Федеральное агентство по образованию

Иркутский Государственный Технический Университет

Факультет Бизнеса и управления

Кафедра Финансы и кредит

Курсовая работа

По дисциплине «Финансы»

На тему «Перспективы развития форм государственной финансовой поддержки малого бизнеса»

Выполнил:

студент группы ФК-06-3

Склярский А.С.

Проверил (а):

Давыдова Е.С.

Иркутск 2008

## Содержание.

Содержание. 2

Введение. 3

1. Малый бизнес – сущность и его роль в экономике. 3
   1. Сущность малого бизнеса. 5
   2. Роль малого бизнеса в экономике. 9
2. Правовые основы деятельности малых предприятий. 14
   1. Создание, ликвидация и реорганизация малых предприятий. 14
   2. Государственная регистрация предприятия. 16
   3. Предприятие индивидуальное, семейное или принадлежащее группе лиц, совместно ведущих трудовое хозяйство. 17
   4. Управление предприятием. 18
   5. Хозяйственная и иная деятельность предприятия. 20
3. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса. 22
   1. Самостоятельное существование малого бизнеса. 22
   2. Проблемы становления малого бизнеса в России. 25

Заключение. 32

Список литературы. 34

Приложение. 35

## Введение.

Современное российское общество переживает чрезвычайно сильный кризис, который проявляется в политике, экономике, идеологии и других сферах жизни общества. Россия в очередной раз стоит перед необходимостью выбора ориентиров для своего дальнейшего развития, и здесь нельзя ошибиться.

Переход к рыночным отношениям в отечественной экономике определяет необходимость организационно-экономических новаций во всех областях хозяйственной деятельности. Одним из важнейших направлений экономических реформ, способствующих развитию конкурентной рыночной среды, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формирование широкого круга собственников является развитие малых форм производства.

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, так как именно он является тем локомотивом, который буквально тащит за собой экономическое и социальное развитие.

Хозяйственная практика в малом бизнесе находится в причинно-следственной зависимости углубляющейся специализацией общественного производства и дифференциацией товаров и услуг. Экономическая маневренность, гибкость принятия решений, территориально-пространственная мобильность делает малый бизнес необходимым в современном, постиндустриальном обществе.

Разработке проблем становления и функционирования малых предпринимательских структур посвящены исследования отечественных и зарубежных экономистов. Ими обоснована необходимость изучения проблем малого бизнеса, исследованы основные направления реализации государственной политики, поддержки малых фирм, выявлены некоторые особенности развития малого производства, определены подходы к оценке инвестиционных проектов и разработке бизнес-планов и т.д.

Но в то же время недостаточно внимания уделено изучению влияния малого предпринимательства на структурные преобразования региональной экономики; формированию рациональной структуры индустриальных центров на основе развития малого бизнеса; разработке экономического взаимодействия территориальных органов власти и малого бизнеса; методологии комплексной оценки предпринимательских проектов и проведению их экспертизы в отдельных городах и регионах нехарактерных для промышленно развитых стран условиях, условиях переходного периода, переживаемого Россией.

Основная цель данной работы состоит в том, чтобы охарактеризовать малое предпринимательство в России на современном этапе его развития, выявить его специфические особенности и обозначить наиболее острые проблемы, стоящие перед отечественным малым бизнесом.

## 1. Малый бизнес – сущность и его роль в экономике.

### 1.1 Сущность малого бизнеса

Как явствует из самого определения, «малый бизнес» – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях, конституционирующих сущность этого понятия.

Как показывает мировая практика, основным критериальным показателем, на основе которого предприятия различных организационно правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. В ряде научных работ под малым бизнесом понимается деятельность, осуществляемая небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником. Как правило, наиболее общими критериями, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу является:

* численность персонала;
* размер уставного капитала;
* величина активов;
* объем оборота (прибыли, дохода).

По данным Мирового банка, общее число показателей, по которым предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства (бизнеса), превышает 50. Однако наиболее часто применяемыми критериями являются те, что описаны выше. Практически во всех странах определяющим критерием является численность работников за отчетный период.

Приведу критерии отнесения предприятий к малому бизнесу, применяемые в странах с развитой рыночной экономикой. Итак в Европейском сообществе с 1 января 1995 г. к малым предприятиям относятся те, которые не превышают следующих показателей:

* количество занятых работников до 50 чел.;
* годовой оборот менее 4 млн. ЭКЮ;
* сумма баланса менее 2 млн. ЭКЮ.

К средним предприятиям в ЕС относят те, которые не превышают:

* количество занятых работников от 50 до 250 чел.;
* годовой оборот менее 16 млн. ЭКЮ;
* сумма баланса менее 8 млн. ЭКЮ.

При определении мер поддержки субъектам малого бизнеса на уровне стран ЕС могут применятся и другие показатели, а страны, входящие в ЕС, могут использовать и свои показатели при отнесении предприятий к малым. Другие Экономические организации устанавливают свои меры отнесения фирм к категории малого бизнеса. Так международная Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), в которую входят экономически высокоразвитые страны, определяет предприятия с числом занятых до 19 чел. как «весьма малые», до 99 чел. как «малые», от 100 до 499 чел. как «средние» и свыше 500 чел. как крупные.

Рассмотрим как относят предприятия к малым страны с развитой экономикой и узнаем каков мировой опыт малого бизнеса.

В Великобритании отнесение предприятий к субъектам малого бизнеса основывается на данных оборота и численности занятых (различных по отраслям экономики). К мельчайшим относят фирмы с числом занятых от 1 до 25 чел., к мелким – от 25 до 99. При этом в обрабатывающей промышленности малыми считаются фирмы с занятостью ниже 200 человек, в то время как в торговле это предприятие с годовым оборотом менее 400 тыс. фунтов стерлингов. Согласно Закону «О компаниях», в Великобритании малое предприятие должно соответствовать двум из следующих критериев:

1. оборот не более 2,3 млн. ЭКЮ;
2. активы не более 1,5 млн. ЭКЮ;
3. средняя численность занятых до 50 чел.

Во Франции малыми считаются предприятия, на которых численность занятых не превышает 500 чел. и годовой оборот до взимания налогов, оцененный на момент закрытия итогового баланса, ниже 200 млн. франков. Причем в различных отраслях экономики размер фирмы оценивается по-разному. Если в сельском хозяйстве и пищевой промышленности фирмы с занятостью свыше 200 чел. считаются крупными, то в отрасли производства оборудования порог численности – 500 чел.

В Швеции система отнесения предприятий к малым схожа с французской, но там действую еще и такие показатели как: стадии роста, отраслевая принадлежность, географическая сфера деятельности, специфические характеристики владельцев и управляющих (женщины-предприниматели, иностранцы), типы проблем характерные для предприятия.

В Германии определенное понятие о малом бизнесе отсутствует, но в соответствии с классификацией федерального министерства хозяйства к мелким относят фирмы с числом занятых до 49 чел. и ежегодным оборотом менее 1 млн. марок. Мелкие и средние фирмы – это фирмы, которыми руководят юридически самостоятельные владельцы, непосредственно участвующие в производстве., полностью берущие на себя экономический риск и финансирующие свою деятельность, как правило, без привлечения кредитных средств.

В Соединенных Штатах Америки федеральным законом о малом бизнесе установлено, что малая фирма – это фирма имеющая одного или нескольких владельцев, с числом занятых не больше 500 чел., величиной активов не больше 5.000.000 $ и годовой прибылью не свыше 2.000.000 $. В зависимости от количества нанятых работников все предприятия в США делятся на:

* наименьшие – 1 – 24 занятых;
* малые – 25 – 99 занятых;
* промежуточные – 100 – 499 занятых;
* крупные – 500 – 999 занятых;
* крупнейшие – 1000 и более занятых.

Следует отметить что здесь, как и во многих других странах, играет роль и отраслевая структура предприятия. Причем в одних отраслях играет определяющую роль количество занятых (обрабатывающая и добывающая промышленность), а в других – величина оборота (строительство, торговля, услуги). Нормы критериев различны для предприятий, работающих в разных отраслях экономики США.

В США малыми считаются предприятия, управляемые независимыми собственниками и не занимающие доминирующего положения на товарных рынках.

В российской практике существование малого предпринимательства было разрешено в 1988 г. В этот период к числу малых отнесли государственные предприятия, на которых среднее число ежегодно занятых не превышало 100 чел. В последствии критерии отнесения предприятий к малому бизнесу неоднократно менялись в соответствии с принятием новых законов о малом предпринимательстве. Такие изменения были в 1990 г., в 1991 г., в 1993 г., в 1995 г. Последние изменения были приняты 14 июня 1995 года. В этот день был принят Федеральный закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» № 88-ФЗ. Под субъектами малого бизнеса стали пониматься коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого бизнеса, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период на превышает предельных уровней:

в промышленности – 100 человек;

в строительстве – 100 человек;

на транспорте – 100 человек;

в сельском хозяйстве – 60 человек;

в научно технической сфере – 60 человек;

в оптовой торговле – 50 человек;

в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;

в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

В Федеральном Законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» установлено, что под субъектами малого бизнеса понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

### 1.2 Роль малого бизнеса в экономике.

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 (и это, пожалуй, самое главное), он создает ту среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна.

Из приведенной таблицы ***(приложение №1)*** абсолютно 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 то, что в США в мелких фирмах в 1990 году было сосредоточено40%, 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 двадцатилетия в Германии и США, обнаружило важную роль небольших фирм даже в воплощении в жизнь существенных технологических нововведений.

Доля технологических нововведений в США и Германии

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Мелкие фирмы | Средние фирмы | Крупные фирмы |
| США | 35% | 15% | 50% |
| Германия | 26% | 11% | 63% |

в 80-х годах в %

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 или 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 активно стимулирует процесс производства с целью наиболее быстрого удовлетворения (вновь рожденного) 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 субподрядчики 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 (хозяева) 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 именно им.

Массовый выпуск промышленных изделий длительного потребления (автомобилей, холодильников, телевизоров и т. п.) крупными предприятиями вызывает потребность в соответствующих промышленных услугах по ремонту и обслуживанию, которые часто осуществляют мелкие предприятия, так как 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 (сырья) 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.

## 2. Правовые основы деятельности малых предпритий.

### 2.1 Создание, ликвидация и реорганизация малых предприятий.

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 управление ею.

Нормативной базой для создания и ликвидации МП является закон РСФСР "О предприятиях и предпринимательской деятельности", его глава IY.

Предприятие может быть учреждено либо по решению собственника имущества или уполномоченного им органа, либо по решению трудового коллектива государственного или муниципального предприятия в случаях и порядке, предусмотренном Законом. Предприятие может быть учреждено в результате выделения из состава действующего предприятия, объединения, организации одного или нескольких структурных подразделений с сохранением за ними существующих обязательств перед предприятием. Предприятие может быть учреждено в результате принудительного разделения в соответствии с антимонопольным законодательством РФ.

Учредительными документами предприятия являются устав предприятия, а также решение о его создании или договор учредителей. В уставе предприятия определяются организационно правовая форма предприятия, его название, адрес, органы управления и контроля, порядок распределения прибыли и образования фондов предприятия, условия реорганизации и ликвидации предприятия. Устав предприятия утверждается его учредителем. На государственном и муниципальном предприятии, а также на предприятии смешанной формы собственности, в имуществе которого доля государства или местного Совета составляет более 50%, устав утверждается учредителем совместно с трудовым коллективом.

Предприятие считается утвержденным и приобретает права юридического лица со дня его государственной регистрации.

Прекращение деятельности предприятия может осуществляться в виде его ликвидации или реорганизации (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование в иную организационно-правовую форму). Ликвидация и реорганизация предприятия производится по решению собственника или органа, уполномоченного создавать такие предприятия, с согласия трудового коллектива либо по решению суда.

Предприятия ликвидируются в случаях:

- признания банкротом,

- принятия решения о запрете деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством РФ, если в предусмотренный решением срок не обеспечено соблюдение этих условий или не изменен вид деятельности,

- признания судом недействительными учредительных документов и решения о создании предприятия,

- по другим основаниям, предусмотренным законодательными актами РФ и входящих в его состав республик.

Ликвидация предприятия осуществляется ликвидационной комиссией, образуемой собственником имущества предприятия или уполномоченным им органом, совместно с трудовым коллективом. По их решению ликвидация может проводиться самим предприятием в лице его органа управления. Ликвидация предприятия при банкротстве осуществляется в соответствии с законодательством РФ.

### 2.2 Государственная регистрация предприятия.

Государственная регистрация предприятия, независимо от его организационно-правовой формы, осуществляется местным Советом по месту учреждения предприятия. Данные государственной регистрации предприятия в месячный срок сообщаются Советом, зарегистрировавшим предприятие, в Министерство финансов РФ для включения в Государственный реестр. Деятельность незарегистрированного предприятия запрещается. Доходы, полученные от деятельности такого предприятия, взыскиваются через суд и направляются в местный бюджет.

Для регистрации предприятия учредитель представляет следующие документы:

- заявление учредителя,

- устав предприятия,

- решение о создании предприятия или договор учредителей,

- свидетельство об уплате государственной пошлины.

Решение о регистрации или отказ в регистрации предприятия должно быть принято не позднее чем в месячный срок с момента выдачи заявления учредителя, устава, договора учредителей и свидетельства об уплате госпошлины. О регистрации предприятия держатель реестра объявляет в местной печати не позднее чем в недельный срок со дня регистрации.

Отказ в государственной регистрации предприятия возможен в случае нарушения установленного Законом порядка создания предприятия, а также несоответствия учредительных документов требованиям законодательства РФ. Отказ в регистрации предприятия по другим мотивам является незаконным. О решении отказать в регистрации предприятия соответствующий орган обязан сообщить в 3-хдневный срок в письменной форме учредителю предприятия. Отказ в регистрации предприятия может быть обжалован в судебном порядке. Предприниматель может взыскать через суд убытки, нанесенные в результате незаконного отказа в регистрации предприятия.

### 2.3 Предприятие индивидуальное, семейное или принадлежащее группе лиц, совместно ведущих трудовое хозяйство.

И Закон РСФР о предприятиях и предпринимательской деятельности разрешает организацию и создание предприятий и ведение предпринимательской деятельности на базе их индивидуальной (частной) собственности. Это может быть один человек, несколько членов семьи (или) группа лиц, совместно ведущих трудовое хозяйство. Любая группа физических лиц (не менее 2-х) может образовать акционерное общество с ограниченной ответственностью но может создать предприятие и без образования общества. И если такое предприятие будет создано с соблюдением установленных правил, иметь свой устав и зарегистрировано в установленном порядке , оно признается юридическим лицом. А это значит, что оно само от своего собственного имени будет заключать договоры и иные сделки и вступать в обязательства. Оно не будет отвечать по личным обязательствам своих учредителей, а учредители не будут отвечать по обязательствам предприятия. Таким образом учредители рискуют только тем своим имуществом, которое они передали предприятию и закрепили за ним, т.е. сделали имуществом предприятия.

От учредителей зависит установить в уставе дополнительную (субсидиарную) или какую-нибудь иную ответственность всех или некоторых из них по обязательствам предприятия. Например, в случае, если кто-либо не передал предприятию имущество, которое он обязался передать. Такая ответственность может быть установлена в уставе для того, чтобы укрепить репутацию предприятия в глазах будущих клиентов и привлечь их к сотрудничеству или по каким либо другим соображениям.

Имущество, которое учредители передают предприятию, может быть передано ему в собственность, а может быть закреплено за ним и на других юридических основаниях, на другом праве со всеми вытекающими последствиями. В уставе можно установить, что принадлежащее предприятию имущество является собственностью учредителя, а если учредителей несколько, то их общей долевой собственностью; при этом следует указать , как распределяются доли в праве, т.е. их соотношение. Признание собственником самого предприятия или же его учредителя может (в дальнейшем ) существенное значения при разрешении вопросов ответственности как самого предприятия так и его учредителя.

Следует отметить, что на основании ст.8 п. 2 Закона РСФСР о предприятиях и предпринимательской деятельности индивидуальное предприятие может быть образованно путем приобретения гражданином (семьей) государственного или муниципального предприятия. Для регистрации предприятия представляются решение о его создании и утвержденный учредителем устав, а также заявление учредителя и свидетельство об уплате госпошлины (ст. 34 Закона о предприятии и предпринимательской деятельности). Закон РСФСР предусматривает право предпринимателя (учредителя) взыскать по суду убытки, причиненные незаконным отказом регистрации.

### 2.4 Управление предприятием.

Управление предприятием осуществляется учредителем являющийся высшим органом предприятия – юридического лица. (вариант: на случай, когда учредителей несколько - высшим органом управления предприятием и юридического лица является общее собрание учредителей, принимающие решения единогласно. При несогласии одного из учредителей он вправе выйти из предприятия и получить свою долю в денежном выражении по окончании операционного года ( возможны и другие варианты решения ).

Вариант: для осуществления текущего руководства деятельностью предприятия учредителем назначается директор предприятия, действующий на основании и в пределах доверенности, выданной от имени предприятия его высшим органом.

С приглашенным директором заключается контракт (трудовой договор). Директором может быть назначен один из учредителей. Учредитель, действуя в качестве руководителя предприятия, самостоятельно решает все вопросы деятельности предприятия. Он действует от имени предприятия без доверенности, представляет его во всех организациях и перед всеми лицами, распоряжается имуществом предприятия, совершает сделки и заключает договоры, в том числе трудовые, выдает доверенности, открывает счета в банках, утверждает структуру и штатное расписание предприятия , издает приказы и обязательные для всех работников указания.

Трудовой коллектив предприятия, состоящий из всех лиц, участвующих своим трудом в его деятельности, исключая учредителей и директора, решает простым большинством голосов вопрос о заключении коллективного договора, и о содержании этого договора и вопросы связанные с выкупом предприятия и согласия учредителя (учредителей). Должность лица предприятия, включая заместителя руководителя предприятия, руководителей структурных подразделений, мастеров, старших мастеров и других линейных руководителей, назначаются на должность и освобождаются от должности директором предприятия (вариант: указать должность назначение на которое производится с согласия высшего органа или самим высшим органом предприятия).

### 2.5 Хозяйственная и иная деятельность предприятия.

Предприятие самостоятельно планирует свою деятельность определяет перспективы развития. Учредитель или с его согласия директор предприятия самостоятельно в соответствии с законодательством о труде определяет порядок найма и увольнения работников, формы, системы и размеры оплаты труда, распорядок рабочего дня, сменность работы, порядок предоставления выходных дней и отпусков, их продолжительность. Предприятие в соответствии с действующим законодательством осуществляет социальное и обязательное медицинское и иное обязательное страхование. Предприятие обеспечивает работникам безопасные условия труда в соответствии с установленными правилами и нормами.

Предприятия могут приобретать необходимые ему ресурсы реализовывать свою продукцию и услуги любым не противоречащим законодательству способом по не противоречащим законодательству ценам. Предприятие вправе открывать расчетный и другие счета в любом банке и осуществлять все виды расчетных, кредитных кассовых и иных операций. Предприятие может самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность в соответствии с законодательством РФ, входящих в нее республик и иметь валютный счет в соответствующем банке.

Высший орган (вариант: директор) предприятия определяет перечень сведений, составляющих коммерческую тайну.

Прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет(чистая прибыль) поступает в полное его распоряжение. Направления использования чистой прибыли определяется учредителем. Часть чистой прибыли (вариант: часть чистой прибыли в размере, ежегодно определяемом учредителем после обсуждения с трудовым коллективом) передается в собственность членам трудового коллектива. Порядок распределения этой части чистой прибыли между работниками определяется положением, утвержденным советом предприятия (вариант: совместным решением учредителя и трудового коллектива). Переданная члену трудового коллектива часть прибыли подлежит выплате ему или может с согласия высшего органа предприятия образовать вклад работника в средства предприятия. На сумму вклада начисляются подлежащие ежегодной выплате проценты, размер которых определяется решением трудового коллектива(вариант: совета предприятия), утвержденным органом предприятия (вариант: Положением, утвержденным совместным решением трудового коллектива (или совета предприятия) и высшего органа предприятии). В случае прекращения трудовых отношений вклад и причитающиеся на него проценты подлежат выплате по окончании операционного года.

## 3. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса.

### 3.1 Самостоятельное существование малого бизнеса.

Малый бизнес существует давно. Многие страны развитого капитализма давно ощутили эффективность малых предприятий в экономике и научились решать многие проблемы связанные с фирмами, которые занимаются деятельностью в небольших масштабах. Экономика таких стран как Германия, США и других во многом основывается на малых предприятиях. Посмотрим, какие же развивается и действует малый бизнес в этих странах.

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:

* в развитии инфраструктуры и средств связи произошел скачок;
* повысился общеобразовательный уровень людей с одновременным накоплением опыта в крупных компаниях;
* уменьшение габаритов, стоимости и упрощение использования информационных систем;
* способствование малыми фирмами решению вопроса безработицы;
* в создании малых предприятий дополнительным стимулом оказалось сокращение рабочей смены;
* большая конкурентоспособность за счет меньших издержек, обусловленных отсутствием лишнего бюрократического аппарата, снижением накладных расходов и меньшими колебаниями заработной платы;
* расширение сферы услуг, базирующейся на малых предприятиях.

Но, конечно, малые предприятия как возникают, так и распадаются по многим причинам. Например, в Германии в1990 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 конкурентоспособности 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 обанкрочивается не полностью, а лишь выкупается более крупной фирмой или само становится таковой.

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 (данное утверждение ни у кого не вызывает сомнений) 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% до37%.

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 состоит в том, что многие из них оказались 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 немонополизированном 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 для выживания 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.

### 3.2 Проблемы становления малого бизнеса в России.

Рассмотрев опыт Германии и США, я хотел бы перейти к вопросу о том, какие же условия необходимы для развития малого предпринимательства в нашей стране.

Конечно же, наивно предполагать, что для страны таки масштабов малый бизнес может стать основой экономики : в наших условиях он может стать лишь связующим звеном, которое обеспечило бы бесперебойную работу крупных промышленных предприятий. Поэтому для начала следует определить те отрасли и сферы экономики, в которых предприятия малого бизнеса играют решающую роль. Во-первых, это вся сфера услуг, в том числе технические услуги, включая ремонт и техническое обслуживание машин и оборудования; консультационные услуги; бытовое обслуживание населения. Во-вторых - торгово-закупочные операции, а также посредническая деятельность.

Поэтому одним из решающих условий углубления проводимых в России экономических реформ, способных вывести страну из кризиса, обеспечить ослабление монополизма, добиться эффективного функционирования производства и сферы услуг, является развитие малого предпринимательства. Этот сектор экономики создает необходимую атмосферу конкуренции, способен быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры, заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере, создает дополнительные рабочие места, является основным источником формирования среднего класса, то есть расширяет социальную базу проводимых реформ.

Следует заметить, что наблюдавшийся до 1992 года бурный рост малых предприятий в 1993 году резко замедлился. И сейчас у нас занято в малом частном бизнесе менее 1 млн. чел.

В 1996 году в России проводилась массовая Программа по поддержке и становлению малого бизнеса. Это комплекс мер, выработанных правительством и поддерживаемых на всех уровнях. Общий объем финансирования Программы в 1996 году должен был составить 883,35 млрд. рублей. Основным источником финансирования Программы планировались 5 процентов средств, получаемых от приватизации объектов, находящихся в федеральной собственности, что составило 707 млрд. рублей. Основная часть средств для выполнения региональных инвестиционных программ и проектов должна была быть изыскана субъектами Российской Федерации, в том числе за счет внутренних резервов развивающихся финансовых институтов - фондов, компаний, банков и самих малых предприятий. Для выполнения Программы были привлечены также средства банков и международных финансовых организаций, финансовые ресурсы по линии технической и консультативной помощи. В качестве приоритетных защищенных статей расходования средств на реализацию мероприятий Программы выделялись: развитие инвестиционной деятельности в сфере малого предпринимательства, создание новых рабочих мест и формирование целостной инфраструктуры поддержки малых предприятий. Значительную часть всех расходов предполагалось направить на создание механизмов гарантий малым предприятиям, развитие лизинга, формирование и развитие инфраструктуры малого предпринимательства, поддержку наиболее эффективных видов производственной деятельности, научно-методическое и кадровое обеспечение Программы.

В условиях инфляции, налоговой нестабильности, отсутствия рынка сырья и материалов начинающие предприниматели, почувствовав вкус "легких денег", быстро перекочевали в сферу улично-палаточной торговли, спекуляции, ушли в другие коммерческие структуры. Источниками товаров для торговли стали импортные закупки, челночные рейсы в развивающиеся страны, а также товары из государственной торговли, включая продукты питания. Уходя от налогообложения, не вкладывая каких-либо средств в помещения, оборудование, культуру торговли, многие бизнесмены получили благоприятные возможности для обогащения.

Поэтому и не изживается в массовом сознании представление о предпринимательстве как о чем-то плохом, неприязненном, а о предпринимателе - как о спекулянте.

Потеря административного управления, экономический хаос и законодательная неразбериха привели к тому, что законопослушные предприниматели, организующие бизнес в производственной сфере, оказались в чрезвычайно трудном положении, неся большие затраты, выплачивая высокие налоги и подвергаясь государственному и негосударственному рэкету. Отсутствие четкого механизма реализации государственных мер по поддержке малого бизнеса, затруднения в получении кредитов, производственных помещений и материальных ресурсов поставили малые предприятия в неравное положение с крупными. Это привело к сокращению их роста и к ориентации преимущественно на торгово-закупочную и посредническую деятельность.

Анализ развития предпринимательства показывает, что доля предприятий, работающих в сфере торговли и посреднических услуг, занимает доминирующее положение. Кроме того, существует большое количество предприятий, зарегистрированных как производственные или многоцелевые (выпуск товаров народного потребления, оказания различных услуг), но тем не менее занимающихся торгово-посреднической деятельностью как основной.

В Москве, например, где раньше преобладали научно-технические кооперативы, теперь, по официальным данным, один такой кооператив приходится на несколько десятков торгово-закупочных.

Высокие налоги, всевозрастающая арендная плата за помещение и оборудование, отсутствие фондового рискового капитала - все это затрудняет продолжение эффективной деятельности и вынуждает направлять основные усилия не на расширение производства, а на борьбу за выживание.

Но главная причина сокращения числа малых предприятий - низкий уровень финансовой обеспеченности большинства малых предприятий вследствие трудностей с первоначальным накоплением капитала, невозможность получения кредитов на приемлемых условиях, неэффективность налоговой системы. Негативное воздействие на развитие малого бизнеса в сфере материального производства оказывают неразвитость производственной инфраструктуры, нехватка специализированного оборудования, слабость информационной базы.

Еще один очень важный фактор негативного воздействия на малый бизнес - непрекращающийся глубокий спад производства.

Все это приводит к тому, что только часть зарегистрированных предприятий малого бизнеса оказывается в не состоянии приступить к реальному производству продукции.

Как показывает изучение зарубежного опыта, непременным условием успеха в развитии малого бизнеса является положение о том, что малые предприятия и малое предпринимательство нуждаются во всесторонней и стабильной государственной поддержке. Она осуществляется в различных формах, в первую очередь путем стимулирования производства наиболее приоритетных видов продукции, предоставления налоговых льгот, дотаций льготного банковского кредитования, создания информационно-консультативных и научно-технических центров, развития системы страхования, организации материально-технического снабжения. Важную роль играют принятие и исполнение законодательства, разработка и реализация конкретных комплексных программ.

Весьма остра проблема формирования финансовой базы становления и развития малого бизнеса. Для этого ему должны быть предоставлены определенные льготы. Это могут быть льготы по налогообложению. Но проводимая в нашей стране налоговая политика не только не эффективна, но экономически опасна. Она идет вразрез с установленной в мире практикой и современными мировыми тенденциями развития экономики. Неоправданно высокое налогообложение "убивает" в России малое предпринимательство (многочисленные налоги и поборы нередко оставляют предприятию лишь 5-10% полученной прибыли). Общее направление совершенствования налоговой системы - усиление стимулирующей роли налогов в развитии производства. Надо освободить малые предприятия от налогов на инвестиции, ввозимые технологии. И, конечно, нужны налоговые льготы на период становления малого предприятия. Совершенно очевидна необходимость дифференцированного налогового подхода к предприятиям разного профиля деятельности. Более низкие ставки налогов должны применяться для наиболее важных, приоритетных отраслей.

Еще одной проблемой, не столько экономической, сколько административной является бюрократия нашего государственного аппарата. Эта проблема не обсуждается ни на каком уровне и ни одна программа не предусматривает мер по борьбе с чиновничьим беспределом в Российской Федерации. На уровне центрального правительства принимается огромное количество решений в поддержку предпринимательства, но никто не борется с тем, что любой человек, желающий заняться бизнесом должен потратить уйму времени и денег лишь на то, чтобы получить всевозможные справки и разрешения в системе местного самоуправления. Многих людей пугает именно это, когда те предпринимают первые шаги на пути к становлению своего предприятия. И много хороших идей гибнет именно в «коридорах власти», так и не получив «добро» на дальнейшее развитие. Естественно бюрократия тесно связана со взяточничеством. Поэтому государственные деятели в центре должны бороться с произволом в субъектах РФ, так как сами субъекты будут продолжать такую политику. Им выгодно это, потому что это способ губить на корню людей не угодных власти и, конечно, большой кусок в карман государственным чиновникам.

К настоящему времени сделаны только самые первые шаги в правовом и организационном обеспечении формирования малого предпринимательства в качестве особого сектора экономики России. Действенной системы стимулирования образования малых предприятий не существует, как нет и хозяйственного механизма их поддержки. Не разработана государственная программа развития малых предприятий.

По моему мнению, комплекс первоочередных мер по развитию малого предпринимательства в РФ, должен осуществляться в следующих направлениях:

* нормативно-правовое;
* финансово-кредитное;
* обеспечение безопасности;
* информационно-техническое;
* организационное;
* кадровое и консультационное обеспечение;
* внешнеэкономическая деятельность.

Также в государственной программе должны быть отражены механизмы денежно-кредитной, налоговой, бюджетной, и ценовой политики, материально-технического снабжения, системы официальных гарантий, которые обеспечивали бы создание равных стартовых условий в развитии предпринимательской деятельности.

В программе необходимо предусмотреть формирование эффективных институтов рыночной инфраструктуры, товарного рынка и рынка ценных бумаг, инвестиционного и венчурного предпринимательства, информационной, консультационной и аудиторской деятельности, а также создание комплексной государственно-общественной системы поддержки малого предпринимательства, включая подготовку и переподготовку предпринимательских кадров, привлечение к этой сфере социально активных слоев населения. Следует также определить меры, обеспечивающие поддержку внешнеэкономической деятельности и привлечение иностранных инвестиций к развитию предпринимательства.

Для реализации данных программ должны быть привлечены не столько средства государственного бюджета, сколько возможности частного - отечественного, а при необходимости и иностранного капитала. Основным же направлением использования государственных ресурсов должно стать не выделение прямых инвестиций, а страхование и предоставление гарантий под кредит.

## Заключение.

В своей работе я постарался охарактеризовать малое предпринимательство в России в настоящее время, выделить особенности малого предпринимательства и обозначить основные и наиболее острые его проблемы.

Отметив необходимость разделения фирм на крупные, средние и мелкие, я выяснил, что основным критерием разделения предприятий является количество работающих на данном предприятии, которое зависит от отрасли, которой принадлежит предприятие.

Необходимо отметить, что малый бизнес в России уже имеет довольно широкую правовую основу, но она недостаточна. Проблема состоит в том, что она однобока и принятые правовые аспекты не реализуются, что делает абсурдным принятие каких-либо новых нормативно-правовых актов.

Что же касается сферы деятельности, то малый бизнес имеет свою нишу в экономике, которая обеспечивает наиболее эффективную отдачу от работы, как с целыми предприятиями-гигантами, так и с отдельным человеком. Данная позиция обусловлена особенностями и функциями малого предприятия.

Особенности малых фирм, в первую очередь, определяются их размером. Отсюда вытекает и особая роль руководителя, и небольшой рынок сбыта, и исключительная гибкость в предоставлении товаров и услуг и высокая доля оборотного капитала и многие другие черты, присущие только субъектам малого бизнеса.

Исходя из особенностей определяют и функции: экономическая, характеризуется очень высоким процентом в общем количестве предприятий и в ВВП, а также инновационной деятельностью; социальная, функция, позволяющая раскрыть индивидуальные черты человека, более полно реализовать себя как личность и сгладить социальные конфликты; экологическая, особенно актуальна в наши дни, когда всеобщая экологическая катастрофа, позволяет более рационально использовать ресурсы и использовать в производстве отходы.

Говоря о малом бизнесе надо сказать, что он наиболее эффективен лишь при взаимодействии с крупными предприятиями и наоборот. Это единое целое, из которого нельзя исключать отдельные части.

Я выяснил, что на данном этапе развития малого бизнеса в качестве основных проблем выделяют: бюрократизм и коррупцию, которые поразили всю Россию; развитие среди субъектов малого бизнеса в основном торгово-посреднических фирм; неравномерность и непредсказуемость развития всей экономики, как в территориальном плане, так и во временном; недостаточность и недоработанность правовой базы, которая является однобокой. Негативное отношение к малому предпринимательству государства и общества, также является очень серьезной проблемой, хотя в последние годы отношение меняется. Это связано с тем, что даже в данных условиях малый бизнес оказывает положительное влияние на экономику. Если затронуть проблему финансирования, то ее разрешение находится на нулевой стадии. И как следствие - очень высокая криминализация малого бизнеса.

Говоря о взаимоотношениях малого бизнеса и государства, можно заметить, что здесь происходит монолог со стороны государства, которое не хочет услышать малый бизнес и вывести взаимоотношения на более качественно высокий уровень. Но будем надеяться, что ситуация измениться.

Подводя итог, можно сказать, что малый бизнес в России - уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит и развитие всей России в целом.

## Список литературы.

1. Бабаева Л.Б. Малый бизнес в России. – М., 1993, С.80
2. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия. - М., "Банки и биржи", 2005 , С. 742
3. Дороженко С.В. Малое предпринимательство: Развитие в условиях старопромышленного района. – Екатеринбург, 2004, С.25
4. Иванова М. Малый инновационный бизнес в странах с развитой рыночной экономикой. // Российский экономический журнал, 2005, № 12
5. Краева Н.М., Минеев В.Н. Социально-экономические особенности российского предпринимательства. // Общество и экономика, 2006, № 9-10
6. Малое предпринимательство (нормативные документы, комментарий, информационные материалы по финансово-кредитной поддержке). – М., 2000, С.87
7. Малый бизнес: методика и результаты анализа.//Вопросы статистики,8/2006
8. Матвеев В.В. Особенности предпринимательства в сфере коммерции, - Ижевск, 2005, С.320
9. Радаев В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность. // Вопросы экономики, 2006, № 7
10. Ровенский Ю.А. Эволюция малого предпринимательства в России.// Социально-политический журнал, 2006, № 2
11. Романюк В. Малый бизнес и большая промышленность должны взаимодействовать.// Бизнес для всех, 2007 № 6
12. Чепуренко А. Проблема финансирования в российском малом бизнесе.// Вопросы экономики, 7/2004

Приложение №1.

***Таблица 1. Распределение малых предприятий по отраслям***

***промышленности и количеству работающих в США в %.***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ***Менее***  ***25 человек*** | ***Менее***  ***210 человек*** | ***Менее***  ***220 человек*** | ***Менее***  ***250 человек*** |
| Добывающая промышленность | 52,4 | 67,1 | 80,5 | 91,5 |
| Перерабатывающая промышленность | 37 | 52,5 | 67,5 | 82,6 |
| Оптовая торговля | 50,3 | 71,5 | 86,9 | 96,4 |
| Розничная торговля | 64,9 | 81,5 | 91,1 | 97,2 |
| Строительство | 64,5 | 81,7 | 91,8 | 97,6 |
| Коммерческие услуги | 76,4 | 87,1 | 93,6 | 97,5 |
| В среднем | **66,7** | **81,2** | **89,3** | **96,3** |