ОГЛАВЛЕНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 2](#_Toc342618314)

[1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 3](#_Toc342618315)

[1.1. Сущность предпринимательства 3](#_Toc342618316)

[1.2. Понятие предпринимательства 4](#_Toc342618317)

[1.3. Роль предпринимательства 7](#_Toc342618318)

[1.4. Функции предпринимательства 7](#_Toc342618319)

[2. ФОРМЫ И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 9](#_Toc342618320)

[2.1. Виды предпринимательской деятельности 9](#_Toc342618321)

[2.2. Организационно-правовые формы предпринимательства 12](#_Toc342618322)

[2.3. Организационно-экономические формы предпринимательства 17](#_Toc342618323)

[3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 20](#_Toc342618324)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 25](#_Toc342618325)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 26](#_Toc342618326)

# ВВЕДЕНИЕ

В русском языке слово "предпринимательство" употребляется в двух общих значениях: а) характеризуя определенный вид деятельности; б) обозначая определенную общественную группу, занимающуюся этой деятельностью. Поскольку последнее всегда определяется через первое, нас интересует только первое из обычных словоупотреблений. Слово "предпринимательство" ассоциируется прежде всего с экономической активностью. Экономическая активность всегда выступает как деятельность, осуществляемая под определенным давлением обстоятельств. Главным таким обстоятельством является потребность в продуктах труда. На процесс труда в некоторой степени влияет количество работников: в процессе труда между людьми складываются определенные отношения, первым результатом которых является разделение труда. В результате разделения труда происходит специализация отдельных людей или групп людей на выполнении определенных трудовых функций, а также на производстве определенных продуктов. Первое обстоятельство приводит к возникновению профессий, а последнее – к возникновению обмена. Все это вместе приводит к образованию целой системы, состоящей из относительно стабильных групп людей, каждая из которых занимает определенное место в производстве, обмене и потреблении продуктов труда. Данная система подвержена изменениям, которые в ряде случаев могут привести к возникновению группы людей, специализирующихся на предпринимательстве. Рыночные отношения, в свою очередь, порождают у многих граждан естественное стремление иметь свое "дело", с помощью которого они приумножат свою собственность. В конечном итоге это приводит к появлению особого вида деятельности – предпринимательства.

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.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

## 1.1. 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» получает 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 была ранее оговорена, размеры прибылей или убытков определяла удачливость самих предпринимателей. В экономической литературе понятие «предприниматель» впервые появилось во Всеобщем словаре коммерции, изданном в Париже в 1723 г., 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.

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 веке, 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 Гиффорду Пиншо. Он же впервые использовал и другой термин, производный от первого – "интракапитал".

## 1.2. Понятие 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, 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.

Понятие «предпринимательство» не следует отождествлять с понятием «бизнес», которое есть более емким и предусматривает любой вид деятельности (даже аферы), что приносит доход или личную пользу.

Исходя из этого, предпринимателю должны быть присущие определенные качества, связанные с его соответствующими функциями. Он должен:

1) усматривать в человеке главный источник повышения эффективности работы предприятия, новых идей; оказывать содействие формированию лидеров и новаторов, стимулировать в них оправданную степень риска; формировать экономическое мышление, постоянно осуществлять поиск новых возможностей, быть инициативным и др.;

2) уметь объединить людей для достижения общей цели; вдохновлять сотрудников, уделять значительное внимание стремлениям людей, их духовным качествам; добиваться того, чтобы ценности фирмы были в центре внимания работников, уметь убеждать их;

3) быть профессионально подготовленным для поиска оптимальных вариантов развития предприятия, повышение его эффективности; постоянно ориентироваться на эффективность и качество, осуществлять систематическое планирование; стремиться к всесторонней информированности, идти на умный риск; внедрять формы и системы заработной платы, которые оказывают содействие экономии ресурсов (сырья, электроэнергии, топлива, уменьшения ручной работы); предоставлять подразделам определенную автономию, стремиться к простоте управления; умело объединять автономию с жестким централизмом и др.;

4) постоянно ориентироваться на нужды потребителей, повышение качества продукции и услуг, которые предоставляют согласно действующему законодательству; платить налоги; не загрязнять окружающую среду; оптимально объединять индивидуальные, коллективные и общественные интересы; отвечать за свои поступки;

5) действовать целеустремленно, энергично, верить в успех дела, быть настойчивым и гибким, развивать свои творческие, организаторские способности и т.п.

Отмечается, что предпринимательство – это самостоятельная, инициативная, предполагающая собственный риск деятельность относительно производства продукции, выполнения работ, предоставления услуг и занятия торговлей с целью получения прибыли. Основными принципами, за которыми осуществляется предпринимательство, такие:

1) свободный выбор деятельности на добровольных началах;

2) привлечение к предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан;

3) самостоятельное формирование программы деятельности, выбор поставщиков и потребителей произведенной продукции, установление цен соответственно расходам производства с соблюдением действующего законодательства;

4) свободный наем работников;

5) привлечение и использование материально-технических, финансовых, трудовых, естественных и других ресурсов, использование которых не запрещено или не ограничено законодательством;

6) свободное распределение прибыли, которая остается после внесения платежей, установленных законодательством;

7) самостоятельное осуществление предпринимателем (юридическим лицом) внешнеэкономической деятельности;

8) использование любым предпринимателем надлежащей ему доли валютной выручки на собственное усмотрение.

## 1.3. Роль предпринимательства

Целью предпринимательской активности является получение прибыли. 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 неудовлетворяемый 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.

Если говорить о мотивах предпринимательской деятельности, то основными из них можно выделить:

1. возможность самовыражения личности, позволяющая работнику в максимальной мере проявлять свое искусство, способности и трудовые навыки для общего блага. Формой такого самовыражения для многих становится трудовая занятость, в которой нет жесткого разделения труда, и человек здесь сам выступает и исполнителем, и организатором, и изобретателем;
2. возможность включения в производство части финансовых средств населения и дополнительные трудовые ресурсы, к которым относятся пенсионеры, лица с ограниченной трудоспособностью, домохозяйки, студенты, учащиеся, а также те, которые за пределами основного рабочего дня в государственных, кооперативных, других общественных предприятиях, учреждениях, организациях могут заниматься предпринимательской деятельностью;
3. желание граждан законным путем повышать свои доходы, что особенно важно для многодетных семей, пенсионеров, а также для не которых категорий работающих граждан, получающих невысокую заработную плату, и тем самым обеспечить достойные условия жизни себе и своей семье.

## 1.4. Функции предпринимательства

Современное понимание сущности предпринимательства в значительной мере раскрывается в работах теоретиков постиндустриального общества, которое, по их мнению, должно прийти на смену современному капиталистическому. Так, американский социолог Вильям Ростоу (1916) отмечал, что среди факторов экономического роста важную роль будет играть склонность людей к инновациям и материальным усовершенствованиям. Французский теоретик постиндустриального общества Раймон Арон (1905-1983) утверждал, что присущее такому обществу рационализаторство будет сопровождать дух научности, прогресса, рационального управления, экономического развития и демократии.

Учитывая это, а также характеристику предпринимательства Й.Шумпетером и другими экономистами, можно выделить следующие функции предпринимательства:

* *новаторская функция* — содействие процесса продуцирования новых идей (технических, организационных, управленческих и др.), осуществление исследовательско-конструкторских разработок, создание новых товаров и предоставление новых услуг и т.п.
* *организационная функция* — внедрение новых форм и методов организации производства, новых форм заработной платы и их оптимальное объединение с традиционными, рациональное объединение форм единичного разделения труда, основных элементов системы продуктивных сил и контроль за их выполнением.
* *хозяйственная функция* — наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных и информационных ресурсов.
* *социальная функция* — изготовление товаров и услуг, необходимых обществу, соответственно главной цели, требованиям действия основного экономического закона.
* *личностная функция* — самореализация собственной цели предпринимателя, получение удовлетворения от своей работы. Так, вследствие опрашивания мелких компаний Великобритании выяснилось, что подавляющее их большинство (свыше 80%) главным стимулом своей предпринимательской деятельности считает не личное обогащение, а возможность ощутить себя независимым и иметь удовлетворения от собственной работы.

Конечно, эти данные нуждаются в уточнении, поскольку ощутить себя независимым в предпринимательской деятельности можно при условиях успешной работы компании, получении соответствующих прибылей. На основе всесторонней характеристики главных функций предпринимательства можно дать комплексное определение его современной сущности.

Предпринимательство — самостоятельное организационно-хозяйственное новаторство на основе использования разных возможностей для выпуска новых товаров или старых новыми методами, открытие новых источников сырья, рынков сбыта и т.п. с целью получения прибылей и самореализации собственной цели.

# 2. ФОРМЫ И ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## 2.1. Виды предпринимательской деятельности

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

**Производственное предпринимательство** как форма самостоятельной и инициативной деятельности, направленной на извлечение прибыли, предполагает осуществление непосредственных производственных функций, т.е. производство продукции, выполнение работ или оказание услуг, которые в качестве товара подлежат последующей реализации конечным потребителям или посредникам. При этом предприниматель может выполнять (и часто выполняет) другие функции воспроизводственного процесса, но функции производства для него главные.

В организационном отношении предпринимательство в сфере непосредственного производства предполагает процесс технологического соединения живого труда (рабочей силы) с предметами и средствами труда, результат которого — получение определенной продукции (работы, услуги).

Предпринимателю для осуществления производственной деятельности требуются, как правило, транспортные, строительные, ремонтные, информационные и другие услуги производственного и социального (для персонала организации) характера. Для их оказания он на договорной основе (после предварительного маркетингового изучения и оценки) привлекает сторонние организации или частных лиц (других предпринимателей).

Производственная предпринимательская деятельность обычно связана с большими денежными затратами, потребность в которых часто не совпадает по времени с поступлением выручки, а скорость оборота капитала значительно ниже, чем в коммерческом, финансовом и консультационном предпринимательстве. Эта особенность характерна для крупных промышленных и строительных проектов, а также большинства сельскохозяйственных отраслей, где даже текущие производственные затраты окупаются выручкой, как правило, только в течение года (при выращивании и откорме крупного рогатого скота, например, не менее полутора лет). Особенно острая потребность в денежных средствах ощущается предпринимателем на начальном этапе деятельности. Это свидетельствует о том, что в отдельные периоды необходимо привлечение заемных средств банка и других кредитных учреждений, с которыми должны быть установлены доверительные партнерские отношения, основанные на качественном бизнес - планировании и строгом выполнении договорных обязательств.

Содержание **коммерческого предпринимательства** — деятельность на товарной стадии оборота капитала, которая охватывает обмен, распределение и потребление произведенной продукции (услуг). Определяющую роль в этом виде предпринимательской деятельности играют товарно-денежные и торгово-обменные операции и сделки по купле-продаже товаров (услуг). Коммерческое предпринимательство по своей природе более рискованно, нежели производственное, т.к. в данном случае деятельность предпринимателя, во-первых, непосредственно зависит от потребительского рынка, на котором конъюнктура очень изменчива, во-вторых, она связана с хранением и постоянным перемещением товаров на значительные расстояния, что создает определенные трудности с обеспечением их сохранности и соблюдением договорных условий по срокам доставки, качеству товаров, своевременности расчетов.

Коммерческое предпринимательство может быть организовано в двух вариантах и носить разный характер. Первое – производственно-коммерческий характер. Ему свойственна высокая степень взаимосвязи и взаимодополнения в сферах производства и реализации товаров, но производитель продукции отвлекается от своих основных задач. Второе – коммерческо-посреднический характер. Предполагает выделение в качестве самостоятельного субъекта предпринимательской деятельности особой категории юридических и физических лиц – посредников, которые принимают участие в формировании каналов распределения товаров и при этом представляют либо собственные интересы, либо интересы производителя или потребителя, но сами таковыми не являются.

**Финансовое предпринимательство** — это деятельность предпринимателей на денежной стадии оборота капитала, когда объектом сделок выступают специфические виды товара — наличные и безналичные деньги, валюта и ценные бумаги, которые имеют свойства или обесцениваться или быстро менять курс. Главными инфраструктурами финансового предпринимательства являются:

Банки представляют собой специализированные финансовые организации, которые, во-первых, аккумулируют свободные денежные средства (вклады), во-вторых, предоставляют их во временное пользование клиентам в виде кредитов (ссуд, займов), в-третьих, оказывают посреднические услуги во взаимных платежах и расчетах между организациями (учреждениями) и/или физическими лицами.

Инвестиционные компании и фонды представляют собой финансовые организации (обычно в форме открытых акционерных обществ), которые с целью извлечения прибыли концентрируют свои и чужие капиталы, затем инвестируют их с максимальной эффективностью в те или иные производства (проекты).

Фондовые биржи - это организационно оформленные и регулярно функционирующие рынки ценных бумаг, на которых аналогично товарным биржам основную роль в осуществлении сделок выполняют брокеры и дилеры.

Сущность **консультационного предпринимательства** заключается в том, что определенные лица — консультанты, являющиеся квалифицированными специалистами в какой-либо области, дают на платной основе советы и рекомендации другим предпринимателям или гражданам по вопросам своей компетенции. Предметом консультаций могут быть выявление и оценка проблем и возможностей, а также рекомендация соответствующих мер и помощь в их реализации по вопросам права, экономики, управления организацией, бухгалтерского учета и налогообложения, различным технологическим аспектам производства и т. д. В зарубежной практике коммерческие консультации носят название консалтинг.

Консультационные услуги могут осуществляться в форме разовых советов, а также путем реализации комплексных проектов, включающих выявление и анализ проблем; разработку мер по их решению; помощь в осуществлении проекта. При этом могут применяться различные методы консультирования, в том числе экспертное, процессное и обучающее. Сущность экспертного консультирования заключается в том, что консультант самостоятельно проводит все этапы работы — от диагностики проблемы до оказания помощи по внедрению рекомендаций. При процессном консультировании осуществляющие его специалисты привлекают к этой работе клиента, а при обучающем консультировании — готовят клиента к самостоятельной выработке решения (проводят с ним занятия в различных формах).

**Страховое предпринимательство** состоит в том, что предприниматель гарантирует страхователю за определенную плату компенсацию возможного ущерба имуществу, ценностям, жизни в результате непредвиденного случая. Такой вид деятельности можно рассматривать как особую форму, разновидность финансово-кредитного предпринимательства, состоящую в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращает только при определенных обстоятельствах — при наступлении страхового случая. Расчеты доказывают, что при рациональных соотношениях размера страхового взноса и страховой суммы с учетом вероятности возникновения страхового случая из оставшихся взносов образуется доход предпринимателя.

Прямое отношение к страховому предпринимательству имеют такие формы, как имущественное страхование, личное страхование жизни и здоровья, а также страхование риска, ответственности. Социальное страхование не имеет прямого отношения к бизнесу. Бизнес связан только с добровольными формами страхования, на данном рынке продаются услуги в виде страховой защиты.

Еще один вид предпринимательства – **посредничество**. Поскольку этот вид бизнеса тесно примыкает и выступает составной частью других видов предпринимательства, уместно говорить о посредничестве в производственной, коммерческой, финансовой и консультационной сферах. Посредничество характеризуется тем, что предприниматель не производит продукцию, не торгует товарами, ценными бумагами, не дает денежный кредит, не является консультантами, а лишь оказывает посреднические услуги. Место посредника – между производителем или продавцом товара и покупателем, он способствует сделке, объединяя их в общую цепь предпринимательской операции.

Отношение к посредничеству в российской экономической среде неустойчивое, часто осуждающее. Есть даже синоним «сводничество». Тем не менее, в мире бизнеса не обойтись без посредников, резко ускоряющих процессы обращения. Посредник в роли брокера, маклера, торгового агента – реальность современной российской экономики.

Все перечисленные виды предпринимательства тесно связаны между собой. За производственным обычно следует торговое, оба они требуют денежных средств, т.е. им необходимо и финансовое предпринимательство. А иногда в одном предпринимателе сочетаются и производственник, и торговец, и финансист. Посредническое и страховое предпринимательство может быть отнесено к производству и предоставлению услуг. И при активности предпринимателя за счет сочетания известных видов возникают комбинированные, комплексные виды бизнеса.

## 2.2. Организационно-правовые формы предпринимательства

Субъекты предпринимательской деятельности можно классифицировать по различным признакам:

* по отраслевой принадлежности;
* по форме собственности;
* по участию иностранного капитала;
* по степени концентрации (размеру);
* по организационно-правовому статусу и др.

По отраслевой принадлежности субъекты предпринимательской деятельности можно разделить на промышленные, сельскохозяйственные, строительные, транспортные, торговые и другие, в зависимости от отрасли, в которой осуществляет свою деятельность субъект хозяйствования.

По форме собственности субъекты предпринимательской деятельности можно разделить на частные (индивидуальные) и государственные (республиканского подчинения и коммунального подчинения).

По организационно-правовому статусу субъекты предпринимательства могут быть разделены на две основные группы: индивидуальные предприниматели и юридические лица.

Индивидуальным предпринимателем является гражданин, зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя (в данной стране либо за её пределами), изъявивший желание заниматься коммерческой деятельностью. Индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. При этом к индивидуальным предпринимателям применяются общие правила гражданского законодательства, которые регулируют деятельность юридических лиц – коммерческих организаций.

По участию иностранного капитала субъекты предпринимательской деятельности можно разделить на совместные, иностранные и национальные.

По степени концентрации субъекты предпринимательской деятельности можно разделить на крупные (свыше 250 чел.), средние (в среднем 51 - 250 чел.) и малые (до 25 - 100 чел. в зависимости от отрасли).

Организация предпринимательской деятельности в форме индивидуального предпринимателя имеет преимущества и недостатки перед другими организационно-правовыми формами предпринимательской деятельности. К преимуществам можно отнести следующее:

* упрощенный порядок регистрации и бухгалтерского учета;
* упрощенный порядок налогообложения, меньший уровень налоговой нагрузки по сравнению с коммерческими организациями.

Среди недостатков следует выделить полную имущественную ответственность предпринимателя и невысокий экономический имидж среди кредиторов и крупных компаний.

Юридическим лицом признается организация в следующем случае:

1. Если она имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество;
2. Если она несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам;
3. Если она может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности;
4. Если она может выступать истцом и ответчиком в суде;
5. Если она имеет самостоятельный баланс или смету.

Юридические лица включают следующие группы хозяйствующих субъектов:

1. хозяйственные товарищества:
   * полные товарищества;
   * коммандитные товарищества или товарищества «на вере»;
2. хозяйственные общества:
   * общества с ограниченной ответственностью;
   * общества с дополнительной ответственностью;
3. акционерные общества:
   * акционерные общества закрытого типа;
   * акционерные общества открытого типа;
4. производственные кооперативы;
5. унитарные предприятия.

Среди отличительных особенностей выделенных типов юридических лиц, на которые следует обратить внимание при выборе способа организации бизнеса предпринимателем, можно выделить следующие:

* характер ответственности собственника юридического лица по обязательствам юридического лица;
* устойчивость функционирования и управляемость (контроль над принятием управленческих решений) хозяйствующего субъекта;
* возможности привлечения ресурсов с внешнего рынка;
* экономический статус (имидж) хозяйствующего субъекта;
* идентификация хозяйствующего субъекта в системе государственного регулирования (с точки зрения налогообложения, лицензирования, трудового законодательства).

*Хозяйственными товариществами (обществами)* являются коммерческие организации с разделенным на доли учредителей (участников) уставным фондом. Имущество хозяйственного товарищества (общества), созданное за счет вкладов участников и в процессе хозяйственной деятельности товарищества (общества), принадлежит коммерческой организации на праве собственности.

*Полное товарищество* представляет собой товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором (учредительный договор), занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и солидарно друг с другом несут субсидиарную ответственность всем своим имуществом по обязательствам товарищества. Фирменное наименование полного товарищества должно содержать имена (наименования) всех его участников, а также слово «полное товарищество» либо имя одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания» и «полное товарищество».

Управление полным товариществом осуществляется по общему согласию всех участников. В случаях, оговоренных в учредительном договоре, решения могут приниматься большинством голосов участников; при этом каждый участник имеет один голос. Каждый участник товарищества может заключать сделки от имени товарищества, если иное не предусмотрено договором. Специфика отношений с полным товариществом состоит в том, что в учредительном договоре ведение дел товарищества может быть возложено на одного участника. В этом случае остальные участники товарищества для совершения сделок от лица товарищества должны иметь доверенность от лица, на которое возложено ведение дел товарищества. В Гражданском кодексе Республики Беларусь специально оговаривается, что товарищество не вправе ссылаться на данное положение учредительного договора в случае, если подобные сделки были заключены.

*Коммандитное товарищество* представляет собой товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), имеются участники (вкладчики или коммандиты), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности. Фирменное наименование коммандитного товарищества должно содержать имена (наименования) всех полных товарищей, а также слово «коммандитное товарищество» либо имя одного или нескольких полных товарищей с добавлением слов «и компания» и «коммандитное товарищество».

Коммандитное товарищество называется также товариществом "на вере", поскольку его члены-коммандиты не участвуют в управлении коммерческой организацией, т.е. фактически доверяют управление вложенным имуществом другим лицам – полным товарищам. Права коммандитов ограничиваются только правом участия в распределении прибылей; их доля определяется в соответствии с учредительным договором.

*Общество с ограниченной ответственностью (ООО)* представляет собой общество, учрежденное двумя и более лицами, уставный фонд которого разделен на доли в соответствии с учредительными документами. Участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Фирменное наименование общества с ограниченной ответственностью должно содержать наименование общества и слова «с ограниченной ответственностью». ООО действует на основании Учредительного договора и Устава.

*Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)* представляет собой общество, учрежденное двумя и более лицами, уставный фонд которого разделен на доли в соответствии с учредительными документами. Участники ОДО солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, установленных учредительными документами. Размер ответственности определяется суммой обязательной (вклад учредителя в ОДО) и дополнительной ответственности (имущество, находящееся в собственности учредителя, пропорционально его вкладу в ОДО и в размере, установленном в учредительном договоре). Фирменное наименование ОДО должно содержать наименование общества и слова «с дополнительной ответственностью». ОДО действует на основании Учредительного договора и Устава.

*Акционерное общество (АО)* представляет собой общество, уставный фонд которого разделен на определенное число акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им акций. Фирменное наименование АО должно содержать его наименование и указание на то, ЧТО общество является акционерным. АО действует на основании Учредительного договора и Устава. Акционерные общества подразделяются на открытые и закрытые.

*Открытое акционерное общество (ОАО)* – это акционерное общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции без согласия других акционеров неограниченному кругу лиц. ОАО проводит открытую подписку на акции и свободную их продажу на условиях установленных законодательством.

*Закрытое акционерное общество (ЗАО)* – это акционерное общество, участник которого может отчуждать принадлежащие ему акции ограниченному кругу лиц с согласия других акционеров.

*Производственный кооператив (ПК)* представляет собой коммерческую организацию, участники которой обязаны внести имущественный паевой взнос, принимать личное трудовое участие в его деятельности и нести субсидиарную ответственность по обязательствам производственного кооператива в равных долях, в пределах, установленных уставом, но не менее величины полученного годового дохода. Фирменное наименование ПК должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель». ПК действует на основании Устава. Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием ПК. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иное не предусмотрено Уставом ПК.

*Унитарное предприятие (УП)* представляет собой коммерческую организацию, не наделенную правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. УП действует на основании Устава. Фирменное наименование УП должно содержать указание собственника имущества. УП отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. УП могут быть созданы в форме государственных (республиканских, коммунальных) и частных унитарных предприятий.

Изменение организационно-правовой формы компании может осуществляться добровольно – по решению учредителей, участников и принудительно – по решению суда или в соответствии с требованиями законодательства. Например, в случае, если в составе ООО либо ОДО остался один участник, либо если в АО один акционер приобрел все акции, то такие общества подлежат преобразованию в унитарные предприятия.

Преобразование организационно-правовой формы МП может осуществляться на любой стадии жизненного цикла компании.

Различные организационно-правовые формы малых предприятий имеют следующие особенности:

1. максимальные требования к собственнику установлены в производственном кооперативе – собственник обязан не только участвовать в управлении кооперативом (как полные товарищи в Полном и коммандитном товариществе), но и принимать личное трудовое участие в деятельности кооператива. Далее следует полное товарищество – требования об обязательном участии в управлении малым предприятием, право управления может быть делегировано одному из участников. В хозяйственных обществах и унитарных предприятиях собственник, сохраняя контроль над деятельностью предприятия, передает функции управления профессиональному менеджменту;
2. наибольшую степень контроля за деятельность созданного субъекта хозяйствования обеспечивает собственнику организационно-правовая форма УП. УП могут участвовать в создании новых субъектов хозяйствования только с разрешения собственника; отсутствует разделение права принятия решений между несколькими собственниками;
3. наибольшие возможности по привлечению ресурсов обеспечивают ОАО: во-первых, не ограничивается круг потенциальных вкладчиков в создаваемый хозяйствующий субъект; во-вторых, больший размер уставного фонда ОАО создает дополнительные гарантии для кредиторов. Поэтому традиционно форму ОАО используют при организации крупных компаний, не случайно понятие «корпорация» в современной экономике ассоциируется с объединением крупных капиталов и организацией крупномасштабного производства;
4. наибольшую устойчивость функционирования имеют АО: они не только позволяют привлечь с рынка значительный объем ресурсов, но и без серьезных потрясений переносят выход из дела одного из собственников; тогда как, например, полное товарищество при выходе из дела партнера прекращает свое существование;
5. равные возможности минимизировать предпринимательский риск предоставляют ОАО, ЗАО, ООО, поскольку в них отсутствует возможность обращения взыскания на имущество собственников коммерческих организаций со стороны кредиторов коммерческих организаций.

Выбор организационно-правовой формы малого бизнеса определяется следующими факторами:

* вид деятельности (производство, торговля, строительство);
* предполагаемые масштабы деятельности;
* число учредителей;
* правовое регулирование предприятий: налогообложение, нормативный механизм распределения доходов, правовой статус компании в странах, в которых они планирует осуществление внешнеэкономической деятельности;
* характер экономического риска деятельности.

## 2.3. Организационно-экономические формы предпринимательства

От организационно-правовых форм предпринимательской деятельности следует отличать организационно-экономические формы, характеризующие соглашения между предпринимателями в области организации их деятельности.

**Картель** — простейшая форма монополистического объединения. В отличие от других, более устойчивых, форм монополистических структур (синдикаты, тресты, концерны) каждое предприятие, вошедшее в картель, сохраняет финансовую и производственную самостоятельность. Объектами соглашения могут быть: ценообразование, сферы влияния, условия продаж, использование патентов, регулирование объемов производства, согласование условий сбыта продукции, найм рабочих. Действует, как правило, в рамках одной отрасли. Затрудняет функционирование рыночных механизмов. Попадает под действие антимонопольного законодательства. В одних странах мира запрещены законом, в других, напротив, их формирование поощряется в целях реструктуризации промышленности, стандартизации материалов и комплектующих, ограничения конкуренции между мелкими фирмами.

**Синдикат** — организационная форма монополистического объединения, при которой вошедшие в него компании теряют коммерческую сбытовую самостоятельность, но сохраняют юридическую и производственную свободу действий. Иными словами, в синдикате сбыт продукции, распределение заказов осуществляется централизованно.

**Концерн** — финансово-промышленная группа компаний, преимущественно на территории немецко-говорящих стран Европы и в странах Прибалтики. Типичным является сохранение юридической и хозяйственной самостоятельности участников, но с учётом координации со стороны доминирующих финансовых структур. Обычно участники концернов объединяют не только экономический потенциал, но и усилия в рыночной стратегии. Основным преимуществом концерна является концентрация финансовых и других ресурсов.

**Консорциум** — организационная форма временного объединения независимых предприятий и организаций с целью координации их предпринимательской деятельности. Консорциум может создаваться для осуществления крупного капиталоемкого проекта или для совместного размещения займа. В международной торговле консорциумы создаются для совместной борьбы за получение заказов. Внутри консорциума роли распределяются таким образом, чтобы каждый участник работал в той сфере деятельности, где он достиг наивысшего технического уровня при наименьших издержках производства. Действия участников координируются лидером, который получает за это отчисления. Каждый участник готовит предложение на свою долю поставок, из которых формируется общее предложение консорциума. Консорциум несет солидарную ответственность перед заказчиком.

**Холдинг** — совокупность материнской компании и контролируемых ею дочерних компаний.

Помимо простых холдингов, представляющих собой одно материнское общество и одно либо несколько контролируемых им дочерних обществ (о которых говорят, что они по отношению друг к другу являются «сестринскими» компаниями), существуют и более сложные холдинговые структуры, в которых дочерние общества сами выступают в качестве материнских компаний по отношению к другим («внучатым») компаниям. При этом материнская компания, стоящая во главе всей структуры холдинга, именуется холдинговой компанией. Контроль материнской компании за своими дочерними обществами осуществляется как посредством доминирующего участия в их уставном капитале, так и посредством определения их хозяйственной деятельности (например, выполняя функции их единоличного исполнительного органа), так и иным предусмотренным законодательством образом.

**Трест** (от англ. trust) — одна из форм монополистических объединений, в рамках которой участники теряют производственную, коммерческую, а порой даже юридическую самостоятельность. Реальная власть в тресте сосредотачивается в руках правления или головной компании.

**Транснациональная компания (ТНК)** — компания (корпорация), владеющая производственными подразделениями в нескольких странах. По другим источникам определение транснациональной компании звучит так: компания, международный бизнес которой является существенным. А также компания, на зарубежную деятельность которой падает около 25-30% ее общего объема и имеющая филиалы в двух и более странах. Страна, в которой находится штаб-квартира ТНК, называется страной базирования. Страны, в которых размещена собственность ТНК, называются принимающими странами. Принадлежать к ТНК, как правило, способна фирма, в которой очень высокий уровень эффективности управления сравнимый с государственным. Причём, не всегда, именно качество продукции ТНК играет решающую роль; Ибо многие компании, являясь по определению ТНК, осуществляют, лишь сбыт, некоторой продукции, которую сами не производят.

# 3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Беларуси на 1999г. зарегистрировано свыше 78 тыс. юридических лиц негосударственной собственности (в том числе около 23 тыс. малых предприятий) и более 126 тыс. предпринимателей без образования юридического лица.

По данным на 01.01.2000г. в республике работало 26787 малых предприятий негосударственной формой собственности, что на 11,3% больше, чем в 1998г.; количество частных предприятий за этот период возросло на 2,9% и составило 5042 ед. Продолжается процесс формирования и развития инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Удельный вес убыточных предприятий на 01.01.2000г. составил 17,1%, что на 0,9 процентного пункта больше, чем на 01.01.1999г. Это самая высокая доля убыточных предприятий за последние 4 года.

Президент отметил, что некоторые негосударственные предприятия работают эффективнее, чем государственные. Это касается таких показателей, как темпы роста прибыли, уровень рентабельности, темпы прироста инвестиций в основной капитал, темпы роста подрядных работ, доля убыточных предприятий. Результаты работы предпринимательского сектора в полтора раза лучше, чем в государственном секторе. И подобную положительную тенденцию надо развивать.

Среди факторов, удерживающих предпринимателей от желания заняться частным бизнесом, выделяется финансовое ограничение – отсутствие стартового капитала. Это вполне объяснимо, так как доходы всех социально-профессиональных групп, работающих на государственных предприятиях и учреждениях довольно низкие.

К разряду факторов непосредственного снижения жизнеспособности малых предприятий руководители относят неблагоприятный климат для бизнеса, отсутствие правовой защиты предпринимательства, несоблюдение действующего законодательства, произвол властей, высокие налоги, некомпетентность чиновников. Сказывается и наличие проблем, связанных с арендой помещений.

Негативное влияние на рост численности субъектов хозяйствования оказала приостановка регистрации (перерегистрации) субъектов хозяйствования в 1999г. и выход Декрета Президента РБ от 16.03.1999г. №11 “Об упорядочении государственной регистрации и ликвидации субъектов хозяйствования”, исполнение которого было затруднено отсутствием механизма реализации. Значительно осложнилась деятельность предпринимательских структур, функционирующих в сфере предпринимательства, в связи с введением рентного сбора, при реализации внешнеторговых товарообменных операций, выплачиваемого по факту завоза сырья, материалов (продукции). При высокой инфляции это приводит к существенному сокращению оборотных средств предприятий.

Анализ структуры малого предпринимательства показывает ряд негативных тенденций. В структуре малого бизнеса в период с 1991 по 1999 сократилось количество предприятий, занятых в науке и научном обслуживании сельского хозяйства. Относительно стабильно увеличивалось число субъектов малого предпринимательства в торговле, посредничестве и сфере услуг – с 7,7% в 1991г. до 48% в 1999г., в то время как доля промышленных предприятий, возросшая по сравнению с 1998г. на 1,7 пункта, по прежнему остаётся в 3 раза меньше. Преимущественная специализация малых предприятий в области торговли и посреднических услуг является следствием невостребованности малых предпринимательских форм в качестве субподрядчиков крупных промышленных структур.

Все мероприятия государственной программы, необходимой для осуществления задач поддержки малого предпринимательства, с учётом значимости и последовательности можно объединить в три блока:

* создание благоприятной для малого бизнеса внешней среды;
* содействие решению основных проблем малых предприятий;
* ориентация малых предприятий на решение приоритетных проблем конкретных территорий.

Выявлен ряд негативных тенденций, влияющих на формирование предпринимательства:

* преимущественная ориентация предпринимательских структур на деятельность в сфере торговли и общественного питания – примерно 50% от общего количества предприятий;
* недолговечность большинства предпринимательских структур, обусловленная нестабильностью общей экономической ситуации, отсутствием стимулов к долгосрочным инвестициям;
* вытеснение большинства негосударственных предприятий на периферию научно-технического прогресса, их неспособность переломить негативные последствия за счёт прорыва на экспортные рынки;
* «размывание» специфики функций поддержки малых предприятий, их «растворение» в общем процессе удовлетворения предпринимательских нужд, что, в частности, резко повышает требования к размеру государственных затрат;
* отсутствие оперативного контроля показателей деятельности субъектов малого предпринимательства.

Минским городским территориальным комитетом предпринимательства и инвестиций совместно с Минским НИИ социально-экономических и политических проблем было проведено комплексное исследование состояния и перспектив развития предпринимательской деятельности в столице нашей республики.

Руководители малых предприятий города Минска, принявших участие в опросе свидетельствуют, что наиболее благоприятными для создания малых предприятий были 1991-1993 годы.

До 1995 года включительно предпринимательские структуры не испытывали серьёзных проблем в процессе своего функционирования, поэтому в 1991-1994 гг. закрылось примерно по 5% предприятий. В последующие годы ситуация заметно ухудшилась: стало закрываться всё больше предприятий. К главным причинам ликвидации малых предприятий большинство опрошенных предпринимателей относит внешние обстоятельства и только 27% опрошенных видит их во внутренних проблемах самих предприятий.

Финансовая проблема в различные периоды деятельности негосударственных предприятий являлась наиболее актуальной. В настоящее время наблюдается её заметное обострение: если на стадии становления малого бизнеса в качестве главной трудности называли финансовую 38,1% руководителей, то сейчас так считает уже 47,6%.

На этапе становления были также проблемы с поиском и арендой помещения (19%), закупкой необходимого оборудования (19,8%), поиском рынка (19,2%), кадрового и информационного обеспечения (по 12,5%).

Исследование позволило выявить мотивы, побуждающие респондентов к открытию своего дела. Это – желание заработать хорошие деньги; быть независимыми; создать себе высокую деловую репутацию; полнее использовать знания, квалификацию; реализовать свои личные качества; внести вклад в решение важных для общества проблем; потеря основного места работы. Таким образом на первом месте находится материальный интерес.

Предпринимательству в Беларуси – 10 лет. Министерству предпринимательства и инвестиций, его областным комитетам – 5. Возраст хоть и небольшой, но что-то уже удалось сделать.

Предпринимательство в Республике Беларусь, получившее развитие в 90-е годы за прошедшее десятилетие превратилось в самостоятельный и весьма влиятельный элемент рыночной экономики.

Развивать предпринимательство оказалось очень трудно. Мешает несогласованность союзного и республиканского законодательства. Мешает былое огосударствление не только материальной жизни, но и духовной культуры, самой личности – винтика, которая разучилась мыслить категорией «Я» и непрерывно срывается на идеологию «МЫ». Мешает иждивенческий распределительный принцип, формировавшийся у нескольких поколений людей и ставший у нас бесспорной идеологией. Практически это религиозная вера в возможность социальных гарантий «сверху» без каких-либо усилий со стороны каждого человека.

На первых этапах негосударственный сектор был представлен преимущественно кооперативами, арендными и совместными предприятиями, а также лицами, зарегистрированными как индивидуальные предприниматели. С 1992г. возросла роль малых предприятий в экономике. Доля занятых на малых предприятиях к занятым в экономике в целом увеличилась с 4,4% в 1996г. до 7,3% в 1999г.

За последние годы темпы роста малого предпринимательства и его эффективности замедлились. Снизился уровень рентабельности малых предприятий: с 17,0% в 1998г. до 15,7% в 1999, в том числе частных – с 18,2% до 17,2% соответственно.

Перспективы развития предпринимательства определяется прежде всего проводимой в стране политикой по отношению к негосударственным формам собственности. По сути, к частным предприятиям относятся терпимо в силу их очевидной нужности для насыщения рынка потребительскими товарами и снижения уровня безработицы. В то же время руководящие органы должны сознавать, что на предпринимателей целесообразнее воздействовать экономическими, а не административными методами. Попытки волевого руководства развитием предпринимательства приводят к перемещению предпринимательских капиталов или в соседние страны, или в теневую экономику. И в первом и во втором случаях бюджет теряет значительную часть налоговых поступлений.

Наиболее актуальными задачами развития малого предпринимательства на ближайшую перспективу являются:

* применение заявительного порядка регистрации малых предприятий;
* сокращение числа лицензированных видов деятельности;
* гарантия упрощённого льготного налогообложения для малых предприятий, работающих в приоритетных направлениях, а также специализированных организаций, оказывающих кредитные, консультационные, научно-технические и информационные услуги предпринимателям и их соблюдение;
* гарантия сохранения уровня налогообложения действовавшего на момент регистрации предприятия в течение установленного законодательством периода в случае ухудшения условий налогообложения и закрепление перечисленных гарантий в налоговом кодексе;
* расширение сети финансовых институтов, осуществляющих кредитование малых предприятий на льготных условиях, таких как пониженный процент, более продолжительный срок кредитования, мягкие требования к залоговому обеспечению, бесплатное консультирование;
* активизация государственной поддержки субъектов малого предпринимательства, увеличение объёмов финансирования на эти услуги;
* создание системы гарантирования и страхования инвестиционных рисков малого предприятия, особенно по долгосрочным инвестициям;
* повышение достоверной статистической отчётности о развитии малого бизнеса.

В настоящее время в РБ малому бизнесу уделяется значительное внимание: приняты соответствующие законы, разрабатываются программы государственной поддержки на общереспубликанском и областном уровнях, созданы центры и фонды поддержки предпринимательства, ряд своеобразных экономических зон, научно-технологических парков и инновационных центров.

Однако следует признать, что желаемые темпы развития подобных предприятий, обозначенных в программах, зачастую не совпадают с действительными, деловая активность малого предпринимательства снижается, следовательно, поиск действенных и эффективных организационных экономических инструментов государственной политики поддержки малого бизнеса по-прежнему актуален.

Всё вышесказанное позволяет сделать заключение, что можно и нужно работать на благо себя, государства и общества в целом.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предпринимательство существует везде, где люди по собственной воле (а не по централизованно разработанному плану) производят товары и оказывают услуги.

Знание видов и организационно-правовых форм предпринимательства дает возможность предпринимателям успешно открывать и расширять собственное дело, принимать грамотные экономические и юридические решения. Без этих знаний невозможно построение цивилизованной системы предпринимательских отношений, которые, в свою очередь, являются основой экономического развития и процветания страны. Поэтому сейчас осуществляются постоянные преобразования и корректировки в этой области с целью создания упорядоченной системы функционирования и взаимоотношения различных фирм и предприятий.

Становление рыночной экономики в Республике Беларусь ведет к увеличению числа граждан, занимающихся предпринимательством. К предпринимательской деятельности готовят в университетах, академиях, институтах, колледжах. Наметившийся в экономической структуре рост числа предпринимателей отвечает актуальнейшей задаче по ускоренному созданию целой армии новых товаропроизводителей, что обеспечивает уверенное пополнение рядов потребителей. Процесс образования высокорентабельных, динамичных предприятий может в большей мере зависеть от установления подлинных рыночных отношений в нашей экономике.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Базылев, Н. И. Основы бизнеса: Учеб. пособие / Н. И. Базылева. - Минск: Мисанта, 2003. - 253 с.
2. Мазоль, С. И. Экономика малого бизнеса: учеб. пособие / С. И. Мазоль. - Минск: Книжный дом, 2004. - 272 с.
3. Федцов, В. Г., Федцов, В. В. Менеджмент в предпринимательской деятельности. Учеб. пособие / В. Г. Федцов. - Москва: Изд-во РДЛ, 2003. - 256 с.
4. Экономика малого бизнеса: учеб. пособие / М. И. Балашевич, Т. П. Быкова. - Минск: БГЭУ, 2005. - 231 с.
5. Основы предпринимательского дела: учебник / Ю. М. Осипова [и др.]; под ред. Ю.М. Осипова, Е. Е. Смирновой. - Москва: Издательство БЕК, 2002. - 476 с.
6. Предпринимательство: учебник / под. ред. М. Г. Лапусты [и др.]. - Москва: Инфра-М, 2002. - 448 с.
7. Закон Республики Беларусь от 28.05.1991 г. № 813-XII «О предпринимательстве в Республике Беларусь».
8. Указ Президента Республики Беларусь от 9 марта 2007 г. № 119 «Об упрощенной системе налогообложения» // [www.pravo.by](http://www.pravo.by).
9. Германович, Г. В, Пятишсин, С. Малое предпринимательство в Республике Беларусь: проблемы и перспективы / Г. В. Германович // Белорус. банк. бюл. - 2003. - № 7. - С. 11-13.
10. Германович, Г. В. Критерии малого и среднего бизнеса: опыт зарубежных стран и предложения по его оценке в Республике Беларусь / Г. В. Германович, К. Э. Романовский, С.В. Пятинкин [и др.] // Белорус. экономика: анализ, прогноз, регулирование, 2003. - № 12. - С. 9-12.
11. Национальный центр правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - 2009. - Режим доступа: <http://ncpi.gov.by>. - Дата доступа: 29.11.2012.
12. Официальный сайт Белорусской Деловой Газеты [Электронный ресурс]. - 2009. - Режим доступа: http://[www.bdg.by](http://www.bdg.by). - Дата доступа: 29.11.2012.
13. Электронный ресурс Министерства статистики и анализа Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - 2009. - Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. - Дата доступа: 29.11.2012.
14. Электронный ресурс Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - 2009. - Режим доступа: <http://www.economy.gov.by>. - Дата доступа: 29.11.2012.