**Фирма: теория и практика в России**

Курсовая работа

ГузГТУ

Новокузнецк, 2005

**Введение**

Работа посвящена раскрытию двух основных вопросов:

Фирма как основной агент рыночной системы, цели и основные направления деятельности фирмы; теории фирмы.

**Проблемы предпринимательства в России**

Целью данной работы является раскрыть понятие «фирма», выяснить цели деятельности фирм, а также понять, что же стоит на пути развития малого предпринимательства, т.е. проанализировать проблемы его развития.

Поведение фирм на рынке имеет большое значение для дру­гих групп субъектов: домашних хозяйств, государства, иностран­цев. Поэтому изучение поведения фирм является необходимым условием выработки экономическими агентами адекватных решений, как на микро -, так и на макро уровне. А одним из факторов выхода нашей страны из кризиса и построения рыночной экономики является развитость и нормальное функционирование малого предпринимательства. Из чего следует актуальность данной темы.

Фирма как основной агент рыночной системы, цели и основные направления деятельности фирмы

**Фирма — основной агент рыночной системы**

Фирма — это имущественный комплекс, используемый собст­венниками этого имущества для осуществления предприниматель­ской деятельности. В состав фирмы входят все виды имущества, предназначенные для ее деятельности, включая земельные участ­ки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, нереализованную продукцию, права требований, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие ее деятельность (фирменное наименование, товарные знаки), и другие исключительные права [2. с. 235].

Фирма изначально являлась опорой предпринимательства, продуктом рыночной экономики. На последующих стадиях эконо­мического развития и научно-технического прогресса ее функции расширяются, роль возрастает. Первоначально термин «фирма», (от итал. firma — подпись) означал «торговое имя» коммерсанта. Ныне - это организационная структура бизнеса, предпринима­тельская единица во всех сферах экономики, обладающая не только юридической, но и реальной экономической самостоятельностью. Правовые формы функционирования современной фирмы много­образны: акционерное общество, общество с ограниченной ответ­ственностью, коммандитное общество и др. [1. с. 74].

Современная фирма — это сложный многоотраслевой комплекс промышленных, торговых и финансовых предприятий националь­ного и международного уровня. Главное в нынешней фирме — ее кадровая компонента: предприниматели, менеджеры, ученые, ин­женеры, рабочие с их мастерством, профессионализмом, компе­тентностью, инновационным потенциалом, конкурентной энергией, управленческими новациями, опирающимися на конкретную ма­териально-техническую базу и реальную величину функциони­рующего капитала. Процветание фирмы, ее известность — произ­водные от таланта и труда ее коллектива [1. c. 76].

Одним из серьезных препятствий, стоящих на пути развития российской экономики, является низкое качество корпоративного управления, предопределяющего уровень культуры ведения бизнеса, его инвестиционную привлекательность, значимость финансовых результатов. Результаты проведенных McKinsey за последние годы исследований корпоративного управления показали, что локальные и глобальные инвесторы готовы платить значительно больше за акции компаний, в которых приняты жесткие стандарты корпоративного управления, обеспечивающие соблюдение их интересов. Особую актуальность это имеет для компаний с развивающихся рынков. Размер премии, которую готовы платить инвесторы на этих рынках за акции компаний с эффективным корпоративным управлением, по сравнению с ценными бумагами компаний с аналогичными финансовыми показателями, но менее качественным управлением, составляет до 30%. Исследования лишь подтвердили существующую гипотезу о наличии прямой связи между уровнем корпоративного управления и капитализацией компании. Корпорации, имеющие более совершенную систему корпоративного управления, имеют более высокое отношение рыночной цены акций компании к балансовой стоимости ее активов, а также более высокие показатели доходности капитала [8].

Фирма влияет на судьбы своих сотрудников, воздействует на жизнь многих людей разных стран. «Дженерал моторс», «Крупп», «Нобель», «Тоёта», «Грундиг», «ИБМ», «Форд» - олицетворяют экономическую власть, могущество, политическое влияние. Фир­мы насыщают рынок высококачественной продукцией, поднимают на транснациональную высоту авторитет президентов и премьер-министров. На сильные фирмы опирается государственная поли­тика макроэкономической стабилизации [1. c. 76].

**1.2 Цели фирмы**

Принятие фирмой тех или иных решений предполагает нали­чие данных о спросе на выпускаемые ею товары и издержках их производства. Но нахождение оптимального решения требует также знания целей, которые ставит перед собой фирма.

Традиционная теория фирмы, основывается на принципе получения максимальной при­были, то есть на принципе максимизации разности между дохода­ми и издержками фирмы. Однако нет оснований считать, что все предприниматели преследуют одинаковую цель. Более того, в дей­ствительности фирмы ставят перед собой несколько целей, которые они стремятся достичь, выстроив их в определенной последова­тельности. Нередко цели фирмы могут формироваться исходя из личных побуждений менеджера, особенно если он одновременно является ее собственником. В больших компаниях, где функция управления отделена от собственности, простые акционеры не в состоянии принимать решения, поскольку практическое руководство сосредоточено в руках наемных менеджеров. В этом случае далеко не всегда интересы менеджеров будут совпадать с интересами вла­дельцев акций. Менеджеры могут ставить перед собой задачу со­хранить свои места, поэтому вместо того чтобы идти на разумный риск, без чего невозможно максимизировать прибыль, они будут склоняться к более безопасным решениям. Наоборот, в интересах собственной материальной выгоды менеджеры могут идти на неоп­равданные риски, совершать сомнительные операции с ценными бумагами и другим имуществом компании [3. с. 74].

Существуют два подхода к внутрифир­менной эффективности:

1) деятельность фирмы описывается ее производственной функцией, так что при всех возможных ком­бинациях факторов производства (главным образом, труда и ка­питала) обеспечивается максимальный выпуск продукции;

2) фир­ма выбирает комбинацию факторов с наименьшими издержками для каждого возможного объема выпуска продукции. Это дает возможность вывести кривые средних и предельных издержек [2. с. 248].

Многообразием возможных положений отдельных фирм на рынке определяется различная нацеленность их функциониро­вания. Это может быть желание выжить при определенном кон­кретном условии, предполагающем получение минимума при­были; увеличение доли участия на рынке или захват нового рынка; повышение качества продукции и т.п.

Существуют подходы, при которых используется тезис макси­мизации тех или иных параметров (бихевиористские модели).

Предполагается, что фирма стремится функционировать на каком-то удовлетворительном уровне эффективности, посколь­ку не располагает возможностями максимизации. При характе­ристике целевой нормы эффективности предусматривается меха­низм, обеспечивающий достижение желательного уровня. В этом случае осуществляется поиск решения проблем в трех формах: локальной, исследовательской и стратегической.

Локальный поиск — реакция на невыполнение тех или иных целевых установок для внутрифирменных подразделений; иссле­довательский поиск ведется, когда обнаруживаются новые воз­можности в сфере взаимодействия фирмы с «окружающей средой»; стратегический — связан с прилагаемыми фирмой уси­лиями наилучшим образом подготовиться к использованию но­вых стратегических возможностей.

В самом общем плане цели фирмы представлены в таблице 1.

Цели фирмы [2. с. 250].

Таблица 1

|  |  |
| --- | --- |
| Общественная группа | Ожидаемые результаты деятельности фирмы |
| Общество в целом  Местная община  Держатели акций  Кредиторы  Потребители  Управляющие  7. Работники наемного труда | Экономический рост  Поступления от налогов  Уравнивание власти  Уравнивание доходов  Сохранение окружающей среды  Сохранение природных ресурсов  Благосостояние общины  Рост доходов  Рост стоимости акций  Стабильность доходов  Справедливые цены  Обеспечение выбора  Удовлетворение потребностей  Рост доходов  Профессиональный интерес  Занятость  Уровень оплаты  Досуг  Условия труда  Удовлетворение от работы |

Создание фирмы тесно связано с предпринимательской дея­тельностью, которая предполагает готовность владельца капита­ла или менеджера взять на себя персональный риск, с которым эта деятельность сопряжена. Желательного максимального уменьшения риска можно добиться такими приемами: диверсифика­цией (производство различных видов продукции и распределе­ние капиталовложений по разнообразным видам деятельности); страхованием собственности; максимизацией информации о вы­бранной сфере деятельности, финансовой и экономической при­влекательностью предполагаемых объектов капиталовложений; использованием новейших технологий, товаров и услуг, облада­ющих научно-технической новизной; правильным выбором ор­ганизационной формы бизнеса, которая обеспечит эффективность использования факторов производства в конкретном виде дея­тельности [2. с. 249].

**1.3 Направления деятельности фирмы.**

**2 Неоклассическая теория фирмы.**

Различные школы экономической науки по-разному тракту­ют определение фирмы как категории.

Технологический подход к изучению фирмы сформировался на базе неоклассических взглядов на микроэкономические процессы. В экономической литературе этот подход часто фигурирует как функциональный, что подчеркивает способ анализа поведения фирмы. В его основе лежит предположение о том, что всегда есть возможность опре­делить функцию, выражающую максимальный объем выпуска при за­данном уровне развития техники и технологии, при всех возможных ком­бинациях факторов производства, имеющихся в наличии. Такая функ­ция в экономической теории получила название производственной. С ее помощью мы можем определить, посредством какой пропорции между отдельными ресурсами достигается оптимальный объем производства с точки зре­ния соотношения затрат и выпуска [5. с. 203].

В рамках технологического подхода проблема определения опти­мального размера, или границ фирмы является центральной. В этом поиске нам нужно прибегнуть к эффекту экономии на масштабах производства, или возрастающей отдачи от масшта­ба. В соответствии с его действием, оптимальным размером фирмы можно считать тот, до достижения которого не происходит резкого рос­та переменных издержек. Другими словами, положительный эффект экономии на масштабе производства используется полностью. Так, на­пример, для компании-производителя полиграфической продукции он будет исчерпан, если мощности имеющихся в наличии печатных стан­ков полностью используются, а приобретение новых станков невозмож­но без строительства или аренды дополнительных производственных помещений.

Неоклассическую фирму справедливо сравнивают с «черным ящи­ком» - она воспринимается как данность, затем в этот «ящик» опускают порции ресурсов, закрывают крышкой и, наконец, через некоторое вре­мя чудесным образом извлекают из него произведенные блага. Но тех­нологический подход не позволяет нам выяснить, откуда взялся этот «ящик» и что происходило внутри него [5. с. 203].

В таком определении фирмы особое внимание обращается на организационные аспекты её функционирования и связанные с ними резервы экономической эффективности.

**3 Институциональная теория фирмы.**

Институциональная структура рыночной системы включает такие институты, как рынок и фирма. Фирма нуждается в объ­ективном контроле со стороны рынка. Но и рынок нуждается в фирмах, так как только организация производства в виде фирм может дать необходимый результат для развития рыночной экономики. Существование рынка и фирмы есть сосуществова­ние в единой рыночной экономике двух типов отношений: тра­диционно рыночных и альтернативных им внутрифирменных отношений, которые Р. Коуз трактует как отношения созна­тельного регулирования производства, отношения координа­ции, для эффективности которых важное значение имеют не­рыночные методы и формы (приказы, личное доверие, внутри­фирменные правила, традиции, моральные факторы). Причем развитие этих нерыночных отношений Р. Коуз выводит из за­конов рыночной экономики: соотношение рыночных и неры­ночных связей определяется движением (сокращением или уве­личением) рыночных трансакционных издержек. [4. с. 99]

Альтернативный технологическому взгляд на проблему поведения фирм был разработан в рамках институциональной экономической теории. Институциональная традиция изучения вопросов, связанных с процессами функционирования фирмы, берет свое начало с клас­сической статьи Р. Коуза «Природа фирмы» (1937 г.). Взгляды Р. Коуза в дальнейшем получили свое развитие в работах таких широко изве­стных ученых, как А. Алчиян, X. Демсец, Д. Норт, Г. Саймон, О. Уильям-сон, К. Эрроу и др.

В соответствии с институциональным подходом, центральной проблемой изучения фирмы становятся не условия максимизации при­были, а объяснение феномена возникновения фирмы, закономернос­тей ее дальнейшего развития и, в конечном итоге, исчезновения. Помимо категории института, для объяснения существования и внутренней структуры фирмы в этой теории используются такие ключе­вые понятия, как трансакционные издержки, оппортунистическое по­ведение, асимметричность информации, специфичность ресурсов и контракт.

В отличие от неоклассической концепции, перед нами мир с ненулевы­ми трансакционными издержками, минимизировать которые можно толь­ко при условии четкого распределения прав собственности каждого эко­номического субъекта. Следовательно, вступая в отношения с другими лицами в процессе осуществления обмена, нам, как экономическим агентам, просто нужно предусмотреть защиту всех наших интересов пу­тем заключения соответствующего контракта (договора). На первый взгляд, мы все предусмотрели и не нуждаемся в существовании такого института, как фирма.

Каждая обменная сделка заключается в нашей модели экономики только после проведения переговоров о порядке передачи блага, его цене и т. д., т. е. все наши хозяйственные субъекты, производя блага, договариваются в индивидуальном порядке о поставке сырья, оборудо­вания и продаже конечной продукции. Но при таких условиях большая часть времени будет потрачена именно на переговоры.

Создавая фирмы, индивиды стремятся найти альтернативные способы координации сво­ей деятельности, сокращающие величину издержек. Как же это проис­ходит? Дело в том, что фирма представляет собой субъект рынка, внут­реннее построение которой иерархично. Р. Коуз в своем определении фирмы отмечал: «Фирма ...есть система отношений, когда направле­ние ресурсов начинает зависеть от предпринимателя» [6. с. 38].

Более пяти десятилетий тому назад, когда в экономической теории рыночный механизм традиционно считался главным средством обеспе­чения хозяйственной координации, Р. Коуз показал, что именно фирмы дополняют рынок, предложив рассматривать фирму и рынок как альтер­нативные способы экономической организации. Следовательно, вы­бор при принятии предпринимателем административного решения со­стоит в том, чтобы определить, каким образом дешевле осуществлять трансакции (сделки): путем создания фирмы или посредством рыночно­го механизма [5. с. 205].

Фирма не уничтожает трансакционные издержки вообще, иначе все общественное производство было бы организовано как огромная фир­ма в масштабе национального хозяйства (предмет утопических мечта­ний сторонников социалистической идеи). Внутри фирмы существуют трансакцион­ные издержки административного (бюрократического) управления, издержки измерения выполняемых работником функций, издержки на защиту от оппортунистического поведения работников фирмы после заключения с ними трудового соглашения и т. д. Асимметричность информации не по­зволяет предпринимателю абсолютно точно узнать качество услуг нани­маемого работника: ведь нанимающийся на работу субъект знает о сво­их деловых качествах значительно больше (исключим возможность са­мообольщения), чем беседующий с ним при первой встрече работода­тель. Неисполнительность, некомпетентность и просто дурной характер проявятся позже, уже после подписания контракта. Выявление и нака­зание во всех указанных случаях также связано с внутрифирменными трансакционными издержками [5. с. 206].

**4. Проблемы развития российских предприятий в условиях перехода к рынку**

К настоящему времени, по официальным данным, на долю частных субъектов малого предпринимательства в общем ко­личестве частных, государственных и муниципальных, общественных МП приходится 84%. Малые предприятия, располагая 3,4% стоимос­ти основных средств экономики России и 14% числа занятых, произ­водят 12% ВВП и дают 25% всей прибыли по народному хозяйству. Это говорит о широких, но еще далеко не полностью раскрытых внут­ренних возможностях развития малого предпринимательства.

Что же конкретно мешает малому предпринимательству нормально развиваться?

Проблемы малого бизнеса можно разделить на следующие группы:

Организационные, связанные с юридическим оформлением и регистрацией, открытием счета в банке.

Материально-техническое обеспечение: нехватка производственных помещений и оборудования, низкая квалификация персонала; низкая правовая защищенность деятельности.

Финансовые (инвестиционные) проблемы и проблемы капитализации сбережений индивидуальной ликвидности: затруднения в легализации капитала для регистрации предприятия, проблема формирования стартового капитала, установление связей с поставщиками.

Кредитная необеспеченность [7].

Сами представители малых предприятий распределяют по важности свои проблемы следующим образом:

Недостатки налоговой системы

Отсутствие оборотных средств

Низкий платежеспособный спрос населения

Высокая арендная плата

Экономическая политика государства

Недоступность кредитов

Дороговизна сырьевых ресурсов

Слабое развитие внутреннего рынка

Высокие тарифы на перевозки

Отсутствие производственных площадей

Для нормальной деятельности бизнеса необходимо обеспечить оптимальное сочетание интересов государства, потребителей и субъектов предпринимательства. А для этого следует ввести упорядоченную и эффективную нормативно-правовую базу малого предпринимательства, которая будет стимулировать развитие бизнеса и создавать благоприятные условия для тех, кто готов начать и продолжить свое дело. Важно, чтобы государственная политика поставила надежный заслон непрекращающемуся разрастанию административных барьеров на пути деловой активности малого бизнеса. Нужно снизить регулирование экономики, но не в том смысле, что нужно меньше уделять ему внимания, а ликвидировать "постоянную готовность чиновников отрегулировать любой бизнес в режиме ручной настройки"[9]. Проблемы возникают из-за того, что права чиновника четко не оговорены и не ограничены по отношению к предпринимателям. А вопрос прав предпринимателей и обязанностей чиновника законодательно не урегулирован. Возьмем классический пример, когда неверные действия чиновника довели предпринимателя до банкротства. Никакой суд не сможет в таком случае заставить чиновничью структуру и тем более самого чиновника восстановить убытки предпринимателя. Такая система должна быть ликвидирована. Чиновник должен знать, что он несет всю полноту ответственности за нарушение законных интересов предпринимателя.

Упрощению жизни предпринимателей также будет способствовать упрощение процесса регистрации: регистрация должна осуществляться в одном регистрационном ведомстве и срок ее должен быть ограничен (например, десятью днями). Целый ряд функций по регистрации, лицензированию, контролю (сейчас монополизированных государством) должен перейти в совместное ведение, а некоторые из них - в исключительное ведение общественных организаций предприятий. То есть требует решения проблема перераспределения функций в системе жизнеобеспечения малого бизнеса.

Также требует решения проблема нехватки производственных помещений и оборудования. Здесь и надо пытаться связать малое и крупное предпринимательство. В этом направлении предлагается активно использовать простаивающие мощности других предприятий [10]. Речь идет как о крупных предприятиях-банкротах, так и о формально продолжающих работать предприятиях, но явно не имеющих перспектив полного использования располагаемых мощностей и производственных площадей. Для этого нужно создать такие условия, которые простимулируют сотрудничество, т.е. опять же улучшение правовой базы, поддержка государства. В настоящее время в ряде субъектов Федерации уже действуют специальные комиссии, решением которых предприятиям разрешается выводить производственные мощности "в резерв" с соответствующим освобождением от уплаты налогов на имущество. Тем самым создаются реальные стимулы к передаче мощностей крупных предприятий в малый бизнес. Представляется целесообразным не выставлять часть государственной собственности на аук­ционах на продажу, а сдавать малым предприятиям на конкурсной основе в долгосрочную аренду (лизинг), при этом приоритет должен принадлежать предпринимательским структурам в регионах с благо­приятным предпринимательским климатом. Частные лизинговые компании оказали бы реальную помощь малому предпринимательству, но эта деятельность сейчас требует слишком большого начального капитала. Направление государственных средств для обеспечения стартового капитала лизинговых компаний - один из путей решения этой проблемы.

Кроме того, как один из вариантов санации крупных предприятий, приватизируемых или радикально реорганизуемых по причине их банкротства, должна быть предусмотрена возможность их преобразования в систему (объедине­ние) малых предприятий.

Одним из перспективных направлений поддержки малого предпринимательства является стимулирование кооперации малого и крупного бизнеса. Существует точка зрения, что в качестве магистрального направления развития всей предпринимательской среды необходимо укрепление сотрудничества и кооперации малых и крупных фирм. Организационные формы такой интеграции самые разнообразные: лизинг, франчайзинг, дол­госрочные контакты на поставки комплектующих под определенные финансовые гарантии и т.д. Преимуществом такого варианта про­мышленной организации является создание гарантированных рын­ков сбыта для малого бизнеса, особенно в тех случаях, когда финан­сово-промышленные группы осуществляют прорыв на экспортные рынки.

В частности, крупные предприятия, которые активно работают с малыми предприятиями на производственно-кооперационной и инновационной основе и при этом оказывают им какую-либо помощь (передача технологий, подготовка кадров, и т.д.) также должны иметь целевые налоговые льготы. Как показывает опыт, большинство неудач малых фирм связано с менеджментской неопытностью и профессиональной некомпетентностью собственников малых предприятий, поэтому подготовка кадров имеет большое значение для предприятий.

В связи с поддержкой свободной конкуренции не стоит забывать о необходимости усовершенствования государственной антимонопольной политики и регулирования сферы деятельности естественных монополий.

В качестве основного фактора, препятствующего нормальной работе малых торговых организаций, подавляющее число пред­принимателей отмечают высокие налоги.

Необходимо разработать систему налогообложения так, чтобы она стимулировала предприятия производить продукцию. Исходя из интересов развития малого предпринимательства в процессе пересмотра и обновления указанных законодательных норм следует сосредоточить внимание не на отдельных видах налогов, по­шлин, лицензионных и аналогичных запретов и ограничений, а на ряде общих положений, ликвидирующих сегодняшний законодатель­ный произвол. Освобождение же от налогов, налоговые льготы отдельным МП создают им незаслуженные конкурентные преимущества, противоречащие конституцион­ным положениям о развитии конкуренции и свободе экономической деятельности. Кроме того, этот механизм не освобождает частных товаропроизводителей от вмешательства государства, а ставит их в еще большую зависи­мость.

Созданию равных экономических условий мешает также деятельность субъектов Федерации, особенно органов мест­ного самоуправления, которые пытаются устанавливать произвольные нало­ги.

Произвол со стороны фискальных органов создал для налогоплательщиков неравные условия: с крупными предприятиями устанавливаются особые отношения, заключаются соглашения о графике и объеме уплачиваемых налогов, а с малыми и средними не церемонятся, доводя процветающие фирмы в один прием до полного разорения.

В России действует принудительное ценообразование: налоги, стоимость коммунальных услуг, арендная плата, колебания курса валют приблизительно на 40% определяют стоимость товаров и услуг, цены конкурентов, оптовые цены поставщиков и колебания спроса - на 46,5%.

Опрос представителей малого предпринимательства выявил влияние различных факторов на уровень ценовой реализации товаров и услуг (в % к числу респондентов):

затраты на производство и реализацию - 15,3

цены конкурентов - 16,5

спрос со стороны покупателей - 15,4

коммунальные тарифы - 5,2

арендная плата - 8,1

оптовые цены поставщиков - 14,6

налоги - 10,2

изменение курса валют - 14,7 [7].

Следовательно, в экономике существуют огромные ценовые накрутки из-за внешних факторов, хотя при этом, прибыль предприятия может быть равной нулю. Это снижает платежеспособный покупательный спрос населения. Для решения этой проблемы нужно стараться снизить влияние экзогенных факторов, например, снизить опять же налоги.

В направлении совершенствования налоговой системы уже, конечно, ведется работа. Но результаты нельзя оценить однозначно. Вроде неплохое дело - введение единого налога на вмененный доход. Да, но где возьмут малые предприятия средства на перечисление авансовых платежей? Если платить честно, то это - более половины оборотных средств. Тогда на какие деньги вести основную деятельность, расширять производство?

Представляется принципиально важным установить в качестве общих принципов налогового законодательства положения, согласно которым, во-первых, не допускается дифференциация налогов с це­лью ограничения или стимулирования отдельных видов деятельности и, во-вторых, запрещается установление чрезмерно обременительных налогов, исключающих получение налогоплательщиком доходов от своей деятельности, сдерживающих экономически оправданный обо­рот товаров, услуг и капиталов.

Особое внимание необходимо уделить проблеме кредитования малого предпринимательства. Специфические особенности предприятий малого бизнеса, а именно высокая степень риска и неустойчивость на рынке, делают его непривлекательным для кредиторов. Кредитная необеспеченность вынуждает уходить в тень или оформлять низкую рентабельность для прикрытия подпольного бизнеса. Кредитов нет, поэтому малые предприятия обращаются к "теневому" капиталу. Банки отказываются работать с малыми предприятиями, не входящими в контролирующий их банк корпорацию: "чужим" малым предприятиям предлагаются неприемлемые условия. Этот процесс обостряется в период учреждения малого предприятия, выхода на рынок и при макроэкономических кризисах, поэтому необходимо усилить поддержку в этом направлении.

Интересы малого бизнеса и коммерческих банков расходятся. У предприятий нет необходимых залоговых возможностей, развитых систем гарантий для работы с коммерческими банками. Тем более этого нет на начальном этапе работы конкретного предприятия, когда кредиты ему необходимы для стартового капитала. Кроме того, сами коммерческие банки в России имеют существенные недостатки: неустойчивость, спекулятивный и корпоративно-политизированный характер их стратегий. Поэтому взаимодействие отсутствует. Это хорошо иллюстрирует данная таблица.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Малые предприятия, пользовавшиеся в 1999 г. теми или иными кредитными источниками (в % к числу респондентов) | | |
| Источник кредитования | Направление использования кредитов | |
| Финансовые капиталовложения | Кредитование оборотных средств |
| Сбербанк | 6,6 | 5,0 |
| Другие коммерческие банки | 7,5 | 8,8 |
| Крупные фирмы-партнеры | 9,9 | 10,2 |
| Малые фирмы-партнеры | 10,6 | 10,2 |
| Физические лица | 27,0 | 24,9 |

Проблема также заключается в непонимании и неправильном использовании малым бизнесом кредитов: успешные предприятия не берут кредиты, часто замедляя этим темпы роста, а неуспешные - берут, и этим ухудшают свое положение из-за усугубления проблем финансовой неустойчивости.

Кредитные союзы - это сегодня, по сути, единственный финансовый институт, решающий проблему доступа к кредиту для большинства малых предприятий. В условиях, когда доверие россиян к отечественной банковской системе в целом и отдельным кредитным организациям подорвано, создание и поддержка этих альтернативных систем сбережения и накопления чрезвычайно важно и актуально. Тем более что уже более 50 лет в ряде развитых стран мира подобные структуры функционируют весьма успешно.

Основная цель взаимного страхования заключается в перераспределении рисков. Это особенно актуально для вновь созданных объектов малого предпринимательства. По данным Института стратегического анализа и развития предпринимательства по Москве, около 75 % из общего числа охваченных обследованием малых предприятий вообще никогда не пользовались услугами страховых компаний. Основная причина кроется в том, что крупные страховые компании просто не рискуют их страховать. Таким образом, отсутствие развитой системы гарантий (поручительств) и негибкость самой системы страхования для субъектов МП, особенно в производственной сфере, вызывает необходимость активной государственной поддержки страхования малого сектора экономики, включающую следующий комплекс мер: создание благоприятной правовой среды, частичное обеспечение страхования малых предприятий государственными гарантиями, создание и развитие обществ взаимного страхования с тем, чтобы, с одной стороны, восполнить вакуум в страховых услугах для МП, с другой - активнее задействовать интересы и капиталы самих малых предприятий.

Возрождение российского опыта по развитию взаимного страхования сегодня может стать первым шагом, направленным на расширение спектра страховых услуг для МП, который позволит минимизировать возможные финансовые потери, что повлечет за собой рост их деловой активности; расширить доступ к страхованию имущества и иных имущественных интересов (ответственности за причинение вреда, ответственности по договорам, предпринимательского риска); облегчить получение кредитных ресурсов на осуществление инвестиционных проектов за счет страхования рисков по этим проектам обществами взаимного страхования, участниками которых они являются; уменьшить число банкротств.

Привлечение средств частных инвесторов в малый бизнес и све­дение их рисков к минимуму возможны только при использовании специализированных фондов и соответствующего законодательства, регулирующего их деятельность

Для оценки уровня привлекательности инвестиций целесообраз­но создать банк данных по предприятиям различных форм собственности. Основой банка данных призвана служить бизнес-карта, ко­торая должна стать источником информации об имеющихся возмож­ностях и условиях инвестирования в создание новых предприни­мательских структур в каждом регионе, о неиспользуемых произ­водственных мощностях, объектах незавершенного строительства, о транспортной инфраструктуре, свободных трудовых и сырьевых ре­сурсах. База данных также может помогать различным фирмам контактировать друг с другом, находить поставщиков и потребителей, получать информацию о рынке.

Нельзя забывать и о создании определенных условий для само­стоятельного завоевания рыночных ниш МП. Это особенно важно, когда речь идет о МП, действующих в сфере высоких технологий. Государственная поддержка должна быть ориентирована именно на такие предприятия и фирмы, поскольку они располагают значитель­ным инновационным потенциалом и имеют реальные возможности наращивания объемов экспорта, прежде всего нетрадиционного.

Идея создания технопарковых и инкубационных структур получила заслуженное признание во всем мире. Их важная роль в ускорении научно-технического прогресса, совершенствовании структуры производства, повышении уровня занятости и благососто­яния населения была в последние годы неоднократно подтверждена мировой практикой. Именно поэтому в России ввиду незрелости пред­принимательства и падения инновационных стимулов следует уде­лить особое внимание разработке законодательных актов, регламенти­рующих деятельность технопарков, а также разработке национальной программы в области инновационной политики с учетом конверсии.

В соответствии со своими задачами технопарки осуществляют экспертизу и отбор инновационных предложений, научно-техничес­ких проектов и программ, направленных на создание и внедрение новой техники и наукоемких технологий, а также оценку рисковости этих предложений, оказывают содействие в проведении научно-ис­следовательских работ и передаче их результатов в производство. Кроме того, они предоставляют малым инновационным предприяти­ям производственные площади, оборудование для выполнения науч­но-исследовательских работ, предлагают юридические, финансовые, маркетинговые, хозяйственные и иные услуги, содействие в правовой и коммерческой защите интеллектуальной собственности.

Создание технопарков требует участия не одного, а нескольких регионов в рамках межрегиональных экономических ассоциаций. К сожалению, реальных практических шагов в этом плане не предприни­мается, дело ограничивается пока обсуждениями. Не вызывает сомне­ний, что усилиями одних лишь предпринимательских, научных и аналитических кругов проблему не решить, нужна активная работа соответствующих исполнительных и представительных структур субъектов Российской Федерации, межрегиональных экономических ассоциаций.

В России фондовый рынок не достаточно развит, поэтому наши венчурные фирмы предпочитают продавать часть компании кредитору [10]. Малой фирме часто просто невозможно найти отечественного кредитора, т.к. высокая экономическая нестабильность в стране совсем отбивает у них охоту идти на большой риск, связанный с венчурным инвестированием. Чаще всего кредиторами выступают иностранные фирмы, но и с ними тоже проблема: по сравнению в ситуацией на Западе сроки инвестиций у нас намного длиннее, что, конечно, невыгодно.

Российские ученые имеют много перспективных идей, но часто при этом не имеют коммерческих навыков, нам не хватает умения воплотить технологию в продукт, особенно продукт, пользующийся спросом. Перспективные идеи востребованы на Западе, но выход на иностранный рынок требует слишком много затрат, поэтому выход для предпринимателей состоит в том, чтобы развивать свое венчурное предприятие здесь, а ориентировать его в перспективе на иностранные рынки. Самыми перспективными направлениями венчура сейчас являются: медицина, энергетика, информационные технологии.

При разработке государственной поддержки для малого промышленного бизнеса необходимо разделить предприятия на группы в зависимости от перспектив развития. Первая группа должна включать наукоемкие отрасли с диверсифицированным производством, требующим высококвалифицированную рабочую силу (точное машиностроение, радиоэлектроника, приборостроение, микробиология, медицинская промышленность, промышленность строительных материалов, деревообрабатывающая и полиграфическая промышленность, пищевая промышленность), вторая - те отрасли, в которых возможности для развития малого предпринимательства ограничены в силу технологических особенностей (тяжелое, энергетическое, транспортное машиностроение, химическая промышленность), третья - те отрасли, в которых вообще нет перспектив развития для малого бизнеса (ТЭК). Т.к. у предприятий разных групп первостепенные проблемы могут отличаться, дифференцированный подход к их поддержке может оказаться более эффективным.

**Заключение**

Подведя итоги работы, можно сделать следующие выводы:

Малый бизнес обладает своими преимуществами и недостатками. Эти экономические особенности делают его перспективным в одних отраслях, например, наукоемких и тех, где требуется высококвалифицированная рабочая сила (это такие отрасли, как точное машиностроение, радиоэлектроника, приборостроение, микробиология, медицинская промышленность, промышленность строительных материалов, деревообрабатывающая и полиграфическая промышленность, пищевая промышленность) и неперспективным в других (ТЭК, т.к. в этой отрасли просто выгоднее монополии), что необходимо учесть при выработке стратегии его развития.

Малый бизнес оказывает большое влияние на экономику. Малый бизнес создает такие экономические условия, без которых немыслима высокая эффективность рынка. По степени его развитости судят о гибкости экономики. В развитых странах доля малого бизнеса велика, в среднем 70%, в нашей стране этот показатель находится на гораздо более низком уровне около 30%.

Малое предпринимательство с помощью ценовой и неценовой конкуренции способствует стабилизации цен, научно-техническому прогрессу, улучшению качества продукции. Кроме того, оно создают значительное количество рабочих мест, снижая безработицу.

В России после перестройки малый бизнес начал активно развиваться. По мере его развития менялись стратегии бизнеса. Если сначала основной проблемой малого предпринимательства было выживание, то теперь оно решает проблемы более высокого ранга.

Основными проблемами малого бизнеса являются:

Несовершенство налоговой системы: слишком высокие налоги снижают стимулы к действию и повышают стимулы к переходу в теневую экономику.

Административные барьеры: сложность регистрации, юридического оформления. Проблемы возникают и из-за того, что права чиновника четко не оговорены и не ограничены по отношению к предпринимателям, а вопрос прав предпринимателей и обязанностей чиновника законодательно не урегулирован.

Нехватка производственных помещений и оборудования, причем эта проблема усугубляется недостатком лизинговых компаний.

Нехватка кредитов, в результате чего возникает теневое кредитование. Непривлекательным для кредиторов малый бизнес делают его специфические особенности, а именно высокая степень риска и неустойчивость на рынке.

Отсутствие квалифицированных кадров, низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей

А также отмечается отрицательное влияние на малые предприятия таких явлений, как:

Недостаток четкого правового регулирования любых взаимоотношений в бизнесе.

Нестабильная экономическая обстановка, невозможность свободного ценообразования, т.е. цена продукции в меньшей степени определяется издержками производства, чем внешними факторами.

Слабость действия механизма государственной поддержки, который направлен на предоставление помощи только определенному кругу организаций. Этот механизм формирует зависимость предприятий от государства.

При разработке механизмов поддержки малого предпринимательства важно:

Не приводить в противоречие интересы государства и малого бизнеса.

Способствовать установлению кооперационных связей малого и крупного бизнеса.

Особое внимание уделить проблемам венчурного бизнеса.

Осуществлять поддержку как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Усовершенствовать законодательство.

Развитие малого предпринимательства - важная экономическая и политическая проблема. Необходима целостная системная методология развития ма­лого предпринимательства. Дело совсем не в бюджете и даже не в налогах. Дело в свободе, в правах, в отношениях государства к ма­лому бизнесу.

**Список литературы**

1.Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: Учебник для вузов. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – 456 с.

2. Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.Д. Камаева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001. – 640 с.

3. Экономика. Учебник под редакцией А.И. Архипова, А.Н. Нестеренко, А.К. Большакова. – М.: «Проспект», 1998. – 792 с.

4. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: Учебник для вузов. – 2-е издание перераб. и доп. - М.: Издательство НОРМА, 2005. – 672 с.

5. Курс экономической теории: учебник – 5-е исправленное, дополненное и переработанное издание – Киров: «АСА», 2005 г. – 832 с.

6. Коуз. Р. Фирма, рынок и право. М.: 1993. – 93 с.

7. Новиков В., Шереги Ф. "Малое предпринимательство и банки: пути расходятся?"//Российский экономический журнал, 1999, № 9-10.

8. В. М. Пурлик. "ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА" Российский экономический журнал, 2005, №35

9. Галиев А. "Тест на адекватность"// Эксперт, № 1-2, 15 января 2001г.

10. Василий Аузан "Спусковой крючок"// Эксперт, 2001, № 3.

11. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Норма, 2005. – 576 с.

12. Носова С. С. Экономическая теория: Учебник для вузов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 864 с.

Федеральный закон от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации".

Гражданский кодекс РФ.

Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. - М.: Инфра, 1998.

Дагаев А. А. Фактор НТП в современной рыночной экономике

Мустафин А.Т., Кантарбаева А.К. "О распределении фирм по размерам"// Экономика и математические методы, том 36, №3, 2000 г., стр. 105-112.

Лиухто К. "Влияние размера, возраста и отраслевой принадлежности предприятия на его эффективность"//Вопросы экономики, 2000 №1.

Клейнер Г. "Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя"// Вопросы экономики, 2000, №5.

Новиков В., Шереги Ф. "Малое предпринимательство и банки: пути расходятся?"// Российский экономический журнал, 1999, № 9-10.

Галиев А. "Тест на адекватность"// Эксперт, № 1-2, 15 января 2001г.

Бухвальд Е., Виленский А. "Российская модель взаимодействия малого и крупного бизнеса"// Вопросы экономики, 1999, № 12.

Василий Аузан "Спусковой крючок"// Эксперт, 2001, № 3.

Семенов А., Агеев Д. "Социальные приоритеты поддержки малого предпринимательства"// Экономист, 2000, № 10.

Промышленная политика: проблемы и перспективы.// Вопросы экономики, 2000, №9.

Съезд надежд (по материалам второго всероссийского съезда представителей малых предприятий) // Российский экономический журнал, 2000, №1.

Сергей Кугунеев. "4 этапа русского венчура"// Эксперт, 2001, №3.

Виденский А. "Этапы развития малого предпринимательства в России"// Вопросы экономики, 1996, №7.

Малое предпринимательство в Новосибирской области: состояние, проблемы, инфраструктура поддержки// Сибирская финансовая школа, 1999, №3.

Российский статистический ежегодник, 2000 г.

Российский статистический ежегодник, 1999 г.

Российский статистический ежегодник, 1998 г.