Содержание

Введение

1. Понятие малого предпринимательства

2. Экономическая характеристика малого бизнеса

2.1 Преимущества малого бизнеса

2.2 Недостатки малого бизнеса

3. Роль малого бизнеса

4. Проблемы малого предпринимательства

Заключение

Список использованной литературы

## Введение

Малый бизнес в рыночной экономике — ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Во многих развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60-70% ВНП. Но дело не только в количественных показателях. Этот сектор по своей сути является типично рыночным и составляет основу современной рыночной инфраструктуры, т.к. он в первую очередь обеспечивает конкурентную среду экономики.

К сожалению, в России малый бизнес находится на начальном этапе развития. Несмотря на принимаемые правительством меры поддержки малого предпринимательства, его деятельность ограничена рядом проблем. Количественные показатели в несколько раз уступают соответствующим показателям развитых стран.

Цель работы - понять, что же стоит на пути развития малого предпринимательства, т.е. анализ его проблем и перспектив развития.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить ряд задач:

* Дать определение малому предпринимательству
* Выявить его особенности
* Определить место малого предпринимательства в экономике
* Рассмотреть его эволюцию
* Классифицировать проблемы малого бизнеса
* Продумать возможные пути решения этих проблем

Можно предположить, что 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.

## 1. Понятие малого предпринимательства

**Основным фактором отнесения предприятия к малым является среднесписочный состав работников, но иногда используются дополнительные факторы, такие как объем продаж, стоимость активов и др. Законодательно в России субъекты малого предпринимательства определены Федеральным законом от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации". Направлением закона является реализация права граждан на реализацию своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности.**

Согласно закону под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

в промышленности - 100 человек;

в строительстве - 100 человек;

на транспорте - 100 человек;

в сельском хозяйстве - 60 человек;

в научно-технической сфере - 60 человек;

в оптовой торговле - 50 человек;

в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек;

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

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли. Средняя за отчетный период численность работников малого предприятия определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица.

Организационно-правовая форма МП устанавливается в соответствии с Гражданским Кодексом, а также законами "Об акционерных обществах", "Об обществах с ограниченной ответственностью". Они могут существовать в виде индивидуальных (семейных) частных предприятий, товариществ, акционерных обществ, производственных кооперативов, государственных (муниципальных) предприятий.

## 2. Экономическая характеристика малого бизнеса

Рассмотрим основные преимущества и недостатки малого бизнеса по сравнению с крупным, оценим его роль в экономике.

### 

### **2.1 Преимущества малого бизнеса**

1. Сравнительно более низкие издержки управления, обусловленные отсутствием лишнего бюрократического аппарата и, соответственно, высокая гибкостьиоперативность решенийвуправлении малыми предприятиями, что повышает производительность труда (особенно на микропредприятиях, где численность работников менее 10 человек). Эти условия дают возможность быстро и гибко реагировать на конъюнктурные изменения, в том числе путем маневра капитала при переключении с одного вида деятельности на другой.
2. По мнению некоторых ученых, большие размеры повышают степень формализации организации и понижают способность к организационным изменениям, поэтому малые предприятия являются более гибкими и оперативными в принятии и выполнении принятых решений, быстрее адаптируются к изменяющимся условиям.
3. Более низкая потребность в капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и производство в ответ на требования местных рынков
4. Малые предприятия лучше знают уровень спроса на локальных рынках. Ориентация производителей преимущественно на региональный рынок идеально приспособлена для изучения пожеланий, предпочтений, обычаев, привычек и других характеристик местного рынка.
5. Относительно более высокая оборачиваемость капитала малых предприятий.
6. Малые предприятия требуют меньше капиталовложений. У них меньшие сроки строительства, небольшие размеры, им быстрее и дешевле перевооружаться, внедрять новую технологию и автоматизацию производства, достигать оптимального сочетания машинного и ручного труда.
7. Работники малого предпринимательства имеют высокий уровень мотивации в достижении успеха, а также возможности реализовать свои идеи, проявить свои способности.
8. Малый бизнес дает средства к существованию большему количеству людей, чем крупный[[1]](#footnote-1). Он обладает значительным потенциалом в сфере трудоустройства населения, вовлечения в производство резервов рабочей силы, которые не могут быть использованы в крупном производстве из-за его технологических и иных особенностей. Это пенсионеры, учащиеся, домохозяйки, инвалиды, а также лица, желающие трудиться после основного рабочего времени ради получения дополнительных легальных доходов.

### 

### **2.2 Недостатки малого бизнеса**

1. По сравнению с крупными предприятиями малые предприятия обладают более высоким уровнем риска, и, следовательно, высокой степенью неустойчивости на рынке.
2. Малые предприятия зависимы от крупных компаний.
3. Слабая компетентность руководителей и менее профессиональные работники.
4. Повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования.
5. Малый бизнес связан с большими трудностями в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов.
6. МП не обладают рыночной властью и хорошей ресурсной базой
7. Несмотря на повышенную гибкость, потенциальные способности малых предприятий к изменениям не велики[[2]](#footnote-2).
8. Малый бизнес имеет малую склонность к инвестиционной деятельности из-за недостаточных размеров капитала и долгосрочности отдачи от вложений.

**3. Роль малого бизнеса**

Из приведенной выше характеристики можно сделать вывод о том, что малые предприятия обладают значительными конкурентными преимуществами и способны к более эффективной деятельности, чем крупные предприятия в некоторых сферах деятельности.

Что может дать эффективно функционирующий малый бизнес экономике страны?

Малый бизнес может дать экономике:

* необходимую насыщенность и мобильность рынка;
* тенденцию к устойчивости цен, повышение качества продукции вследствие ценовой и неценовой конкуренции;
* ускорение процесса внедрения новых технологий;
* среду конкуренции, которой так не хватает крупным монополистам-гигантам;
* глубокую специализацию и кооперацию;
* среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна.

Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. То есть малый бизнес создает такие экономические условия, без которых немыслима высокая эффективность рынка. Наконец, создание этого сектора экономики — позитивная альтернатива подпольному бизнесу, устраняет его монопольное положение на рынке путем совершенствования юридических условий деятельности легально работающих МП. Очевидно, что любая страна нуждается в развитом малом предпринимательстве, поэтому необходимо дать свободу для развития предприятий малого бизнеса. Для страны таких масштабов как Россия малый бизнес не может стать основой экономики, в наших условиях он может стать лишь связующим звеном, которое обеспечило бы бесперебойную работу крупных промышленных предприятий. Но, тем не менее, в условиях перехода от административно-командной экономики к нормальной рыночной экономике становление и развитие малого бизнеса является одной из основных проблем экономической политики. Формирование конкурентной среды, чему способствует малое предпринимательство, имеет первостепенное значение для нашей высокомонополизированной экономики.

## 4. Проблемы малого предпринимательства

К настоящему времени, по официальным данным, на долю частных субъектов малого предпринимательства в общем количестве частных, государственных и муниципальных, общественных малых предприятий 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[[3]](#footnote-3):

1. Организационные, связанные с юридическим оформлением и регистрацией, открытием счета в банке.
2. Материально-техническое обеспечение: нехватка производственных помещений и оборудования, низкая квалификация персонала; низкая правовая защищенность деятельности.
3. Финансовые (инвестиционные) проблемы и проблемы капитализации сбережений индивидуальной ликвидности: затруднения в легализации капитала для регистрации предприятия, проблема формирования стартового капитала, установление связей с поставщиками.
4. Кредитная необеспеченность.

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

1. Недостатки налоговой системы
2. Отсутствие оборотных средств
3. Низкий платежеспособный спрос населения
4. Высокая арендная плата
5. Экономическая политика государства
6. Недоступность кредитов
7. Дороговизна сырьевых ресурсов
8. Слабое развитие внутреннего рынка
9. Высокие тарифы на перевозки.
10. 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"[[4]](#footnote-4). 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.

Сейчас готовится законопроект "О регистрации юридических лиц", который ликвидирует все основания для отказа в регистрации, кроме предоставления непотребного перечня документов. При этом предполагается введение жесткой ответственности за предоставление недостоверных сведений при регистрации. Как говорит Герман Греф, руководитель Министерства экономического развития и торговли, "вход на рынок должен стоить три копейки, а нарушение правил работы на нем - три доллара, а то и три года тюрьмы". 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[[5]](#footnote-5). 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 поддержке 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 малым предприятиям 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)[[6]](#footnote-6):

* 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

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 малых предприятий, 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 малых предприятий, 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 малых предприятий, 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[[7]](#footnote-7). 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, 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 нашей работы, можно сделать следующие выводы:

1. 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.
2. 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%.
3. 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.
4. 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.
5. 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.

1. 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 использованной литературы**

**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.

1. Промышленная политика: проблемы и перспективы.// Вопросы экономики, 2000, №9.
2. Съезд надежд (по материалам второго всероссийского съезда представителей малых предприятий) // Российский экономический журнал, 2000, №1.
3. Сергей Кугунеев. "4 этапа русского венчура"// Эксперт, 2001, №3.
4. Виденский А. "Этапы развития малого предпринимательства в России"//

Вопросы экономики, 1996, №7.

1. Малое предпринимательство в Новосибирской области: состояние, проблемы, инфраструктура поддержки// Сибирская финансовая школа, 1999, №3.
2. Российский статистический ежегодник, 2000 г.
3. Российский статистический ежегодник, 1999 г.
4. Российский статистический ежегодник, 1998 г.

1. Математическое доказательство см.: Мустафин А.Т., Кантарбаева А.К. «О распределении фирм по размерам»// Экономика и математические методы, том 36, №3, 2000 г., стр. 105-112. [↑](#footnote-ref-1)
2. Лиухто К. Влияние размера, возраста и отраслевой принадлежности предприятия на его эффективность//Вопросы экономики, 2000 №1. [↑](#footnote-ref-2)
3. Новиков В., Шереги Ф. "Малое предпринимательство и банки: пути расходятся?"//Российский экономический журнал, 1999, № 9-10. [↑](#footnote-ref-3)
4. Галиев А. "Тест на адекватность"// Эксперт, № 1-2, 15 января 2001г. [↑](#footnote-ref-4)
5. Бухвальд Е., Виленский А. "Российская модель взаимодействия малого и крупного бизнеса"// Вопросы экономики, 1999, № 12.1 [↑](#footnote-ref-5)
6. Новиков В., Шереги Ф. "Малое предпринимательство и банки: пути расходятся?"//Российский экономический журнал, 1999, № 9-10. [↑](#footnote-ref-6)
7. Василий Аузан "Спусковой крючок"// Эксперт, 2001, № 3. [↑](#footnote-ref-7)