услуг населению, запуске практически любой деятельности, не запрещенной законом. В-третьих, привлекает относительно простая процедура учреждения и регистрации.

 В промышленно развитых странах малые предприятия дают значительную долю совокупного валового продукта.

 Жизнеспособность малых предприятий определяют свобода и простота их создания, отсутствие административного принуждения, льготная система налогообложения, рыночный механизм ценообразования.

 Малые предприятия могут быть созданы в результате выделения из состава действующего предприятия, объединения, организации. В этих случаях та организация (предприятие), из которого выделилось малое предприятие, выступает его учредителем.

 Для государственной регистрации малого предприятия следует предоставить последнему следующие документы:

- приказ учредителей;

 - учредительный договор;

 - устав;

- квитанцию об уплате госпошлины за регистрацию.

 В учредительном договоре определяются отношения между предприятиями и его учредителем, хозяйственника, финансовые связи, уставной капитал, отчисления из прибыли в пользу учредителя.

 Уставом малого предприятия устанавливаются цели его деятельности, порядок образования имущества предприятия, порядок управления, возможности выкупа, распределение прибыли, условиями реорганизации и прекращения деятельности и другие важнейшие вопросы.

 Предприятия самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

 Процедурные вопросы ликвидации предприятия разрешаются собственником имущества через назначенную им ликвидационную комиссию. Обоснованные претензии кредиторов к ликвидируемому малому предприятию удовлетворяются из его имущества.

 При реорганизации предприятия его права и обязанности переходят к правопреемникам.

 ***Акционерное общество*** - добровольная организация юридических лиц и граждан (в т.ч. и иностранных) для совместной деятельности путем объединения их вкладов и выпуска акций на всю стоимость уставного фонда.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |

Выпуск акций предприятием с целью мобилизации денежных средств не меняет его статуса, то есть не преобразуются организационно-правовые процедуры: собрание будущих участников, определение уставного фонда, разработка устава и его государственная регистрация.

 В зависимости от того, кому принадлежат акции, акционерные общества могут быть государственными, кооперативными, общественными, смешанными.

 Акционерное общество может создаваться для целей хозяйственной и иной деятельности, не запрещенной законом. Акционерное общество, будучи юридическим лицом, вправе заключать любые предусмотренные законодательством сделки, самостоятельно решать вопросы организации управления, установления цен на производимую продукцию, оплаты труда, распределения чистой прибыли. Общество может иметь представительства, филиалы, учреждать дочерние общества на правах самостоятельных коммерческих организаций.

 Для регистрации акционерного общества представляются следующие документы:

 - заявка на регистрацию (письмо учредителей);

 - протокол учредительного собрания;

 - устав;

- квитанцию об уплате сбора за регистрацию, величина которого зависит от уставного капитала.

**Обществом с ограниченной ответственностью** признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставной капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами; участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах размеров (стоимости) внесенных ими вкладов. Уставной капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из стоимости вкладов его участников. ООО не обязано публичной ответственностью. Данная правовая форма наиболее распространена среди мелких и средних предприятий.

Акционерные общества создаются двух типов - закрытые и открытые.

Акционерное общество, участниками которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым. Такое акционерное общество вправе проводить подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым.

Акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью не имеют принципиальных различий. Разница лишь в том, что акционерные общества формируют уставный фонд путем выпуска акций, владельцы которых могут быть заранее неизвестны. Общества с ограниченной ответственностью создают такой фонд только за счет пайщиков. Если существующие общества начнут выпускать акции, они превратятся в акционерные общества. Понятие «ограниченная ответственность» означает, что пайщик несет ответственность только в размере своего пая. На остальное его имущество ответственность не распространяется, в отличие от кооператива, члены которого отвечают за обязательства всем своим имуществом.

Вклады (акции) участников акционерного общества (товарищества) с ограниченной ответственностью могут переходить от одного собственника к другому только с согласия других собственников (акционеров) в порядке, предусмотренном уставом.

Вклады (акции) общества открытого типа могут переходить от одного собственника к другому без согласия акционеров. Акции этого общества могут свободно продаваться.

Высшим органом управления акционерного общества является общее собрание акционеров. Оно дает возможность реализовать право на управление членов ООО. Количество голосов участников на собрании определяется пропорционально размеру их долей в уставном капитале.

 Преимущества:

 - возможность мобилизации больших финансовых ресурсов;

 - возможность быстрого перелива финансовых средств из одной отрасли в другую;

 - право свободной передачи и продажи акций, обеспечивающее существование компании, независимо от изменения состава акционеров;

 - ограниченная ответственность акционеров;

 - разделение функций владения и управления.

**Совместные предприятия.** Под иностранными инвестициями понимаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые в предприятие с целью получения прибыли. Иностранные инвесторы вправе принимать деловое участие в предприятиях, создаваемых совместно с юридическими лицами и гражданами на территории ПМР, а также создавать предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам.

 Предприятие с иностранными инвестициями создаются и действуют в форме акционерных и других хозяйственных обществ и товариществ, предусмотренных законом на территории ПМР.

 Совместное предприятие может быть создано либо путем его учреждения, либо в результате приобретения иностранным инвестором доли участия (пая, акций) в ранее учрежденном предприятии без иностранных инвестиций или приобретения такого предприятия полностью.

 Учредительные документы предприятий с иностранными инвестициями должны определять предмет и цели деятельности предприятия, состав участников, размер и порядок формирования уставного фонда, размер долей участников, структуру, состав и порядок принятия решений, перечень вопросов, требующих единогласия, порядок ликвидации предприятия.

 Вклады в уставной фонд оцениваются участниками на основе цен мирового рынка. При отсутствии таких цен стоимость вкладов определяется по договоренности участников.

 Для регистрации совместного предприятия предоставляются следующие документы:

 - письменное заявление учредителей о регистрации;

 - заключение соответствующих экспертиз;

- нотариально заверенных двух копий учредительных документов (учредительный договор);

- нотариально заверенную копию решения собственника имущества о создании предприятия или копии решения уполномоченного им органа, а также нотариально заверенных копий учредительных документов для каждого участника с приднестровской стороны;

- документ о платежеспособности иностранного инвестора, выданного обслуживающим его банка или иным кредитно-финансовым учреждением;

- выписка из торгового реестра страны происхождения или другого эквивалентного доказательства юридического статуса иностранного инвестора в соответствии с законодательством страны его местонахождения;

 Предприятия с иностранными инвесторами вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом. Некоторые виды деятельности требуют получения лицензии, например, страховое и банковское дело.

 Совместные предприятия имеют право создавать дочерние предприятия, филиалы и представительства как на территории ПМР, так и за рубежом.

 Иностранные инвесторы и предприятия наделяются землей, имеют право арендовать имущество, приобретать долю участия, акции и иные ценные бумаги на фондовых биржах, участвовать в биржевых сделках в порядке и на условиях, установленных законодательством. Иностранные инвесторы могут участвовать в приватизации государственных и муниципальных предприятий на территории ПМР.

 Иностранные граждане могут входить в орган управления предприятия на условиях, определяемых индивидуальными договорами.

 Таковы основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. От них следует отличать организационно-экономические формы, характеризующие соглашения между предпринимателями в области организации их деятельности. К основным из них следует отнести следующие:

* Картель – соглашение между предпринимателями одной отрасли о ценах, разделе рынков продукции, долях в общем объеме производства и т. п.;
* Синдикат – объединение сбыта продукции предпринимателями одной отрасли, с целью устранения излишней конкуренции между ними;
* Консорциум – объединение предпринимателей с целью совместного проведения крупной финансовой операции;
* Концерн – многоотраслевое акционерное общество, контролирующие предприятия через систему участий.

# 5. Пути совершенствования предпринимательской деятельности в ПМР на современном этапе

В нашей стране роль малого бизнеса постоянно и неуклонно возрастает. Малое предпринимательство призвано решить такие важные проблемы в сегодняшней экономике, как:

-значительно и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг с использованием местных источников сырья;

-создать условия для трудоустройства рабочей силы, высвобождающейся на крупных предприятиях;

-ускорить научно-технический прогресс;

-составить позитивную альтернативу криминальному бизнесу и многие другие.

В своей деятельности малый бизнес сталкивается с очень большим количеством проблем, которые тормозят его развитие. Осознавая всю важность роли, которую играет малое предпринимательство в приднестровской экономике в данный период времени, властные структуры не могут не поддержать предпринимателей.

В реформировании приднестровской экономики еще со времен пере­стройки малые предприятия (МП) взяли на себя роль создателя по­чвы для новой системы хозяйст­вования. Доминирующий сегодня ча­стный сектор зарождался именно в сфере ма­лого бизнеса. И вполне закономерно, что к настоящему времени, по официальным данным, на долю частных субъектов малого предпринимательства в общем ко­ли­честве частных, государственных и муниципальных, общественных МП приходится доминирующая часть.

В 90-е годы стабильно росла доля МП в общем объеме ВВП. Это - весомый факт, особенно на фоне продолжающегося спада прак­тически во всех сферах приднестровской экономики. По официальным ста­тистическим данным Госкомстата РФ, на 1.01.1996 г. в ПМР насчи­тывалось 8 тыс. малых предприятий, на которых было занято 1,2 тыс. человек (по среднесписочному составу), а с учетом вторичной занятости – 1,3 тыс. человек.

В развитии малого предпринимательства за последние годы наметились кардинально новые тенденции, выразившиеся в первую очередь в существенном замедлении темпов роста числа малых предприятий. Если в начале 90-х годов для динамики развития МП был характерен устойчивый рост как их числа, так и коли­чества за­нятых при среднегодовых значениях приростов на уровне около 80%, то в 1994 г. прирост числа МП составил лишь 4%, а в 1995 г. про­изошло уже снижение их числа на 2,2%.

 Главные проблемы малого предпринимательства - это проблемы макро-уровня, и они возникают у любого предприятия на любом этапе развития. К ним относятся:

1) Несовершенство законодательства:

* нестабильность законодательной базы - происходит постоянное изменение правил деятельности малых предприятий. Предпринимателям приходится постоянно самостоятельно отслеживать все изменения и накапливать всю информацию о действующей в любой момент времени редакции законов;
* существенные законодательные пробелы:
* дефицит правовых гарантий равенства всех форм собственности и защиты частной собственности;
* неотработанность процесса купли-продажи;
* отсутствие должного законодательства о земле;
* внутренняя противоречивость законов.
* невыполнение уже имеющихся законов. Пример: предусмотренные налоговые льготы научным организациям и льготы аспирантам и докторам не введены в действие в установленном порядке. Не работает система аккредитации научных организаций и аттестации, также предусмотренных законом.

2) Несовершенство налоговой системы.

Несовершенство налоговой системы имеет отрицательное влияние на малый бизнес. Уровень действующих ставок налогов превышает все разумные пределы, а перечень налоговых льгот для МП ограничен. По некоторым оценкам Госкомстата совокупные изъятия в Консолидированный бюджет ПМР, бюджеты субъектов ПМР и местные бюджеты в виде более чем 40 налогов и обязательных платежей достигают 90% балансовой прибыли предпринимательских структур, а некоторых случаях превышают 100%. Эта ситуация вынуждает предпринимателей искать способы уклонения от налогов - ведение двойной бухгалтерии, уход в "теневой" бизнес и пр.

При этом весьма серьезны проблемы, связанные с налогово-информационным обеспечением малого предпринимательства. Его субъекты страдают от монополии налоговых инспекций на информацию, особенно на подзаконные акты, внутренние инструкции и разъяснительные документы, практически недоступные налогоплательщикам. В ситуации, когда вопросы налогообложения регулируются сотнями правовых актов и инструктивных документов, работники налоговых органов могут толковать все неясности и двусмысленности законодательных положений в пользу бюджета.

3) Несовершенство финансово-кредитной системы.

Для поддержки МП денежные средства должны направляться на возмездной и безвозмездной основе для финансирования и кредитования отдельных проектов и программ МП.

Однако, проведенные проверки показали низкую эффективность использования средств, выделенных Фондом для развития МП. Механизм использования данных средств не дал должного эффекта из-за отсутствия четкого порядка их расходования, кроме того, имели место случаи не целевого использования государственных средств.

4) Безопасность деятельности предприятия.

Развитие рынка в ПМР характеризуется целым рядом источников потенциальных угроз предприятиям и отсутствием практических возможностей противодействия им на основе закона:

* невыполнение потребителями продукции предприятия условий договора в части ее оплаты;
* невыполнение своих обязательств поставщиками;
* произвол чиновников, вмешивающихся в деятельность предприятия путем установления норм, запретов, вольной трактовки законодательства, ограничение товародвижения и т.п.
* утечка информации из коммерческих банков.

Ориентация на устранение вышеперечисленных фактов позволит устранить сегодняшние «барьеры» на пути развития малого бизнеса, и предпринимательства в целом.

#### Заключение

#

Подводя итог можно сделать общие выводы: Для успешного развития малого бизнеса в ПМР необходимо наметить определенные краткосрочные и долгосрочные перспективные меры, суть которых заключается в разработке нормативно-правовой и законодательной базы; улучшении координации всех государственных, негосударственных организаций, способствующих развитию малого и среднего бизнеса; формировании эффективной инфраструктуры малого и среднего бизнеса; упрощении порядка получения разрешительных документов; облегчении доступа к финансовым средствам.

Однако в реальном секторе экономики республики малый бизнес за исключением небольшого количества предприятий, не получил своего развития. Поэтому для активизации малого предпринимательства, создания конкурентной среды, насыщения внутреннего рынка товарами и услугами, роста доходной части бюджета и занятости населения, повышения доли производимой малыми предприятиями продукции в валовом внутреннем продукте, стабилизации и укрепления экономики необходима действенная государственная поддержка малого предпринимательства.

 В целях создания правовых, экономических и организационных условий развития малого предпринимательства и разработки механизма его государственной поддержки разработана Государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства в Приднестровской Молдавской Республике, которая предусматривает реализацию следующих мер:

1. Создание субъектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства: Центр развития и поддержки предпринимательства при Министерстве экономики; создание государственных и общественных организационных структур для эффективной поддержки предпринимательства.

 2. Создание координационного экспертного совета по развитию малого предпринимательства, состоящего из представителей министерств и ведомств в целях координации усилий, выработки и осуществления единой политики по поддержке малого предпринимательства в Приднестровской Молдавской Республике.. Проведение Республиканского конкурса "Лучший предприниматель года".

Для развития производственной и инновационной инфраструктуры малого и среднего бизнеса необходимы соответствующая кадровая база, высокоэффективные формы отбора и подготовки предпринимателей и государственных служащих с применением современных тренинговых методов, использованием различных форм организации бизнеса.

Важным экономическим рычагом, способствующим эффективному развитию малого предпринимательства, может выступать и финансовый лизинг. Возможность получения в лизинг не только денежных средств, но и оборудования, машин позволит субъектам малого и среднего предпринимательства решать проблемы финансирования и залогового обеспечения такого финансирования.

Для дальнейшего успешного развития малого и среднего предпринимательства необходима активизация государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. В этих целях необходимо:

 -провести реструктуризацию финансовой системы;

 -усовершенствовать институциональные преобразования по аккумулированию и объединению финансовых ресурсов с целью увеличения эффективности мероприятий и улучшения контроля;

-расширить и активизировать информационное обеспечение о выгодных источниках финансирования.

Реализация программ инвестиционной поддержки МСБ может иметь двоякое обоснование. Во-первых, содействие развитию малого предпринимательства является эффективным средством решения социальных проблем, прежде всего проблемы занятости. Во-вторых, важность развития МСБ с точки зрения эффективности использования ресурсов. Средства, выделяемые МСБ, должны рассматриваться как инвестиции, способные принести дополнительную прибыль.

 На формирование и развитие малого и среднего бизнеса, выбор организационно-правового статуса особое влияние оказывает так называемый «налоговый климат», создаваемый совокупностью законов и правил, регламентирующих уплату налогов в ПМР.

Динамика развития малого и среднего бизнеса и выбора форм хозяйствования в связи с изменением форм налогообложения фиксирует тенденцию его неустойчивости, которая проявляется не только в низкой величине прибыли из-за изменения налогообложения, но и в специфическом жизненном цикле функционирования предприятий малого бизнеса.

Опыт развитых стран говорит о том, что жизненный цикл малых предприятий различен и зависит от многих факторов. Одна из главных причин прекращения существования малых предприятий - это неудачи в сфере сбыта продукции, а также недостаточная компетентность и отсутствие практического опыта.

То же самое происходит в нашей республике, где, несмотря на значительное число ликвидированных малых и средних предприятий, количество вновь созданных достаточно велико. Надо отметить, что ликвидация фирм, относящихся к малому и среднему бизнесу, не всегда означает их банкротство вследствие недостаточности остающихся в распоряжении фирм средств из-за высокого процента изъятия прибыли.

 По-моему мнению, во-первых, освобождение от налогообложения предприятий малого и среднего бизнеса в условиях переходной экономики не стимулирует развитие этих форм, а наоборот, тормозит и способствует консервации предприятий малого и среднего бизнеса без дальнейшего расширения и развития, не говоря уже о модернизации и внедрении новых технологий в производство; во-вторых, установление более высоких ставок будет препятствовать привлечению инвестиций в экономику ПМР и сдерживать развитие малого и среднего бизнеса, а применение более низких ставок отрицательно скажется на бюджете республики.

# Литература:

1. Агеев А. И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. -М., 1991.
2. Анисимова Т. Буев В. и др. Проблемы малого бизнеса глазами препринимателей. //Вопрсы экономики.1994г. №11.
3. Бусыгин А. Предпринимательство : Основной курс . ,1997 -М.,1997
4. Виленский А. Этапы развития малого бизнеса. Вопросы экономики . 1996 . -№7 .
5. Грачев И. Развитие малого предпринимательства // Деньги и кредит . 1997 . -№1 .
6. Грузинов В., Грибов В. Предпринимательство формы и методы организации предпринимательской деятельности // Экономика предприятия . - М., 1996
7. Иващенко А. А. Товарная биржа. - М., 1991.
8. Камаев В. Д. Экономика и бизнес. –М., 1993.
9. Карлоф Б. Деловая стратегия. -М., 1991.
10. Котлер Ф. Основы маркетинга. -М„ 1990.
11. Курс экономики : Учебник . Основы предпринимательства . - М.,1997
12. Кадзума Татеис и. Вечный дух предпринимательства. Прак­тическая философия бизнесмена. -М., 1990.
13. Паловкин П.,Савченко В. Проблемы определения экономической сущности и содержания предпринимательства . Вестник МГУ , сер.6, Экономика . 1996 . - №2.
14. Прохоров В. Развитие малого бизнеса // Экономика и жизнь . 1996 . -№34 .
15. Шулус А. Становление системы поддержки малого предпринимательства в России (спецкур ) // Российский экономический журнал . 1997 . - №5-6,7.
16. Шумпетер И. Теория экономического развития. -М., 1982 с.
17. Хизрич Р., Питере М. Предпринимательство, или как заве­сти собственное дело и добиться успеха. вып. 1. М., гл. 1, с.