**Содержание.**

Введение……………………………………………………………………… стр. 2.

I. Предпринимательская деятельность………………………………….....стр. 3-15

1.1. Понятие предпринимательской деятельности………………… стр. 3-4

1.2. Признаки предпринимательской деятельности ……………… стр. 5-7

1.3. Формы и виды предпринимательства…………………………..стр. 8-15

II. Значение предпринимательства в социально-экономической жизни общества России. Проблемы развития. Малый бизнес.……………………………… стр. 16-

2.1. Значение предпринимательства в социально-экономической жизни общества России…………………………………………………………...стр. 16-18

2.2. Проблемы развития предпринимательства в России………...стр. 19-28

2.3. Малый бизнес. Помощь малому бизнесу от государства……стр. 29-30

Заключение…………………………………………………………………стр. 31-33

Приложение………………………………………………………………...стр. 35-39

Список литературы ………………………………………………………...…стр. 40

**Введение**

Предпринимательство в России следовало бы воспринимать как многообразное явление, воздействующее на государственную и общественную жизнь. Предпринимательство тесно взаимодействует со всеми сферами общества, поэтому его существование должно:

\* быть экономически обосновано;

\* логично вписываться в систему производственных отношений;

\* демонстрировать преимущества перед плановой экономикой и иными непредпринимательскими способами хозяйствования;

\* обеспечивать более эффективное использование материальных и финансовых ресурсов, достижений научно-технического прогресса;

\* показывать рост производительности труда.

Важным аспектом в развитии предпринимательства является его взаимосвязь с политической жизнью общества. Необходимо обеспечить поддержку предпринимательской деятельности со стороны государства, органов местного самоуправления, иных влиятельных политических сил общества. Без этого не утвердится авторитет предпринимателя в обществе, не будут созданы благоприятные условия развития.

В данной работе мне хотелось бы остановиться на видах и формах предпринимательской деятельности, а также на проблемах развития в России.

К важнейшим чертам предпринимательства, следует отнести:

\* самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов. Предприниматель свободен в принятии решения, в рамках правовых норм;

\* экономическую заинтересованность. Главная цель предпринимательства получение максимально возможной прибыли, преследуя свои сугубо личные интересы получения высокого дохода, предприниматель способствует и достижению общественного интереса;

\* хозяйственный риск и ответственность.

Эти признаки предпринимательства взаимосвязаны и действуют одновременно.

**I. Предпринимательская деятельность**

**1.1. Понятие предпринимательской деятельности.**

Принятие Закона об общих началах предпринимательства и Закона о предприятиях и предпринимательской деятельности привело к развитию частной хозяйственной инициативы, как в промышленности, так и в сельском хозяйстве. Переход общества к рыночным отношениям открыл дорогу развитию свободного предпринимательства.

За годы реформ юридическое понимание предпринимательства претерпело существенные изменения.

Согласно ныне действующему Гражданскому кодексу Российской Федерации (ГК РФ) - ст. 2 п. 1, предпринимательская деятельность -- это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

За термином "предпринимательство" и "предприниматель" стоит предприятие - сложный организм, представляющий собой производственно-хозяйственную систему, задача которой - производить продукцию, работы и услуги.

Предпринимательская деятельность предполагает, систематическое получение прибыли, которая является, продуктом специфического человеческого ресурса - предпринимательских способностей.

Обладая самостоятельностью, организуя производство в своих интересах, предприниматель берет на себя ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия, за результат своей деятельности. Имущественная ответственность предпринимателя -- это его обязанность претерпеть неблагоприятные имущественные последствия, обусловленные допущенными с его стороны правонарушения. Размер ее зависит от организационной формы предприятия.

Предпринимательской деятельностью могут заниматься как юридические лица, так и граждане. Среди юридических лиц этим правом в полной мере пользуются коммерческие организации. Однако, на некоторые виды деятельности (транспортной, юридической, аптечной) коммерческая организация, должна получить лицензию. Некоторые виды предпринимательской деятельности могут осуществлять только юридические лица (например, дилерская деятельность, банковская).

Приступить к предпринимательской деятельности можно с момента государственной регистрации. Отказ в государственной регистрации допускается только в случаях нарушения установленного порядка образования юридического лица или несоответствия его учредительных документов закону. Отказ в государственной регистрации, а также уклонение от нее, могут быть обжалованы в суде.

Существенным в понимании предпринимательства является норма ч. 2 ст. 34 Конституции РФ, определяющая предпринимательскую деятельность как разновидность деятельности экономической. Предпринимательство может осуществляться только в рамках экономической деятельности. Деятельность, направленная на систематическое получениё какого-то дохода, но не являющаяся экономической, не может рассматриваться как предпринимательская.

Таким образом, предпринимательство можно определить как инициативную деятельность хозяйственных субъектов, направленную на получение прибыли и основанную на их самостоятельности, ответственности и риске.

**1.2. Признаки предпринимательской деятельности**

Предпринимательская деятельность отличается рядом признаков, что позволяет говорить о предпринимательской деятельности как о понятии более узком, чем понятие "хозяйственная деятельность".

Основными и обязательными признаками предпринимательской деятельности являются:

1) самостоятельная деятельность;

2) цель деятельности - получение прибыли;

3) систематический характер получения прибыли;

4) хозяйственный риск;

5) факт государственной регистрации участников.

Отсутствие любого из пяти признаков означает, что деятельность не является предпринимательской.

1. Предпринимательская деятельность может осуществляться как самим собственником, так и субъектом, управляющим его имуществом на правах хозяйственного ведения с установлением пределов такого ведения собственником имущества.

Самостоятельность в организации производства дополняется коммерческой свободой. Субъект предпринимательской деятельности определяет пути и способы реализации своей продукции, выбирает контрагентов, с которыми будет иметь дело. Экономические связи закрепляются договорами.

Важное условие коммерческой свободы - свободное ценообразование. Однако в экономике абсолютной свободы производителей не существует. предприниматель имеет полную, самостоятельность в, том смысле, что над ним, нет инстанции, выдающей команды: что делать, как и сколько. Он не свободен от рынка, от его жестких требований. Поэтому можно говорить лишь об определенных рамках самостоятельности.

2. Предпринимательская деятельность предполагает систематическое получение прибыли, которая является продуктом специфического человеческого ресурса - предпринимательских способностей. Труд этот непростой и соединяет в себе, во-первых, проявление инициативы по соединению вещественных и людских факторов для производства товаров и услуг, во-вторых, принятие неординарных решений по управлению фирмой, организации труда и, в-третьих, внедрение инноваций путем производства нового вида продукции или радикального изменения производственного процесса. Все это дает основания говорить о предпринимательстве как о профессиональной деятельности, направленной на извлечение прибыли.

Обладая самостоятельностью, организуя производство в своих интересах, предприниматель берет на себя ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия, за результат своей деятельности. Имущественная ответственность предпринимателя -- это его обязанность претерпеть неблагоприятные имущественные последствия, обусловленные допущенными с его стороны правонарушениями. Размер ее зависит от организационной формы предприятия.

3. В ГК уточняется основной субъектный признак, т.е. вводится указание на систематичность получения прибыли. Единичные случаи извлечения прибыли не являются предпринимательской деятельностью. Систематичность характеризуется длительностью и регулярностью получения прибыли, что определяется профессионализмом предпринимателя. Таким образом, в ГК РФ зафиксировано, что для предпринимателя важна не столько сама сфера деятельности, сколько систематическое получение прибыли.

4. Признаком предпринимательских экономических отношений является хозяйственный риск. Риск постоянно сопутствует бизнесу и формирует особый способ мышления и поведения, психологию предпринимателя. Риск - это возможные неблагоприятные имущественные последствия деятельности предпринимателя, не обусловленные какими-либо упущенными возможностями с его стороны. Рисковый характер деятельности может привести не только к банкротству, но и оказаться пагубным для имущественных интересов граждан и организаций. ГК РФ предусматривает повышенную имущественную ответственность предпринимателя за нарушение им своих обязательств, если у него не будет доказательств того, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие действия непреодолимой силы п. 3 ст. 401 ГК РФ). Вместе с тем приведенное правило действует, если иное не предусмотрено законом или договором. В условиях правовой неподготовленности значительной чисти населения страны, предприниматели практически всегда могут внести в договор условие об ответственности за его нарушение по принципу вины.

Предприниматель отвечает за риск своим имуществом, но не только им. Возможны также утраты, влияющие на его статус, на рынке труда и капитала (конкурентоспособность, профессиональная репутация, психологическая оценка и др.).

5. Государственная регистрация участников предпринимательской деятельности - юридический факт, предшествующий началу осуществления предпринимательской деятельности. Субъекты предпринимательской деятельности для получения статуса предпринимателя должны быть зарегистрированы в этом качестве. Занятие систематической деятельностью по извлечению прибыли без государственной регистрации влечет за собой юридическую ответственность.

Предпринимательской деятельностью могут заниматься как юридические лица, так и граждане. Среди юридических лиц этим правом в полной мере пользуются коммерческие организации. Однако на некоторые виды деятельности коммерческая организация должна получить лицензию. Имеются виды деятельности, на которые установлена монополия государственных предприятий (производство и торговля оружием).

**1.3. Формы и виды предпринимательства.**

Группа физических лиц, объединенных общими целями в достижении результатов производства, располагающих необходимыми для достижения этих целей материальными ресурсами, образует юридическое лицо - предприятие.

В соответствии с гражданским законодательством юридические лица в России подразделяются на коммерческие и некоммерческие организации. Основой для деятельности первых является извлечение прибыли. Вторые не ставят перед собой такой цели. Деятельность их в основном преследует благотворительные цели, не связанные с извлечением прибыли. К коммерческим организациям относятся хозяйственные общества и товарищества, государственные и муниципальные унитарные предприятия, производственные кооперативы. Некоммерческие организации -- это фонды, учреждения, потребительские кооперативы, ассоциации.

Все многообразие предпринимательства может быть классифицировано по различным признакам: по виду, или назначению, формам собственности, числу собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и другие.

По формам собственности предприятия могут быть частными, государственными и муниципальными. При этом государство не может устанавливать в каком бы то ни было виде ограничения или преимущества в зависимости от формы собственности.

На государственных предприятиях в качестве организатора производства и учредителя выступает государство или муниципалитет. Обычно государственная предпринимательская деятельность охватывает те сферы экономики, где чрезмерно большие первоначальные капиталовложения, либо очень большие сроки окупаемости (наукоемкое производство), либо заведомо убыточное производство необходимой обществу продукции.

Частные предприятия же выступают в самых разнообразных формах:

- единоличные фирмы или индивидуальное предпринимательство;

- товарищество или партнерство на паях;

- акционерное общество (корпорация).

По числу собственников предпринимательская деятельность делится на индивидуальную и коллективную. При индивидуальном предпринимательстве собственность принадлежит одному физическому лицу. Коллективному предпринимательству соответствует собственность, принадлежащая одновременно нескольким субъектам с определением долей каждого из них (долевая собственность) или без определения долей (совместная собственность). Владение, пользование и распоряжение имуществом, которое находится в коллективной собственности, осуществляются по соглашению всех собственников.

Под организационно-правовой формой предпринимательской деятельности понимают совокупность имущественных и организационных отличий, способов формирования имущественной базы, особенностей взаимодействия собственников, учредителей, участников, их ответственности друг перед другом и контрагентами. В числе организационно-правовых форм предпринимательства различают товарищества, общества, кооперативы.

Хозяйственные товарищества создаются в форме полного товарищества или товарищества на вере. Полным товариществом признается объединение двух и более предпринимателей. Создаваемая ими фирма предусматривает осуществление совместной предпринимательской деятельности и полную имущественную ответственность участников по обязательствам товарищества. Товариществом на вере признается объединение, в котором один или несколько его действительных членов несут полную ответственность по обязательствам товарищества всем принадлежащим им имуществом, а остальные члены-вкладчики несут ответственность, связанную с деятельностью товарищества, в пределах принадлежащей им доли капитала товарищества, включая неоплаченную ими часть своего вклада.

Кооператив - одна из форм организации коллективного предприятия. Создается путем добровольного объединения физических и юридических лиц на паевой основе для ведения совместной деятельности. Кооперативом также называется само предприятие, созданное в такой форме.

Согласно российскому законодательству в кооперативе число ее членов не может быть менее 5 человек, а для образования фирмы в виде товарищества достаточно двух учредителей. При этом один из них может быть директором, другой - главным бухгалтером с правом подписи.

Широко распространенной формой предпринимательства в современных условиях являются акционерные общества (АО). Большинство из них создано путем приватизации государственных и муниципальных предприятий. Акционерные общества делятся на открытые и закрытые. Участники открытого акционерного общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. В закрытом акционерном обществе акции распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц.

Существуют дочерние и зависимые общества. Дочерним признается хозяйственное общество, если другое хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Несколько иной экономический статус имеет зависимое хозяйственное общество. Зависимым признается хозяйственное общество в случае, если другое, преобладающее или участвующее, общество имеет более 20% голосующих акций АО.

К основным организационно-экономическим формам можно отнести концерны, ассоциации, консорциумы, синдикаты, картели, финансово-промышленные группы, холдинги.

Концерны - это объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, персональных уний, финансирования, тесного производственного сотрудничества. Политика фирм в концерне подчиняется политике основной компании. Часто в концерне формируется единый центр контроля - холдинговая компания, которая разрабатывает общую стратегию, ставит перед компаниями конкретные задачи, достаточно жестко контролирует их выполнение. Ее целью является объединение в юридически самостоятельные компании на основе финансового контроля для получения прибыли.

Ассоциации - мягкая форма добровольного объединения экономически самостоятельных предприятий, организаций, которые одновременно могут входить в другие образования. Ассоциации, как правило, включают в себя односпециализированные предприятия и организации, расположенные на определенной территории. Основная цель создания ассоциаций - совместные решения научно-технических, производственных, экономических и социальных и других задач.

Целью создания консорциума является объединение людей, предпринимателей которые совместно желают провести крупную финансовую операцию (например, осуществление значительных инвестиций в крупный промышленный проект).

Синдикат - объединение предпринимателей для сбыта продукции одной отрасли с целью устранения излишней конкуренции между ними.

Картель означает соглашение между предприятиями одной отрасли о ценах на продукцию, услуги, о разделе рынков сбыта, долях в общем объеме производства.

Холдинг - компания, в состав активов которой входят контрольные пакеты акций других (дочерних) предприятий. Холдинг позволяет выстроить систему участий формально независимых фирм, которые могут обладать капиталами, существенно превосходящими капитал учредителя. В основе общества и хозяйственные товарищества могут объединяться в холдинги по причине того, что они в основном являются частными фирмами.

По структуре участников финансово-промышленные группы (ФПГ) напоминают холдинг. В их состав наряду с предприятиями материального производства входят финансовые организации, прежде всего банки. При их формировании в качестве главной ставится задача объединения банковского капитала и производственного потенциала. При этом основным доходом банка входящего в ФПГ, должны быть дивиденды от повышения эффективности работы производственных предприятий, а не процент по кредитам.

По виду, или назначению, предпринимательская деятельность делится на производственную, коммерческую, финансовую, консультативную. Все эти виды могут функционировать как раздельно, так и вместе.

Производственное предпринимательство является ведущим видом предпринимательства, в котором осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности. К производственному предпринимательству относятся инновационная, научно-техническая деятельность, непосредственно производство товаров и услуг, производственное их потребление, а также информационная деятельность в этих областях.

Предпринимательство должно осуществляться при обязательном соблюдении ряда принципов:

1. Прибыльность;

2. Платежеспособность;

3. Соблюдение законодательства и предпринимательской деятельности.

Принцип прибыльности отражает соблюдение интересов предпринимателя-собственника капитала коммерческой организации, тогда как принцип платежеспособности отражает соблюдение интересов общества. Соблюдение законности и предпринимательской этики является базовым принципом, обеспечивающим рациональность организации всей системы общественного производства.

Полем деятельности коммерческого предпринимательства служат товарные биржи и торговые предприятия. Товарная биржа - корпоративная, некоммерческая ассоциация, ограниченная определенным числом частных лиц и корпораций, обеспечивающая материальные условия для купли-продажи товаров на рынке путем публичных торгов согласно правилам и процедурам, защищающим и обеспечивающим справедливость и равенство для клиентов и членов биржи. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники и их служащие для проведения торговых операций по совместно разработанным и соблюдаемым правилам. Цель товарной биржи - создание механизма управления свободной конкуренцией и с ее помощью, с учетом изменения спроса и предложения, выявление реальных рыночных цен.

Основное содержание коммерческого предпринимательства составляют операции и сделки по купле-продаже, то есть, по перепродаже товаров и услуг. Общая схема коммерческого предпринимательства в определенной мере аналогична схеме производственно предпринимательской деятельности. Однако в отличие от нее здесь вместо материальных ресурсов приобретается готовый товар, который затем реализуется потребителю.

В общем виде программа любой коммерческой сделки включает:

- наем работников для выполнения торгово-посреднических услуг закупки товаров, его транспортировки, продажи, оформления необходимых документов;

- приобретение или наем помещений, складов, баз, торговых точек, необходимых для хранения и реализации товара;

- закупку товара для последующей его продажи;

- привлечение денежных средств в кредит для финансирования сделки и последующий возврат кредита и процентов за пользование им;

- получение и оплату услуг сторонних организаций и лиц, выполняющих посреднические функции;

- получение или приобретение необходимой информации, требуемой для планирования, оформления и регулирования сделки;

- реализацию товаров покупателю и получение выручки;

- регистрацию сделки, выплату налогов и платежей федеральным и муниципальным финансовым органам.

Поле деятельности финансового предпринимательства - коммерческие банки и фондовые биржи. Коммерческим банком называется финансово-кредитное учреждение акционерного типа, кредитующее на платной основе преимущественно коммерческие организации, осуществляющее прием денежных вкладов и другие расчетные операции по поручению клиентов. Источником доходов коммерческого банка является разница между процентными ставками депозитных и ссудных средств. Операции коммерческих банков можно разделить на три группы: пассивные (привлечение средств); активные (размещение средств) и комиссионно-посреднические (выполнение различных операций по поручению клиентов с уплатой комиссии). Особенностью деятельности коммерческих банков в России является то, что они привлекают средства предприятий на значительные сроки, а дают взаймы на относительно короткие сроки.

Консультативное предпринимательство. Консультант - это специалист в определенной области, дающий советы по вопросам своей специальности. В зарубежной практике коммерческая, платная консультация по вопросам управления получила название консалтинг. По определению Европейской федерации ассоциаций консультантов по экономике и управлению менеджмент-консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации. Консультантов по управлению привлекают для того, чтобы снять неопределенность, возникающую на разных стадиях процесса подготовки, принятия и реализации ответственных управленческих решений.

Методы консультирования могут быть различными. Наиболее известными и применяемыми являются три вида консультирования: экспертное, процессное и обучающее.

Таким образом, предпринимательство можно разделить на производственное, коммерческое, финансовое и консультативное. Каждый вид имеет свою специфику, особенности и, следовательно, свою технологию. Будучи относительно самостоятельными видами предпринимательской деятельности, они пронизывают и дополняют друг друга, т.е. один вид деятельности может содержаться в другом.

**II. Значение предпринимательства в социально-экономической жизни общества России. Проблемы развития. Малый бизнес.**

**2.1. Значение предпринимательства в социально-экономической жизни общества России.**

Развитие предпринимательства является одним из самых точных показателей экономического и социального здоровья государства и общества.

Малое и среднее предпринимательство несет на себе значительную смысловую нагрузку. Мелкие и средние предприятия играют заметную роль в занятости, производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках. Они создают среду и дух предпринимательства, без которых невозможна рыночная экономика, обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность. Они способны быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, сравнительно быстро окупаться и создавать атмосферу конкуренции.

Так, малый и средний бизнес обеспечивает:

1) Создание новых рабочих мест, обеспечение занятости трудоспособного населения и, как следствие, сокращение числа людей, нуждающихся в социальной помощи.

Эта роль представляется значимой для России при нестабильности функционировании рынка труда, при наличии значительного количества безработных и других подобных социальных проблем.

2) Обеспечение социальной стабильности и снижение уровня бедности.

Вопрос социальной стабильности всегда актуален при росте социальной напряженности в обществе.

3) Возможность энергичным и предприимчивым людям открыть своё дело в производственной, научной и другой деятельности, реализуя в ней свои способности.

Так, самой характерной чертой, отличающей российский предпринимателей от западных бизнесменов является их уровень образования.

По данным различных опросов доля лиц с высшим образованием среди предпринимателей превышает 80%. Среди крупных предпринимателей доля лиц с кандидатской степенью почти 38% , имеющих второе высшее - 6,5% опросов. Если сопоставить эти данные с уровнем образования предпринимателей в других странах, то оказывается, что российский предприниматель самый интеллектуальный предприниматель в мире.

Главными качествами предпринимателя являются инициативность, находчивость, энергичность и хорошие организаторские способности, и самую главную роль играет профессионализм.

4) Увеличение налоговых поступлений.

5) Рост доли ВВП, создаваемой малыми предприятиями.

6) Увеличение численности среднего класса, а, значит, социальной и политической стабильности.

7) Повышение устойчивости и конкурентоспособности предприятий.

Так, несмотря на то, что большая часть научного потенциала сосредоточена на крупных компаниях, малые и средние фирмы по широкому кругу продукции чаще начинают разработку и выпуск новых товаров. Успех предпринимательства 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.

8) Взаимодействие малого и крупного бизнеса, способное помочь выжить в современных рыночных условиях предприятиям-гигантам, и встать на ноги вновь созданным частным предприятиям и малым предприятиям.

В российской экономике предпринимательство построено на принципе кооперирования крупных и малых предприятий, причем крупные предприятия ориентируются не на подавление малого бизнеса, а, наоборот, на взаимовыгодное сотрудничество с ним. Поэтому крупные и малые предприятия взаимодополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и в инновационных разработках.

9)Участие в развитии инфраструктуры городов и районов.

10) Благотворительная деятельность.

В заключении главы отмечу, что на современном этапе повышение роли предприятий предпринимательства в экономике Германии, США и других развитых странах - не случайность, а необходимая закономерность, вызванная самим ходом истории.

Понимание этих факторов привело к тому, что многие страны вплотную занялись разработкой стратегий и программ, политики государственной поддержки, направленных на развитие и среднего предпринимательства.

**2.2. Проблемы развития предпринимательства в России.**

Малый бизнес представляет собой самый многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. По своему уровню жизни и социальному положению эти собственники принадлежат к большинству населения, одновременно являясь как непосредственно производителями, так и потребителями широкого спектра товаров, работ и услуг. В секторе малого бизнеса создается и циркулирует основная масса национальных ресурсов, которые служат питательной средой для крупного и среднего бизнеса.

Важнейшей особенностью малого бизнеса является способность к ускоренному освоению инвестиций, высокая оборачиваемость оборотных средств, активная инициативная деятельность. Вместе с тем ему свойственны относительно низкая доходность, высокая интенсивность труда, сложности с внедрением новых технологий, ограниченность собственных ресурсов и повышенный риск в острой конкурентной борьбе. Успех в мире бизнеса решающим образом зависит в правильности и обоснованности выбранной стратегии предпринимательской деятельности. При этом должны учитываться вероятности критических ситуаций. В 2001-2005гг. специалисты стали говорить не только об отсутствии концепции развития малого бизнеса, но и о необходимости ее увязки или координации с государственной концепцией развития рыночных отношений в стране. В добавление к проблеме коррупции добавилась проблема преодоления так называемых административных барьеров, под которыми понимается специфические трудности развития бизнеса, обусловленные не совершенством государственного регулирования и контроля либо сознательным ущемлением интересов малого бизнеса со стороны государственных органов и отдельных чиновников.

Каждое новое предприятие или новый проект неизбежно сталкивается на своем пути с определенными трудностями, угрожающими его существованию. Для предпринимателя очень важно уметь предвидеть подобные трудности и заранее разработать стратегии их преодоления. Необходимо оценить степень риска и выявить те проблемы, с которыми может столкнуться бизнес.

Как показывает мировая и отечественная практика, малое и среднее предпринимательство, учитывая его характерные особенности, нуждается в постоянном внимании и поддержке со стороны органов государственной власти и местного самоуправления. В первую очередь необходимо сформировать широкую правовую среду функционирования малого предпринимательства. Этот процесс начался с принятия законодательных и нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность вообще, так как субъекты малого предпринимательства не являются особой организационно-правовой формой предпринимательской (экономической) деятельности граждан и юридических лиц. Одновременно идет создание инфраструктуры малого предпринимательства и объединения предпринимательских организаций в ассоциации (союзы). В системе поддержки малого предпринимательства особое место занимают проблемы финансово-кредитной поддержки, применения налоговых льгот и решения других актуальных вопросов, оказывающих существенное влияние на развитие малого предпринимательства.

В соответствии с законодательством финансово-кредитная поддержка малого предпринимательства осуществляется федеральным Фондом поддержки малого предпринимательства, фондами субъектов РФ и муниципальными фондами с привлечением заинтересованных организаций. Финансовое обеспечение фондами государственных и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства организуется ежегодно за счет бюджетов всех уровней, а также средств, поступающих от приватизации государственного и муниципального имущества, доходов от собственной деятельности фондов, добровольных взносов физических и юридических лиц, в том числе иностранных, доходов от выпуска и размещения ценных бумаг, а также по процентам от льготных кредитов, выделенных на конкурсной основе субъектам малого предпринимательства.

Развитие малого предпринимательства в России представляет собой сложный и трудный процесс, сопровождающийся многочисленными проблемами, встречающимися на его пути. Однако, это не должно быть самоцелью. Государство, являясь социальным, в первую очередь должно определить, что оно хочет от малого бизнеса и зачем он нужен в социальном плане. Думается, ответ должен быть очевиден – для борьбы с бедностью.

Увеличение количества малых предприятий, безусловно наблюдается, но причина роста кроется скорее в разделении предприятий на более мелкие, которые работают по различным системам налогообложения, тем более, что законом предусмотрен ведение раздельного учета по видам деятельности. Конечно, стоит отметить, пока малые предприятия в основном работают в сфере торговле, а не в инновационных сферах.

Высокая социальная значимость малого бизнеса начинает проявляться лишь при условии, когда предприятия этой сферы создают определенные объемы продукции, влияющие на основные социально-экономические показатели региона. Соответственно, поддержка со стороны государства становится эффективной по двум направлениям:

- Доведение объемов выпуска на этих предприятиях до социально-значимых величин;

- Оказание поддержки уже сформировавшемуся сектору малого бизнеса для повышения степени его зрелости и самоорганизации.

С развитием рыночных отношений предпринимательскую деятельность в нашей стране приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределенности и изменчивости экономической среды. Значит, возникает неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а следовательно, возрастает риск, то есть опасность неудачи, непредвиденных потерь. В особенности это присуще начальным стадиям освоения предпринимательства.

В настоящее время предприятия и организации, работающие в условиях рыночной экономики должны удовлетворять соответствующим требованиям. Предприятия должны обладать большой гибкостью, способностью быстро менять ассортимент изделий. Жизненный цикл продукции сегодня стал как никогда коротким, разнообразие ассортимента изделий — выше. Поэтому производство, направленное на выпуск массовой продукции, не способное постоянно приспосабливаться к запросам реальных, часто даже небольших групп потребителей, сегодня обречено на банкротство.

Процессы, происходящие в рыночной экономике, определяются не единым планом, а правом свободы деятельности каждого субъекта собственности, на смену вертикальным отраслевым связям приходят горизонтальные. Рынок сталкивает интересы предпринимателей, заставляет их постоянно рисковать, пересматривать даже самые удачные прошлые решения. В этих условиях предприятия должны уметь прогнозировать и своевременно производить изменения в структуре своего капитала, чтобы выстоять в жесткой конкурентной борьбе. Поскольку успех на рынке определяется потребителем, изготовитель вынужден и заинтересован в производстве такой продукции, которая наилучшим образом сочетала бы, с одной стороны, затраты на ее изготовление, а с другой — цену и затраты потребителя на эксплуатацию и использование данной продукции.

В рыночной экономике каждый субъект хозяйствования стремится получить большую и устойчивую прибыль. Для этого необходимо производить продукцию с высокими потребительскими свойствами. С учетом этого может измениться объем ее реализации, цена продукции и репутация предприятия на рынке. В этих условиях нельзя ограничиваться выпуском хорошей продукции, необходимо заботиться об организации ее послепродажного обслуживания, о предоставлении в высшей степени индивидуальным в своих запросах потребителям дополнительных фирменных услуг. В современных условиях, самой главной для множества предприятий является не проблема снижения издержек производства и цен на свою продукцию, с тем, чтобы дать потребителю товар подешевле и прежнего качества, а способность обеспечить потребителя товаром более высокого качества, в соответствии с возрастающими потребностями потребителей. Причем надо заранее знать, какие именно свойства продукции интересуют потребителя в первую очередь. Осуществляя тактику постоянных улучшений даже по давно известным изделиям, можно обеспечить себе неуклонный рост доли рынка, объема продаж и доходов.

Резко изменилась структура издержек производства. Все более возрастает доля издержек, связанная с реализацией продукции.

Самостоятельной проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, следует больше внимания уделять повышению скорости движения обо­ротных средств, сокращению всех видов запасов (как на самом предприятии, так и на складах оптовых фирм), добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю. В сущности, запасы готовой продукции в любом виде лишь маскируют плохое управление производством.

Сегодня большинство предприятий слабо готовы к работе в новых условиях. Предприятия самостоятельно должны изыскивать материальные и денежные ресурсы на рынках, через которые распределяется подавляющая часть общественного продукта, как в натурально-вещевой, так и стоимостной формах. Все это требует принципиально новых подходов к управлению и организации производства.

В соответствии с законами, принятыми в Российской Федерации, определены общие экономические, социальные и правовые основы создания предприятий в условиях существования двух видов собственности — государственной и частной, установлены организационно-правовые формы. С развитием рыночных отношений предпринимательскую деятельность в нашей стране приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределенности и изменчивости экономической среды. Значит, возникает неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а, следовательно, возрастает риск, то есть опасность неудачи, непредвиденных потерь. В особенности это присуще начальным стадиям освоения предпринимательства.

Ситуация, в которую попадает, новоиспеченный предприниматель несколько необычна и непривычна, ему еще предстоит пройти тернистый путь, прежде чем он превратится в подлинного хозяйственника. Рынок – есть, прежде всего, экономическая свобода. Над предпринимателем могут возвышаться только закон и устанавливаемые им ограничения. Государственное регулирование в условиях рынка сводится преимущественно к установлению норм осуществления предпринимательской деятельности и к налоговой системе. Все остальное определяется производителем и потребителем, их волей, а в какой-то степени складывается случайным образом.

За экономическую свободу приходится платить. Ведь свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, которые вольны покупать или не покупать его продукцию, предлагать за нее свои цены, продавать ему по определенным ценам, диктовать свои условия сделок.

При этом естественно, что те, с кем приходится вступать в хозяйственные отношения, стремятся, прежде всего, к своей выгоде, а выгода одних может стать ущербом для других. К тому же предприниматель-конкурент вообще склонен вытеснить своего оппонента с рынка.

Следовательно, хотим мы того или не хотим, но, осваивая предпринимательство, нам придется иметь дело с неопределенностью и повышенным риском. Задача подлинного предпринимателя, хозяйственника нового типа состоит не в том, чтобы искать дело с заведомо предвидимым результатом, дело без риска, но и уметь достойно выйти из неблагоприятной ситуации и достичь желаемого результата.

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

Среди множества проблем самыми распространенными является частые изменения в законодательной базе, отсутствие информации о законодательной базе, высокие банковские проценты, отсутствие страхования предпринимательских рисков. Однако стоит отметить, что «отсутствие информации о законодательной базе», можно объяснить, с одной стороны, неумением значительной части предпринимателей работать с информационной системой, с другой – несовершенством и запаздыванием ввода в нее оперативной информации со стороны государственных органов.

Если оценивать обратную связь между предпринимателями и органами поддержки развития малого бизнеса, то настораживает низкий уровень обращения предпринимателей в органы государственной власти по экономическим и правовым вопросам на стадии принятия решения об открытии бизнеса.

Характер предпринимательского потенциала России обусловлен переходным состоянием российской экономики. С одной стороны, Россия продемонстрировала способность к быстрому формированию предпринимательской инфраструктуры и самого класса предпринимателей, тем более что сами эти понятия на протяжении многих предшествовавших десятилетий воспринимались исключительно негативно. С конца 80-х гг. ХХ века в стране образовались тысячи рыночных институтов, возникли милли­оны собственников.

С другой стороны, многие рыночные структуры делают лишь первые шаги, например рынок ценных бумаг (фондовый рынок). Остается весьма заметной доля государства, как в национальном богатстве, так и в собственности акционированных и частично приватизированных предприятий. Есть все основания полагать, что в силу многих исторических и культурных традиций Россия сохранит значительный государственный сектор и в будущем. Весьма велика будет и роль государственного регулирования в экономике. При этом одной из характерных черт переходной экономики России является тесное переплетение частного и государственного капитала, заметная роль государственного аппарата, а значит, и государственного предпринимательства. Одновременно с этим сохраняется сильная зависимость индивидуальных предпринимателей от органов государственного управления и их многочисленных чиновников, имеющих огромные возможности для контроля за деятельностью частного бизнеса, его разрешения или запрещения, часто небескорыстно.

Нельзя не отметить специфику состава формирующегося российского предпринимательского класса. Согласно проведенным исследованиям, 61% российской бизнес – элиты, являются выходцами из прежней советской номенклатуры (партийной, комсомольской, хозяйственной) со всеми присущими ей традициями, клановой закрытости, специфической моралью и привычкой функционировать в контролируемой государством высокомонополизированной экономике. Часть этих кадров сумела адаптироваться к требованиям рынка, успешно осваивает новые знания и стиль поведения, другая продолжает руководить предприятиями и фирмами во многом по старинке, полагаясь главным образом на личные связи и покровительство государственных чиновников.

Довольно пестрым является и “неноменклатурный” сегмент российского предпринимательства: здесь и рядовые граждане, прежде всего молодежь, активно работающая в бизнесе (в основном в мелкорозничной и оптово-розничной торговле, не требующей значительного первоначального капитала, в посреднических услугах), и высококвалифицированные специалисты, открывающие консультативные фирмы, например, в области управления, программного обеспечения, юридических и бухгалтерских услуг. Расширяется малый бизнес в сфере ремонта, строительства и технического обслуживания.

Таким образом, исходные рубежи для формирования российского предпринимательского класса являются далеко не самыми благоприятными. Потребуется немало лет и усилий для выращивания не только умелых и опытных, но и “цивилизованных” предпринимателей. Пожалуй, одним из ключевых факторов, наряду с продолжением либеральных экономических реформ, является система образования, способная дать нынешним и будущим российским предпринимателям не только современные управленческие знания, но и привить определенную систему моральных ценностей, выработать новую предпринимательскую этику, широко распространившуюся в развитых странах. Учитывая весьма высокий образовательный и квалификационный уровень российских трудовых ресурсов, развитую систему образования, возможности для этого имеются.

Другой ключевой фактор — осознание предпринимателями своей социальной ответственности. В такой стране, как Россия, где чувство социальной справедливости обострено, а от руководителя ожидают решения социальных проблем его подчиненных, предприниматели могут стать потенциально более важным элементом общественно-политической жизни, чем в некоторых странах с развитой рыночной экономикой.

Еще одна важная задача — перевести большинство российских старых предприятий (фирм) на рельсы рыночной экономики за счет учета воздействия рынка не только на его внешние условия хозяйствования, но и на внутренние, т.е. перестроить отношения в рамках компаний, внедрить современную систему управления, расширить экономическую демократию. Чрезвычайно важной представляется также задача формирования на приватизированных и акционированных предприятиях новой культуры отношений между работниками, многие из которых стали одновременно и собственниками, и управляющими, осознания акционерами своих прав и обязанностей.

Так же необходимо отметить низкую заинтересованность предпринимателей в области изучения законов и нормативных актов, регулирующих отношения хозяйствующих субъектов и государственных структур. А не знание закона, как известно, не освобождает от ответственности. Грамотный подход к решению проблем - вот ключ к успеху.

В этой связи чрезвычайно важны роль и усилия государства, а также других общественных институтов (образования, средств массовой информации и др.), направленные на формирование цивилизованного класса предпринимателей в нашей стране, законодательное и организационное обеспечение этого процесса.

**2.3. Помощь малому бизнесу от государства.**

10.10.2010

Малый бизнес является одной из основных составляющих экономики большинства развитых стран. Во многих странах Западной Европы на долю малого бизнеса приходится более половины ВВП, а в некоторых – 70-80%.

Правительство Российской Федерации предпринимает множество мер для создания подходящих условий для развития малого бизнеса.

Одним из основных видов помощи малому бизнесу со стороны государства является упрощение бюрократических процедур, которые нужно пройти при оформлении документов для открытия малого предприятия.

По мнению многих предпринимателей, одной из основных причин, тормозящих развитие малого бизнеса в нашей стране, является немалое количество проверок со стороны различных контролирующих органов, которые наносят ощутимый вред работе малых предприятий. В настоящее время количество проверок, которые могут проводиться на малых предприятиях, значительно снижено.

Еще одним видом помощи, которую может получить малый бизнес со стороны государства, является получения грантов. Начинающий предприниматель может предоставить бизнес - план в соответствующие органы, на основе которого может быть принято решение о выделении частному предприниматели гранта в размере 0,3 млн рублей. Данная сумма неизменна для всех регионов нашей страны, но если в Москве программа грантов не пользуется большой популярностью из-за довольно высокого порога «вхождения в бизнес», то в Санкт-Петербурге за получение грантов развернулась довольно серьезная конкурентная борьба.

Кроме того, Правительство Российской Федерации выделяет довольно крупные средства, которые направляются на льготное кредитование предпринимателей. Данные средства позволяют снизить процентные ставки по кредитам, которые предоставляются предпринимателем. Но, не смотря на данную меру, ставки по кредитам относительно высоки, да и получит мини-кредит на пополнение оборотных средств или закупку оборудования для производства в настоящее время довольно сложно.

Для того чтобы начинающий бизнесмен мог получить необходимые знания, разработана государственная программа переподготовки кадров, благодаря которой люди могут получить дополнительное образование, которое может пригодиться при создании и развития малого бизнеса.

Кроме того, помощь малому бизнесу со стороны государства заключается в развитие программ, которые направлены на поддержку малого бизнеса, занимающегося инновационными технологиями. В последние годы во многих регионах Российской Федерации создаются технопарки, где компании, занимающиеся разработкой инновационных технологий, получают все необходимые условия для работы.

Несмотря на помощь малому бизнесу со стороны государства, предпринимательство в нашей стране развивается крайне низкими темпами. По мнению специалистов, основной причиной медленных темпов развития малого предпринимательства в России является низкая предпринимательская активность большинства россиян. [[1]](#footnote-1)

**Заключение**

В заключение своей работы хотелось бы делать следующие выводы.

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической деятельности и является важнейшим фактором экономического развития предприятия. Под предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг или приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или предприятий, организаций.

Основным субъектом предпринимательской деятельности выступает предприниматель или фирма. Однако они не являются единственными субъектами, в любом случае они вынужден взаимодействовать с потребителем как основным его контрагентом, а также с государством, которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника.

Целью предпринимательской деятельности является производство и предложение рынку такого товара, на который имеется спрос и который приносит предпринимательскую прибыль.

В свою очередь, фирма - это обособленная специализированная организация, основанием которой является профессионально организованный трудовой коллектив, способный с помощью имеющихся в его распоряжении средств производства изготовлять нужную потребителям продукцию (выполнять работы, оказывать услуги) соответствующего назначения, профиля и ассортимента.

В экономике Российской Федерации функционируют различные фирмы, отличающиеся друг от друга рядом признаков: по характеру потребляемого сырья, отраслевой принадлежностью, размером, масштабом производства, степенью специализации, методом организации производства, степенью его механизации и автоматизации. Гражданский кодекс классифицирует юридические лица на коммерческие и некоммерческие организации.

Все многообразие предпринимательства может быть классифицировано по различным признакам: по виду, или назначению, формам собственности, числу собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и другие.

Предпринимательство является важным фактором в решении экономических и социальных задач, таких как: формирование конкурентной среды, создание дополнительных рабочих мест, расширение ассортимента и повышение качества выпускаемых товаров или предоставляемых услуг.

Учитывая проблемы и перспективы развития предпринимательства в России, можно сделать вывод о том, что и в нашем государстве правительством должно быть сделано очень много для развития и закрепления этого рода деятельности. Это и различные государственные программы по поддержке предпринимательства, и специальные фонды, созданные государством.

Предпринимательство в России, развивается замедленно и противоречиво. Основными проблемами в развитии предпринимательской деятельности прежде всего является несовершенство налоговой системы, законодательства финансово-кредитной системы, безопасность деятельности предприятия, а также отсутствие систем государственной и общественной поддержки предпринимательства. В целом же российское предпринимательство находится на начальном этапе своего развития, еще далеком от потребностей реального рыночного хозяйства.

Разрешение противоречий в сфере предпринимательства предполагает активную роль государства, проявляющуюся в выработке и осуществлении целенаправленной политики регулирования предпринимательства.

В курсовой было изучено предпринимательство, определена его роль, как элемента системы экономических отношений индустриальной экономики рыночного типа, обеспечивающей ее инновационную активность и поддержание конкурентной среды, а также изучены проблемы современного предпринимательства и приведены статистические данные.

Для достижения данной цели были решены следующие задачи:

- проанализировано современное состояние и условия развития малого предпринимательства, при этом было установлено, что предпринимательство - это наиболее демократичный и достаточно весомый сегмент национального хозяйства, что его игнорирование зачатую приводит к дестабилизации и нарастанию кризисов в национальной экономике;

- установлены возможности нахождения и использования источников финансирования малых предпринимателей, выявлено, что на сегодняшний день финансирование малого предпринимательства в России далеко не идеально, что законодательная база в этой области до конца не проработана.

Кроме того, в ходе разработки курсовой работы были сделаны следующие выводы: необходимо конкретизировать правовые акты и инструкции, призванные помочь развитию предпринимательства, а полный и комплексный анализ структуры и динамики предпринимательства поможет разработать четкую и слаженную программу помощи предпринимателям. Политика государства должна быть устойчиво ориентирована на поддержку и защиту предпринимательства.

Приложение

**Приложение 1.**

Статистические данные по малому предпринимательству 2010г.

В России в 2010 году сократилось число малых предприятий.

В первом квартале 2010 года в целом по стране по всем рассматриваемым показателям развития малого предпринимательства, за исключением объема оборота малых предприятий, отмечается негативная динамика. Такие данные приводятся в докладе "Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-марте 2010 года" Национального института системных исследований проблем предпринимательства.

Так, по состоянию на 1 апреля 2010 г. в России было зарегистрировано 219,6 тыс. малых предприятий, что на 3,5% меньше, чем годом ранее. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей уменьшилось на 5,6 ед. и составило 154,7 ед. В трех федеральных округах наблюдается рост количества малых предприятий как в абсолютном выражении, так и в расчете на 100 тыс. человек населения. Лидеры роста - Дальневосточный федеральный округ (прирост 4,9% или 7,2 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей округа) и Уральский федеральный округ (прирост более чем на 3,9% или 4,3 малых предприятия на каждые 100 тыс. жителей округа). В Приволжском федеральном округе прирост количества малых предприятий составил порядка 0,9% или 1,5 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей округа.

Наиболее значительное сокращение количества малых предприятий зафиксировано в Южном федеральном округе - на 16,7% или 26 малых предприятий на каждые 100 тыс. человек населения.

Среднесписочная численность занятых на предприятиях за год снизилась на 4,3%, объем инвестиций в основой капитал снизился на 16,8%. На фоне негативной динамики указанных показателей объем оборота малых предприятий в 1 квартале 2010 года оказался на 3,5% выше показателя за аналогичный период прошлого года.

**Приложение 2.**

Программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области.

I. Наименование Программы:

Областная государственная целевая программа "Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области" на 2009 - 2011 годы.

II. Заказчик Программы

Заказчиком Программы является Комитет по развитию малого и среднего предпринимательства Свердловской области.

1) осуществляет функции заказчика товаров, работ, услуг, приобретение, выполнение или оказание которых необходимо для реализации Программы;

2) осуществляет полномочия главного распорядителя средств областного бюджета, предусмотренные на реализацию Программы;

3) отчитывается о реализации Программы;

4) осуществляет иные полномочия, предусмотренные законодательством Российской Федерации и Свердловской области, в том числе Программой

III. Основные задачи Программы

1) развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Свердловской области;

2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства;

3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства;

4) оказание содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;

5) увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства

IV. Сроки и этапы реализации Программы

1. Выполнение Программы осуществляется с 1 января 2009 года по 31 декабря 2011 года.

2. Выполнение Программы осуществляется поэтапно:

1) первый этап - "Первый", реализуемый в январе - декабре 2009 года;

2) второй этап - "Второй", реализуемый в январе - декабре 2010 года;

3) третий этап - "Третий", реализуемый в январе - декабре 2011 года.

V. Объемы и источники финансирования Программы

1. Объем расходов государственной казны Свердловской области, необходимых для достижения результатов, предусмотренных Программой, составляет 36880 тыс. рублей.

2. Государственное казенное имущество Свердловской области, за исключением денежных средств, для выполнения Программы не выделяется.

3. Размер расходов государственной казны Свердловской области на каждом этапе Программы составляет:

1) первый этап - 11540 тыс. рублей (с января по декабрь 2009 года);

2) второй этап - 12360 тыс. рублей (с января по декабрь 2010 года);

3) третий этап - 12980 тыс. рублей (с января по декабрь 2011 года).

4. Расходы областного бюджета на выполнение Программы осуществляются в форме бюджетных ассигнований на оплату государственных контрактов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд, необходимых для реализации Программы, в размере 36880 тыс. рублей

VI. Ожидаемые конечные результаты и социально-экономические последствия Программы.

В ходе выполнения Программы предполагается достичь следующие результаты:

1) проведение не менее 6 областных мероприятий (форумов, конференций, фестивалей, съездов) с участием предпринимательского сообщества и представителей органов власти, отвечающих за реализацию механизмов государственной и муниципальной политики развития малого и среднего предпринимательства;

2) размещение не менее 60 публикаций в печатных средствах массовой информации, размещение в эфире на каналах телевидения информационных сюжетов не менее 18 раз в год, размещение в эфире на каналах радио и телевидения не менее 15 программ о малом и среднем предпринимательстве, размещение в эфире на радиостанциях не менее 90 роликов социальной рекламы, размещение наружной социальной рекламы в муниципальных образованиях в Свердловской области не менее 42 единиц;

3) получение отчета об оценке результативности усилий органов государственной власти по поддержке малого и среднего предпринимательства на основе расчета интегральных индексов, отражающих состояние и развитие малого и среднего предпринимательства;

4) оказание не менее 100 субъектам малого и среднего предпринимательства и их партнерам, заинтересованным в установлении кооперационных связей, услуг по поиску поставщиков и заказчиков, проведение в Свердловской области не менее 3 "бирж субконтрактов", оказание услуг по инжинирингу и промышленному аудиту не менее 60 субъектам малого и среднего предпринимательства, проведение не менее 3 семинаров по вопросам взаимодействия крупного и малого бизнеса;

5) обучение не менее 750 человек, в том числе основам предпринимательской деятельности;

6) разработка и издание сборников, информационно-методических материалов, направленных на повышение конкурентоспособности, развитие предпринимательских способностей на основе практического подхода к бизнесу, общим тиражом не менее 13500 экземпляров;

7) оказание не менее 13,8 тыс. субъектам малого и среднего предпринимательства Свердловской области консультационных услуг, в том числе в отдаленных, сельских и поселковых территориях, а также создание системы доступной юридической помощи для субъектов малого и среднего предпринимательства;

8) оборудование не менее 36 информационно-консультационных пунктов в сельской местности Свердловской области

Социально-экономические последствия:

1) возрастет предпринимательская активность населения - число субъектов малого и среднего предпринимательства к концу 2011 года достигнет 165 - 170 тысяч, что составит 37 - 38 субъектов предпринимательства на 1 тыс. населения Свердловской области;

2) потенциал предпринимательства по созданию рабочих мест увеличится на 15 - 20 % по сравнению с 2007 годом, таким образом, численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства достигнет 660 - 680 тыс. человек, что составит 38 - 39 % от общей численности занятых в экономике области;

3) объем оборота предпринимательства увеличится на 30 - 35 % и достигнет 290 - 300 тыс. рублей на душу населения Свердловской области, доля оборота малого и среднего предпринимательства в общем обороте предприятий области достигнет 40 - 45 % ([[2]](#footnote-2))

**Список литературы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, Ч. I и II. М.: Инфра-М; Норма, 2009.

2. Конституция Российской Федерации.

3. Боровский А.В., Буянов В.П. Регистрация предприятия: Как зарегистрировать свое дело: Практич. пособие. М.: Экзамен, 2009.

4. Малое предпринимательство в России. 2010: Стат. сб. М.: Росстат, 2010.

5. Вечканов Г.С. Экономическая теория: Учебник для вузов. 2-е изд., 2010

6. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка, В. А. Швандара. М.: Юнити-Дана, 2009.

7. Медведев А. П. Малый бизнес: с чего начать, как преуспеть, 2010.

8. Семенов В.М.Экономика предприятия: Учебник для вузов.5-е изд., 2010.

9. Журнал Экономика и предпринимательство. Москва Россия, октябрь 2010 .

10. Журнал Российское предпринимательство за октябрь 2010 г.

1. Журнал Экономика и предпринимательство. Москва Россия, октябрь 2010 . [↑](#footnote-ref-1)
2. Журнал Российское предпринимательство за октябрь 2010 г. [↑](#footnote-ref-2)