**Содержание**

Введение………………………………………………………………………..….…..3

Глава 1. Общие положения о малом предпринимательстве……………………….5

1.1 Роль и значение малого предпринимательства для российской экономики………………………………………………………………….…………..5

1.2 Организационно-правовые формы предпринимательства……………………..7

Глава 2. Малый бизнес: черты, экономические преимущества и недостатки…...20

2.1 Развитие среднего и мелкого предпринимательства……….…………….…...20

2.2. Малый бизнес в России: этапы развития и проблемы становления…….…...23

Заключение……………………………………………………………...……………26

Список использованной литературы………………………………………….……27

**Введение**

Развитие экономики любой страны немыслимо без оптимального соотношения в ней крупных, средних и малых предприятий. Являясь одним из ключевых элементов рыночного механизма, малое предпринимательство (или малый бизнес) играет значительную роль в обеспечении устойчивого развития экономики.

Предпринимательство – один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. Развитие малого бизнеса отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. И если крупный бизнес – это скелет, ось современной экономики, то все многообразие мелкого и среднего предпринимательства – мышцы, живая ткань хозяйственного организма. Изучение этой темы также значительно для развития малого предпринимательства в России, так как оно возродилось в нашей стране сравнительно недавно – в конце 1987 года, когда государство в лице законодательной власти благословило частную инициативу, или предпринимательство. Именно в 1987 году в СССР появились и стали активно развиваться кооперативы. Россия сделала выбор в пользу демократического общества, основанного на рыночных отношениях и власти закона и призванного обеспечить личную свободу граждан, существование без насилия, возможность каждому трудиться на себя. Однако новые экономические структуры и по сей день переживают этап становления, несколько затянувшийся, по правде говоря.

Итак, целью работы является раскрытие основных теоретических понятий малого предпринимательства и его характеристик, роль малых фирм в экономике и их развитие в России.

Для достижения поставленных целей определены следующие основные **задачи:**• на основе анализа действующего законодательства и научной литературы выработать определение понятия субъекта малого предпринимательства;   
• проанализировать эффективность действующего законодательства, регулирующего финансирование и кредитование МП;

• выявить особенности каждой из рассматриваемых форм финансирования и кредитования применительно к субъектам МП.

**Глава 1. Общие положения о малом предпринимательстве**

**1.1 Роль и значение малого предпринимательства для российской экономики**

Особую роль в развитии рыночной экономики, как свидетельствует мировой опыт, играет малое предпринимательство. Становление МП в современной России является необходимым условием решения комплекса сложнейших социально-экономических проблем, вовлечения в предпринимательский сектор значительной части незанятого населения, переориентации кредитной и налоговой политики к стимулированию развития производства, перехода к инновационному типу экономического развития и т.д.[[1]](#footnote-1) О значительном потенциале малого бизнеса свидетельствует тот факт, что за годы реформ - с конца 80-х до середины 90-х годов XX в. - это был самый быстрорастущий сектор экономики, причем формирование его происходило в сложнейших условиях. Эффективное функционирование малых предприятий определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупными предприятиями:

* малое предприятие обеспечивает потребности рынка в тех товарах и услугах, которые средним и крупным фирмам производить и оказывать нецелесообразно по экономическим и иным причинам, например, из-за ограниченных потребностей местных рынков; [[2]](#footnote-2)
* более высокая оборачиваемость капитала;
* малые предприятия часто проявляют себя как новаторы. В частности, из 61 крупного открытия XX в. 48 были сделаны на малых и средних предприятиях. При этом, как показывает практика, 80-85% разработок малых фирм внедряются в течение 1-2 лет3;
* относительно невысокие расходы на организацию и ведение предпринимательской деятельности, в первую очередь, на управление;
* высокая приспособляемость к изменениям рынка;
* близость к местным рынкам и приспособление к запросам клиентуры и другие преимущества.

Эффективное функционирование экономики возможно лишь при оптимальном соотношении количества крупных, средних и малых предприятий в стране. В нашей стране количество малых предприятий по сравнению с крупными предприятиями гораздо меньше, чем в развитых странах. В США 97% предприятий - малые, а в России - 28%5.

МП в России обладает рядом отличительных особенностей, не характерных для малого бизнеса на Западе. Среди них:

* высокий уровень диверсификации (многопрофильности) малых предприятий. Нестабильная российская экономика заставляет предпринимателей искать любые источники дохода, занимаясь различными видами деятельности, порой не связанными между собой ни организационно, ни технологически;
* стремление к максимальной самостоятельности. В странах с развитой рыночной экономикой значительная часть малых предприятий работает на условиях субподряда, в системе франчайзинга и т.п.;
* высокая доля «теневого» сектора (по различным оценкам, от 30 до 50% реального оборота субъектов МП не задействованы в решении общегосударственных задач);
* низкий технологический и управленческий уровень.

Государственным комитетом РФ по статистике было проведено серьезнейшее за последние годы экономическое обследование малых предприятий по результатам их деятельности за 2007 год.

В ходе обследования из действовавших 873 тыс. малых предприятий информация была получена от 613,4 тыс. Всего же в России было зарегистрировано порядка 1 млн предприятий малого бизнеса (столько же их было и пять лет, и семь лет назад). По разъяснению Госкомстата РФ,   
разница в цифрах связана с огромной ротацией малых предприятий: четверть фирм приостановила свою деятельность, а 20% находилось в стадии ликвидации.

По результатам обследования удалось выявить структуру уставного капитала частных фирм. Наибольшая его доля приходится на физические лица (70% от всего уставного капитала малых предприятий). Второй по значимости категорией акционеров-учредителей являются малые предприятия (25,3%).

К европейскому уровню (25-30 предприятий на тысячу жителей) приближаются лишь Санкт-Петербург (23 предприятия) и Москва (21 предприятие), на третьем месте Магадан (12 предприятий). В среднем же по России на тысячу жителей приходится 6 малых предприятий, в депрессивных районах и вовсе 1-218. В научной литературе выдвигается точка зрения, согласно которой основная причина снижения темпов развития МП в России по сравнению с началом 90-х годов состоит в том, что «в 1995 г. оказались практически исчерпанными ниши и возможности сверхприбыльной торгово-посреднической деятельности малых предприятий. Ситуация в России стала все больше напоминать положение вещей в нормальной рыночной экономике, где малый бизнес в большинстве случаев и по доходности, и по границам потенциальных возможностей уступает среднему и крупному бизнесу. Нормой становится доход на одного занятого в малом предприятии на уровне, колеблющемся вокруг средней заработной платы по стране»

**1.2 Организационно-правовые формы предпринимательства**

Как явствует из самого определения, «малое предпринимательство» – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях (показателях), конституциирующих сущность этого понятия.

Западные экономисты определяют предпринимательство как процесс поиска новых возможностей, внедрения новых способов производства, открытость к новым перспективам, преодоление старых ограничений. Предпринимательство, считают они, есть четвертый фактор производства, который, однако, неосязаем[[3]](#footnote-3).

Отечественные психологи усматривают в предпринимательстве особый, связанный с риском вид деятельности по организации нового потенциала, прибыльного дела, а также творческую активность в экономике, требующих специфических личностных качеств.

Как показывает мировая и отечественная практика, основным критериальным показателем, на основе которого предприятия (организации) различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии (организации). В ряде научных работ под малым предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая относительно небольшой группой лиц, или предприятие, управляемое одним собственником.

Как правило, наиболее общими критериальными показателями, на основе которых субъекты хозяйственной деятельности относятся к субъектам малого предпринимательства, является численность персонала (занятых работников), 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 следующие: средняя численность занятых на предприятии работников, ежегодный оборот, полученный предприятием, как правило, за год, и величина активов.

Но во всех развитых странах первым критерием отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства является численность работающих. Приведем критерии отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства, которые применяются в странах с развитой рыночной экономикой. Итак, в Европейском сообществе с 1 января 1995 г. к малым предприятиям относятся предприятия при непревышении ими следующих показателей:

* Количество занятых работников до 50 человек;
* Годовой оборот менее 4 млн. *ЭКЮ*;
* Сумма баланса менее 2 млн. *ЭКЮ*;

При определении мер поддержки субъектам предпринимательства на уровне ЕС могут применяться и другие показатели, а страны, входящие в ЕС, могут использовать и свои показатели при отнесении предприятий к малым. Предложенными Комиссией ЕС критериями отнесения фирм к малым предприятиям являются следующие: число занятых работников не должно превышать 100 чел., размер собственных основных средств должен быть менее 75 млн. *ЭКЮ* при условии, что доля более крупной компании в уставном капитале компании не превышает одну треть.

Как отмечалось выше, в отдельных развитых странах количественный размер показателей отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства может отличаться от общепринятого в ЕС:

Таблица 1.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Страна | Численность работающих | Годовой оборот |
| Великобритания | 24-99 (до 200 чел. в промышленности) | 400 тыс. фунтов |
| Франция | не свыше 200 (до 500 в промышленности) | ниже 200 млн. франков |
| ФРГ | не более 500 (до 49 официально) | не свыше 500 млн. *ЭКЮ* (менее 1 млн. марок официально) |
| Швеция | до 200 чел. |  |
| Япония | до 100 (не свыше 300 в промышленности) | до 30 млн. иен (до 100 млн. в промышленности) |
| США | не свыше 500 чел. | не свыше 5 млн. долларов |

Принцип отнесения предприятия к малому по численности работников сохранился и в российском законодательстве. В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»[[4]](#footnote-4) от 14 июня 1995 года №88-ФЗ под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает предельных уровней:

В промышленности – 100 чел.;

В строительстве – 100 чел.;

На транспорте – 100 чел.;

В сельском хозяйстве – 60 чел.;

В научно-технической сфере – 60 чел.;

В оптовой торговле – 50 чел.;

В розничной торговле и

бытовом обслуживании населения – 30 чел.;

В остальных отраслях и

при осуществлении других видов деятельности – 50 чел.

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

Малое предприятие должно иметь одну из организационно-правовых форм, установленных Гражданским Кодексом РФ, и обладать статусом юридического лица. В качестве учредителей могут выступать:

* Граждане РФ, члены семьи, другие лица, совместно ведущие хозяйство;
* Органы управления РФ и субъектов РФ, уполномоченные управлять государственным имуществом;
* Органы местного самоуправления;
* Общественные объединения (организации);
* Иностранные юридические лица и различные иностранные организации (с учетом действующего законодательства);
* Трудовые коллективы государственных и муниципальных предприятий.
* Первая часть Гражданского Кодекса РФ предоставляет законное право на существование следующим организационно-правовым формам коммерческих организаций, основанных на частной собственности[[5]](#footnote-5):
* Полное товарищество;
* Товарищество на вере;
* Общество с ограниченной ответственностью;
* Общество с дополнительной ответственностью;
* Производственный кооператив;
* Акционерное общество;

Рассмотрим вышеуказанные формы подробнее.

В целом необходимо отметить, что хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на вклады участников уставным капиталом, которые в качестве основной цели преследуют извлечение прибыли путем осуществления любых не запрещенных законом видов деятельности[[6]](#footnote-6).

Участники обществ и товариществ имеют право на получение информации о деятельности этих организаций и несут обязательства по внесению вкладов в уставной капитал и неразглашению информации, составляющей коммерческую тайну.[[7]](#footnote-7)

Основное различие между обществами и товариществами состоит в том, что первые представляют собой *объединение капиталов*, т. е. участие учредителей выражается прежде всего в имущественных взносах и необязательно – в личном труде, а вторые являются *объединением лиц,* поскольку учредители, как правило, не только участвуют в деятельности товарищества своим имуществом, но и непосредственно занимаются предпринимательством.

Другое существенное различие состоит в том, что участники обществ несут лишь риск убытков в пределах своего вклада в уставной капитал, а участники товариществ – ограниченную ответственность по долгам в пределах своего имущества (это правило не распространяется на вкладчиков товариществ на вере).

Наконец, хозяйственное общество, в отличие от товарищества, может быть создано одним учредителем, который становится его единственным участником.

Имущество, созданное за счет вкладов участников, а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в ходе деятельности, принадлежит ему на правах собственности.

Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере, если иное не установлено законом.

Финансируемые собственниками учреждения могут быть участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах с разрешения собственника, если иное не установлено законом.

Законом может бать запрещено или ограничено участие отдельных категорий граждан в хозяйственных товариществах или обществах, за исключением открытых акционерных обществ.

Хозяйственные товарищества и общества могут быть учредителями (участниками) других хозяйственных товариществ и обществ, за исключением случаев, предусмотренных Гражданским Кодексом РФ и другими законами.

Вкладом в имущество хозяйственного товарищества или общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права, либо иные права, имеющие денежную оценку.

Хозяйственные товарищества, а также общества с ограниченной и дополнительной ответственностью не вправе выпускать акции.

Полное товарищество**.** Каждый из участников товарищества, а их не может быть менее двух, вправе осуществлять предпринимательскую деятельность от имени товарищества[[8]](#footnote-8), т. е. таковая деятельность товарищества признается деятельностью самого полного товарищества. Именно поэтому фирменное название полного товарищества должно содержать имена.

Как уже говорилось, участники полного товарищества несут полную ответственность по долгам товарищества. Это означает, что при недостатке имущества при погашении долгов кредиторы имеют право требовать удовлетворения от любого из участников, всех вместе или каждого в отдельности. Причем товарищи несут ответственность в пределах всего своего личного имущества. Любые соглашения об ограничении или устранении ответственности участников полного товарищества являются незаконными.

Подобная ответственность делает полное товарищество весьма привлекательным для кредиторов. Отношения же между товарищами строятся прежде всего на взаимном доверии.

Для управления деятельностью полного товарищества необходимо согласие всех участников. Участник полного товарищества может быть исключен из его состава не иначе, как по решению суда на основании единогласного решения остальных участников и только при наличии серьезных к тому оснований.

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми участниками товарищества[[9]](#footnote-9).

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) можно считать разновидностью полного товарищества, в котором допускается привлечение дополнительного капиталаза счет постороннихлиц (участников-вкладчиков или коммандитов)[[10]](#footnote-10). Эти лица участвуют в деятельности товарищества только путем внесения вкладов в уставной капитал и несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов. Они устранены как от предпринимательской деятельности, так и от управления средствами. К полным товарищам применяются все правила, действующих для участников полных товариществ.

Единственным учредительным документом товарищества на вере является учредительный договор, который подписывается только полными товарищами.

Общество с ограниченной ответственностью. Такое название носит организация, уставной капитал которой разделен на доли участников, не отвечающих по долгам общества. Они несут лишь риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов[[11]](#footnote-11). Участники общества, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

По этой причине законодательство устанавливает определенные требования к размеру их уставного капитала, так как именно он определяет тот минимальный размер имущества, который удовлетворяет интересам кредиторов. Согласно Положению о порядке регистрации субъектов предпринимательской деятельности, утвержденному Указом Президента РФ от 8 июля 1994 г. № 1482, минимальный размер уставного фонда составляет 100 МРОТ. Причем на момент государственной регистрации общества его уставной капитал должен быть оплачен не менее чем на 50%.

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью являются учредительный договор и устав, утверждаемый учредителями лишь после подписания ими учредительного договора. Если общество учреждается одним лицом, единственным учредительным документом является устав.

Общество с дополнительной ответственностью. Это – разновидность общества с ограниченной ответственностью, которая отличается лишь тем, что участники несут дополнительную ответственность по обязательствам в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов в уставном капитале[[12]](#footnote-12). Таким образом, общество с дополнительной ответственностью занимает промежуточное положение между обществами и товариществами.

Акционерные общества. Данным термином обозначают коммерческие организации, уставной капитал которых разделен на определенное число одинаковых долей, причем каждая доля выражена ценной бумагой (акцией).

По юридическому статусу акционерные общества схожи с обществами с ограниченной ответственностью. Однако между ними существует одно принципиальное различие: все права акционеров, а также передача и прекращение прав связаны с владением и передачей акций[[13]](#footnote-13).

Все акционерные общества подразделяются на *закрытые*, акции которых распространяются только среди заранее определенного круга лиц, и *открытые*, участники которых могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров[[14]](#footnote-14).

Минимальный размер уставного капитала акционерного общества в соответствии с действующим законодательством составляет 1000 МРОТ.

Единственным учредительным документом является устав, в котором фиксируются сведения о размере уставного капитала, категориях выпускаемых акций и порядке их размещения, структуре органов управления и их компетенции, а также другие сведения, предусмотренные Законом РФ «Об акционерных обществах».

Акционерное общество, подобно обществам с ограниченной ответственностью, может быть создано одним лицом, которое станет единственным акционером в случае единоличного приобретения им всех акций общества.

Производственные кооперативы. Эта разновидность коммерческих организаций, отличная как от товариществ, так и от обществ, основана на добровольном объединении физических лиц – граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями, но участвующих в деятельности кооператива прежде всего личностным трудом.

Каждый член производственного кооператива имеет один голос в управлении его делами не зависимо от размера его имущественного вклада, и полученная прибыль распределяется прежде всего с учетом трудового, а не имущественного вклада. Именно поэтому в Гражданском Кодексе производственный кооператив охарактеризован как «артель» [[15]](#footnote-15).

Членами кооператива могут стать юридические и физические лица, не участвующие непосредственно в его деятельности, но осуществляющие имущественные вклады и соответственно получающие на них доходы.

Члены кооператива несут ответственность по его долгам, но не всем своим имуществом, а в размере заранее определенным в уставе.

Единственным учредительным документом является устав, принимаемый и утверждаемый на общем собрании членов кооператива.

Филиалы и представительства**.** Филиалы вправе осуществлять все функции юридического лица или их часть, в том числе и функции представительства. Они нее являются юридическими лицами и действуют на основании положения, утверждаемого создавшим их юридическим лицом. В связи с этим филиалы и представительства не подлежат государственной регистрации. Однако во избежание недоразумений с некоторыми органами государственной власти рекомендуется регистрировать их в местной регистрационной палате.

Следует отметить, что Гражданский Кодекс требует обязательно отмечать наличие филиалов в учредительных документах создавшего их юридического лица[[16]](#footnote-16).

Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество[[17]](#footnote-17). Имущество это является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Эта организационно-правовая форма применяется исключительно при создании государственных и муниципальных предприятиях.

Некоммерческие организации[[18]](#footnote-18). К числу подобных структур относят:

Таблица 2.

|  |  |
| --- | --- |
| Потребительский кооператив | Добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. |
| Общественные и религиозные организации | Добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных потребностей. Это - некоммерческие структуры, которые вправе осуществлять предпринимательскую де-ятельность только для достижения целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям. |
| Фонд | Не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. |
| Учреждение | Организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. Права учреждения на закрепленное за ним имущество определяется в соответствии со статьей 296 Гражданского Кодекса. |
| Объединения юридических лиц | Некоммерческие ассоциации и союзы, созданные коммерческими организациями в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов. |

Малым предприятие с иностранными инвестициями считается лишь в том случае, если доля иностранного капитала в уставном фонде не превышает 25%. Вложение иностранного капитала в российскую экономику регулируют Конституция РФ, Гражданский Кодекс РФ, законы об иностранных инвестициях, нормы международного права, двусторонние договоры о содействии капиталовложениям и многосторонние соглашения, связанные с деятельностью международных экономических организаций. Эта форма достаточно сложна, и поэтому требует отдельного рассмотрения. Но цель данной части работы заключается лишь в ознакомлении с основными организационно-правовыми формами.

**Глава 2. Малый бизнес: черты, экономические преимущества и недостатки**.

**2.1 Развитие среднего и мелкого предпринимательства**

В России в современный период особое значение приобретает развитие среднего и мелкого предпринимательства, малого бизнеса. Именно малые предприятия, не требующие крупных стартовых инвестиций и гарантирующие высокую скорость оборота ресурсов, способны наиболее быстро и экономно решать проблемы реструктуризации экономики, формирования и насыщения рынка потребительских товаров в условиях дестабилизации российской экономики и ограниченности ресурсов. Малые кампании способны оперативно реагировать на изменение потребительского спроса и за счет этого обеспечивать необходимое равновесие на потребительском рынке.

Малое предпринимательство способствует созданию новых рабочих мест, смягчая проблему нарастающей безработицы. Малый бизнес вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды, что для нашей высоко монополизированной экономики имеет первостепенное значение.

Малое предпринимательство — это совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка. Эти предприятия не входят в состав монополистических объединений и занимают по отношению к ним в хозяйственном отношении подчиненное или зависимое положение. Для малого и среднего предприятия ха­рактерно:

* юридическая независимость;
* управление предприятием собственником капитала или партнерами-собственниками с целью получения предпринимательского дохода;
* небольшие размеры по основным показателям деятельности субъекта хозяйствования: уставный капитал, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода); численность персонала.
* Мелкие и средние предприятия не являются уменьшенной моделью или промежуточным этапом в развитии крупной фирмы, а представляют собой особую модель со специфическими чертами и законами развития. Для них характерны особенности в управлении и используемых экономических методах. Их можно свести к следующим:
* высокая степень централизации и персонализации управления. Руководитель-собственник сосредоточивает в своих руках финансовые, экономические, социальные функции и полномочия, что ставит предприятие в зависимость от его деловых и личных качеств;
* отсутствие системы стратегического управления. Руководитель предприятия занят решением задач текущего оперативного управления и не в состоянии заниматься средне- и долгосрочными планами развития предприятия;
* высокая зависимость от внешней среды: банков, крупных предприятий, государственной администрации, научных лабораторий, консультационных фирм;
* дефицит финансовых ресурсов — как собственных, так и заемных.
* Вместе с тем малому бизнесу присущи: быстрая реакция на требования рынка; высокий уровень специализации; возможность мобилизации ресурсов на перспективных направлениях.[[19]](#footnote-19)

Анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малого предпринимательства, можно указать на следующие **преимущества**малого предпринимательства:

* увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
* рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;
* селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации;
* создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;
* трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (беженцев из «горячих точек», инвалидов, молодежи, женщин);
* подготовка кадров за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы;
* разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые формы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты);
* косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путем освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно емкими (из недр малого бизнеса вырастают не только крупные компании, но и наиболее современные наукоемкие отрасли и производства);
* ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;
* мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование;
* снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоемкой продукции, быстрая окупаемость вложений; например, в США у компаний с числом занятых менее 100 чел. продажи на доллар активов больше, чем у крупных компаний, не только в таких отраслях, как сервис, финансовое страхование, оптовая торговля, но и на транспорте, а также в обрабатывающей промышленности;
* улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики.

Кроме того, собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия.

Однако, как показывает практика деятельности малых предприятий, малому предпринимательству присущи и определенные ***недостатки***, среди которых можно выделить самые существенные:

* более высок уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке;
* зависимость от крупных компаний;
* недостатки в управлении собственным делом;
* слабая компетентность руководителей;
* повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
* трудности в заимствовании дополнительных финансовых средств и получении кредитов;
* неуверенность и неосторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов) и др.

**2.2. Малый бизнес в России: этапы развития и проблемы становления.**

Возрождение предпринимательской деятельности в России и бывших социалистических странах – уникальное социальное, политическое и экономическое явление. Уникальность состоит в том, что предпринимательская деятельность возникла и развивается не эволюционным путем, как в странах с традиционно рыночной экономикой, а в результате экономической революции, ломки жестко централизованной плановой системы.

Анализ современного состояния экономики однозначно указывает на то, что, несмотря на то, что Россия по-прежнему находится в фазе экономического роста, действие положительных последствий финансового кризиса 1998 года практически закончилось к середине 2000 года, когда рубль начал укрепляться. Разница в цене между отечественными и импортными товарами уменьшилась в результате роста цен на отечественную продукцию и гибкой ценовой политики крупных импортеров. Также необходимо отметить изменение параметров формирования издержек как в производственных, так и в непроизводственных отраслях, и, как следствие, - структуры распределения прибыли между отраслями экономики. Следствием этого стало уменьшение темпов экономического роста, они стали более зависимы от уровня иностранных и отечественных инвестиций.[[20]](#footnote-20)

Развитие малого предпринимательства продолжается, и Правительство РФ подготовило Федеральную программу государственной поддержки малого предпринимательства.

В программе определены приоритеты государственной политики по поддержке малого предпринимательства, отметил .Акценты государственной поддержки малого предпринимательства перераспределены. Предполагается, что существенную поддержку ему должны оказывать региональные власти, которые также будут нести ответственность за распределение налогов, поступивших от малых предпринимателей. Речь идет также о создании в регионах фондов по поддержке малого предпринимательства.

В 2008 году из федерального бюджета на поддержку малого предпринимательства выделено около 20 млн руб..

По данным, в 2008 году количество малых предприятий сократилось на 3,7%. Это касается всех отраслей экономики, однако наибольший процент приходится на предприятия науки и научного обслуживания. В то же время, растет количество индивидуальных предприятий, их сейчас более 4 млн. Большая часть малых предприятий приходится на Москву и Санкт-Петербург.

В соответствии с программой, одним из приоритетов государственной политики является создание в субъектах РФ инфраструктуры, которая позволит малым предприятиям пользоваться юридическими и консультативными услугами, получать кредиты или гарантии под них, брать в лизинг оборудование, арендовать служебные и производственные помещения.

В рамках государственной поддержки малого предпринимательства правительство завершило также подготовку отдельной главы Налогового кодекса РФ "О специальных налоговых режимах", принят также ряд федеральных законов, направленных на дебюрократизацию российской экономики, на устранение необоснованного вмешательства государства в дела бизнеса.[[21]](#footnote-21)

За последнее десятилетие в России сформировались основные общепринятые в странах с развитой рыночной экономикой элементы системы государственной поддержки малого предпринимательства. Учитывая современные условия и проблемы развития малого предпринимательства, а также недостаточную эффективность государственных мер по его поддержке, дальнейшее развитие и совершенствование всей системы государственной поддержки малого предпринимательства становится в настоящее время ключевым фактором успешного развития малого предпринимательства в Российской Федерации.

**Заключение**

В ходе изучения данной темы необходимо подчеркнуть основные характеристики, позволяющие малому бизнесу динамично развиваться. К ним относятся:

* быстрое реагирование на конъюнктуру;
* решение социальных вопросов, например, возможность быстро создавать новые рабочие места;
* противодействие монополизму в экономике;
* активизация структурной перестройки экономики.

Таким образом, трудно переоценить значимость развития малого бизнеса для нашей страны, где оно способно коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг (в первую очередь – для малообеспеченного большинства населения) с использованием местных источников сырья, решить проблему занятости, ускорить научно-технический прогресс и составить позитивную альтернативу криминальному бизнесу.

Итак, развитие предпринимательской деятельности в России – сложный и противоречивый процесс, имеющий ряд специфических особенностей. Пока он идет путем проб и ошибок. Иногда пытается перенять зарубежный опыт. Такие попытки бывают успешными только в случае учета специфики нашей страны. Самый эффективный способ решения любой проблемы – ее четкое определение на основе системы ценностей и недвусмысленной концепции. Это задача теоретического исследования российской экономики.

**Список использованной литературы**

1. Баженов Ю. К., Баженов А. Ю. Малое предпринимательство. – М., 2008.
2. Береснева А. В. Роль малого бизнеса в развитии экономики. – ЭКО № 8, 2009.
3. Бухвальд Е., Виленский А. Кредитование малого предпринимательства// Вопросы экономики, №4, 2006.
4. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. Пособие / Под ред. В.Д. Новодворского.- М.:ИНФРА-М, 2007.
5. Ван Грюнинг Х., Коэн. М. Международные стандарты финансовой отчетности: Практ. пособие. 2-е изд., перераб. И доп. — М.: МЦРСБУ, 2008.
6. Видягин В. И. Экономическая теория (политэкономия): учебник для ВУЗов. – М., 2007.
7. Владимирова Л. Прогнозирование в условиях рынка. – М., 2009.
8. Герчикова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное. Учеб. пособие. – М.: Консалтбанкир, 2007
9. Гражданский кодекс Российской Федерации.
10. Кузнецова Л.Ю. Проблема дифференциации статуса предпринимателя в учете// Вопросы статистики, №1, 2002.
11. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебное пособие. – М.:ИНФА-М, 2002.
12. Муравьев А. И. И др. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. – М., 2007.
13. Налоги и налогообложение: Учебное пособие / Под ред. Б.Х.Алиева. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 416с.
14. Налоговые системы зарубежных стран: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Г. Князева, проф. Д.Г. Черника. – 2-е изд. Перераб. и доп. - Москва: Закон и право, ЮНИТИ, 2008. – 391 с.
15. Орлов О. Малое предпринимательство в России: развитие или стагнация?//Вопросы экономики, №10, 2009.
16. Пантелеев А.Ю. О кассовом обслуживании исполнения бюджетов субъекта Российской Федерации // Финансы. – 2008. – №12. – С.21-23.

1. Игнатов, В. Г. Органы власти и поддержка малого бизнеса. - М, 2008, С.14.  
    [↑](#footnote-ref-1)
2. Кооперативы по производству товаров и оказанию услуг. Справ. Пособие. М., 2007. С. 280. [↑](#footnote-ref-2)
3. Муравьев А.И. и др. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. – М.,1999. [↑](#footnote-ref-3)
4. Российская Газета №20, 2008 г. [↑](#footnote-ref-4)
5. Часть 2 статьи 50 Гражданского Кодекса РФ. [↑](#footnote-ref-5)
6. См.: там же, статья 66. [↑](#footnote-ref-6)
7. См.: там же, часть 2 статьи 67. [↑](#footnote-ref-7)
8. См.: там же, статья 69. [↑](#footnote-ref-8)
9. См.: там же, статья 70. [↑](#footnote-ref-9)
10. См.: там же, статья 82. [↑](#footnote-ref-10)
11. См.: там же, статья 87. [↑](#footnote-ref-11)
12. Часть 1 статьи 95 Гражданского Кодекса РФ. [↑](#footnote-ref-12)
13. См.: там же, статья 96. [↑](#footnote-ref-13)
14. См.: там же, части 1 и 2 статьи 97. [↑](#footnote-ref-14)
15. См.: там же, статья 107. [↑](#footnote-ref-15)
16. См.: там же, статья 55. [↑](#footnote-ref-16)
17. См.: там же, статья 113. [↑](#footnote-ref-17)
18. См.: там же, статьи 116-123. [↑](#footnote-ref-18)
19. Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: Учеб.пособие. – М.: Консалтбанкир, 2002. [↑](#footnote-ref-19)
20. Материалы сайта правительственной поддержки малого бизнеса http://mb-gov.ru/worktext/zac2011/Doclad\_analit\_rap.doc [↑](#footnote-ref-20)
21. ИТАР-ТАСС, 23 января,2009 см: там же [↑](#footnote-ref-21)