Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

«Сибирский государственный индустриальный университет»

Кафедра основ экономической теории

Курсовая работа на тему:

**«Организационные формы бизнеса»**

Выполнил: ст.гр.ЭЭТ-093,

Шахворостова И.

Проверил: к.э.н., доцент, Прохно Ю.П.

Новокузнецк

2010

Содержание

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

1. Формы организации бизнеса………………………………………………...5

1. Возможные формы организации бизнеса: индивидуальное предпринимательство, партнерство, корпорация………………………………....5

2. Предпочтительность развития форм бизнеса: венчур, лизинг, страховое дело………………………………………………………………………………….22

1. Проблемы развития бизнеса в России……………………………………..58
2. Формирование развития предпринимательства в России…………………58
3. Государственное регулирование бизнеса в России……………………...…72

Заключение…………………………………………………………………………74

Список использованной литературы…………………………………………….. 75

**Введение**

Тема моей курсовой работы - «Организационные формы бизнеса».

Мировой опыт подтверждает, что предпринимательство - важный элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Оно во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

*Цель* моей работы:

1) рассмотреть организационные формы бизнеса: индивидуальное предпринимательство, партнерство, корпорации, проблемы развития, необходимость, а также их положительные и отрицательные стороны;

2) понять, как развивалось предпринимательство и какую политику проводит государство по регулированию бизнеса в России;

3) выявить проблемы, касающиеся развития бизнеса в нашей стране.

В соответствии с поставленной целью курсовой работы рассматривается *задача* - определение и выявление основных принципов организационных форм бизнеса.

В первой главе будут описаны организационные формы бизнеса, а также развитие таких форм бизнеса, как венчур, лизинг, страховое дело.

В Конституции РФ определено, что каждый гражданин России имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для занятий предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельностью – *бизнесом*.

Так что же такое бизнес?

В ряде отечественной и зарубежной литературы приводятся следующие определения.

Бизнес – умение из денег делать деньги, но обязательно посредством полезной производительной деятельности – изготовления продукции или оказания услуги.

Бизнес – не что иное, как организация предприятия – промышленного, сельского, торговли или бытового обслуживания, банка, юридической консультации и др.

В общем комплексе проблем современного реформирования экономики в целом важную роль играет процесс становления предпринимательства. В экономической науке существует устойчивый интерес к этой своеобразной сфере экономики. На сегодняшний момент самые различные предприятия создаются и отдельными гражданами, и государственными органами, и различными общественными организациями. Сфера деятельности предприятий практически не ограничена.

Формирование и развитие бизнеса представлено во II главе.

**Глава I. Формы организации бизнеса**

**1. Возможные формы организации бизнеса: индивидуальное предпринимательство, партнерство, корпорация.**

**Предпринимательство, бизнес** - это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Эффективность предпринимательской деятельности может оцениваться не только размерами полученной прибыли, но и изменением стоимости бизнеса.

**Предпринимательство, бизнес** - это неотъемлемая часть рыночного хозяйства, главная отличительная черта которого – *свободная конкуренция*.

Для характеристики предпринимательства как экономической категории центральной проблемой является установление его *субъектов* и *объектов.*

**Субъект** предпринимательства – прежде всего, частные лица (организаторы единоличного, семейного, а также крупного производств).

**Объектом** предпринимательства являются виды деятельности, сферы, и тому подобное. Вообще объектом в классическом понимании является то, над чем совершается действие.

Для предпринимательства как метода ведения хозяйства первым и главным условием является самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов (частных лиц), наличие у них определенной совокупности свобод и прав по выбору вида предпринимательской деятельности, источников финансирования, формированию производственной программы, доступу к ресурсам, сбыту продукции, установлению на нее цен, распоряжения прибылью и т.д.

Современное понимание предпринимательства сложилось в период становления и развития капитализма, который избрал свободное предпринимательство в качестве основы и источника своего процветания.

Предпринимательство может осуществляться юридическим лицом или непосредственно физическим лицом. В России, как и во многих странах, для ведения предпринимательской деятельности физическому лицу требуется регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя.

*К экономическим факторам,* ***способствующих на развитие предпринимательской деятельности****, принято относить ряд важнейших факторов, имеющих внутреннюю и внешнюю определенность. Это:*

**1. Издержки** — истекшие предпринимательские затраты. Любая организация имеет в своём распоряжении ограниченное количество экономических ресурсов, которые она стремиться оптимально использовать в целях их превращения в капитальные ресурсы, приносящие прибыль. В рамках этого, необходимо осуществлять оптимальный экономический выбор ресурсов, представляющих собой издержки предпринимательской деятельности.

Оптимальный выбор издержек отражает концепция вмененных издержек. Вмененные издержки представляют собой результат использования ресурса, измеренный с учётом наилучшего из альтернативных вариантов его использования. Ввиду ограниченности ресурсов решение об использовании их в одном из направлений одновременно означает невозможность их использования в других.

**2. Прибыль -** представляет собой разность между выручкой от реализации предпринимательской деятельности и совокупностью затрат на эту предпринимательскую деятельность в денежном выражении.

**3. Цена** — количество денег, за которое продавец согласен продать, а покупатель согласен приобрести единицу товара. Цену устанавливает рыночный механизм через соотношение спроса и предложения на товар.

**4. Конкуренция** - представляет собой способ хозяйствования и определенную форму существования капитала, при которой один индивидуальный капитал взаимодействует с другим. Конкуренция — это соперничество, соревнование между выступающими на рынке предпринимателями за более выгодные условия производства и сбыта духовного или материального продукта для получения на этой основе максимально возможной прибыли.

**Индивидуальное предпринимательство**

**Индивидуальное предпринимательство** представляет собой фирму, принадлежащую одному человеку. Владелец такой фирмы единолично распоряжается прибылью и полностью отвечает по всем обязательствам данной фирмы. Чаще всего он сам работает на своем предприятии, выполняет одновременно управленческие и трудовые функции. К данному типу предприятий относятся парикмахерские, сельскохозяйственные фермы, табачные киоски и др. Они характерны для строительной индустрии и розничной торговли. По количеству эта форма организации бизнеса в развитых странах лидирует с огромным отрывом. В США, например, они составляют три четверти всех предприятий, что составляет 13 млн. Из-за мелких размеров их доля в валовой выручке гораздо скромнее – 9 %, а величина среднего дохода на одну фирму – 42 тыс. долл. в год. Для индивидуального владения характерна концентрация всего пучка прав собственности в руках владельца фирмы.

Индивидуальное владение более иерархично по сравнению с другими

организационными формами, т.к. то, что команды в такой фирме исходят от

одного лица, связывает принятые решения, оценку этого решения механизмом рынка и экономический результат.

***Преимуществами***  этой организационно-правовой формы коммерческих организаций являются:

1. Простота начала дела (лишь регистрация фирмы) и процесса ликвидации дела – владелец просто прекращает свой бизнес;
2. Концентрация всей прибыли у одного владельца и налоговые льготы (во многих развитых странах), этим вызванные, т.к. доход такого предпринимательства облагается лишь индивидуальным подоходным налогом;
3. Лучшие условия для нововведений, из-за отсутствия необходимости согласования решений, полная самостоятельность, свобода и оперативность действий, не требующая для принятия решений получения согласия партнеров;
4. Сильные стимулы к извлечению экономической прибыли, заинтересованность в упорной работе, в тщательном собственном контроле над делами, в принятии обдуманных решений, так как все доходы поступают к единому владельцу предприятия;
5. Конфиденциальность деятельности. Компания с одним владельцем неподотчетна нанимателям и совладельцам. Это ценят многие люди, предпочитая независимость и скромные доходы работе на третьих лиц.

Но наряду с достоинствами этой организационной формы ей свойственны и ***недостатки***, которым относятся:

* + полная финансовая ответственность владельца фирмы, отсутствие дополнительных источников финансирования (или сложный доступ к ним), трудность в получении кредита;
  + сосредоточение риска на ограниченной сфере деятельности, т.е. нет ресурсов для диверсификации. Диверсификация - это увеличение числа рынков, на которых действует компания. При диверсификации фирма не зависит от конъюнктуры единственного рынка, и неблагоприятная ситуация в одной отрасли не будет означать для предприятия разорения. В рамках индивидуального владения такая производственная политика весьма ограничена. Например, в целях диверсификации японская фирма «Сони», лидер на рынке аудио и видеотехники, приобрела американскую киностудию «Коламбия Пикчерз».
  + сосредоточение всего управления на владельце фирмы (проблема его компетентности и распределения рабочего времени);
  + высокий уровень ответственности за ошибочные решения (вплоть до банкротства фирмы и потери личного имущества), слабость управления. Обычно владелец является управляющим по всем вопросам: экономическим, финансовым, кадровым и др. Как правило, владельцам не хватает профессиональных знаний и опыта. Вся ответственность компании – долги, судебные процессы, кредиты, ущерб при выполнении контрактов – лежит на владельце.
  + недоверие со стороны государственных учреждений и крупных предприятий;
  + требуется постоянное личное участие, так как нельзя назначить «директора»;
  + высокий уровень банкротства.

В России можно заниматься индивидуальным предпринимательством с регистрацией индивидуального (семейного) предприятия или без образования его. Заплатив определенную госпошлину, предприниматель приобретает в местных органах власти патент на право заниматься соответствующей деятельностью, уплачивая налоги по ставкам на физических лиц. При отсутствии регистрации предприниматель несет ответственность лишь в размерах своего имущества независимо от его использования для своей деятельности. Это объясняется задачей поддержки развития предпринимательства в России. Поэтому и создаются условия для ограничения имущественной ответственности. После укрепления слоя индивидуальных предпринимателей законодательство будет приведено в соответствие с международными нормами.

Индивидуальный предприниматель самостоятельно распределяет прибыль от своей деятельности, оставшуюся после уплаты налогов.

В случае смерти предпринимателя его права и обязанности переходят к его наследникам-правопреемникам.

Индивидуальная предпринимательская деятельность прекращается по решению самого предпринимателя или суда. Суд вправе прекратить индивидуальную деятельность в случае признания предпринимателя банкротом или нарушителем действующего законодательства. С момента вынесения такого решения утрачивает силу его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя.

**Партнерство**

**Партнерство** - это фирма, организованная рядом лиц, совместно владеющих, управляющих предприятием. Основные права здесь принадлежат всем партнерам.

Каждый из партнеров берет на себя обязательство выполнять некоторую часть работы и вносит свою долю капитала, получая в обмен право на определенный процент прибыли и обязанность разделять с другими членами убытки и ответственность по долговым обязательствам.

Партнеры осуществляют эффективный контроль над деятельностью друг друга. Партнерства типичны для различных сфер интеллектуальной деятельности, таких, как искусство, юриспруденция, медицина и т. д. Они, как правило, жизнеспособны при ограниченном числе участников. Бывает, что все партнеры принимают активное участие в работе фирмы, но чаще наряду с активными членами встречаются и партнеры, играющие пассивную роль. В ряде случаев возникают партнерства с ограниченной ответственностью. Это означает, что наряду с основными участниками, полностью отвечающими за деятельность фирмы, имеются партнеры, ответственность которых ограничивается суммой, вложенной в дело (партнеры с ограниченной ответственностью).

Партнерства разделяют большинство достоинств частнопредпринимательской фирмы (в частности, их легко организовать и ими несложно управлять). В то же время они обладают рядом преимуществ по сравнению с частнопредпринимательской фирмой. Здесь уже в большей мере можно использовать разделение труда и специализацию в производстве и управлении, легче преодолеть финансовые барьеры для начала и продолжения деятельности.

Как и частнопредпринимательская фирма, партнерства обладают рядом недостатков. Помимо недостатка финансовых средств, известные западные экономисты подчеркивают такой недостаток партнерства, как неограниченная ответственность.

Партнеры несут не ограниченную ничем ответственность по всем долговым обязательствам своего предприятия. Если доля одного из партнеров в товариществе составляет 1 процент, в случае банкротства он будет должен заплатить по предъявленным счетам 1 процент, а остальные 99 процентов заплатят другие партнеры. Но если они не в состоянии платить, то владельца одной сотой доли заставят рассчитываться по всем долгам, даже если для этого потребуется привлечь его собственное имущество.

К этим недостаткам, во многом присущим и частнопредпринимательской фирме, добавляются новые. Главными из них являются разделение функций (в результате которого может возникнуть несогласованность действий и даже несовместимость интересов) и угроза потенциального распада партнерства (в результате возникающих противоречий или выхода из дела одного из партнеров).

Иногда по типу партнерства организованы большие трудовые коллективы. Так возникли самоуправляющиеся фирмы югославского типа. В этом случае владельцами предприятия являются все - владельцы как интерспецифических, так и общих ресурсов. Все они имеют одинаковые права. Поскольку все стратегические вопросы решаются совместно, нередким является распределение прибыли в пользу настоящего (повышения зарплаты) и в ущерб будущему (инвестициям в производство). Такое «проедание» средств создает инвестиционный голод и, как следствие, медленные темпы научно-технического прогресса и развития производства.

Образование партнерства является возможным путем развития фирмы с одним владельцем. Компаньоны объединяют знания и финансовые ресурсы. Партнерство в малом бизнесе помогает предпринимателям решить главную проблему — недостаток первоначального капитала.

*Можно выделить* ***преимущества*** *партнерства как формы организации бизнеса:*

* + относительная простота регистрации при создании;
  + большие возможности привлечения финансовых ресурсов по сравнению с индивидуальным владением;
  + специализация владельцев на отдельных участках управления фирмой;
  + налоговые преимущества перед корпорациями.

*Партнерства также обладают* ***недостатками:***

* + неограниченная имущественная ответственность по обязательствам фирмы при полном партнерстве (член партнерства обязан в судебном порядке возместить убытки другим членам партнерства);
  + возможные разногласия между партнерами по реализации прав собственности;
  + проблема «принципал-агент» (когда функции управления передаются собственниками наемному руководителю);
  + ограниченные возможности доступа к источникам финансирования деятельности.

**Корпорация**

Корпорации являются неотъемлемым элементом любой экономики. Следовательно, наличие эффективной структуры корпоративного управления является вопросом чрезвычайной важности. Корпоративное управление включает в себя способ управления деятельностью отдельной корпорации со стороны совета директоров и менеджмента, что затрагивает такие аспекты, как: постановка корпоративных целей; управление текущей деятельностью корпорации; учет интересов участников корпоративных отношений; обеспечение соответствия корпоративной деятельности и корпоративной культуры требованиям действующего законодательства, нормативной базе и общепринятым нормам делового оборота; защита интересов акционеров и инвесторов.

**Корпорация** – организация, признанная юридическим лицом, основанная на объединенных капиталах (добровольных взносах), предусматривающая долевую собственность, осуществляющая какую – либо социально полезную деятельность и характеризующаяся значительной концентрацией управленческих функций на верхнем уровне иерархической структуры.

Данная форма организации предпринимательской деятельности имеет широкое распространение в развитых странах. Главной функцией корпоративного управления является организация деятельности корпорации в интересах акционеров как источников финансовых ресурсов.

**Корпорация**



Рис.1. Содержание понятия «корпорация»

В зависимости от преследуемой цели (извлечение прибыли или нет) корпорации можно разделить на - *коммерческие* и *некоммерческие*. Большинство корпораций создается для выполнения деятельности, приносящей прибыль. В соответствии с мировой практикой некоммерческие корпорации получают определенные льготы или совсем освобождаются от налогов либо получают дотации и средства от государства.

Современные корпорации очень сложны по своей структуре. Так, например, в рамках концерна осуществляется горизонтальное и вертикально комбинирование, создается научно – технический центр. В последнее происходит развитие процессов диверсификации, и возникают объединения, в которых под единым руководством группируются предприятия, относящиеся к различным отраслям народного хозяйства, т.е. *конгломераты.* Нередко создаются различные союзы объединений – системы компаний. В результате возникает новая система управления ими, главной особенностью которой является контроль деятельности участников таких объединений, рынков сбыта и оказание влияния на свое деловое окружение.

Тенденция к образованию крупных корпоративных объединений частично объясняется более низкими издержками производства и сбыта продукции.

Корпорация как открытая система находится в постоянном взаимодействии с окружающей ее внешней средой, получая извне материальные, финансовые (денежный капитал), трудовые (человеческий капитал), сырьевые, технические, информационные (документы, массивы информации) ресурсы (средства обеспечения производства).

В процессе своей деятельности корпорация осуществляет функцию обработки и преобразования, поступающих в нее ресурсов и информацию в продукцию и услуги, получает прибыль, определенную рыночную долю и возможность оказания влияния на окружающую среду.

Корпорации, действующие в рамках законодательства, являются экономическими системами, независимыми от их владельцев. Совладельцы корпораций имеют лишь ограниченную ответственность. Это определяет стабильность и продолжительность существования такого рода фирм. Корпорация должным образом защищает вкладчика от потерь, т.к. акционеры не могут потерять больше, чем они вложили.

Формы корпоративных объединений:

* Картель
* Корнер
* Синдикат
* Трест
* Концерн
* Консорциум
* ФПГ
* Конгломерат
* Холдинг
* Союз
* Ассоциация
* Франчайза
* Пул
* Стратегический альянс

**Картель** – объединение фирм одной отрасли, которые вступают между собой в соглашение, касающееся различных сторон коммерческой деятельности компании, соглашение о ценах, рынках сбыта, объемах производства и сбыта, об ассортименте, обмене патентами, условиями найма рабочей силы и т.д.

В первую очередь регулированию принадлежит сбыт продукции. Характерным признаком является их формирование на однородных рынках, ориентация на массовое производство и сбыт стандартизированных товаров, например сырья.

**Синдикат** – объединение предприятий, выпускающих однородную продукцию, в целях организации и формирования единой сбытовой сети.

Главная цель создания синдиката – так же, решение вопросов сбыта. В данной форме объединения могут использоваться элементы экономических отношений, свойственные картелям. Особенностью является заключение соглашение между предприятиями одной отрасли промышленности по контролю над сбытом продукции и закупкой сырья с целью получения монопольной прибыли.

**Корнер** – форма корпоративных объединений с целью переброски, аккумулирования, использования капитала для овладения рынками какого-либо товара. Соединенный капитал используется для скупки акций отдельных интересующих корнер корпораций с тем, чтобы впоследствии перепродать их либо завладеть контрольным пакетом акций.

**Трест** – объединение предприятий, фирм, в рамках которого участники, вошедшие в его состав, теряют свою производственную, финансовую и коммерческую самостоятельность, руководствуется в своей деятельности решениями управляющего центра.

**Концерн** – добровольное объединение предприятий и ресурсов, функционирующие на постоянной основе, осуществляющее совместную деятельность на основе централизации, как управленческих функций, так и функций научно – технического и производственного развития, а также инвестиционной, финансовой и внешнеэкономической деятельности, организации хозрасчетного обслуживания предприятия.

Концерн объединяет формально независимые предприятия путем установления финансового контроля над ними.

**Консорциум** – это временное объединение корпораций, банков и других самостоятельных хозяйствующих субъектов. Цель – реализация крупного инвестиционного проекта. Организационная структура консорциума включает в себя немногочисленный аппарат управления (совет директоров) и не содержит других дополнительных звеньев.

**Финансово – промышленная группа (ФПГ)** – зарегистрированная в установленном порядке в соответствующих ведомствах группа юридически независимых предприятий, финансовых и инвестиционных институтов, объединивших свои материальные ресурсы и капиталы для достижения общей экономической цели.

**Холдинг** – акционерная компания, владеющая контрольными пакетами акций одной или нескольких корпораций, управляющая или контролирующая их деятельность и определяющая общую стратегию развития.

Различают: *чистый* холдинг и *смешанный* холдинг.

***Чистый холдинг*** осуществляет управление и контроль путем консолидации пакетов акций в рамках одной компании.

***Смешанный холдинг*** создается путем формирования промышленными или иными компаниями дочерних структур или поглощения ими других компаний.

Преимуществом холдинга является повышение конкурентоспособности группы взаимосвязанных предприятий. Крупнейшие финансово – промышленные группы мира (General Motors, General Electric, Exxon, Nestle, Unilever, Olivetti, Philips и др.) являются примерами смешанных холдинговых структур.

Среди российских холдингов, не зарегистрированных как финансово – промышленные группы, можно выделить наиболее известные: РАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», НК «Лукойл» и др.

**Союз** – это объединение по отраслевому, территориальному и иному признаку в целях обеспечения общих интересов участников в государственных, международных и иных организациях.

**Ассоциация** - это добровольное объединение физических и (или) юридических лиц с целью взаимного сотрудничества при сохранении самостоятельности и независимости входящих в объединение членов. Формируется для функционирования, как на временной, так и на длительной основе.

**Франчайза** (с франц. – льгота, привилегия) – объединение, в соответствии с условиями которого крупная корпорация обязуется снабжать мелкую компанию своими товарами, рекламными услугами, технологиями, предоставлять услуги в области менеджмента, маркетинга с учетом местных условий или особенностей обслуживаемой фирмы.

Выделяют: товарный, производственный и деловой франчайзинг.

**Пул –** форма монополистического объединения компаний на временной основе, подразумевающее поступление и накопление прибыли всех участников пула в общем фонде с целью дальнейшего распределения между ними в соответствии с заранее определенными пропорциями.

Можно выделить следующие виды пулов:

* *Биржевой* – объединении финансовых средств для повышения или понижения курса акций на фондовой бирже и в спекулятивной игре на разнице в курсах.
* *«Конкретный»* - объединение инвесторов, направляющих свои инвестиции на конкретный объект.
* *Патентный* – соглашение более чем двух компаний о взаимном использовании патента.
* *Торговый* – объединение, в котором участники договариваются о накоплении и задержке товаров на складах до тех пор, пока не станет возможным его продать по более высокой цене в результате искусственно созданного дефицита.

**Конгломерат -** объединения, в которых под единым руководством группируются предприятия, относящиеся к различным отраслям народного хозяйства.

Можно выделить **преимущества** корпорации как формы организации бизнеса:

* возможность привлечения финансовых ресурсов для развития большого числа собственников, которые не участвуют в ежедневном управлении предприятием (выпуск акций и облигаций);
* ограниченная ответственность акционеров по обязательствам фирмы, т.е. только в пределах внесенного пая;
* диверсифицированная по разным рынкам и, возможно, странам деятельность;
* возможности лоббирования своих интересов через механизмы государственной власти.

**Недостатками** корпорации являются:

* сложность регистрации и отчетности перед государственными органами, что требует услуг адвокатов;
* проблема «принципал-агент»;
* двойное налогообложение прибыли. Сначала налогом облагается прибыль корпорации, а затем налог на доход, полученный в форме дивиденда, уплачивают ее акционеры.

2. **Предпочтительность развития форм бизнеса: венчур, лизинг, страховое дело**

**Венчур**

Говоря о бизнесе, следует упомянуть о венчурном бизнесе, получившем широкое развитие за последние годы.

***Венчурный бизнес*** – форма технологических нововведений, рискованный научно-технический или технологический бизнес. Венчурный бизнес характерен для коммерциализации результатов научных исследований в наукоемких, и в первую очередь в высокотехнологических областях, где получение эффекта не гарантированно и имеется значительная доля риска.

**Венчурная фирма** – коммерческая научно – техническая фирма, занятая разработкой и внедрением новых и новейших технологий и продукции с неопределенным заранее доходом, т. е. с рискованным вкладом капитала.

Особенностью данной формы бизнеса является то, что капитал предоставляется в обмен на акции финансируемой компании, не зарегистрированной на бирже ценных бумаг, при этом вернуть вложенные средства инвестор может только путем продажи своей доли.

Венчурный бизнес является производным от науки, фундаментальной и прикладной, и появился на свет как требование экономического развития в качестве недостающего звена между наукой и производством.

Сформировался он впервые в современном виде в Силиконовой долине в США, и оттуда постепенно распространился с национальными отличиями по всем развитым и крупным развивающимся странам (Китай, Индия, Бразилия и другие).

Венчурный бизнес (кратко — венчур) имеет особое значение в процессах создания эффективной и конкурентоспособной современной экономики.

Высокие технологии, создаваемые на базе венчура, позволяют стране с «догоняющей экономикой» приблизиться в обозримом будущем по душевым доходам к развитым странам мира. Так, например, Новая Зеландия, страна с самым развитым в мире сельским хозяйством, остается в нижней части списка развитых стран мира по ВВП на душу населения. В то же время Сингапур, сумевший поставить у себя на высоком уровне инновационный венчурный бизнес, сравнялся по этому показателю с передовыми странами мира.

Миссию создания кластеров высоких технологий и выполняет венчурный инновационный бизнес. Венчурный бизнес является ведущей креативной частью волнового инновационного процесса, так сказать его системным ядром.

Развитый венчурный технологический бизнес является тем базовым сектором постиндустриальной и новой экономик, который определяет способность страны удерживать конкурентоспособные мировые позиции в передовых технологиях.

**Венчурный капитал** — финансирование в виде вложения в акционерный капитал либо долговое финансирование быстро развивающихся компаний. Инвесторы венчурного капитала предоставляют не только капитал, но и дополнительные услуги в форме совета (консультации) по стратегии, открывая доступ к альянсовой сети и проводя переговоры о стратегиях выхода из дела.

**Преимущества**

Венчурный капиталист обеспечивает финансирование, в котором компания нуждается для расширения бизнеса. Кроме того, он предлагает ряд дополнительных услуг:

* Наставничество: рекомендует актуальные стратегии, консультирует по производственным и финансовым вопросам. Часто инвесторы становятся членами совета директоров и порой существенно влияют на выбор стратегии компании.
* Альянсы: может вывести компанию в разветвлённую сеть стратегических партнёров, отечественных и международных, а также определить возможные цели для приобретения предприятия.
* Упрощение выхода из дела: помогает подготовиться к первоначальному размещению акций на отечественном или зарубежном фондовом рынке (IPO), могут оказать содействие и в продаже компании.

**Недостатки**

Большинство венчурных капиталистов стремится реализовать свои вложения в компанию через 3-5 лет. Если в бизнес-плане предпринимателя предусматривается более длительный период до события ликвидности, то венчурный капиталист может и не подойти в качестве инвестора. Предпринимателям следует учитывать и следующие моменты:

* ценообразование — у венчурных капиталистов обычно больше опыта и они умеют лучше торговаться;
* вмешательство — венчурный капиталист скорее всего пожелает оказывать влияние на стратегию компании;
* управление — венчурный капиталист, вероятно, будет пытаться взять управление в свои руки, если руководство компании окажется неспособным продвигать бизнес.

**История развития венчурного бизнеса**

Венчурный бизнес начал формироваться правительством в США в 1950-х годах. Был создан с этой целью специальный институт — SBA (Small Business Administration) и принят специальный закон об инвестициях в малый бизнес. Государство начало осуществлять льготное кредитование малого бизнеса. В случае одобрения со стороны SBA какого-либо проекта государство предоставляло льготный кредит под него.

Основные волны развития венчурного бизнеса в США были следующие: 1) 1970 годы — полупроводники и биотехнологии (генная инженерия); 2) 1980 годы — персональные компьютеры; 3) 1990 годы — Интернет-бизнес.

Для стран с догоняющей экономикой организация венчурного бизнеса в передовых странах может служить моделью, к реализации которой необходимо стремиться.

Опыт финансирования развития венчурного бизнеса странами с «догоняющей» экономикой (Япония, Сингапур, Финляндия, Израиль, Тайвань,

Южная Корея) подтверждает, что государство с высокой степенью коррумпированности бюрократии является неэффективным прямым инвестором.

Смешанное или прямое государственное инвестиционное финансирование венчурных проектов оказалось достаточно эффективным в развитых странах со слабо коррумпированной бюрократией — Финляндии, США.

Страны с догоняющими экономиками создают привлекательные условия для венчурных предпринимателей и менеджеров из США и других передовых стран. Так Израиль путем софинансирования частных фондов и принятия части рисков на государство сумел сравнительно быстро привлечь иностранных венчурных инвесторов и менеджеров и перенять их опыт.

Сингапур прошел иной путь. Инвестиции им делались в 1980-х годах в Силиконовую долину, прибыль там же реинвестировалась. Постепенно у сингапурцев сложились с американскими венчурными предпринимателями и менеджерами прочные связи. И венчурные предприниматели пришли непосредственно в Сингапур к своим партнерам.

Появление национальных венчурных предпринимателей в развивающейся стране в сравнительно короткие сроки маловероятно. Их выращивают с помощью «учителей» из развитых стран.

**Немного о венчурном бизнесе в России**

Основные венчурные "игроки" в нашей стране - иностранные инвесторы. Становление национальной венчурной индустрии идет не столь быстро, как хотелось бы.

Формирование российских венчурных фондов с участием национального капитала находится в зачаточном состоянии, хотя в этой работе готовы участвовать и отечественные пенсионные фонды, и страховые компании и банки. Отсутствие соответствующей законодательной базы не позволяет им эффективно использовать свои средства в данном секторе экономики.

Однако и последнее время предпринимаются некоторые шаги по исправлению ситуации. По распоряжению Правительства РФ от 10 марта 2000 г. создан первый "фонд фондов" - Венчурный инновационный фонд (ВИФ), задача которого - помочь создать региональные/отраслевые фонды с российским и/или западным капиталом.

**Фондовый рынок**

Размещение акций компании на бирже - неотъемлемый элемент венчурного процесса. Но пока отечественный фондовый рынок является спекулятивным и не готов к выполнению своей основной функции - привлечению средств инвесторов в компании через размещение их акций.

Конечно, международные биржи в принципе для российских компаний не закрыты, но размещение акций на внешних рынках требует большой подготовки.

Один из немногих успешных российских проектов, способных решить проблему вторичной котировки акций венчурных предприятий, - проект Санкт - Петербургской Валютной биржи "Рынок роста Санкт - Петербург".

**О проблемах, которые нужно учитывать потенциальным участникам венчурных процессов**

Несмотря на имеющееся продвижение сегодня в венчурном бизнесе в России, помимо указанных выше, существует еще множество проблем. К основным можно отнести: влияние общей ситуации в мировом венчурном бизнесе, проблемы российских компаний - соискателей венчурных инвестиции и проблемы венчурных инвесторов на российском рынке.

Ситуация, сложившаяся в мировой экономике, недавний крах т. н. "новой экономики" передовых стран, вынудили инвесторов, в том числе и венчурных, ужесточить требования, предъявляемые к соискателям средств.

На данном этапе инвесторы предпочитают проекты с невысоким потенциалом, но умеренным риском, из которых легче осуществить "выход". Инвестиции в такие проекты относятся к категории "коротких" денег, возврат которых ожидается через 2 - 3 года. Но и доходность таких инвестиций невысока, по сравнению с инвестициями в high - tech компании, где возврат может быть ожидаем лишь через 5 - 7 лет на фоне низкой предсказуемости рынка и результата.

Такова сейчас тенденция во всем мире, в силу чего в наиболее сложном положении оказываются компании - соискатели из области high - tech.

Однако такие жесткие требования, предъявляемые инвесторами к компаниям, в свою очередь, могут стать "бумерангом" и в ответ лишить инвесторов перспективного бизнеса, а значит, и прибыли.

**Проблемы соискателей инвестиций и венчурных инвесторов в России**

Опыт работы ведущих венчурных фондов и проведения Российских Венчурных Ярмарок показал, что компаний, готовых к встрече с инвестором, на самом деле не так много, и им еще нужно учиться достойно представлять свой бизнес.

Недостаточна подготовка менеджмента компаний - соискателей. Для венчурного инвестора личные и профессиональные качества менеджеров компаний - один из главных критериев отбора объекта инвестирования, ибо квалифицированный менеджмент - эффективный показатель уменьшения риска инвестора.

Обучение управленцев компании - соискателей должно быть ориентировано не только на коммерческие аспекты продвижения проекта, но и на конкретную методику работы с венчурными инвесторами.

Соискателям необходимо учиться доказывать, что их компания имеет реальную нишу на рынке, работоспособный коллектив, защищенные права на интеллектуальную собственность, профессиональный менеджмент, четкое представление о перспективах развития бизнеса и того, как будут "работать" деньги инвестора.

Сегодняшние российские "соискатели" зачастую не готовы к открытым отношениям с инвестором, что снижает их перспективы.

В свою очередь, венчурному капиталисту необходимо тщательно исследовать историю создания компании, а также проанализировать создание и возникновение прав собственности, чтобы, уже став совладельцем бизнеса, не делать неприятных открытий.

Совокупность рисков сегодня заставляет венчурных инвесторов предпочитать инвестиции в компании, находящиеся на стадии "взрывного расширения", хотя венчурный инвестор может входить в бизнес и на более ранних этапах его развития.

Такое положение осложняет компаниям - соискателям путь на рынок, ставя вопрос об источниках средств для развития на ранних этапах.

Статья из журнала «Финансы и кредит», 2010 г.

М. Е. Косов,

кандидат экономических наук, заведующий кафедрой налогового процесса и контроля.

**Роль государства в развитии венчурной индустрии**

В статье рассматривается вопрос о государственной поддержке венчурной индустрии. Сделан вывод о том, что основная деятельность государства по развитию венчурной индустрии должна быть направлена на совершенствование правовых механизмов обеспечения эффективности бюджетного и частно – государственного финансирования инноваций, а также на установление системы налоговых льгот и преференций для высокорискового бизнеса.

При рассмотрении проблем развития рискового бизнеса особое внимание следует уделить государственной политике в этой области. Успешный мировой опыт определяет роль государства и государственных программ поддержки развития венчурного предпринимательства в качестве катализатора запуска венчурного процесса в стране. В настоящее время одной из главных задач России – переход на инновационный путь развития. Решение этого вопроса должно превратить РФ из экспортно-ориентированной державы в мирового производителя наукоемкой продукции. Данная задача требует укрепления действующих и создания дополнительных институтов развития, в том числе – ускоренного формирования института венчурного финансирования. К сожалению, инвестиционные механизмы в области венчурного предпринимательства в России остаются пока недостаточно развитыми.

В настоящее время существую разные позиции относительно роли государства в регулировании венчурной индустрии. Например, для функционирования и развития венчура необходимо создать специфическую нормативно – правовую базу, которая будет регулировать вопросы относительно деятельности венчурного капитала.

Центральной проблемой регулирования венчурной деятельности является эффективное сочетание целей государства, связанных с развитием наукоемких производств и новых технологий, при сохранении и развитии в стране научного и технического потенциала, с целями самих предпринимателей, главным стимулом которых является эффективность инвестирования.

Важным инструментом государственной поддержки является стимулирование инновационной деятельности через налоговую систему. В большинстве развитых стран законодательные акты, так или иначе, касающиеся форм и способов венчурного финансирования принимаются с целью стимулирования данного вида деятельности через предоставления разного рода налоговых льгот, отсрочек инвесторам, инвестируемым компаниям.

Можно выделить 3 группы налоговых инструментов, стимулирующих инновации:

- освобождение от налогов государственных и частных некоммерческих организаций (налоги на добавленную стоимость, на имущество, на землю, а также отмена таможенных пошлин при импорте научного оборудования и т.п.);

- налоговые льготы, стимулирующие компании к увеличению расходов на исследования и разработки;

- налоговые льготы для начинающих компаний на ранних этапах их деятельности.

Единственное преимущество налоговых льгот первой группы состоит в том, что общая структура затрат государственных организаций будет относительно ниже, чем у других организаций. Это будет способствовать повышению их конкурентоспособности. Как и во многих странах, российские государственные научно-исследовательские институты и университеты освобождены от уплаты налога на добавленную стоимость. Это распространяется на исследования, финансируемые государством, а также исследования, выполняемые по контрактам с бизнесом. Налоговые льготы на прибыль не распространяются на государственные научные учреждения и университеты, поскольку целью их деятельности не является получение прибыли.

Для стабильного развития венчурной индустрии невозможно обойтись без института **частно-государственного партнерства**. Целью является появление прибыльного и самоподдерживающегося сектора венчурных инвестиций, ориентированного на сектор малых инвестиционных предприятий.

Также, в настоящее время, особое внимание устремлено в сторону создания **венчурных фондов** на посевной стадии развития инновационной компании. Это является огромным шагом в сторону построения эффективной системы венчурного финансирования.

Наряду с созданием государственных венчурных фондов на принципах частно-государственного партнерства важнейшим инструментом воздействия на инновационную среду является создание **особых экономических зон (ОЭЗ)** трех типов:

1. технико-внедренческие;
2. промышленно-производственные;
3. туристско-рекреационные

Механизм ОЭЗ предполагает преференции по ключевым для бизнеса направлениям: налоговые и таможенные льготы, государственное финансирование инфраструктуры, снижение административных барьеров. Именно сочетание этих факторов делает режим ОЭЗ достаточно привлекательными для инвесторов.

В настоящее время в России уже созданы две производственно-промышленные, четыре технико-внедренческие и семь туристско-рекреационных зон. По состоянию за июль 2009 года всего в них зарегистрировано 189 компаний. Из них: 24 - в промышленно-производственных зонах, 144 – в технико-внедренческих, 21 – в туристско-рекреационных.

Гос. поддержка и гос. содействие становлению и развитию венчурной индустрии в России должны осуществляться на постоянной основе. Для стимулирования венчурных инвестиций необходимо продолжать деятельность в области совершенствования правовых механизмов обеспечения эффективности бюджетного и частно-государственного финансирования, установления системы налоговых льгот и преференции как для инвесторов, так и для инвестируемых компаний, формирования гибкой структуры корпоративного управления с учетом различных по размерам долей участия в венчурных компаниях, защиты прав на интеллектуальную собственность.

**Лизинг**

Лизинг традиционно считается американским изобретением, якобы в начале 60-х гг. XX в. привезенным в Европу американскими предпринимателями. Однако многие специалисты утверждают, что экономические отношения, подобные лизинговым были известны уже задолго до нашей эры.

Английские термины «leasing», а также «leasor» и «lesee» (стороны договора лизинга) не имеют адекватного перевода в русском языке. Многие европейские ученые признают сложность перевода термина «лизинг» на другие языки. Корень «лиз» в переводе с греческого означает растворение, а с английского — арендовать, сдавать в наем. Поэтому, в виду того, что термин «лизинг» уже достаточно прочно вошел в обиход и используется как в отечественной, так и в зарубежной литературе, нецелесообразно, вероятно, переводить его вообще. Основной идеей лизинга является то, что для получения прибыли совсем не обязательно иметь средства производства в собственности, достаточно лишь иметь право их использовать и извлекать доход. Поэтому лизинг позволяет предпринимателям в пору становления бизнеса начать производственную деятельность, не обладая значительным первичным капиталом.

По сути, ***лизинг*** — это долгосрочная аренда имущества для предпринимательских целей с последующим правом выкупа, обладающая некоторыми налоговыми преференциями (это преимущество, льгота, предоставляемая отдельным государствам, предприятиям, организациям для поддержки определенных видов деятельности).

Одним из существенных условий при совершении лизинговой сделки является определение *предмета (объекта)* лизинга.

Согласно российскому законодательству объектами лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. При этом, земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения, объектами лизинга быть не могут.

*Субъектами* (участниками) классического лизинга являются три основные стороны: ***лизингодатель, лизингополучатель и производитель (продавец)*** предмета лизинга.

***Лизингодатель*** — это физическое или юридическое лицо, которое за счет собственных и (или) привлеченных средств приобретает в рамках договора лизинга в свою собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга во временное владение и в пользование лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях. Договором может быть предусмотрено, что предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока договора лизинга или до его истечения на условиях, предусмотренных соглашением сторон.

Однако законодательно могут быть установлены случаи запрещения перехода права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю.

***Лизингополучатель*** — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга принимает предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

***Продавец*** — физическое или юридическое лицо, которое по договору купли — продажи с лизингодателем продает ему в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. При этом, лизингодатель в соответствии со статьей 667 ГК РФ должен уведомить продавца о том, что имущество предназначено для передачи его в аренду определенному лицу. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли — продажи. Кроме того, продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя или лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения. В данном случае в сделке будут участвовать два лица. Эти виды лизинга мы рассмотрим ниже, в разделе «Виды лизинговых отношений».

Обычно лизинговые услуги представляются специализированными лизинговыми компаниями, обладающими достаточными средствами для инвестирования в предметы лизинга. В российской практике, как правило, лизинговые компании создаются на базе крупных банков, по отраслевому признаку или с участием государственных органов.

В теории и на практике **лизинг** характеризуется следующими определениями:

1) способ кредитования предпринимательской деятельности;

2) одна из форм долгосрочной аренды;

3) способ купли - продажи средств производства или права пользования чужим имуществом;

4) инвестиционная деятельность.

С одной стороны, лизинг по своему содержанию соответствует кредитным отношениям (выдаче кредита под покупку производственных фондов). Лизингодатель оказывает лизингополучателю финансовую услугу, приобретая имущество у производителя (продавца) за полную стоимость в собственность, а лизингополучатель возмещает эту стоимость лизингодателю периодическими платежами, включающими в себя по аналогии с кредитом расходы лизингодателя на приобретение и содержание имущества (сумма кредита) и уплату процентов по нему. Также можно сравнить лизинговые отношения с предоставлением лизингодателем лизингополучателю коммерческого кредита по договору купли-продажи с рассрочкой оплаты за имущество, передаваемое в лизинг, в виде лизинговых платежей.

С другой стороны, лизинг тесным образом связан с арендным механизмом. И в Гражданском кодексе Российской Федерации лизинг трактуется как финансовая аренда, а сам договор лизинга — как особый подвид договора долгосрочной аренды.

В действительности же, совокупность всех этих определений наиболее полно отражает экономическую сущность лизинга. Сочетание одновременно свойств кредитной сделки, инвестиционной и арендной деятельности образует новую организационно-правовую форму бизнеса — лизинг.

В данной форме реализуется комплекс имущественных отношений, связанных с передачей средств производства во временное пользование путем их купли и последующей сдачи в аренду.

Таким образом, лизинг представляет собой сложную трехстороннюю сделку, в которой финансирующая *лизинговая фирма (лизингодатель)* приобретает у *фирмы — изготовителя* движимое или недвижимое имущество и передает его в распоряжение фирмы — *арендатора — лизингополучателя.*

Взаимоотношения между участниками лизинговой сделки строятся по следующей схеме:

* Лизингополучатель подбирает продавца (поставщика) оборудования (имущества), затем в силу отсутствия собственных средств и доступа к заемным средствам он обращается к будущему лизингодателю, который имеет необходимые средства.
* Лизиногодатель приобретает необходимое оборудование за счет собственных или заемных средств и, сохраняя право собственности на предмет лизинговой сделки, передает его по договору лизинга лизингополучателю.
* Лизингополучатель получает в пользование приобретенное имущество и в течение срока лизинга выплачивает лизинговые платежи в порядке, сроки, форме и на условиях, предусмотренных в лизинговом договоре.

Лизинг принято подразделять на два основных вида – ***финансовый*** и ***оперативный*.**

*Финансовый лизинг* (его иногда называют лизингом с полной амортизацией) отличается тем, что имущество по договору лизинга передается на срок равный или несколько меньший, чем нормативный срок службы, то есть срок, заложенный в расчет нормы амортизационных отчислений. При финансовом лизинге право выбора имущества договора, а также поставщика (продавца) принадлежит лизингополучателю. В договоре может быть предусмотрено, что с согласия и по поручению лизингополучателя выбор имущества и поставщика (продавца) осуществляет лизингодатель. Во всех случаях лизингодатель при приобретении имущества обязан предупредить поставщика о том, что имущество приобретается для передачи его в лизинг. При финансовом лизинге с дополнительным привлечением средств большое значение имеет как процедура приобретения лизингового имущества, так и гарантии, залог, страхование. Финансовый лизинг – по сути, долгосрочный кредит в виде функционирующего капитала.

*Оперативный лизинг* (его еще называют лизингом с неполной амортизацией)- вид лизинга, при котором лизингодатель закупает на свой страх и риск имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование.

Таким образом, при оперативном лизинге возможности выбора имущества лизингополучателем ограничиваются наличием имущества на складе лизингодателя.

По договору оперативного лизинга имущество передается лизингополучателю на срок, существенно меньший его нормативного срока службы, и предмет лизинга может быть передан в лизинг неоднократно в течение полного срока его амортизации.

Срок договора оперативного лизинга может устанавливаться сторонами в пределах от одних суток до трех лет. Поэтому объектом договора оперативного лизинга чаще всего является имущество (автомобили, самолеты и другие виды техники), необходимое лизингополучателю для выполнения краткосрочных, разовых или сезонных работ, а также техника, быстро устаревающая морально.

По истечении срока действия договора лизинга и при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором, предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга.

1. В зависимости от страны пребывания основных участников лизинговой сделки лизинг подразделяется на *внутренний* и *международный*.

Для страны пребывания лизингополучателя международный лизинг принято называть импортным, если имущество договора приобретается за рубежом. При внутреннем лизинге все участники лизинговой сделки являются юридическими лицами (или гражданами) одной страны.

В зарубежной практике выделяют еще одну разновидность международного лизинга – *транзитный лизинг*, когда лизингодатель, лизингополучатель и поставщик (продавец) находятся в разных странах. Он предусмотрен только в тех случаях, когда лизингодатель одной страны берет кредит или приобретает необходимое имущество в другой стране и поставляет его лизингополучателю, находящемуся в третьей стране.

1. В зависимости от формы, организации и техники проведения операций различают *прямой лизинг, косвенный лизинг, возвратный лизинг и леверидж-лизинг*

**Прямой лизинг** имеет место в том случае, когда функции лизингодателя и поставщика (продавца) выполняет одно и то же лицо, которым является изготовитель имущества. Для осуществления лизинговых операций поставщики (изготовители) имущества создают в своей структуре специальные подразделения в составе маркетинговой службы. Работа без посредников не только значительно упрощает механизм сделки и снижает затраты на ее проведение, но и позволяет самому поставщику (изготовителю) получать экономические преимущества от лизинга своей продукции и обращать их на расширение и техническую реконструкцию производства. Диверсификация маркетинговой деятельности расширяет рынок сбыта продукции и способствует финансовой стабилизации основного производства.

**Косвенный лизинг** предусматривает передачу имущества в лизинг через посредников.

В основе большинства лизинговых сделок лежит процедура косвенного лизинга, во многом похожего на продажу товара в рассрочку. Посредник, он же лизингодатель, а в упрощенном случае – и заимодатель сначала финансирует имущество поставщика и передает его лизингополучателю, а затем получает о него лизинговые платежи.

В косвенном лизинге участвуют как минимум три лица: предприятие (изготовитель), лизингодатель, лизингополучатель, но он может включать и большее число участников. К возвратному лизингу относятся сделки, в которых лизингополучатель и поставщик (продавец) являются одним и тем же лицом: лизингополучатель продает лизингодателю свое имущество или даже предприятие и одновременно берет его в лизинг, сохраняя при этом право владения и пользования им.

Деньги, полученные за проданное имущество, лизингополучатель может использовать для любых производственных и даже инвестиционных целей, а по договору лизинга он будет расплачиваться лизинговыми платежами в обычном порядке.

**Возвратный лизинг** позволяет предприятию временно высвобождать связанный капитал за счет продажи имущества и одновременно продолжать фактически пользоваться им уже на правах лизингополучателя. При этом после выплаты лизинговых платежей лизингополучатель получает право собственности на переданное в лизинг имущество в соответствии с договором лизинга. Этот вид лизинга используется в тех случаях, когда предприятие испытывает финансовые трудности по оборотным средствам.

**Левердж –лизинг** - это сделки, которые в силу своих масштабов не могут быть проинвестированы одним или даже двумя лизингодателями (лизинговыми компаниями) и для инвестирования которых привлекаются средства пяти-семи и более лизингодателей (лизинговых компаний). Основной лизингодатель при этом оплачивает лишь некоторую часть стоимости имущества, а на остальную сумму, необходимую для его приобретения, привлекаются другие лизингодатели. При этом собственником другого имущества становится основной лизингодатель со всеми вытекающими из этого последствиями, но преимущественное прав на получение лизинговых платежей он может представить своим заимодавцам.

1. В соответствии с третьим признаком классификации лизинга – по объему сервисного обслуживания лизингополучателя – лизинг может быть *чистым, полным, с неполным набором услуг и генеральный лизинг.*

***Чистый лизинг*** означает, что в обязанность лизингодателя входят предоставление каких-либо услуг лизингополучателю, в том числе и по техническому или ремонтному обслуживанию имущества. Чистый лизинг имеет место в тех случаях, когда все расходы по эксплуатации, ремонту и страхованию используемого имущества несет лизингополучатель, и они не включаются в лизинговые платежи, которые таким образом очищаются от всех сопутствующих затрат. При этом лизингополучатель обязан содержать имущество в рабочем состоянии, тщательно обслуживать его и по окончании срока сделки возвратить лизингополучателю в состоянии, оговоренном в договоре лизинга.

К ***полному лизингу*** относятся сделки, предусматривающие комплексную систему технического обслуживания, ремонта, страхования, а также подготовки необходимого персонала, маркетинга и даже рекламы выпускаемой лизингополучателем продукции со стороны лизингодателя, который сохраняет право собственности на имущество, выплачивает налог на него в течение всего периода сделки.

Основное преимущество полного лизинга в сравнении с другими видами и обычными формами хозяйственных отношений состоит именно в предоставлении широкого круга сопутствующих высокопрофессиональных услуг, оказываемых пользователю лизингодателям с возможным участием самого изготовителя имущества. Также, в полном лизинге большое значение имеет гарантийное обслуживание используемого имущества, суть которого в том, что имущество передается лизингополучателю с гарантией его безотказной работы в течение определенного времени.

Существует также лизинг ***с неполным набором услуг,*** предполагающий заранее согласованное разделение функций по техническому обслуживанию имущества между сторонами договора.

Имеет место и комплексный лизинг, в котором, кроме оплаты передаваемого имущества, лизингодатель инвестирует дополнительные капитальные вложения по предмету лизинга (закупка начального объема сырья и др.), необходимые лизингополучателю для начала организации производства продукции (изделий).

В зарубежной практике достаточно часто используются сделки, относящиеся к так называемому ***генеральному лизингу***, который позволяет при постоянном и проверенном сотрудничестве лизингополучателя с лизингодателем заключить общее соглашение по предоставлению лизинговой линии, по которой лизингополучатель может при необходимости брать дополнительное имущество без заключения каждый раз нового договора.

1. По характеру лизинговых платежей различают ***денежный*,** ***компенсационный*** и ***смешанный*** лизинг

***Денежный*** лизинг имеет место, если все платежи производятся в денежной форме.

***Компенсационный*** лизинг предусматривает платежи в форме поставки продукции, производимой на используемом имуществе или в форме оказания встречных услуг.

***Развитию лизинга в нашей стране способствует множество факторов, в частности:***

* ускорение темпов обновления техники и технологии, потребность в более совершенном оборудовании и, следовательно, необходимость замены старого производственного оборудования на более современные образцы (к примеру, компьютерная техника);
* усложнение и удорожание сервисного обслуживания новой техники, ограничивающие его осуществление самими пользователями;
* увеличение дифференциации выпускаемой продукции и расширение потребности не постоянного, а временного использования дорогостоящей специализированной техники;
* недостаток собственного капитала и распространенная недоступность традиционных источников инвестирования для мелкого и среднего бизнеса.

Последний из перечисленных факторов, наряду с другими, общими для всех предприятий, имеет практически решающее значение для использования механизма лизинга малыми предприятиями.

**Преимущества** лизинга достаточно разнообразны и касаются они различных сторон функционирования, как отдельного предприятия, так и экономики в целом. К ним относятся:

* снижение риска у лизингополучателя в связи с устареванием оборудования (т.к. риск морального и физического износа переносится на лизингодателя, а пользователь может взять в аренду новое оборудование);
* расширение экономической свободы предпринимателя (существует возможность выбора: выкупить объект лизинга, продлить договор или привлечь новое современное оборудование);
* налоговые льготы, государственная поддержка лизинга;
* реализация государственных интересов: привлечение частных инвестиций, в том числе и иностранных в экономику страны, увеличение налоговых поступлений в бюджет за счет активизации предпринимательства, ускорение технического и технологического перевооружения производства) и др.

Также, лизинг имеет и **негативные** стороны:

* в результате научно — технического прогресса используемое имущество морально устаревает, в то время как лизинговые платежи не прекращаются до окончания контракта;
* стоимость оборудования, приобретенного по договору лизинга, как правило, выше, чем стоимость этого же оборудования у поставщика. Поэтому считается, что стоимость лизинга больше, чем стоимость кредита. Но это вполне объяснимо, поскольку лизингодатель компенсирует стоимость оборудования за счет лизинговых платежей на протяжении длительного периода времени, значительно превышающего сроки кредитования, а деньги во времени обесцениваются, к тому же риск устаревшего оборудования ложится на лизингодателя, и поэтому он берет большую комиссию;
* повышается сложность организации сделки.

Однако указанные негативные стороны лизинга ни в коей мере не снижают его достоинства и зачастую носят вероятностный характер.

**Лизинг в России**

Развитие лизингового бизнеса в России сталкивается с проблемой мобилизации значительных денежных средств, которые могли бы стать источником закупки оборудования с целью его дальнейшей передачи пользователям. В настоящее время реально располагают временно свободными денежными средствами или имеют доступ к таковым банковские учреждения. Зарубежный опыт подтверждает правильность такого вывода, а имеющаяся в нашей стране практика доказывает целесообразность включения лизинговых операций в деятельность банков. Выступая в роли не ссудодателя лизинговой компании, а непосредственно как лизингодатель, коммерческие банки, таким образом, используют прямой метод участия банковского капитала в лизинговом бизнесе. Привлекательность лизинговых операций для коммерческих банков объясняется наличием реального материального обеспечения. Кроме того, развитие лизингового бизнеса дает банкам возможность расширить круг своих операций, повысить качество обслуживания клиентов и тем самым увеличить их число, укрепить традиционные связи и установить новые взаимовыгодные партнерские отношения с клиентами.

Рынок лизинга в России несколько лет подряд растет высокими темпами, опережающими темпы роста других сегментов финансового рынка.

Быстрый рост российской экономики способствует формированию огромного инвестиционного спроса для обновления чрезвычайно изношенных основных фондов и расширения производства. При этом сроки предлагаемых банками кредитных средств значительно меньше требующихся субъектам экономики. Альтернативной лизингу формой финансирования расширения и обновления основных фондов могло бы стать банковское залоговое кредитование. Однако, данная финансовая услуга не получила широкого распространения, в том числе из-за наличия проблем в российском залоговом законодательстве и общей нехватки в банковской системе долгосрочных ресурсов. В этих условиях лизинг стал главным инструментом модернизации, а также восполнил пробел не предоставляемого банками среднесрочного и долгосрочного финансирования (3-7 лет).

Кроме того, широкому использованию лизинга способствует и ряд других факторов. Во-первых, востребованы его классические преимущества - налоговые льготы и возможность ускоренной амортизации. Во-вторых, играет роль специфика лизинга как "защищенного" продукта: получить необходимое оборудование в лизинг проще, чем оформить кредит для его покупки, в особенности для предприятий малого и среднего бизнеса. В результате действия всех этих факторов лизинговый сектор развивается значительно быстрее остальных финансовых рынков.

Рынок лизинга в России растет высокими темпами с 2005 года. В 2007 году объем нового бизнеса (сумма всех заключенных лизинговых сделок) составил 39 млрд. долл., а суммарный портфель лизинговых компаний – 47 млрд. долл. Лизинговые платежи, полученные лизингодателями в 2006 году, превысили 11 млрд. долл., а профинансированные средства по действующим лизинговым контрактам – 21 млрд. долл.

По данным Европейской ассоциации лизинговых компаний Leaseurope, Россия за год поднялась на 5 позиций и заняла 6 место среди стран Европы по объему лизингового рынка в 2007 году. Учитывая тот факт, что европейский рынок лизинга растет в среднем на 15% в год, по итогам 2008 года Россия может занять пятое, а в 2009 году даже четвертое место среди европейских стран. Благодаря быстрым темпам роста, рынок лизинга в России уже находится на достаточно высоком уровне развития, и зачастую ставится в пример другим развивающимся странам.

Вопрос привлечения финансовых средств является актуальным для большинства операторов российского лизингового бизнеса. Специфика работы лизинговых компаний такова, что им постоянно требуется все больше и больше инвестиций для реализации новых проектов, так как портфель компаний быстро амортизируется и необходимо его постоянно увеличивать.

Источники финансирования лизинговой деятельности в России на 01.10.2007 года имели следующую структуру: долгосрочные банковские кредиты - 59 %., краткосрочные банковские кредиты – 14,9%, собственные средства – 9,7%, векселя – 3,7%, облигации -1,9%.

Самым распространенным источником финансирования деятельности лизинговых компаний являются банковские кредиты. На их долю приходится почти три четверти используемых лизинговой компанией средств (включая краткосрочные и долгосрочные кредиты, по данным на 01.10.2007). Такая высокая доля банковского кредитования обусловлена уже отлаженными процедурами работы и приемлемыми сроками кредитования.

Однако международный опыт позволяет сделать прогноз: по мере развития лизингового бизнеса будет снижаться удельный вес кредитов банков в структуре источников финансирования. В процессе активизации институтов фондового рынка, как правило, происходит уменьшение доли банковского сектора и перераспределение финансовых ресурсов в пользу других инструментов, обеспечивающих финансирование лизинговых операций.

Обычно для удешевления кредитных ресурсов лизинговые компании по возможности используют кредиты иностранных банков. Привлечение иностранных ресурсов для большинства лизингодателей осуществляется через российские банки. Крупные надежные лизинговые компании предпочитают выход на рынок прямых международных заимствований – привлекают синдицированные кредиты от пула иностранных банков. Однако количество таких компаний невелико. Кроме того, в настоящее время данный источник финансирования менее доступен в связи с кризисом ликвидности и последовавшим ростом процентных ставок.

Удобной альтернативой банковскому финансированию лизинговых сделок является выпуск облигаций, который влечет за собой сравнительно меньшую зависимость бизнеса от кредиторов. Однако по причине ухудшения конъюнктуры на финансовых рынках использование данного источника существенно ограничено, многие компании откладывают размещение облигаций на более поздний срок. В результате доля облигационного финансирования лизинговых компаний в 2007 году сократилась до 1,9% по сравнению с 3-4% в 2006 году.

Также альтернативным способом фондирования лизинговой компании является секьюритизация - сделка, в процессе которой лизинговая структура передает специальному эмитенту (секьюритизационной компании (SPV), обладающей более высоким уровнем кредитоспособности, чем лизингодатель) активы, под которые тот выпускает ценные бумаги, обращающиеся на рынке. При этом лизинговая компания продолжает обслуживать лизингополучателя и получать свои комиссионные, высвобождая при этом финансовые ресурсы для работы по новым проектам. До настоящего времени на российском лизинговом рынке было проведено всего две сделки по секьюритизации. В результате неблагоприятной конъюнктуры на финансовых рынках, данные сделки откладываются из-за резкого снижения спроса на ценные бумаги со стороны инвесторов. Кроме того, возможность осуществить секьюритизацию имеют в основном крупные лизингодатели, демонстрирующие стабильный рост объемов операций на протяжении ряда лет.

2009 год стал одним из самых сложных для российского лизингового рынка. Самый быстроразвивающийся из финансовых рынков, он резко прекратил рост. Помимо ухудшения общей конъюктуры рынка, вызванного затяжным падением российской экономики негативно сказались на развитии лизинговой отрасли также последовавшие ужесточение требований банков к лизинговым компаниям, а затем и практически полное прекращение их финансирования, рост эффективных ставок по договорам лизинга, девальвация рубля и финансовая нестабильность потенциальных и уже существующих лизингополучателей.

По сути, 2009 год оказался потерянным для развития лизингового рынка. Более того, оттолкнул отрасль назад. Сегодня все силы участников рынка тратятся на сохранение ранее достигнутых результатов, а не на развитие. Лизинг, как и другие сегменты финансового рынка, поднимается только на волне экономического роста. В этой связи в ближайшем будущем каких-то рывков на рынке лизинга ожидать не стоит: он развивается вслед за ведущими отраслями экономики. Поэтому в основном надежды лизинговых компаний возлагаются сегодня на сохранение существующих клиентов - в условиях финансовой нестабильности ни один отечественный лизингодатель не будет расширять клиентский портфель.

Рынок лизинга начал восстанавливаться после кризиса. Быстрому росту масштабов деятельности участников рынка способствовали стабилизация в экономике и существенное снижение процентных ставок в 2010 году, а также эффект "низкой базы" (в результате значительного сокращения объема рынка лизинга в 2009 г.). Позитивно повлиял на работу лизингодателей и ощутимый рост предложения заемных средств со стороны банков, которые в настоящее время активно ищут надежные объекты для размещения своих активов.

Объем нового бизнеса по итогам 1 полугодия 2009 года составил 255,5 млрд. руб., темпы прироста к аналогичному периоду прошлого года достигли 183,6%. Суммарный портфель лизинговых компаний на 01.07.2010 г. увеличился до 1037 млрд. руб.

**Страховое дело**

Для начала, можно выделить главные понятия этого параграфа.

**Страхователь** - физическое или юридическое лицо, уплачивающее денежные (страховые) взносы и имеющее право по закону или на основе договора получить денежную сумму при наступлении страхового случая.

Страхователь обладает определённым страховым интересом. Через страховой интерес реализуются конкретные отношения, в которые вступает страхователь со страховщиком. Страхователь, выступающий на международном страховом рынке, может также называться полисодержателем.

**Страховщик** - организация (юридическое лицо), проводящая страхование, принимающая на себя обязательство возместить ущерб или выплатить страховую сумму, а также ведающая вопросами создания и расходования страхового фонда.

В Российской Федерации Страховщиками в настоящее время выступают акционерные страховые компании. В международной страховой практике для обозначения страховщика также используется термин андеррайтер. Страховщик вступает в конкретные отношения со страхователем. В своих действиях, формируя эти отношения, он руководствуется имеющимися у страхователя и в обществе в целом страховыми интересами.

**Застрахованный** - физическое лицо, жизнь, здоровье и трудоспособность которого выступают объектом страховой защиты.

Застрахованным является физическое лицо, в пользу которого заключён договор страхования.

**Страховой интерес** - мера материальной заинтересованности физического или юридического лица в страховании.

Носителями страхового интереса выступают страхователи и застрахованные. Применительно к имущественному страхованию имеющийся страховой интерес выражается в стоимости застрахованного имущества. В личном страховании страховой интерес заключается в гарантии получения страховой суммы в случае событий, обусловленных условиями страхования. Имеющийся страховой интерес конкретизируется в страховой сумме.

**Страховая сумма** - денежная сумма, на которую застрахованы материальные ценности, жизнь, здоровье, трудоспособность.

**Объект страхования** - жизнь, здоровье, трудоспособность - в личном страховании; здания, сооружения, транспортные средства, домашнее имущество и другие материальные ценности - в имущественном страховании.

**Страховой полис** - документ установленного образца, выдаваемый страховщиком страхователю (застрахованному). Он удостоверяет заключённый договор страхования и содержит все его условия.

**Страховая оценка** - критерий оценки страхового риска.

Характеризуется системой денежных измерителей объекта страхования, тесно увязанных с вероятностью наступления страхового случая. В качестве страховой оценки могут быть использованы действительная стоимость имущества или какой- либо иной критерий (заявленная стоимость, первоначальная стоимость и т. д.). В международной практике вместо термина “страховая оценка” применяется термин страховая стоимость.

**Страховое обеспечение** - уровень страховой оценки по отношению к стоимости имущества, принятой для цели страхования.

В организации страхового обеспечения различают систему пропорциональной ответственности, предельный и систему первого риска.

**Система пропорциональной ответственности** - организационная форма страхового обеспечения. Предусматривает выплату страхового возмещения в заранее фиксированной доле (пропорции). Страховое возмещение выплачивается в размере той части ущерба, в какой страховая сумма составляет пропорцию по отношению к оценке объектов страхования. Например, если страховая сумма равна 80% оценки объекта страхования, то и страховое возмещение составляет 80% ущерба. Оставшаяся часть ущерба (в данном примере 20%) остаётся на риске страхователя. Указанная доля страхователя в покрытии ущерба называется франшизой или собственным удержанием страхователя.

**Система предложений ответственности** - организационная форма страхового обеспечения. Предусматривает возмещение ущерба как разницу между заранее обусловленным пределом и достигнутым уровнем дохода. Если в связи со страховым случаем уровень дохода страхователя оказался ниже установленного предела, то возмещению подлежит разница между пределом и фактически полученным доходом.

**Система первого риска** - организационная форма страхового обеспечения. Предусматривает выплату страхового возмещения в размере фактического ущерба, но не больше, чем заранее установленная сторонами страховая сумма. При этом весь ущерб в пределах страховой суммы (первый риск) компенсируется полностью, а ущерб сверх страховой суммы (второй риск) вообще не возмещается.

**Страховой тариф или брутто-ставка** - нормированный по отношению к страховой сумме размер страховых платежей. По экономическому содержанию это цена страхового риска. Определяется в абсолютном денежном выражении, в процентах или промилле от страховой суммы в заранее обусловленном временном интервале (сроке страхования). При определении страхового тарифа во внимание могут приниматься другие критерии (рисковые обстоятельства), например, надёжность, долговечность, огнестойкость и т.д. Элементами страхового тарифа являются нетто-ставка и нагрузка.

**Нетто-ставка** отражает расходы страховщика на выплаты из страхового фонда.

**Нагрузка** - расходы на ведение дела, т.е. связанные с организацией страхования, а также заложенную норму прибыли.

**Страховая премия** - оплаченный страховой интерес; плата за страховой риск в денежной форме. Страховую премию оплачивает страхователь и вносит страховщику согласно закону или договору страхования. По экономическому содержанию страховая премия есть сумма цены страхового риска и затрат страховщика, связанных с покрытием расходов на проведение страхования. Страховую премию определяют исходя из страхового тарифа. Вносится страхователем единовременно авансом при вступлении в страховые правоотношения или частями (например, ежемесячно, ежеквартально) в течение всего срока страхования. Размер страховой премии отражается в страховом полисе. Объём поступления страховой премии от всех функционирующих страховщиков -один из важнейших показателей состояния страхового риска.

**Срок страхования** - временной интервал, в течение которого застрахованы объекты страхования. Может колебаться от нескольких дней до тех пор, пока одна из сторон правоотношения не откажется от их дальнейшего продолжения, заранее уведомив другую сторону о своём намерении.

**Страхование** - это такой вид необходимой общественно - полезной деятельности, при которой гражданин и организация заранее страхуют себя от неблагоприятных последствий в сфере их материальных и личных нематериальных благ путём внесения денежных взносов в особую специализированную организацию (страховщика), оказывающей страховые услуги, а эта организация при наступлении указанных последствий выплачивает за счёт средств этого фонда страхователю или иному лицу обусловленную сумму.

Таким образом, можно сделать вывод, что страхование - это способ возмещения убытков, которые потерпело физическое или юридическое лицо, посредством их распределения между многими лицами.

Возмещение убытков производится из средств страхового фонда, который находится в ведении страховой организации. Объективная потребность в страховании обуславливается тем, что убытки подчас возникают вследствие разрушительных факторов, вообще не подконтрольных человеку (стихийных сил природы), во всяком случае, не влекут чей-либо гражданско-правовой ответственности. В подобной ситуации бывает невозможно взыскивать убытки с кого бы то ни было, и они “оседают” в имущественной сфере самого потерпевшего. Заранее созданный страховой фонд может быть источником возмещения ущерба. Страхование целесообразно только тогда, когда предусмотренные правоотношениями страхователя и страховщика страховые события (риски) вызывают значительную потребность в деньгах. Так, например, физическое лицо, у которого эта потребность возникает, как правило, не может покрыть её из собственных средств без чувствительного ограничения своего жизненного уровня.

Классификация страхования представляет собой научную систему деления страхования на сферы деятельности, отрасли, под отрасли, виды и звенья.

По форме организации страхование выступает как ***государственное, акционерное, взаимное.***

***Государственное*** страхование представляет собой организационную форму, где в качестве страховщика выступает государство в лице специально уполномоченных на это организаций. В круг интересов государства входит его монополия на проведение любых или отдельных видов страхования (определённых законом “о статусе страховой деятельности”).

***Акционерное страхование*** - негосударственная организационная форма, где в качестве страховщика выступает частный капитал в виде акционерного общества, уставной фонд которого формируется из акций (облигаций) и других ценных бумаг, принадлежащих юридическим и физическим лицам, что позволяет при сравнительно ограниченных средствах быстро развернуть эффективную работу страховых компаний.

***Взаимное страхование*** - негосударственная организационная форма, которая выражает договорённость между группой физических, юридических лиц о возмещении друг другу будущих возможных убытков в определённых долях согласно принятым условиям. Реализуется через общество взаимного страхования, которое является страховой организацией некоммерческого типа, т.е. не преследует целей извлечения прибыли из созданного страхового предприятия. Это крупная организационная форма проведения страхования. Общество взаимного страхования выступает как объединение физических или юридических лиц, созданное на основе добровольного соглашения между ними для страховой защиты своих имущественных интересов. Общество взаимного страхования является юридическим лицом и отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом. Каждый страхователь является членом-пайщиком общества взаимного страхования. Минимальное количество членов-пайщиков определяется уставом общества. В настоящее время в Российской Федерации отсутствует правовая база для деятельности обществ взаимного страхования. За рубежом общества взаимного страхования являются крупными хозяйствующими субъектами регионального, национального и международного страхового рынка.

Особой организационной формой является **медицинское страхование**.

**Медицинское страхование** - особая организационная форма страховой деятельности. В Российской Федерации выступает как форма социальной защиты интересов населения в охране здоровья. Цель его - гарантировать гражданам при возникновении страхового случая получение медицинской помощи за счет накопления средств (в том числе в государственной и муниципальной системах здравоохранения) и финансировать профилактические мероприятия (диспансеризацию, вакцинацию и др.). В качестве субъектов медицинского страхования выступают гражданин, страхователь, страховая медицинская организация (страховщик), медицинское учреждение (поликлиника, больница и др.).

Исходя из страхового признака ***выделяют личное, имущественное страхование, страхование ответственности и страхование экономических рисков***. Необходимость выделения четырех отраслей страхования характерна для Российского национального страхового рынка. Подобная классификация определяется перечнем объектов и рисками, подлежащими страхованию.

***Личное страхование*** трактуется как отрасль страхования, где в качестве объектов страхования выступают жизнь, здоровье и трудоспособность человека. Личное страхование подразделяется на страхование жизни и страхование от несчастных случаев, сочетает рисковую и сберегательную функции, в том числе за счет выдачи ссуд под залог страхового полиса.

***Имущественное страхование*** - отрасль страхования, в которой объектом страховых правоотношений выступает имущество в различных видах; его экономическое назначение - возмещение ущерба, возникшего вследствие страхового случая. Застрахованным может быть имущество как являющееся собственностью страхователя, так и находящееся в его владении, пользовании, распоряжении. Страхователями выступают не только собственники имущества, но и другие юридические и физические лица, несущие ответственность за его сохранность.

***Страхование ответственности*** - отрасль страхования, где объектом выступает ответственность перед третьими (физическими и юридическими) лицами, которым может быть причинен ущерб (вред) вследствие какого-либо действия или бездействия страхователя. Через страхование ответственности реализуется страховая защита экономических интересов возможных причинителей вреда, которые в каждом данном страховом случае находят своё конкретное денежное выражение. В страховании ответственности выделяют следующие подотрасли: страхование задолженности и страхование на случай возмещение вреда, которое называют также страхованием гражданской ответственности.

В страховании ***экономических рисков*** (предпринимательских рисков) выделяются две подотрасли: страхование риска прямых и косвенных потерь. К прямым потерям могут быть отнесены, например, потери от недополучения прибыли, убытки от простоев оборудования вследствие недопоставок сырья, материалов и комплектующих изделий, забастовок и других объективных причин. Косвенные - страхование упущенной выгоды, банкротство предприятия и др.

Страховой рынок в России

**Страховой рынок** представляет собой совокупность экономических отношений по купле-продаже страховой услуги, выражающихся в защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении страховых случаев за счет денежных средств (взносов, премий) страхователей. Обязательным условием существования страхового рынка является наличие потребностей (спроса) на страховые услуги и страховщиков, способных удовлетворить эти потребности. Первостепенными экономическими законами функционирования страхового рынка являются закон стоимости, закон спроса и предложения. Страховой рынок предполагает самостоятельность субъектов рыночных отношений, их равноправное партнерство по поводу купли- продажи страховой услуги, развитую систему горизонтальных и вертикальных связей. В структурном плане страховой рынок может быть представлен в двух аспектах: организационно-правовом и территориальном. В организационно-правовом аспекте он представлен акционерными, взаимными, частными и государственными страховыми организациями, в территориальном - местным (региональным), национальным (страна, республика и т. д.) и мировым (например, общеевропейский страховой рынок стран — членов ЕС). С точки зрения сфер обслуживания местные страховые рынки именуются еще внутренними, национальные — внешними, а мировые - глобальными. Основными составляющими внутреннего страхового рынка являются материальные и финансовые ресурсы страховой организации. Главными задачами внутреннего рынка являются формирование спроса на страховые услуги (маркетинг и реклама), заключение договоров и продажа страховых полисов (сертификатов), проведение целесообразной и гибкой тарифной политики, регулирование собственной инфраструктуры. Организация и проведение гибкой тарифной политики являются одной из главных составляющих внутренней рыночной системы. На основании системы тарифов страховая организация определяет, какие страховые услуги предлагать на рынке, какие скидки и льготы предоставлять потенциальным страхователям. Внешнее окружение рынка — это система взаимодействующих сил, которые окружают внутреннюю систему рынка и оказывают на нее воздействие (экономическая политика государства, инфляционное состояние финансов, курс валюты и др.). Рынок как система, в которой взаимодействуют внутренние и внешние силы, может быть представлен в виде спирали, которая раскручивается вокруг потенциальных потребителей страховых услуг и отражает динамику внешних и внутренних сил в их взаимодействии. Эта система не является замкнутой, так как составляющая внешнего окружения (мировой страховой рынок) может быть практически неограниченной. Каждый виток спирали представляет собой соответствующий уровень страхового рынка и его воздействие на потенциального потребителя страховых услуг. В настоящее время в мировой практике страхования усилились тенденции по специализации и универсализации деятельности страховщиков. Страховые организации все больше выполняют функции специализированных кредитных институтов, занимающихся кредитованием различных сфер и отраслей хозяйственной деятельности, и во многих странах занимают после коммерческих банков ведущие позиции в качестве поставщиков ссудного капитала. Кроме того, характер аккумулируемых страховыми организациями денежных ресурсов позволяет использовать их для долгосрочных производственных капиталовложений через рынок ценных бумаг (векселя, облигации и др.). Такими возможностями банки, оперирующие сравнительно краткосрочными средствами, не располагают. Следует также отметить, что приток денежных средств в страховые организации в виде страховых взносов, доходов от активных операций (инвестирование, спонсорство, депозитирование и др.), как правило, значительно превышает суммы страховых выплат страхователям, что позволяет страховым организациям постоянно увеличивать инвестиционные вложения в доходные сферы хозяйствования, грандиозные перспективные проекты, долгосрочные ценные бумаги, государственные краткосрочные облигации, под недвижимость и др. Все это характеризует страховой рынок как сложную многофакторную финансовую систему.

*Из статьи Н.В. Комлева, П.А. Самиева, А.Е., А.Е. Янина «Страховой рынок в 2009 году» («Аудитор» №1, 2009)*

**«…**Если взглянуть на статистику российского страхового рынка невооруженным взглядом, то может показаться, что мировой финансовый кризис лишь краем затронул отечественное страхование. В 1-м полугодии 2009 г. по сравнению с 1-м полугодием 2008 г. Совокупный объем страховых премий без учета платежей по ОМС (обязательному мед. страхованию) упал лишь на 8, 1 %. Величина снижения покажется незначительной, если сравнить ее с падением ВВП за тот же период (-10,4%), снижением индекса промышленного производства (-14,8%), грузооборота (-17,5%), объема строительных работ (-19,3%).

Как показали результаты исследования рейтингового агенства «Эксперт РА», в наибольшей степени собранные страховые премии сократились у кэптивных компаний (страховые компании, принадлежащие материнской структуре (часто какой-либо ФПГ или концерну), и обслуживающие только ее риски. В настоящее время намечается тенденция по выходу кэптивных страховщиков на конкурентный страховой рынок с развитием новых страховых продуктов, отличных от рисков управляющей компании). Это стало прямым следствием сокращения страховых бюджетов их основных клиентов – ведь бизнес таких страховщиков наименее диверсифицирован и сильно завязан на одну финансово – промышленную группу.

Анализ в резерве видов страхования показывает, что лидерами падения стали вмененные виды: кредитное автокаско и ипотечное страхование. Наибольшие объемы падения спроса на страховые услуги отмечаются по видам, еще недавно выступавшим локомотивами отрасли, - по автострахованию (-13,2 млрд.руб за 1-е полугодие 2009 г. По сравнению с 1-м полугодием 2008 г., по данным «Эксперт РА»), добровольному медицинскому страхованию (-4,0 млрд.руб.), страхованию от несчастных случаев (-3,2 млрд.руб.)…»

**Глава II. Проблемы развития бизнеса в России**

1. **Формирование развития предпринимательства в России**

Бурное развитие предпринимательства в нашей стране связано, прежде всего, с перестройкой нашей экономики, преодолением структурных диспропорций и сверхконцентрации производства, возникших в период существования административно-командной экономики. В действительности речь здесь идет о реализации общеэкономических закономерностей, присущих современному всемирному хозяйству: переходе к интенсивному типу воспроизводства при возрастающем значении его качественных параметров, развитии разделения труда и резком расширении номенклатуры и ассортимента продукции и услуг, все более настоятельной необходимости ресурсосбережения и экономии. Как показывает зарубежный опыт, предпринимательство, действующее в конкурентной среде, играет важную роль в увеличении объема производства, расширении ассортимента товаров и услуг, повышении качества продукции.

Таким образом, для сегодняшней России, становление предпринимательства, развитие инфраструктуры предпринимательства приобретают исключительную актуальность и считаются одними из наиболее перспективных направлений рыночных преобразований в России.

В современной научной литературе исследование проблем развития предпринимательства получает отражение преимущественно в научных статьях, брошюрах и отдельных монографиях.

В зарубежной экономической литературе результаты анализа процесса предпринимательства в условиях рыночной экономики отражены в трудах – А. Маршала, Д. Гелбрейта, Р. Кантильона, Д. М. Кейнса, П. Самуэльсона, А. Смита, Ж-Б. Сэя, И. Шумпетера и ряда других исследователей.

В России определенные успехи в разработке отдельных вопросов указанной проблемы достигнуты, несмотря на непродолжительность ее исследования, в работах В. Афанасьева, А. Блинова, Н. Климова, Ю. Кузнецова, А. Никитова, Ф. Филатова, Ф. Русинова, А. Апишева и других. В этих работах достаточно глубоко проанализированы различные аспекты развития предпринимательства в условиях перехода к рыночной экономике.

**Предпринимательская деятельность (предпринимательство)** является важнейшим институтом любо рыночной экономики, ибо она обеспечивает экономический рост, производство возрастающей массы разнообразных товаров, призванных удовлетворить количественно и, что важнее, качественно изменяющиеся потребности общества, различных его слоев и индивидов. Это - движущая сила поступательного развития современного рыночного хозяйства, поэтому важно разобраться в различных аспектах предпринимательства как социально-экономического феномена.

Под предпринимательской деятельностью надо понимать не любую деятельность, связную с производством и реализацией товаров и услуг, а лишь связанную с обязательным вовлечением в хозяйственный процесс инновационного, поискового элемента, который может заключаться в различных моментах - поиске и освоении нового рынка, производстве новых товаров путем изменения профиля существующего производства или основания нового предприятия; внедрение новых методов организации производства, контроля за качеством продукции, новой техники и технологий; нахождение и использование новых источников материальных и финансовых ресурсов.

**Предпринимательство** является сферой профессиональной деятельности особой группы людей - предпринимателей. Предприниматель является самостоятельным экономическим агентом, действующим на свой собственный страх и риск и под свою ответственность, в том числе и материальную. Он может не быть собственником всего функционирующего капитала, но должен обладать правами на его использование, скажем, «пучком» из четырех прав: 1) права исключительного владения; 2) права использования; 3) права управления, то есть права решать, кто и как будет обеспечивать использование благ; 4) права на доход.

Предпринимательство по своей природе является рисковой деятельностью, поскольку то или иное действие предпринимателя содержит в себе возможность определенных потерь. Если предприниматель не рискует, то не сможет воплотить свою идею в жизнь. Риск представляет собой вероятность убытков или сокращения доходов по сравнению с экспертной оценкой, на основе которой принималось предпринимательское решение.

Предприниматель, чтобы добиться успеха в конкурентной борьбе, должен учитывать фактор риска, тщательно анализировать его причины, возможные последствия. Здесь, конечно, важны расчетливость, умение сопоставлять вероятные потери и выгоды, что требует определенного объема знаний в области общеэкономической теории, конкретной экономики; методики применения количественных методов анализа. Нельзя сбрасывать со счета и предпринимательскую интуицию, основывающуюся на прошлом опыте и проницательности.

В современных условиях деловые качества предпринимателя должны включать в себя, по крайней мере: способность к творчеству при выявлении потребностей рынка, выработке предпринимательской идеи, других описанных выше логически последовательных предпринимательских действий; способность к принятию решений и ответственности за них, к контролю за их выполнением; умение подобрать необходимых для достижения поставленной цели работников и партнеров, стимулировать их заинтересованность в максимально эффективном сотрудничестве, улучшать собственные структуры и взаимодействие с внешними контрагентами.

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

В рассматриваемый период, особенно 90-е годы, в обществе происходят радикальные изменения по отношению к частной собственности и предпринимательской деятельности. После 70 лет запрета частной собственности государство впервые признает ее равноправие со всеми другими формами собственности и декларирует свободу предпринимательской деятельности. Принимается ряд важных законодательных актов, закладывающих основы новой смешанной экономики, для которой характерен плюрализм форм собственности и организационных структур. Начинается бурный процесс их развития.

Верховный Совет СССР и Российской Федерации в начале 90-х годов принял десятки новых законов и постановлений, затрагивающих проблемы предпринимательства. Прежде всего отметим принятие в декабре 1990 г. закона "Особенности в РСФСР". Впервые этим законом частная собственность была признана равноправной наряду с государственной, муниципальной и собственностью общественных организаций (объединений).

В течение 1991 года были приняты и ряд других важных законов, определявших не только общие права предпринимателей, но и некоторые механизмы формирования российского предпринимательства. К ним относятся закон "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР" установивший организационно-правовые основы преобразования отношений собственности на средства производства в целях создания эффективной, социальной ориентированной рыночной экономики.

Приняты также законы "Об иностранных инвестициях в РСФСР", "Об ограничении монополистической деятельности", "О предприятиях и предпринимательской деятельности" и многие другие.

Таким образом, была сформирована юридическая Среда для проявления собственной инициативы и развития предпринимательской деятельности. Изменения в правовой сфере повысили активность в деле создания акционерных обществ и других видов предприятий. К маю 1991 года в Государственный реестр стран внесено 700 акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью (223 АО и 477 ООО). Число частных коммерческих банков в конце 1991 года превысило 1300.

19 мая 1990 г. была зарегистрирована первая в стране Московская товарная биржа (МТБ) - рынок, на котором осуществляется оптовая торговля товарами по образцам и стандартам. Сделки на товарных биржах осуществляются только массово - однородные товары, как зерно, хлопок, металл, сахар и т.п. Это объясняется тем, что на бирже продавец может вступать без реального товара, а покупатель - без наличных денег.

Через несколько месяцев возникла Московская товарно-сырьевая биржа (МТСБ). В ноябре 1990 года было объявлено о создании в Москве двух фондовых бирж - Московской центральной фондовой биржи (МЦФБ) и Московской международной фондовой биржи (ММФБ). Фондовая биржа - это рынок ценных бумаг: акций и облигаций, которые являются предметами купли-продажи по ценам ( курсам), регистрируемым на фондовой бирже. На 29 ноября 1991 г. общее число бирж составляло 520, а в апреле 1992 г. газеты оповестили о 800 биржах в пределах бывшего Союза. Только в одной Москве о своем существовании заявили 80 бирж.

В январе 1991 года началось осуществление аграрной реформы. Реформой предусматривалось: полное признание частной собственности на землю, включая право на ее куплю и продажу; реорганизация колхозно-совхозной системы с обязательной ликвидацией убыточных хозяйств; изменение системы закупок сельскохозяйственной продукции; меры по государственной поддержке крестьянских хозяйств (фермеров), созданию системы агросервиса, переработки аграрной продукции. Планировалось увеличение в ближайшие годы крестьянских хозяйств более чем в 15 раз, т.е. довести их количество до полумиллиона.

К 1991г. в России было приватизировано свыше трети предприятий, находящихся на самостоятельном балансе и имеющих права юридического лица. В сфере малой приватизации - свыше половины объектов.

Можно сказать, что приватизация государственной собственности, во-первых, не привела к улучшению состояния дел в промышленности и особенно в сельском хозяйстве (более 5-ти лет продолжается спад производства); во-вторых, не смогла создать существенных альтернатив для предотвращения спада реальных доходов граждан; в-третьих, вызвала падение и без того не высокой мотивизации труда у подавляющего большинства граждан (за исключением занятых в узкой сфере собственно коммерческой, преимущество посреднической деятельности), ибо большинство работников так и осталось отчуждено от собственности; в-четвертых, приватизация резко усилила социальную дифференциацию населения, усилила угрозу массовой безработицы; способствовала люмпенизации широких масс населения, его обнищанию (в 1995г. в РФ 1/3 населения находится на уровне ниже прожиточного минимума).

Первым, кто стал изучать предпринимателя как ключевую фигуру социально-экономической системы, является Р. Кантильон, который фактически положил начало научному исследованию предпринимательской тематики и заложил фундаментальные основы для последующих теоретических исследований в этом направлении.

Важное место в создании теории предпринимательства сыграл Адам Смит, который полагал, что сбалансированная экономическая система является самодостаточным организмом, способным к саморегуляции и устойчивому развитию. Регулирующим механизмом здесь является свободная конкуренция, а предприниматели являются ключевыми фигурами такой конкуренции.

Следующей крупной фигурой в процессе изучения предпринимательства является Ж.Б. Сей. По его мнению, предприниматель - промышленник, активный, образованный, талантливый изобретатель, прогрессивный земледелец или смелый деловой человек, ряды которых умножаются во всех странах по мере открытий и расширения рынка. Преимущественно эти люди ведут производство и господствуют в области распределения богатств.

С точки зрения К. Маркса, необходимо противопоставлять не предпринимателя и инвестора, а различные роли, в которых капиталист выступает в производственном процессе. Предприниматель одновременно является субъектом присвоения прибавочной стоимости, т.е. реализующим функцию эксплуатации рабочих, и субъектом организации и управления предприятием.

Социологические подходы к пониманию предпринимательства берут свое начало от работ М.Вебера и В.Зомбарта. Вебер, как известно, разрабатывал проблемы предпринимательской деятельности, в которой он видел воплощение рациональности. В основе представлений Вебера о предпринимательстве, как и всей хозяйственной деятельности субъектов, лежит его «идеальный тип».

По мнению В. Зомбарта, предприниматель оценивается по своему успеху. Иметь успех значит опередить других, стать больше, чем другие. Предпринимателя характеризует постоянное стремление к новому и стремление показать свое превосходство над другими. В диссертации эти положения подвергаются детальному анализу.

Одним из видных ученых, занимающихся проблемами предпринимательства, был австрийский ученый Й. Шумпетер. Он полагал, что предприниматель - это «революционер в экономике и невольный зачинатель социальной и политической революции», «быть предпринимателем - значит делать не то, что делают другие… значит делать не так, как делают другие». По его мнению, для предпринимателя главную роль играет не столько интеллект, сколько воля и способность выделить определенные моменты действительности и видеть их в реальном свете, а также способность идти в одиночку и его воздействие на других людей, которое Шумпетер определяет понятиями «иметь вес», «обладать авторитетом», «уметь заставлять повиноваться».

Еще один ученый, Р. Хизрич, сформулировал понятие «предпринимательство» как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель - человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым.

Исследования предпринимательства в современной России опираются на основные достижения мировой экономической и социологической мысли. Акцент в изучении современного российского предпринимательства во многом переносится в область социально-философских и социологических исследований. Особое место здесь принадлежит экономической социологии, которая рассматривает предпринимательскую деятельность как разновидность социального действия, имеющего рациональный характер и вовлекающего других людей в сферу экономических взаимоотношений.

**Проблемы развития**

В современной России сделаны шаги в сторону демократических преобразований и формирования рыночных отношений. Можно говорить о том, что миллионы российских граждан занимаются предпринимательской деятельностью, которая дает ощутимый экономический и социальный эффект.

Развитие предпринимательства в регионах Российской Федерации сталкивается с многочисленными проблемами, которые являются в основном типичными:

* отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов и материально-ресурсного обеспечения развития малого предпринимательства;
* пробелы в действующем законодательстве, особенно налоговом;
* нехватка ресурсов, прежде всего финансовых;
* сложность доступа к деловой информации - сведения о продукте, конкуренте и т.п.;
* неурегулированность вопросов, связанных с защитой прав работников, занятых в малом бизнесе;
* отсутствие положительного имиджа отечественного предпринимателя;
* нестабильность экономической ситуации в стране;
* недобросовестность крупного бизнеса;
* доступ к кредитным ресурсам и высокая ставка кредитования (22%);
* правовая неграмотность самих предпринимателей;
* отсутствие явного развития производства;
* высокая планка единого социального налога (20%);
* недостаточность кадрового потенциала;
* длительное оформление документации, особенно на землю

Это, прежде всего, - проблемы широкого «теневого» сектора предпринимательской деятельности, сложность и запутанность регионального законодательства, высокие административные барьеры, препятствующие возникновению новых фирм, недостаточность налоговых поступлений от малых предприятий в региональный и местный бюджеты.

Предприниматели отмечают также проблему слишком высоких налоговых ставок, сложность и запутанность налоговой системы, сложность и несовершенство законодательства, регистрирующего предприятия, регламентирующего их деятельность, например, сертификацию продукции, лицензирование и т.д. Препятствия на пути предпринимательства получили наименование «административные барьеры».

Проблемы макро-уровня, возникают у любого предприятия на любом этапе развития. К ним относятся:

1) Несовершенство законодательства:

* нестабильность законодательной базы - происходит постоянное изменение правил деятельности предприятий. Предпринимателям приходится постоянно самостоятельно отслеживать все изменения и накапливать всю информацию о действующей в любой момент времени редакции законов;
* существенные законодательные пробелы:

-         дефицит правовых гарантий равенства всех форм собственности и защиты частной собственности;

-         неотработанность процесса купли-продажи;

-         отсутствие должного законодательства о земле;

-         внутренняя противоречивость законов.

* невыполнение уже имеющихся законов. Пример: предусмотренные налоговые льготы научным организациям и льготы аспирантам и докторам не введены в действие в установленном порядке. Не работает система аккредитации научных организаций и аттестации, также предусмотренных законом.

2) Несовершенство налоговой системы.

Несовершенство налоговой системы имеет отрицательное влияние на малый бизнес. Уровень действующих ставок налогов превышает все разумные пределы, а перечень налоговых льгот для МП ограничен. По некоторым оценкам  Госкомстата совокупные изъятия в Федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты в виде более чем 40 налогов и обязательных платежей достигают 90% балансовой прибыли предпринимательских структур, а некоторых случаях превышают 100%. Эта ситуация вынуждает предпринимателей искать способы уклонения от налогов - ведение двойной бухгалтерии, уход в "теневой" бизнес и пр.

При этом весьма серьезны проблемы, связанные с налогово-информационным обеспечением малого предпринимательства. Его субъекты страдают от монополии налоговых инспекций на информацию, особенно на подзаконные акты, внутренние инструкции и разъяснительные документы, практически недоступные налогоплательщикам. В ситуации, когда вопросы налогообложения регулируются сотнями правовых актов и инструктивных документов, работники налоговых органов могут толковать все неясности и двусмысленности законодательных положений в пользу бюджета.

3) Несовершенство финансово-кредитной системы.

В соответствии с Положением о Федеральном Фонде поддержки МП денежные средства должны направляться на возмездной и безвозмездной основе для финансирования и кредитования Федеральной программы, отдельных проектов и программ МП.

4) Безопасность деятельности предприятия.

Развитие рынка в России характеризуется целым рядом источников потенциальных угроз предприятиям и отсутствием практических возможностей противодействия им на основе закона:

\*        невыполнение потребителями продукции предприятия условий договора в части ее оплаты;

\*        невыполнение своих обязательств поставщиками;

\*        произвол чиновников, вмешивающихся в деятельность предприятия путем установления норм, запретов, вольной трактовки законодательства, ограничение товародвижения и т.п.

\*        прямое давление преступных группировок в форме вымогательства, навязывания услуг по "охране";

\*        передача конфиденциальной информации о предпринимателях криминальным элементам;

\*        утечка информации из коммерческих банков;

Необходимо заметить, что отмечается процесс "интеллектуализации" преступной деятельности, использование в ее рамках все более сложной финансово - технической информации и технических средств прослушивания, слежки, подделки документов и пр.

5)    отсутствие систем государственной и общественной поддержки малого бизнеса.

 С большим запозданием создан государственный орган, призванный содействовать становлению  и развитию малого бизнеса - Комитет поддержки малых предприятий и предпринимательства при Госкомимуществе  РФ. Статус этого  комитета,  его подчиненность одному из российских министерств, скудность его финансовых ресурсов  свидетельствуют о крайней ограниченности возможностей,  предоставленных данному органу. Обращает на себя внимание и некоторая неопределенность в ориентации деятельности данного комитета.  Судя по его наименованию, ему вменяется в обязанность поддержка не только малого бизнеса, но и предпринимательства в целом, а оно, как известно, опирается  не на малый лишь,  но и на средний и крупный бизнес.

 Такая задача не по плечу никакому комитету.  Ее в состоянии решить  лишь  целенаправленная политика правительства в целом,  и притом за весьма продолжительное время. Местные власти отнюдь не обеспокоены тем,  чтобы снизить  уровень отчислений малых предприятий в местные бюджеты.  Власти не желают связывать перспективы развития собственного района с малым бизнесом. Власти не всегда бывают заинтересованы в развитии

 наукоемких производств,  так как они не приносят районам прямой выгоды.

*Также, надо рассмотреть уровень конкурентоспособности российского бизнеса*

Россия – в одной "лиге", вместе с Аргентиной, Бразилией, Китаем, Малайзией, Мексикой и ЮАР.

Среди преимуществ – инфраструктура, размер рынка, высшее образование и профессиональная подготовка, а среди недостатков – общественные институты, и макроэкономическая среда, здесь, по словам партнера компании Strategy Partners и координатора программы ВЭФ Алексея Праздничных заметно сильное ухудшение, по большей части связанное с кризисом. Плохи российские дела также в таких областях, как здоровье и начальное образование, что фактически означает, что из базовых условий, обозначенных в качестве оснований для функционирования "экономики факторов" в России работает лишь инфраструктура. Среди факторов формирующих эффективную экономику – экономику второй "лиги" - эффективность рынка труда и услуг, развитость финансового рынка, высшее образование и профессиональная подготовка, технологический уровень и размер рынка. Здесь, как уже было отмечено, у России отмечается положительная динамика в двух областях.

Что касается инновационной экономики, то ее определяют конкурентоспособность компаний и инновационный потенциал. И по одной, и по другой позиции у России *низкие* оценки.

Как отмечают эксперты Strategy Partners, в рейтинге ключевых проблем для развития бизнеса в России не произошло никаких изменений: на первом месте-основным барьером бизнес назвал коррупцию, на втором месте – проблема с доступом к финансированию, третьим по величине барьером является налоговое регулирование.

"Профиль России экстремально стабилен", - отметил А.Праздничных в беседе с журналистами.

Тем не менее, "4 И"- Институты, Инфраструктура, Инвестиции и Инновации – выдвинутые нынешним президентом России в 2008 г в качестве приоритетов экономического развития, все еще остаются актуальными, - говорит эксперт. – Концентрация усилий на этих направлениях позволит существенно улучшить позиции России в рейтинге и достичь результатов в привлечении иностранных инвестиций".

При этом наша страна остро нуждается в прямых иностранных инвестициях, не столько по причине нехватки собственных средств, сколько для технологической модернизации.

В 2005-2008 гг Россия привлекала большие объемы ПИИ, однако в 2009 г этот рост приостановился.

При этом инвестиция инвестиции – рознь, и мотивы вложений в экономику России имеют четко выраженную нефтегазовую окраску. Эта тенденция будет продолжаться в обозримом будущем, так как потребности России в инвестициях для освоения новых месторождений исчисляются триллионами рублей, - отмечают Strategy Partners.

В том, что между уровнем конкурентоспособности и привлечением прямых инвестиций существует зависимость, несложно убедиться: на ее наличие указывают результаты статистического анализа. Анализ, учитывающий степень обеспеченности стран природными ресурсами, показывает, что уровень прямых инвестиций в России очень близко соответствует уровню конкурентоспособности национальной экономики. Таким образом, оценки инвестиционной привлекательности нашей страны стоит признать объективными - страна не является ни недооцененной, ни переоцененной иностранными инвесторами.

Наибольшая конкурентная борьба разворачивается за инвестиции типа, условно названного "доступ к компетенции" – это инвестиции в создание платформы для последующего экспорта или интеграции по причине низких издержек или инновационного потенциала. В структуре накопленных российских инвестиций на конец 2009 г. этот тип занимает 9 %, увеличившись с 1 % в 2005 г. Неконкурентной средой является область инвестиций в добычу природных ресурсов и инвестиций в "локальные сектора" – торговля и услуги.

В 2005 г. 59 % накопленных инвестиций приходилось на природные ресурсы, и 39 %– на локальный сектор. В 2009 г ситуация изменилась – сектор торговли за 4 года начал серьезно доминировать, заняв 74 % всех инвестиций, оставив 17%– сектору природных ресурсов.

В любом случае, привлечение ПИ для российской экономики - это не предмет выбора, а вопрос выживания, отмечают в Strategy Partners. Для этого необходимо предпринять меры по повышению конкурентоспособности национальной экономики.

1. **Государственное регулирование предпринимательства в России**

На развитие предпринимательства значительное влияние оказывают политические механизмы.

Одним из важных инструментов государственного содействия развитию мелкого бизнеса является прямая *финансовая помощь*, которая осуществляется посредством льготного субсидирования малых фирм, предоставления гарантий при получении ими займов из других источников и льготного налогообложения.

Важным инструментом государственного содействия малым предприятиям в большинстве промышленно развитых стран является *система государственных заказов*. Данная форма отношений позволяет обеспечить малому бизнесу гарантированный рынок сбыта, ускорить процесс накопления капитала, расширить производственные мощности, укрепить конкурентоспособность, модернизировать оборудование и многое другое.

Достаточно широкое развитие получили организуемые государственными органами и частными предприятиями специальные службы по оказанию различных консультационных услуг малым компаниям.

Особая система государственной поддержки существует для предприятий, занимающихся научно-исследовательскими работами. Главное место в этой системе занимают финансовая помощь и информационное обеспечение исследовательских работ.

Более чем десятилетний опыт развития предпринимательства в России позволяет утверждать, что для создания эффективной системы поддержки малого предпринимательства необходимы:

* самостоятельная законодательная и нормативная база, определяющая специфические условия деятельности субъектов МП в их отношениях с органами власти и другими хозяйствующими субъектами;
* радикальное усовершенствование налоговой системы; минимизация
* административно-разрешительной и контролирующей практики;
* обеспечение безопасности и защиты личности и собственности;
* специализированные институты и механизмы, обеспечивающие разработку и реализацию государственной политики, направленной на поддержку МП, включая органы государственной власти и управления, общественные объединения и организации предпринимателей, специализированные организации поддержки МП (фонды, кредитные, страховые, гарантийные и лизинговые учреждения;
* технологические парки, промышленные зоны и полигоны;
* учебные, консультационные, информационные и другие обслуживающие структуры);
* финансово-имущественная поддержка, необходимая для обеспечения МП производственными площадями, земельными участками и оборудованием, финансовыми средствами (бюджетными), создание условий и механизмов для привлечения частных отечественных и иностранных инвестиций в сферу МП;
* учет национальных, региональных и исторических особенностей;
* поощрение ремесел, народных промыслов, кооперативных, артельных и семейных форм организации предпринимательской деятельности;
* сезонных работ, самозанятости;
* создание условий для эффективного развития межрегиональных связей и деловой кооперации МСП;
* государственные программы, непосредственно ориентированные на оказание поддержки малым и средним предприятиям, и иные смежные программы социально-экономического развития, которые должны включать меры по привлечению сектора МП к их реализации (реструктуризация промышленности;
* государственные инвестиции в отраслевое и региональное развитие, поставки для государственных нужд, решение проблем занятости, миграция населения).

Заключение

Итак, изучив предпринимательство более подробно, можно сказать, что оно является стержнем любой социально-экономической системы, основанной на началах частной собственности и конкуренции. Предприниматель-собственник является центральной фигурой в гражданском и торговом обороте, он – главное действующее лицо рынка, гарант стабильности гражданского общества.

В современных условиях предпринимательство является важнейшим структурным элементом не только рыночной экономики, но и гражданского общества в целом, затрагивающим все его сферы. На пути эффективной предпринимательской деятельности стоит множество правовых, организационных, бюрократических, политических, экономических, культурологических препон, что связано, в первую очередь, с переходным характером общественного развития и что, в конечном счете, тормозит становление и функционирование гражданского общества в России.

Возможные направления преодоления препятствий: укрепление стабильности экономического развития; совершенствование правового воздействия и повышения правовой культуры населения; создание современного законодательства о предпринимательстве; неукоснительное выполнение законов и иных правовых актов; активизация деятельности самих предпринимателей и ряд других.

Однако, несмотря ни на что российские предприниматели постепенно завоевывают твердые позиции на мировой арене, и наверняка через какой-то промежуток времени они будут лидировать, так как по своим качествам они не только не отстают, но и во многом опережают западных коллег.

Тема «Организационные формы бизнеса» является очень актуальной в наше время, и в своей работе я постаралась раскрыть ее для себя, более подробно изучив ее, и детально описав каждую из форм организации бизнеса.

Список использованной литературы

1. К.М. Пирогов, Н.К. Темнова, И.В. Гуськова – «Основы организации бизнеса», 2007 г.
2. В.А.Горемыкин – «Лизинг как форма инвестиционной деятельности»//Справочник экономиста – 2010.-№2 , стр.45-54.
3. С.Г. Данилов – «Лизинг в России. Типы лизинговых компаний// Эко – 2009. - №7,-стр 156-162.
4. Комлева Н.В.- «Страховой рынок в 2009 году»//Аудитор.-2009.-№11, стр. 49-52.
5. С.А. Орехов, В.А. Селезнев – «Корпоративный менеджмент» - 2009 г.
6. М.Г. Лапуста – «Предпринимательство» - 2008 г.
7. [http://revolutionmarketing/00022740\_0.html](http://revolution.allbest.ru/marketing/00022740_0.html)
8. <http://www.insurans.ru/65stryktyra.php>
9. <http://www.ref.by/refs/1/155/1.html>
10. <http://www.analyticgroup.ru/news/?id=29>
11. <http://www.dist-cons.ru/modules/leasing/section1.html>
12. <http://forbas.ru/?p=607>

13. <http://www.bishelp.ru/gde_dengi/vench/dopkons/problemi.php>