

Работа по экономике
учащегося 11 класса ГБОУ СОШ № 436 ЮВООУО г. Москвы
Бедеретдинова Динара на тему:
« Большие проблемы малого бизнеса».

Руководитель:
учитель обществознания к.ф.н. Гаджиева Г.С.
Консультант:
заместитель декана юридического факультета
Финансового Университета при Правительстве РФ
к.ю.н. Осипов Р.В.

Содержание

Введение.....	3
1.Что входит в понятие «Малый бизнес».....	3
2.Организационно-правовые формы предпринимательства.....	5
3.Зарубежный опыт развития малого бизнеса.....	10
4.Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в РФ.....	15
5.Список используемой литературы.....	19

Введение

Данную тему я считаю актуальной для России на сегодняшний день. Как показывает опыт развитых стран, среднее и малое предпринимательство играет весьма большую роль в экономике, его развитие влияет на экономический рост, на ускорение научно-технического прогресса, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание новых дополнительных рабочих мест, т.е. решает многие актуальные экономические, социальные и другие проблемы. Опыт ведущих стран современного мира со всей очевидностью доказывает необходимость наличия в любой национальной экономике высокоразвитого и эффективного малого предпринимательского сектора. Поэтому возрождение России невозможно осуществить без соответствующего этому развитию данного сектора экономики, т.к. именно он является тем локомотивом, который, буквально тащит за собой экономическое и социальное развитие.

Цель проекта - рассказать будущим предпринимателям о трудностях, с которыми они могут столкнуться при организации бизнеса, осуществлении экономической деятельности и о легальных способах их преодоления

1. Что входит в понятие «малый бизнес»

Малый бизнес - это бизнес, осуществляемый в малых формах, опирающийся на предпринимательскую деятельность, совокупность мелких и средних частных предпринимателей, прямо не входящих ни в одно монополистическое предприятие. Малый бизнес включает в себя индивидуальную трудовую деятельность граждан, имеющих статус юридического лица, или не имеющих его. Это понятие шире, чем понятие «малые предприятия»

К ним относят: индивидуальные, частные, семейные предприятия, фермерские хозяйства, которые могут функционировать на правах малого предприятия и могут сохранить свой первоначальный статус. Сюда же входят и собственно малые предприятия, независимо от форм собственности, если количество занятых на них не превышает: в розничной торговле - 12 человек; в отраслях непродовольственной сферы - 25; в науке и в научном обслуживании - 100; в промышленности и строительстве - 200; в других отраслях производственной сферы - 50 человек.

Так, малым предприятием может быть кооператив и общество с ограниченной ответственностью, парикмахерская, магазин и любые другие образования, если они по своим параметрам вписываются в заданные по размерам ограничения. Большинство предприятий малого бизнеса - это малые фирмы, в которых работают от трех до десяти мужчин.

Сектор малого бизнеса наиболее динамично осваивает новые виды продукции и рыночные «ниши», способствует приближению производства товаров и услуг к потребителю, развивается в отраслях, непривлекательных для крупного бизнеса. Важными особенностями малого предпринимательства являются широкое использование небольших местных источников сырья, способность к ускоренному освоению инвестиций и высокая оборачиваемость оборотных средств. Еще одной характерной чертой этого сектора является активная инновационная деятельность, способствующая ускорению развития различных отраслей экономики. Малые предприятия формируют конкурентную среду, создают альтернативу на рынке труда, организуют миллионы новых рабочих мест.

Присущие малому бизнесу гибкость и высокая приспособляемость к изменчивости рыночной конъюнктуры способствуют стабилизации макроэкономических процессов в стране, достижению оптимальной структуры экономики.

Так малое предпринимательство-сектор бизнеса, во многом определяющий темпы экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта государства.

Анализ доступных публикаций показывает, что в развитых рыночных экономиках, и в условиях постсоциалистических народно-хозяйственных комплексов осуществляются определенные меры по содействию, саморазвитию малого предпринимательства, помогающие

ему войти в рынок, найти источники финансирования, партнеров, сбытовые цепочки, снизить системные риски и т.п.

В целом, в странах с развитой рыночной экономикой особое значение придается поддержке малого предпринимательства. Как показывает анализ опыта США, Германии, Японии, Великобритании, а также Польши и Венгрии, - везде осуществляются определенные меры по содействию, саморазвитию малого предпринимательства, помогающие ему войти в рынок, найти источники финансирования, партнеров, сбытовые цепочки, снизить системные риски и т.п. Все это опосредовано особым значением малого бизнеса в экономике государства.

Малый бизнес играет в экономике любой страны довольно большую роль. Он является неотъемлемой частью социально-экономической системы страны, обеспечивая стабильность рыночных отношений, втягивая большую часть граждан страны в эту систему отношений путем открытия ими собственного дела, обеспечивая высокую эффективность производства путем глубокой специализации и кооперации производства, что благоприятно сказывается на экономическом росте национальной экономики.

В настоящее время в создании малых предприятий большую заинтересованность проявляют крупные компании. Они поручают мелкому бизнесу вести отдельные виды производства, устанавливать тесные связи с рынком, проводить различные научные разработки

2. Организационно-правовые формы предпринимательства

Перед тем, как создать фирму, и, возможно, по мере ее развития, предприниматель должен выбрать адекватную организационно-правовую форму компании. В различных странах организационно-правовые формы различны и определяются национальными законодательствами. В России организационно-правовые формы компаний, как уже упоминалось, определены Гражданским кодексом РФ.

Организационно-правовая форма-система норм, определяющая отношения предприятия с другими предприятиями и физическими лицами, а также отношения между партнерами по предприятию.

В развитых рыночных структурах сложились устойчивые организационно-правовые формы предпринимательства: 1) индивидуальная предпринимательская деятельность (статус индивидуального предпринимателя, предпринимателя без образования юридического лица, или ПБОЮЛ), ПБОЮЛ должен пройти в обязательном порядке регистрацию, в зависимости от статуса предприниматель имеет право пройти регистрацию в упрощенном порядке. 2) простота в организации, полная самостоятельность хозяйствующего субъекта, обеспечение конфиденциальности деятельности. 3) Юридические лица. Юридическим лицом признается объединение предпринимателей, осуществляющих предпринимательскую деятельность на правах имущественной обособленности, самостоятельной имущественной ответственности и самостоятельного выступления в гражданском обороте.

Согласно ГК РФ, все организации в зависимости от цели деятельности подразделяются на коммерческие и некоммерческие.

Коммерческие организации-организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Коммерческие организации могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации-извлечение прибыли у них не основная цель и они не распределяют ее между участниками. Некоммерческие организации могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций, финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов. В соответствии со

ст.50 ГК РФ некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку,поскольку это служит достижению целей,ради которых они созданы,и соответствующую этим целям

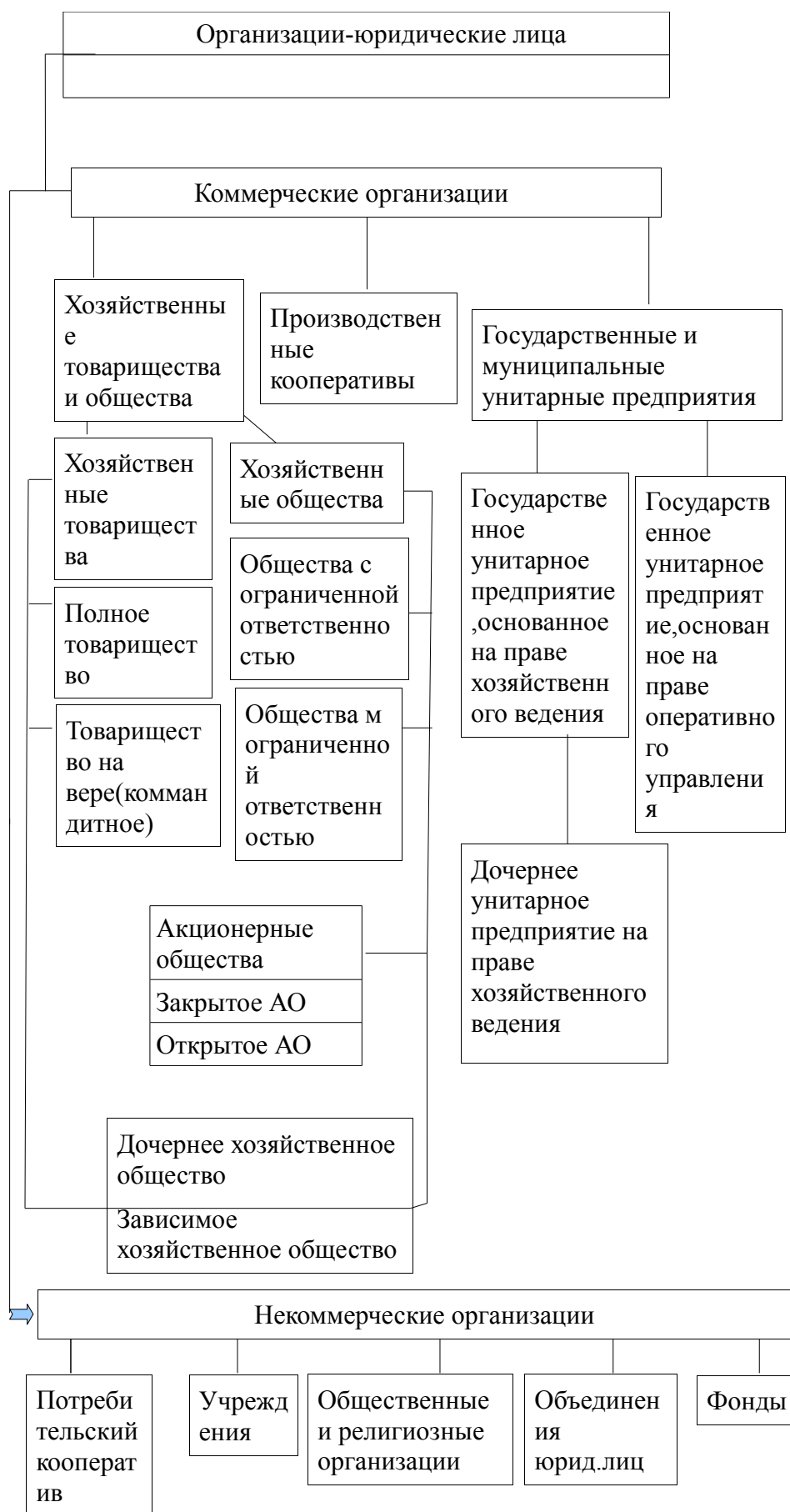


Рис 1.Организационно-правовые формы предприятий в РФ

Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенными на доли учредителей уставным капиталом.Основная цель их деятельности-получение прибыли.

Товариществом называют объединение участников предпринимательской деятельности,партнеров для совместного бизнеса.В зависимости от вида имущественной ответственности своих участников хозяйственные товарищества делятся на два основных типа:полное товарищество и товарищество на вере(коммандитное).

Полное товарищество создается для ведения его участниками предпринимательской деятельности на совместной основе в соответствии с заключенным между ними договором,это добровольное объединение участников общего бизнеса на договорных началах.

Учредители полных товариществ-индивидуальные предприниматели и коммерческие организации,юридические лица;источники образования имущества-вклады участников;ответственность по обязательствам-солидарная субсидиарная ответственность участников своим имуществом.Полное товарищество создается и действует на основе учредительного договора.вклады участников могут переходить от одного к другому,либо к третьему лицу только с согласия других участников.

Субсидиарная ответственность-один из видов гражданской ответственности;дополнительная ответственность лиц,которые наряду с должником отвечают перед кредитором за надлежащее исполнение обязательства в случаях,предусмотренных законом или договором.В соответствии с ГК РФ субсидиарную ответственность несут члены полного товарищества-по обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива;собственник имущества,закрепленного за учреждением,- по обязательствам учреждения при недостаточности указанного имущества.

Товарищество на вере-состоит из двух групп участников,одни из них осуществляют предпринимательскую деятельность от имени всего товарищества и при этом несут дополнительную субсидиарную ответственность своим личным имуществом по его обязательствам-полные товарищи,другие-не несут такой ответственности,поскольку их вклады становятся собственностью товарищества,они лишь несут риск утраты вкладов,поэтому вкладчики-коммандисты отстранены от ведения дел в товариществе,сохраняя лишь право на получение дохода

на свои вклады, а также информацию о деятельности товарищества.

Учредители товариществ на вере-индивидуальные предприниматели, коммерческие организации и граждане, и юридические лица; коммандитное товарищество создается и действует на основе учредительного договора, который подписывается полными товарищами; источник образования имущества-вклады участников; ответственность по обязательствам-полные товарищи и коммандисты.

Общество с ограниченной ответственностью-учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Учредители-граждане и юридические лица; источник образования имущества-вклады участников; ответственность по обязательствам-все участники отвечают по обязательствам общества в пределах своих вкладов; ООО создается и действует на основе учредительного договора и устава.

Общество с дополнительной ответственностью. Учредители-граждане и юридические лица; источник образования имущества-вклады участников; ответственность по обязательствам-солидарная субсидиарная ответственность участников всем своим имуществом; создается и действует на основе учредительного договора и устава.

Открытое акционерное общество. Учредители-граждане и юридические лица; источник образования имущества-за счет продажи акций в форме открытой подписки; ответственность по обязательствам-все владельцы акций в пределах своего вклада; создается и действует на основании устава; участники могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров путем свободной продажи.

Закрытое акционерное общество. Учредители-граждане и юридические лица; источник образования имущества-за счет распределения акций только среди учредителей или иного заранее определенного круга лиц; ответственность по обязательствам-все вклады акций в пределах своего вклада (пакета акций); создается и действует на основании устава; вклады участников могут переходить от одного к другому только с согласия остальных акционеров.

Производственный кооператив. Учредители-граждане и юридические лица; источник образования имущества-вклады участников; ответственность по обязательствам-субсидиарная ответственность в размерах и в порядке, предусмотренном законом о производственных кооперативах и уставом кооператива; создается и действует на основании устава.

Начиная собственное дело, очень важно выбрать оптимальную организационно-правовую форму своего предприятия. Рассмотрим

основные организационно-правовые формы хозяйствования в РФ, остановимся на тех из них, которые распространены в сфере малого и среднего бизнеса.

Можно выделить основные организационно-правовые формы малого предприятия:

-ПБОЮЛ-предприниматель без образования юридического лица или индивидуальный предприниматель (ИП);

-ООО-общество с ограниченной ответственностью;

-АО-акционерное общество (открытого или закрытого типа).

Отличие между данными формами предприятия заключается в том, что АО и ООО обязаны иметь собственный первоначальный капитал. В случае появления каких-либо финансовых проблем они несут ответственность перед государством в размере уставного капитала.

Индивидуальные предприниматели в такой ситуации несут ответственность всем принадлежащим им имуществом. Популярность данной организационно-правовой формы во многом связана с простотой как процесса регистрации, так и управления.

Как уже отмечалось, индивидуальный предприниматель-физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность и зарегистрированное в установленном законодательном порядке. Регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя происходит исключительно по месту его жительства (месту регистрации)

Вести предпринимательскую деятельность самостоятельно в качестве индивидуального предпринимателя может физическое лицо, достигшее по законодательству РФ полной дееспособности, т.е. способности своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их (ст 21 ГК РФ). Поэтому стать индивидуальным предпринимателем можно по достижении 18 лет.

Физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность в качестве индивидуального предпринимателя, должно выступать под своим именем (ст.19 ГК РФ). Оно не нуждается в образовании юридического лица и является самостоятельным субъектом гражданского и предпринимательского права наряду с любой коммерческой организацией.

Отметим, что, с одной стороны, речь идет о самостоятельном труде индивидуального предпринимателя, а именно: индивидуальный предприниматель одновременно выступает в качестве владельца средств и орудий труда и рабочей силы (т.е. обладает способностью к

труду), самостоятельно организует свой труд и распоряжается его результатами, являясь самостоятельным работником. С другой стороны, индивидуальный предприниматель является топ-менеджером - он самостоятельно определяет направления, виды и конкретные формы предпринимательской деятельности, заключает от своего имени договоры с другими участниками предпринимательского процесса, организует свою работу и необходимое взаимодействие. Индивидуальный предприниматель может стать работодателем, вступая в трудовые отношения с другими физическими лицами - работниками, работающими у него по найму.

Вести деятельность как ПБОЮЛ довольно просто. Регистрация данной организационно-правовой формы отличается быстротой и легкостью, т.к. собственником предприятия является один человек. Однако в этом есть и недостаток, заключающийся в том, что этот же собственник несет за все ответственность сам. Собственник несет неограниченную ответственность за результаты деятельности предприятия, т.е. если кто-то на него подаст в суд, владельцу придется отвечать перед истцом всем своим имуществом.

Преимуществом индивидуального предпринимательства, которое делает его более доступной формой для старта в бизнес, является отсутствие необходимости ведения бухгалтерского учета. Впрочем, не следует путать бухгалтерский учет с налоговым, вести который индивидуальные предприниматели обязаны.

Наконец, в пользу индивидуального предпринимателя говорит и тот факт, что все полученные им доходы, как в денежной, так и в натуральной форме, сразу становятся собственностью гражданина-предпринимателя, и он может распоряжаться ими сразу же после получения по своему усмотрению. В отличие от индивидуального предпринимателя, учредитель ООО не является собственником полученных в качестве дохода своей фирмы денег или имущества - все полученное фирмой в результате ведения предпринимательской деятельности принадлежит ей самой. Учредитель ООО или ЗАО может рассчитывать только на выплату ему части прибыли фирмы в виде дивидендов. При выплате дивидендов юридическое лицо обязано удерживать из выплачиваемой суммы налог на доходы физических лиц (НДФЛ) по ставке 9%. Таким образом, при прочих равных условиях, участник ООО или ЗАО получит личный доход на 9% ниже, чем индивидуальный предприниматель. Кроме того, распределять прибыль между участниками и выплачивать дивиденды юридическое лицо имеет право не чаще, чем один раз в квартал, в то время, как индивидуальный предприниматель может законно тратить свои доходы незамедлительно после получения.

Подытожим, что для тех, кто собирается сделать первые шаги в бизнесе, по нашему мнению, выбор формы индивидуального предпринимательства является наиболее оптимальным и подходит в большинстве случаев, если иное решение не обусловлено спецификой

бизнеса.

Одной из самых распространенных организационно-правовых форм предприятия является выбор ООО. Данная форма подходит владельцам бизнеса благодаря возможности контроля своего предприятия и получения дохода. Ведение бизнеса в организационно-правовой форме ООО подходит для тех, кто регистрирует предприятие на себя и уверен в получении положительного результата от ведения предпринимательской деятельности.

ООО имеет один серьезный недостаток по сравнению с другими формами коммерческих организаций - необходимость обязательного нотариального удостоверения договора об отчуждении (продаже, дарении, уступке иным способом) доли в уставном капитале. Это ведет к увеличению накладных расходов при государственной регистрации сделки об отчуждении, а в ряде случаев может сделать отчуждение невозможным из-за достаточно высоких требований, предъявляемых нотариусами к документам, которые необходимо предъявить для удостоверения договора об отчуждении.

Самой престижной формой организации предприятия являются АО, которые требуют больших затрат на регистрацию, чем другие формы предпринимательства. Ответственность несет общество, а не акционер. АО бывают открытые и закрытые. По сравнению с предпринимателями и ООО, АО более кредитоспособны, что дает им большую вероятность получить банковский кредит для развития бизнеса.

ОАО имеет право продажи своих акций любому покупателю. Владелец акций сможет самостоятельно продать их далее на рынке ценных бумаг без согласования с эмитентом, тогда как ЗАО имеет право продажи акций только определенным лицам. Содержание ОАО требует больших затрат по сравнению с другими формами ведения предпринимательства. Это связано с проведением ежегодного аудита, учетом операций купли-продажи акций путем ведения реестра акционеров, который составляет отдельная фирма-регистратор.

С точки зрения текущей деятельности нет разницы в работе с контрагентами, что у частного предпринимателя, что у общества с ограниченной ответственностью, что у акционерного общества. Поэтому выбрать можно любую из приведенных выше организационно-правовых форм хозяйствования. Следующий шаг - регистрация предпринимательства

3. Зарубежный опыт развития малого бизнеса

Для самостоятельного анализа малого бизнеса важно найти метод подразделения предприятий на мелкие и крупные. Существуют много способов. Часто выделяют понятие монополии, а все, что не подходит под это определение, относят к мелкому

предпринимательству. Понимая, что этого недостаточно, сравнивают обороты средств, объемы прибыли и продаж. В настоящее время предприятия классифицируют по количеству занятых в них человек. К малому бизнесу относят, как правило, предприятия с числом занятых от 1 до 500, где: от 1 до 20 – ремесленные; от 20 до 100 – малые; от 100 до 500 – средние предприятия.

Но часто, в зависимости от важности малого бизнеса в экономике страны, он самостоятельно разделяется на различные группы. В Германии, например, существует 4 категории: от 20 до 49; от 50 до 99; от 100 до 199; от 200 до 499. В Германии, чтобы фирму признали малой, ее годовой оборот должен составлять от 3.5 до 11.5 млн. евро, в США – 3-12 млн. долларов.

Но в любом случае система градации фирм и их отнесение к разряду малых или средних является достаточно проблематичным, тем более, что малым предприятием быть выгоднее, т.к. для него осуществляется практика государственной поддержки посредством льготных кредитов и государственных заказов.

Эффективность малых предприятий в Германии несколько выше, чем в США и в Японии. Здесь на долю 12.3% крупных предприятий и 34% занятых на них работников приходится только 52.6% национального дохода. Кроме того, 2/3 рабочих мест создается за счет мелкого предпринимательства. Поэтому число малых предприятий растет.

Наибольшее влияние на развитие мелкого предпринимательства оказывают следующие факторы: 1) в развитии инфраструктуры и средств связи произошел скачок; 2) повысился общеобразовательный уровень людей с одновременным накоплением опыта в крупных компаниях; 3) уменьшение габаритов, стоимости и упрощение использования информационных систем; 4) содействие малыми фирмами решению вопроса безработицы; 5) в создании малых предприятий дополнительным стимулом оказалось сокращение рабочей смены; 6) большая конкурентоспособность за счет меньших издержек, обусловленных отсутствием лишнего бюрократического аппарата, снижением накладных расходов и меньшими колебаниями заработной платы; 7) расширение сферы услуг, базирующейся на малых предприятиях.

По мере развития мелкого предпринимательства образуются различные формы организации частных фирм. На данный момент известны три основные правовые формы: единоличные, партнерства и корпорации.

Фирма, находящаяся в единоличном владении наиболее простая форма для мелкого бизнеса. Обычно для открытия такого предприятия достаточно лишь получить лицензию от местных властей и зарегистрировать торговое имя. Деловые партнерства представляют собой организацию из двух и более лиц, между которыми заключается

контракт на совместное владение предприятием. Партнерства могут быть полными и ограниченными. Третий тип-корпорации. Это организационная форма наиболее характерна для крупного и среднего бизнеса, хотя из общего числа всех корпораций, например в США, 98%-небольшие семейные фирмы. И хотя формально управление корпорацией должно быть отделено от ее владения, нередко бывают случаи, когда корпорацией владеет и руководит один собственник при помощи подставных лиц, которые реально не вкладывают в нее средства и не принимают участия в управлении ею.

Но, конечно, малые предприятия как возникают, так и распадаются по многим причинам. Например, в Германии в 1990 году более 14500 предприятий из числа малых потерпели крах, причем 40% из них просуществовали не более 5 лет. Доля банкротов среди предприятий малого бизнеса всегда выше, ибо, идя на риск, предприниматель решает сложную проблему конкурентноспособности выпускаемой продукции. Ведь начальная стоимость ставит основателей фирмы в невыгодное положение по сравнению с действующей фирмой. Новичку нужно в самом начале проводить свою работу при более высоких издержках, чем предпринимателю действующей фирмы. Поэтому начинающая фирма всегда имеет более высокую себестоимость продукции. Наиболее частые причины банкротства малых предприятий-это неудачи в сфере сбыта продукции, а также недостаточная компетентность и отсутствие опыта.

Но все же, несмотря ни на что, количество вновь создаваемых фирм превосходит число ликвидированных, что говорит об абсолютном увеличении числа предприятий малого и среднего бизнеса в экономике.

Причем достаточно важно то, что часто малое предприятие обанкрачивается не полностью, а лишь выкупается более крупной фирмой. Отсюда можно говорить о трех моделях развития мелкого предпринимательства: 1) консервация масштабов деятельности с последующим сохранением статус-кво; 2) медленное расширение деловой активности; 3) быстрое развитие малых предприятий и превращение их в средние, а затем и в крупные компании.

По данным опроса владельцев малых предприятий в Германии 55% не планируют расширение, 35% разрабатывают планы медленного устойчивого роста, и только 10%- быстрого развития за счет производства новой продукции или вступления на новые рынки, что говорит о стремлении к сохранению своего статус-кво, видимо удовлетворяющего своих владельцев.

В предыдущей главе мы видим, что в 80-х годах обозначилась тенденция к увеличению числа малых предприятий в Германии. Поэтому правомерно утверждать, что в эти годы, одновременно с укреплением позиций верхушки монополистического капитала в экономике стран Запада наметился

процесс возрастания значения мелких и средних фирм в ряде областей как материальной, так и нематериальной сферы производства.

Относительно состояния промышленности Германии, хотелось бы привести следующие цифры. Доля 10 ведущих концернов в общем промышленном обороте со второй половины 70-х годов до середины 80-х не возрастала, а по экспорту даже несколько снижалась. Наиболее же наглядной эта тенденция была в США. Согласно официальным данным с 1980 по 1989 года доля фирм малого предпринимательства увеличилась с 18% до 37%.

В общем, в 70-е — 80-е годы сначала наметилась, а затем еще очевидней стала проявляться тенденция, при которой доля крупнейших компаний в выпуске продукции, инвестициях, обороте и других показателях многих отраслей оставалась стабильной или даже несколько снижалась. Установилось сбалансированное состояние между мелким и средним бизнесом. Этот временный период можно считать звездным часом малого бизнеса, поскольку для предпринимательства все более важной становится быстрая, гибкая, инновационная адаптация внутренней среды и внешних взаимосвязей фирм к возрастающей неопределенности хозяйственной среды. Предприниматели все чаще осознают необходимость использовать не только преимущества специализации, особую атмосферу творчества и заинтересованности, традиционно царящую в малых фирмах, но и возможности, которые открываются при производственной кооперации: экономия на масштабах, совместные научно-исследовательские разработки, разделение риска.

Большой плюс малых предприятий в том, что многие из них отказались более приспособленными, чем крупные компании, к условиям развития в кризисные периоды для экономик Запада. Крупные фирмы не столь чувствительно и быстро реагируют на какие-либо колебания или изменения в экономике. Не случайно в политике правительств Германии, США и многих других развитых капиталистических стран помощь мелкому бизнесу занимает особое место. Мелкие предприятия стали своеобразным индикатором общего состояния дел в экономике. Небольшие предприятия наиболее чутко реагируют на изменение хозяйственной конъюнктуры, падение или повышение нормы прибыли в отраслях экономики. Волна разорений или образования новых компаний зарождается прежде всего в монополизированном секторе и лишь позднее, набрав силу, докатывается до более крупных фирм, отражаясь на их деятельности.

В условиях ухудшения воспроизводства крупные компании находят «отдушину» в виде экспорта капитала. Мелкие фирмы, как правило, не имеют такой возможности. Это вынуждает их интенсивно пересматривать свою производственную и сбытовую деятельность. Те из них, кто в обстановке 70-х начала 80-х годов сумели

приспособиться-выжили, другие-просто разорились. Однако, в свою очередь, развитие малых предприятий при преодолении этого кризиса послужило важным средством оздоровления экономики. И объясняется это прежде всего той ролью и функциями, которые малый бизнес выполняет.

Во-первых, как уже отмечалось, он обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность. Во-вторых, он способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться. В-третьих, - создавать атмосферу конкуренции. В-четвертых, он создает ту среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна.

Ясно, что малый бизнес во всех частных секторах экономики США доминирует по количеству созданных им рабочих мест. Относительная же значимость мелких фирм, значительно различается между профилями этих предприятий.

Мелкие и средние предприятия играют заметную роль в занятости, производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках.

О том, что малые предприятия способны в больших масштабах обеспечивать работой незанятые трудовые ресурсы говорит о том, что в США в мелких фирмах в 1990 году было сосредоточено 40%, а в Германии 49% всей рабочей силы. В этом заключается социальная роль предприятий мелкого предпринимательства.

Несмотря на то, что большая часть научного потенциала сосредоточена на крупных компаниях, малые и средние фирмы по широкому кругу продукции чаще начинают коммерциализацию новых товаров. Исследование 500 значительных технологических нововведений и изобретений, зарегистрированных на протяжении последнего десятилетия в Германии и США, обнаружило важную роль небольших фирм даже в воплощении в жизнь существенных технологических нововведений.

Успех малого бизнеса в этой области можно объяснить следующими причинами: углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы идут по более простому и рискованному пути, работают в неперспективных отраслях. Мелкие фирмы также охотно берутся за освоение оригинальных нововведений, поскольку при выпуске принципиально нового изделия снижается значение крупных лабораторий с устоявшимися направлениями исследований.

К тому же малые фирмы стремятся как можно скорее наладить массовое производство. Тем самым, значение разработок, проводимых

мелкими предприятиями достаточно важно, прежде всего с точки зрения расширения рынка предлагаемых товаров и услуг, что в свою очередь стимулирует процесс производства с целью наиболее быстрого удовлетворения спроса, мотивируемого разработками, проводимыми фирмами малого и среднего предпринимательства.

Отношение нововведений к затратам на научные исследования и разработки малых предприятий в 3-4 раза выше, чем в крупных. Если проследить путь изобретения, использованного крупными монополиями, то нередко оно оказывается результатом работы отдельных ученых или мелких фирм. Однако последующее внедрение осуществляется компаниями, обладающими необходимыми для этого финансовыми и материальными ресурсами.

Обобщая все вышесказанное, хотелось бы обратить внимание на то, что мелкое предпринимательство воздействует на структуру рынка и расширение рыночных отношений прежде всего в результате изменения количества субъектов рынка, повышения квалификации и степени приобщенности все более и более широких слоев населения к системе предпринимательства и делового администрирования.

Развитие специализации и кооперации вовлекает мелких и средних предпринимателей в сферу влияния крупных объединений. Фактически они теряют свою независимость и превращаются в отдельные звенья более крупных монополий, хотя официальная статистика учитывает их как самостоятельные единицы. Крупные предприятия привлекают узкоспециализированные мелкие фирмы, производящие для них отдельные детали и узлы. Вокруг монополий, особенно в отраслях машиностроения, электронной промышленности, группируются обычно по несколько десятков тысяч мелких предприятий, которые пользуются финансовой и технической помощью монополий. Для хозяев монополистических объединений также мелкие субпорядчики удобны и выгодны: они поставляют свою продукцию по достаточно низким ценам. Их производственные, социальные и другие проблемы мало заботят руководителей монополий. В периоды неблагоприятной конъюнктуры и других осложнений, монополии рвут связи со своими мелкими поставщиками, бросая их на произвол судьбы.

В последнее десятилетие во многих странах усилилась тенденция к объединению мелких предприятий на основе специализации и кооперации производства, в крупные отраслевые структуры, которые сейчас производят большие объемы разнообразной продукции, в том числе высокого технического и технологического уровня, и довольно успешно конкурируют на рынках с крупными компаниями и монополиями.

Важность малых предприятий еще и в том, что ведя ожесточенную конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка, ведь чтобы существовать надо получать средства к существованию, а значит быть

лучше других, чтобы прибыль доставалась им.

Массовый выпуск промышленных изделий длительного потребления крупными предприятиями вызывает потребность в соответствующих промышленных услугах по ремонту и обслуживанию, которые часто осуществляют мелкие предприятия, т.к. монополии из-за своей громоздкости вынуждены затрачивать много усилий в этом направлении или создавать разветвленную сеть маленьких филиалов, что само по себе тоже достаточно дорогостоящее занятие, служащее в основном для поддержания престижа крупной фирмы.

Деятельность малых предприятий в менее развитых районах западноевропейских стран - это основа всей их социальной и экономической жизни и решающая предпосылка их дальнейшего хозяйственного развития.

В то же время, на мелких предприятиях отмечается более высокая эффективность труда, малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг на основе разработки местных источников и обеспечивает при этом большую занятость. Они увеличивают размеры поступлений в муниципальные бюджеты, стимулируют НТП, выполняют другие важные для хозяйства функции. На современном этапе повышение роли предприятий малого бизнеса в экономике Германии, США и других развитых странах - не случайность, а необходимая закономерность, вызванная самим ходом истории, и потребностями, которые возникали в процессе развития производительных сил и технологий.

4. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в РФ

Малое предпринимательство позволяет эффективно решать многие задачи производственного, научного и хозяйственного характера. Оно создает необходимую атмосферу конкуренции и быстро реагирует на изменения рыночной конъюнктуры, обеспечивает необходимую в условиях рынка мобильность действий, способствует развитию кооперации производства.

По данным Госкомстата РФ, объем произведенных на малых предприятиях продукции, работ и услуг в 2008 г составил 2072,9 млрд. руб. В промышленности было произведено продукции на 258,7 млрд. руб. (12,5%), в торговле и общественном питании - на 447,5 млрд. руб. (21,5%), в строительстве - на 183 млрд. руб. (8,8%). На малых предприятиях занята значительная часть трудоспособного населения страны. Данные о развитии и состоянии малого предпринимательства в России позволяют говорить, что в стране после нескольких лет реформ малое предпринимательство становится самостоятельным и важным сектором национальной экономики.

Материально-техническое обеспечение предприятий малого бизнеса осуществляется в недостаточном объеме и несвоевременно. Машины, оборудование, приборы, предназначенные для таких предприятий и учитывающие их специфику, отсутствуют. Существенной проблемой для малого бизнеса является обеспечение доступа к производственным площадям и офисным помещениям. Такие площади во многих регионах либо в большом дефиците и, как следствие, за пределами дороги, либо их приобретение или аренда сопряжены с необходимостью преодолевать нередко искусственные административные барьеры.

Можно выделить несколько причин, которые в наибольшей степени вызывают недовольство предприятий, работающих с определенным банком длительное время. Во-вторых, предприятия малого и среднего бизнеса недовольны необходимостью подготовки значительного пакета документации и длительностью сроков рассмотрения их заявок. В-третьих, вызывает недовольство клиентов искусственное сокращение сроков кредитования, занижение стоимости залогов при одновременном сужении перечня имущества, принимаемого в залог. В-четвертых, предприятия малого и среднего бизнеса недовольны качеством банковского обслуживания, стоимости услуг.

Неблагополучно в малом предпринимательстве с конкурентной ситуацией. Как свидетельствуют исследования, главной помехой честной конкуренции и доступу на рынки служат региональные и муниципальные власти. Так, мешают доступу на отдельные рынки администрации региона, администрация города или населенного рынка, крупные компании-монополисты.

Особенностью российского малого бизнеса продолжает оставаться его высокая «теневизация». По разным оценкам, от 30 до 50% реального оборота субъектов малого предпринимательства укрывается от налогообложения. Следовательно, значительная часть потенциальных ресурсов не задействована в решении общегосударственных задач, сужается налоговая база, не снижается криминализация экономики.

Несмотря на серьезность проблем, связанных с малым бизнесом, отечественный малый бизнес имеет перспективы дальнейшего развития.

Прежде всего, следует оградить малый бизнес от бюрократии, сделать как можно проще процедуру регистрации, сократить число контролирующих органов и проверок, продолжить процесс сокращения числа лицензируемых видов деятельности и продукции.

Необходимо существенно уменьшить налоговую нагрузку на малый бизнес. Это особенно важно для начинающих предпринимателей в первую очередь в таких видах деятельности, как инновационная, производственная, строительная и ремонтно-

строительная, медицинская

Нужна более энергичная работа по развитию инфраструктуры малого бизнеса, развитию банковской системы, различных фондов поддержки малого бизнеса. Малые предприятия должны иметь возможность в любую минуту получить консультацию и бесплатную помощь по вопросам открытия и функционирования, по проблемам маркетинговой стратегии, защите своих интересов, по любой другой проблеме.

Большая работа предстоит в области подготовки и повышения квалификации предпринимателей. В сфере малого бизнеса работают около 8 млн. человек. По данным социологических опросов свыше 70% молодых предпринимателей считают, что им необходимо приобрести специальные знания в области малого бизнеса. По некоторым оценкам только от 20 до 30% из них имеют руководителей, обладающих специальным профессиональным образованием.

Несмотря на трудности, у малого бизнеса в России есть резервы для дальнейшего развития. По ориентировочным расчетам, в ближайшие годы число малых предприятий в России может увеличиться до 1.4-1.5 млн. единиц.

Заключение

На основании вышеизложенного, хотелось бы подвести некоторые итоги. В процессе рассмотрения развития малого бизнеса, было выяснено следующее: малый бизнес обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность. Он способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться. А также создавать атмосферу конкуренции и ту среду предпринимательства, без которой рыночная экономика невозможна.

Так же в заключение, приведу слова премьера-министра РФ о малом бизнесе

Премьер-министр России Дмитрий Медведев назвал три главные проблемы, которые мешают развиваться малому бизнесу в нашей стране. Вести свое дело предпринимателям мешают административное давление, монополизация рынков, а также проблемы в сфере энергоснабжения, включая сложности с подключением к сетям. Об этом Дмитрий Анатольевич заявил на совещании с представителями крупнейших российских банков.

Дмитрий Медведев подчеркнул, что в стране осталось

административное и правоохранительное давление на мелких предпринимателей. «Хотя оно и уменьшилось, но вне всякого сомнения оно есть», — посетовал президент. Не меньше волнуют Медведева и монополизация рынков, и сфера энергетики. «Конечно, это проблема не только энергетиков, и не только малого бизнеса. Это проблема системная, и на нее тоже нужно будет обязательно обратить внимание», — сказал Медведев.

Тем не менее Дмитрий Медведев отметил положительную динамику в развитии малого бизнеса в России. Например, на поддержку мелких предпринимателей выделяются немалые средства. Первый вице-премьер Игорь Шувалов подчеркнул, что за последние три года из федерального бюджета на эти цели было перечислено 124,5 млрд руб., это не считая различных программ поддержки бизнеса в регионах.

«Средства, о которых вы сказали, они весьма значительны. Если соединить их со средствами регионов и какими-то деньгами, которые давали муниципалитеты, это весьма и весьма большие деньги, которые были за последние годы направлены на поддержку малого бизнеса в нашей стране», — одобрил Медведев, передает РИА Новости.

Помимо государственной поддержки малого бизнеса президент рассчитывает и на то, что банки так же будут грамотно работать с малым бизнесом. Дмитрий Медведев обратил внимание руководителя Внешэкономбанка Владимира Дмитриева, председателя правления Газпромбанка Андрея Акимова и председателя правления ВТБ Андрея Костина на этот вопрос. Глава страны поинтересовался, есть ли у банкиров проблемы с оформлением кредитов для малого бизнеса.

Руководители банков заверили президента, что работают над решением таких проблем. Так, глава Газпромбанка Андрей Акимов отметил, что при выдаче кредитов малому бизнесу «требуется более серьезная работа службы безопасности, аудиторов». Руководитель ВТБ Андрей Костин сообщил, что банки теперь в меньшей степени используют залогов, а в большей — оценку личности заемщика. А глава ВТБ подчеркнул, что малый бизнес чаще возвращает плату за кредиты в срок в отличие от корпораций, сообщает Прайм.

«Это показатель того, что малый бизнес становится на крыло, развивается», — оценил президент.

В работе получены следующие результаты:

-Малый бизнес-это экономика государства,мелкие предприятия играют заметную роль в занятости,производстве отдельных товаров,исследовательских и научно-производственных разработках.

-Сектор МП способен создавать новые рабочие места,а следовательно,может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране.Малое предпринимательство

ведет к оздоровлению экономики в целом и, следовательно, лучший выход для России-создание такой политики государства, которая была бы направлена на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране.

Развитие малого бизнеса на Западе идет более быстрыми темпами, поскольку национальные власти придают большое значение предприятиям малого бизнеса и оказывают им поддержку на федеральном уровне. Малый бизнес в развитых странах в настоящее время представляет собой средний класс, который служит базой для стабильного развития экономики. Даже бывшие развивающиеся страны именно с развитием малого, среднего бизнеса совершили большой экономический рывок.

На основании вышеизложенного можно сказать, что цель данной работы достигнута. Можно считать, что данная тема является очень актуальной. Так как малый бизнес играет в экономике любой страны довольно большую роль. Он является неотъемлемой частью социально-экономической системы страны, обеспечивая стабильность рыночных отношений, втягивая большую часть граждан страны в эту систему отношений путем открытия ими собственного дела, обеспечивая высокую эффективность производства путем глубокой специализации и кооперации производства, что благоприятно сказывается на экономическом росте национальной экономики.

Список используемой литературы:

- 1) РИА новости
- 2) Карпов С.А. Последствия мирового кризиса для российского малого предпринимательства: вызовы и возможности адаптации
- 3) Костина Е.В., Марковкин А.А., Дулина Н.В., Стризов А.Л. Функции современного российского предпринимательства
- 4) Красавина С. Анализ развития малого предпринимательства в России с. 11.
- 5) Кудрин Л.А. Финансовый кризис в России 2008 года
- 6) Попов В.М., Ляпунов С.И. Практика малого бизнеса
- 7) Российский статистический Ежегодник 2008
- 8) Симонов А.В. Глобальный экономический кризис и планы внешнеэкономической экспансии российских ТНК
- 9) Шепеленко Г. И. Объективные основы противоречий малого бизнеса в промышленности
- 10) Шулятьева Н. А. Малый бизнес в условиях рынка.
- 11) Щетинин О. Развитие малого бизнеса в России.
- 12) Предпринимательство и нововведения в современных фирмах

- 13)Энциклопедия предпринимательства ,под ред М.С. Серегина. СПб.
- 14)Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-марте 2009 года. Подготовлен Ф.С. Сайдуллаевым и А.М. Шестоперовым.
- 15)Доюронправов А. Н. Финансово-кредитные механизмы поддержки малого предпринимательства / А. Н. Добронправов
- 16)Егишянец С. Мировой кризис и Россия
- 17)Егишянц С. Россия не готова к кризису
- 18)Заславская, О. Новые программы сделают кредит доступным для малого бизнеса
- 19)Иванова М. Ситуация в российской экономике: оценки и прогнозы