Содержание

Введение

Глава 1. Сущность и критерии малого предпринимательства

Глава 2. Организация финансов малого предприятия

Глава 3. Способы государственной поддержки малого предпринимательства

Заключение

Список литературы

Введение

Как явствует из самого определения, малое предпринимательство это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, критериях (показателях), конституирующих сущность этого понятия. Как показывает мировая и отечественная практика, основным критериальным показателем, на основе которого предприятия (организации) различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии (организации).

Значение малого бизнеса в рыночной экономике очень велико. Без малого бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Становление и развитие его является одной из основных проблем экономической политики в условиях перехода от административно-командной экономики к нормальной рыночной экономике. Малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта; во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60 - 70 процентов ВНП. Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет деятельность малого бизнеса.

Экономический интерес, энергия и изобретательность предприимчивых людей активно содействовали прогрессу во всех областях человеческой жизнедеятельности. Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет их деятельность и особенно, в создании новых, разнообразных по специализации и направлениям малых предприятий.

В мире существуют разные варианты государственной поддержки малого бизнеса прямое выделение бюджетных средств в страховые фонды, фонды риска смешанные фонды поддержки - государственные и частные; выдача гарантий в обеспечение кредита коммерческого банка - обязательство компенсировать банку возможные потери; налоговые льготы.

В нашей стране малый бизнес привлекает к себе внимание только в последнее время, в связи с переходом к рыночной экономике, поскольку предпринимательская деятельность возможна в условиях рыночной и не возможна в административной системе.

Целью настоящей работы является комплексное исследование финансов малого бизнеса в условиях рынка.

Для достижения поставленной цели решены следующие задачи:

- исследованы сущность, критерии определения субъектов малого бизнеса и его роль в рыночной экономике;

- сформулированы преимущества и недостатки малого бизнеса, причины, тормозящие его развитие;

- рассмотрена специфика организации финансов малых предприятий на современном этапе;

- описаны направления, формы и инфраструктура государственной поддержки малого бизнеса.

Теоретической и методической основой послужили труды российских и зарубежных ученых по проблемам малого бизнеса.

Глава 1. Сущность и критерии

малого предпринимательства

Функциональное назначение предприятий, их роль в экономике в значительной мере меняются в зависимости от размера предприятия. Крупное и мелкое производства, даже в рамках одной территории и отрасли, как правило, не являются взаимозаменяемыми. Отсутствие одного из них - это незаполненная ячейка экономики, имеющая своим следствием общее снижение эффективности производства. Крупные, средние и малые предприятия дополняют друг друга, создают целостный организм экономики.

Человечество накопило достаточно богатый опыт распределения предприятий на группы в зависимости от их размера. При этом не существует какого-то единого для всех стран универсального критерия выделений малых предприятий. Каждое государство в зависимости от национальности, производственных градаций, отраслевой культуры экономики устанавливает свои критерии распределения предприятий по их размерам.

В нашей стране, согласно Федеральному закону "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации"[[1]](#footnote-1), под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства не превышает 25% и в которых численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней:

в промышленности, строительстве и на транспорте - 100 человек;

в оптовой торговле - 50;

в розничной торговле и бытовом обслуживании - 30;

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

Таким образом, определен критерий выделения малых предприятий - по численности работающих. Несовершенство данного критерия, да и других критериев также, очевидно. Например, на электростанции, где многомиллионные основные фонды приводятся в действие несколькими работниками.

Те, кто впервые сталкивается с малыми предприятиями, обычно допускают типичную ошибку: считают малые предприятия одним из видов предприятий, подобно государственным, арендным, совместным, семейным и т.д. Это неверно, малые предприятия в этот перечень не могут быть включены. Малые - это не вид, не организационно-правовая форма, а размер предприятия. Малое предприятие - всегда какое-то применительно к выделяемым в законодательстве видам предприятий. Из всех имеющихся видов предприятий: государственных, коллективных, совместных, кооперативов и т.д., выделяется их часть по критериям численности работающих. Таким образом, существуют малые государственные, малые совместные, малые частные и прочие виды малых предприятий.

В этой связи становится очевидным, для малых предприятий не существует какой-то универсальной, общей для всех их видов системы ценообразования, материально-технического снабжения, оплаты труда, управления и т.д. Все эти системы функционирования предприятия определяются по их видам[[2]](#footnote-2).

Бытует и еще одно широко распространенное заблуждение, будто бы вид малого предприятия предопределяется тем, какая организация является его учредителем. Безусловной связи здесь нет. Малые предприятия могут создаваться гражданами, членами семьи и совместно с другими лицами, государственными, арендными, совместными предприятиями, общественными организациями и т.д. Кроме того, малые предприятия могут создаваться совместно указанными органами, предприятиями, организациями и гражданами.

В то же время индивидуальные и семейные частные предприятия, названные так именно применительно к учредителям, не могут быть иного вида. То есть по таким видам малых предприятий учредительство и вид малых предприятий совпадают.

Предпринимательство в масштабе малого предприятия обладает рядом качественных особенностей. В первую очередь стоит отметить единство права собственности и непосредственного управления предприятием.

Вторая характеристика - так называемая обозримость предприятия: ограниченность его масштабов вызывает особый, личностный характер отношений между хозяином и работником, что позволяет добиваться действительной мотивации работы персонала и более высокой степени его удовлетворенности трудом.

Третья - относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта, не позволяющие фирме оказывать сколько-нибудь серьезное влияние на цены и общий отраслевой объем реализации товара.

Четвертая - персонифицированный характер отношений между предпринимателем и клиентами, поскольку, как еже отмечалось, малое предприятие рассчитано на обслуживание сравнительно узкого круга потребителей.

Пятое - ключевая роль руководителя в жизни предприятия: он полностью ответственен за результаты хозяйствования не только из-за имущественного рынка, но и вследствие своей непосредственной включенности в производственный процесс и все связанное с его организацией.

Шестая специфическая черта - семейное ведение дела: оно наследуется родственниками хозяина, чем диктуется прямая вовлеченность последних во всю деятельность предприятия.

Наконец, седьмая особенность связана с характером финансирования. Если "гиганты" черпают необходимые ресурсы главным образом через фондовые биржи, то малые предприятия полагаются на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и "неформальный" рынок капиталов (деньги друзей, родственников и т.д.).

Также как одну из особенностей можно выделить высокую долю оборотного капитала по сравнению с основным фондом. Если у крупных предприятий это соотношение 80:20, то у малых оно составляет 20:80.[[3]](#footnote-3)

В ряду функций малого предприятия, прежде всего, важно отметить экономические функции, определяемые его ролью как, во-первых, работодателя; во-вторых - производителя продукции и услуг, в-третьих - катализатора научно-технического прогресса, в четвертых - налогоплательщика, в пятых - агента рыночных отношений.

Не менее значимы функции социальные. Во-первых, через малые формы предпринимательской деятельности многие люди раскрывают и реализуют свой творческий потенциал. Во-вторых, в основном здесь используется труд социально уязвимых групп населения (женщин, учащихся, инвалидов, пенсионеров, беженцев и т.д.), которые не могут найти себе применение на крупных предприятиях. В - третьих, малые предприятия являются главным продуцентом мест производственного обучения, своеобразным "полигоном" для обкатки молодых кадров. В-четвертых, небольшие предприятия, прежде всего в сфере обслуживания, удовлетворяют потребности людей в общении (но его они лишены, например, в супермаркетах).

Глава 2. Организация финансов

малого предприятия

Любой бизнес начинается с постановки и ответа на следующие три ключевые вопроса:

- Какова должна быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющие достичь поставленные перед предприятием цели и задачи?

- Где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав?

- Как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия?

Решаются эти вопросы в рамках финансового менеджмента, являющегося одной из ключевых подсистем общей системы управления предприятием[[4]](#footnote-4).

Методы и задачи организации финансов малого предприятия многообразны. Основными из них являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, самофинансирование, кредитование, система финансовой помощи, система финансовых санкций, система амортизационных отчислений, система стимулирования, принципы ценообразования, трастовые операции, залоговые операции, трансфертные операции, факторинг, аренда, лизинг.

Составным элементом приведенных методов являются специальные приемы финансового управления: кредиты, займы, процентные ставки, дивиденды, котировка валютных курсов, акциз, дисконт и т.д. основой информационного обеспечения системы финансового управления составляет любая информация финансового характера: бухгалтерская отчетность, сообщения финансовых органов, информация учреждений банковской системы, информация товарных, фондовых и валютных бирж, прочая информация.

В современном малом бизнесе необходимы специальные знания управления структурой бизнеса. Шансы фирмы на успех повышаются по мере ее взросления. Фирмы, долго существующие при одном владельце, приносят более высокий и стабильных доход, чем фирмы, часто меняющие владельцев. Если в управлении фирмы участвует не один человек, а предпринимательская команда состоит из двух - четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное решение принимается более профессионально. На живучести малых фирм сказываются и размеры финансирования на первом этапе.

Жизненный цикл малого бизнеса - это жизненный цикл товара, составляющего предмет деятельности предприятия. Можно выделить четыре основных этапа жизненного цикла малого предприятия.

I этап - научные исследования, разработка технологии и создание коммерческой схемы товара - это прентальный период предприятия.

II этап - начало производства товара и выход его на рынок - это детство предприятия.

III этап - коммерческий успех товара - зрелость предприятия.

IV этап - деградация рынка товара - жизненный закат предприятия.

Финансовому менеджеру необходимо постоянно решать вопрос, как сделать, чтобы вместе с товаром, заканчивающим свой земной путь, не умирало и само предприятие? Вероятно, надо вовремя отказываться от деградирующих товаров и подгадывать к этому моменту стремительный взлет новых товаров. При ставке не на один, а на несколько товаров у предприятия снижается порог рентабельности и легче достигается нужный уровень доходности.

Попытаемся ответить на вопрос, каковы особенности каждого из этапов жизненного цикла предприятия малого бизнеса - особенности, которые необходимо учитывать финансовому менеджеру предприятия[[5]](#footnote-5).

На первом этапе выручка практически нулевая, а денежные потоки предприятия отрицательные, потому что затраты на исследования, оплату труда не покрываются доходами. Велик риск: производство товара и услуг и их коммерциализация потребуют значительных инвестиций в достаточно длительном временном интервале. На этом этапе руководитель предприятия вряд ли может рассчитывать на банковские кредиты. Предприятие существует на собственные средства владельца.

Второго этапа, если собственных и привлеченных средств недостаточно, чтобы покрыть хотя бы часть базовых расходов, многие предприятия могут не пережить. На этой стадии резко вырастают затраты, но еще не доходы. Денежные потоки пока "отрицательные". Главные задачи этого этапа как можно рачительнее управлять оборотными средствами, а также постараться получить внешнее финансирование.

Необходимо помнить об основной дилемме финансового менеджмента: больнее всего капкан "либо рентабельность, либо ликвидность" зажимает именно малое предприятие на первых двух этапах его развития, т.к. предприятие стремится быстрее нарастить оборот, а дефицит ликвидных средств все увеличивается.

На третьем этапе предприятие добивается коммерческого успеха. Финансово-хозяйственное положение улучшается, хотя темпы прироста оборота несколько снижаются по сравнению со вторым этапом. Денежные потоки должны стать положительными, поскольку выручка увеличивается и даже становится достаточной для покрытия и накопившихся прежних, и неизбежных новых расходов. Теперь у предприятия возникают производственные и коммерческие проблемы: нужно усиливать торговую сеть, делать рекламу. Иногда возникает необходимость в технической доводке товаров и услуг по результатам реакции рынка. Все это требует денег. Но теперь уже более зрелому, возможно, имеющему неплохую кредитную историю и в финансовом отношении крепкому предприятию легче получить внешнее финансирование в виде банковского кредита.

Однако следует помнить, что, если предприятие, желая взять максимальную долю рынка, превысит разумные темпы прироста продаж, то тем подорвет свою ликвидность и платежеспособность.

Печального IV этапа желательно избежать. Жизнь показывает, что стратегически выигрывает тот, кто заранее тратится на разработку и внедрение новых товаров и услуг, сознательно идя на некоторое снижение финансовых результатов предыдущего этапа.

Если рост активов превышает рост нераспределенной прибыли, задолженность должна покрывать эту разницу. Эта задолженность может принимать форму банковского кредита или увеличения степени использования кредиторской задолженности по расчетам.

Наиболее важные различия в финансовом менеджменте крупного и малого бизнеса состоят в доступе к ресурсам, в постановке целей и в уровне ликвидности.

Доступ на финансовый и денежный рынки для малых предприятий чрезвычайно загружен, т.к. получить кредит не удается не только из-за его дороговизны, но и вследствие рискованного финансового положения предприятия и отсутствия кредитной истории.

Малое предприятие обычно не ставит перед собой цель максимизировать курс акций, показать капитализации и уровень дивиденда.

В малом бизнесе иной набор, иной уровень и иная иерархия рисков, нежели в крупных компаниях.

Вообще, парадоксальное сочетание наибольшего риска с наименьшей доходностью сопутствует малому предприятию на первых стадиях его существования. Поэтому частное финансирование для малого бизнеса сильно затруднено.

Предприятия малого бизнеса имеют, как правило, пониженный, по сравнению с крупными предприятиями, уровень ликвидности, т.к.:

- в малом бизнесе относительно меньше денег вкладывается в запросы и дебиторскую задолженность (об этом говорят и более высокие показатели оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности);

- у предприятий малого бизнеса относительно выше текущие обязательства.

Наиважнейшей целью финансового менеджмента малого бизнеса является грамотное управление оборотным капиталом: запасом, дебиторской задолженностью, денежными средствами и краткосрочными обязательствами. Это приносит предприятию достаточное количество ликвидных средств и делает его платежеспособным.

Основу информационного обеспечения анализа финансового состояния составляет бухгалтерская отчетность. Чтение и анализ бухгалтерской отчетности компании входит в число основных функций менеджера.

С позиции обеспечения управленческой деятельности можно выделить три основные требования, которым должна удовлетворять бухгалтерская отчетность. Она должна содержать необходимые данные для:

- принятия обоснованных управленческих решений в области инвестиционной политики;

- оценки динамики и перспектив изменения прибыли предприятия;

- оценки, имеющихся у предприятия ресурсов, происходящих в них изменений и эффективности их использования.

Обеспечение этих требований основывается на одном из важнейших принципов подготовки бухгалтерской отчетности - принципе соответствия вложений и востребованной информации[[6]](#footnote-6).

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности.

В условиях рынка финансовый анализ представляет собой накопления трансформации и использования информации финансового характера, имеющий целью:

- оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия;

- оценить возможность и целесообразные темы развития предприятия с позиции финансового их обеспечения;

- выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации;

- спрогнозировать положение предприятия на рынке капитала.

В основе финансового анализа, как и финансового менеджмента в целом, лежит анализ финансовой отчетности.

Финансовый анализ проводится с помощью различного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями.

Целью анализа является наглядная и простая оценка финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. В процессе анализа можно предположить расчет показателей имущественного положения, ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности, положения на рынке ценных бумаг и дополнить его методами, основанными на опыте и квалификации специалиста.

В общем виде программа углубленного анализа выглядит следующим образом.

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.

1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности.

1.2. Выявление "больных" статей отчетности.

2. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования.

2.1. Оценка имущественного положения.

2.1.1. Построение аналитического баланса - нетто.

2.1.2. Вертикальный анализ баланса.

2.1.3. Горизонтальный анализ баланса.

2.1.4. Анализ качественных сдвигов в имущественном положении.

2.2. Оценка финансового положения.

2.2.1. Оценка ликвидности.

2.2.2. Оценка финансовой устойчивости.

3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности.

3.1. Оценка основной деятельности.

3.2. Анализ рентабельности.

3.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг[[7]](#footnote-7).

Глава 3. Способы государственной поддержки малого предпринимательства

Государственные и местные органы власти имеют возможность вовлекать в предпринимательскую дея­тельность свободные земли и ресурсы, нежилой муниципальный фонд, воз­действовать на инвестиционную политику малых предприятий главным обра­зом через субсидии и налоговые льготы.

Малые предприятия наиболее подвержены конкуренции и банкротству и эта тенденция должна учитываться. Многие малые предприятия разоряются. Норма прибыли, получаемая от различных видов предпринимательской дея­тельности, существенно колеблется, что отражается на финансовой устойчи­вости малого бизнеса. Только добросовестная конкуренция повышает эффективность производства, стимулирует снижение цен на товары, повышает от­ветственность производителей перед потребителями, расширяет сферы об­служивания населения.

В настоящее время реализуется Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации.

Федеральный закон «О государственной поддержке ма­лого предпринимательства в Российской Федерации»[[8]](#footnote-8) создает предпосылки для сти­мулирования малых предприятий на федеральном уровне. Кроме того, действует Указ президента РФ от 4 апреля 1996 г. № 491 «О первоочередных мерах государ­ственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации»[[9]](#footnote-9).

Законодательство разграничило предметы ведения органов власти различ­ных уровней относительно малого бизнеса. Так, ведению Российской Феде­рации подлежат определение общих принципов, приоритетных направлений и методов государственной поддержки малого предпринимательства, установ­ление порядка создания и деятельности федеральных органов государствен­ной власти в области государственной поддержки малого предпринимательст­ва, разработка и реализация федеральных программ развития и поддержки малого предпринимательства, финансируемых не менее чем на 50% за счет средств федерального бюджета и специализированных внебюджетных фондов РФ, установление льгот для субъектов малого предпринимательства по феде­ральным налогам и иным платежам в федеральный бюджет и специализиро­ванные внебюджетные фонды РФ.

Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям:

формирование инфраструктуры поддержки и развития; создание льготных условий использования государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических и информационных ресурсов, разработок и технологий;

установление упрощенного порядка регистрации, лицензирования дея­тельности, сертификации продукции, представления государственной стати­стической и бухгалтерской отчетности;

поддержка внешнеэкономической деятельности, включая содействие раз­витию торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами.

Государственные и муниципальные программы поддержки малого пред­принимательства включают в себя следующие основные положения:

* меры по формированию инфраструктуры развития и поддержки на федераль­ном, региональном и местном уровнях;
* перспективные направления развития и приоритетные виды деятельности;
* меры, принимаемые для реализации основных направлений и развития форм поддержки;
* меры по вовлечению в предпринимательскую деятельность социально не за­щищенных слоев населения, в том числе инвалидов, женщин, молодежи, уво­ленных в запас (отставку) военнослужащих, безработных, беженцев и вынуж­денных переселенцев, лиц, вернувшихся из мест заключения;
* предложения по установлению налоговых льгот и ежегодному выделению средств из соответствующих бюджетов на поддержку малого предпринима­тельства;
* меры по обеспечению передачи субъектам малого предпринимательства ре­зультатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологиче­ских работ, а также инновационных программ;
* меры по обеспечению передачи субъектам малого предпринимательства не завершенных строительством и пустующих объектов, нерентабельных и убы­точных предприятий на льготных условиях;
* меры по обеспечению субъектам малого предпринимательства возможности для первоочередного выкупа арендуемых ими объектов недвижимости с уче­том вложенных в указанные объекты средств.

Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется в соответствии с Федеральной программой государственной поддержки ма­лого предпринимательства, региональными (межрегиональными), отраслевы­ми (межотраслевыми) и муниципальными программами развития и поддерж­ки малого предпринимательства, разрабатываемыми соответственно Прави­тельством РФ, органами исполнительной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления[[10]](#footnote-10).

Практика государственного содействия немонополистическому сектору экономики развитых стран показывает, что правительственный выбор основных направлений этого содействия происходит на основе исследований данного круга проблем. Поэтому важнейшая задача органов власти определить приоритетные направления развития малого бизнеса. В России к таким направлениям отнесены:

- Производство и переработка сельскохозяйственной продукции;

- Производство продовольственных, промышленных товаров, товаров народного потребления;

- Лекарственных препаратов и медицинской техники;

- Оказание производственных, коммунальных и бытовых услуг;

- Строительство объектов жилищного, производственного и социального назначения.

Соответственно, 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.

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.

Сейчас, при корректировании многими политическими партиями и движениями своих программ, в них можно заметить меняющееся отношение к малому бизнесу. Так из всех программ можно выделить главные общие идеи:

- Приоритетное развитие малого предпринимательства - не самоцель, а одно из основных условий экономического и социального возрождения России.

- Массовое широкомасштабное развитие малого предпринимательства позволит предоставить работу миллионам граждан, высвобождающихся из государственных и приватизированных предприятий.

- Реализация мероприятий по обеспечению производственной и инновационной поддержки малых предприятий позволит создать значительное количество новых малых предприятий, до 12 млн. предприятий, и новых рабочих мест, прежде всего, для социально незащищенных слоев населения.

- Малое предприятие, играющее все большую роль в региональных социально-экономических процессах, учитывает своеобразие каждого региона, формирует значительную долю доходной базы бюджета и является решающим фактором экономической стабилизации через создание местных потребительских рынков и новых рабочих мест.

В-третьих, сделать прозрачными и внести ясность в акты купли-продажи имущества. И, наконец, решить вопрос с землей, иначе аграрная Россия будет питаться импортом. Четвертое - стимулировать инвестиции населения, которое уже не доверяет ни банкам, ни государству, в малый бизнес[[11]](#footnote-11).

Фонд поддержки малого предпринимательства - эта некоммерческая орга­низация создается в целях финансирования программ, проектов и мероприя­тий, направленных на поддержку и развитие малого предпринимательства, путем аккумулирования бюджетных средств, средств, поступающих от прива­тизации государственного и муниципального имущества, доходов от собст­венной деятельности, добровольных взносов физических и юридических лиц, в том числе иностранных, доходов от выпуска и размещения ценных бумаг, а также доходов, получаемых по процентам от льготных кредитов, выделенных на конкурсной основе субъектам малого предпринимательства. Фонд под­держки малого предпринимательства является юридическим лицом.

Основные направления деятельности фонда поддержки малого предпри­нимательства:

* содействие в формировании рыночных отношений на основе государственной поддержки малого предпринимательства и развития конкуренции путем при­влечения и эффективного использования финансовых ресурсов для реализа­ции целевых программ, проектов и мероприятий в области малого предпри­нимательства;
* участие в разработке, проведении экспертизы и конкурсном отборе, а также в реализации федеральных, региональных, межрегиональных, отраслевых, меж­отраслевых и муниципальных программ развития и поддержки малого пред­принимательства, проектов в области малого предпринимательства, демоно­полизации экономики, развития конкуренции, насыщения товарного рынка, создания новых рабочих мест;
* участие в формировании инфраструктуры рынка, обеспечивающей равные условия и возможности для осуществления деятельности в области малого предпринимательства;
* поддержка инновационной деятельности предпринимательских структур, сти­мулирование разработки и производства принципиально новых видов продук­ции, содействие в освоении новых технологий и изобретений;
* содействие в привлечении отечественных и иностранных инвестиций для реа­лизации приоритетных направлений деятельности по созданию конкурентной среды и развитию малого предпринимательства;
* организация консультаций по вопросам налогообложения и применения норм законодательства.

Россия должна жить по принципу, что государство обслуживает потребности и запросы общества, а не наоборот[[12]](#footnote-12).

Заключение

Финансы предприятия представляют собой денежные отноше­ния, возникающие у предприятия в процессе его производственно-хозяйственной деятельности и связанные с формированием и рас­пределением его финансовых ресурсов.

Главным направлением финансовой деятельности любого пред­приятия является формирование и использование денежных фон­дов, через которые обеспечивается денежными средствами его про­изводственно-хозяйственная деятельность, а также осуществляется простое и расширенное воспроизводство.

Эффективное управление финансовыми ресурсами предпри­ятия с учетом методов, адекватных рыночной экономике, обеспечи­вается в рамках финансового менеджмента. Финансовый менедж­мент представляет собой систему рационального управления дви­жением денежных потоков, возникающих в процессе хозяйственной деятельности предприятия, в целях достижения текущих и стратеги­ческих целей.

Финансовое планирование на малом предприятии является ак­тивным инструментом предвидения последствий выполняемых хо­зяйственных и финансовых операций.

В настоящее время существуют различные формы финансиро­вания поддержки малого предпринимательства: финансовая, иму­щественная, поддержка внешнеэкономической деятельности пред­приятий, информационное обеспечение, подготовка кадров.

Для поддержки малого бизнеса создана разветвленная инфра­структура, включающая: банки, страховые, лизинговые, факторинго­вые компании, консалтинговые фирмы, венчурные фонды, аудитор­ские фирмы, арбитражные суды, технопарки, бизнес-инкубаторы, производственно-технологические и учебные центры и др.

Создание банков развития и оказание всесторонней государст­венной поддержки предприятиям малого бизнеса позволяют решать следующие основные задачи: поддержка существующих и вновь уч­реждаемых предприятий на основе долгосрочных кредитов; созда­ние рыночной сети «инвестор - проводящий банк - банк посред­ник - конечный заемщик»; аккумуляция и перераспределение на рынках капитала дешевых денежных средств для льготного креди­тования малых предприятий.

Новым направлением банковского кредитования является ис­пользование проектного кредитования малого предпринимательст­ва, в основе которого заложена идея финансирования инвестици­онных проектов за счет полученных доходов в будущем.

Особое значение имеет кредитование в рамках совместных программ крупных иностранных банков реконструкции и развития (в частности ГБРР, Всемирного банка, ЕБРР и др.), направленных на поддержку малого предпринимательства.

В данной работе была произведена попытка охарактеризовать малое предпринимательство в России в настоящее время, выделить особенности малого предпринимательства и обозначить основные и наиболее острые его проблемы.

Необходимо отметить, что малый бизнес в России уже имеет довольно широкую правовую основу, но она недостаточна. Проблема состоит в том, что она однобока и принятые правовые аспекты не реализуются, что делает проблематичным принятие каких-либо новых нормативно-правовых актов.

Тем не менее, малый бизнес имеет свою нишу в экономике, которая обеспечивает наиболее эффективную отдачу от работы, как с целыми предприятиями-гигантами, так и с отдельным человеком. Данная позиция обусловлена особенностями и функциями малого предприятия.

На данном этапе развития малого бизнеса в качестве основных проблем выступают: бюрократизм и коррупция, которые поразили всю Россию; развитие среди субъектов малого бизнеса в основном торгово-посреднических фирм; неравномерность и непредсказуемость развития всей экономики, как в территориальном плане, так и во временном. Негативное отношение к малому предпринимательству государства и общества также является очень серьезной проблемой, хотя в последние годы отношение меняется. Это связано с тем, что даже в данных условиях малый бизнес оказывает положительное влияние на экономику.

Подводя итог, можно сказать, что малый бизнес в России - уже реальность, от его развития, от отношения общества и государства к этой сфере экономики зависит и развитие всей России в целом.

Список литературы

Нормативно-правовые акты

1. Федеральный закон от 14.06.1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке ма­лого предпринимательства в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 1995. - № 25. – Ст. 2343

2. Указ Президента РФ от 04.04.1996 г. № 491 «О первоочередных мерах государ­ственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 1996. - № 15. – Ст. 1583

Научная литература

3. Бабаева, Л.Б. Малый бизнес в России / Л.Б. Бабаева. - М., 2003

4. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. - М.: Банки и биржи, 2005

5. Индивидуальная предпринимательская деятельность. Справочное пособие. - М., 2002

6. Ковалева, А.М. Финансы фирмы / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. - М.: Инфра-М, 2007. – 522 с.

7. Малое предпринимательство (нормативные документы, комментарий, информационные материалы по финансово-кредитной поддержке). - М., 2004

8. Малые предприятия: организация, экономика, учет, налоги / под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – М.: Юнити-Дана, 2005.- 358 с.

9. Павлова, Л.Н. Финансы предприятий / Л.Н. Павлова.- М.: Финансы, Юнити, 2004.- 640 с.

10. Сирополис, Н.К. Управление малым бизнесом / Н.К. Сирополис. - М., 2002

11. Финансы организаций (предприятий) / под ред. Н.В. Колчиной. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 382 с.

12. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия / П.Н. Шуляк.- М.: Дашков и Кº, 2004.- 712 с.

Материалы периодической печати

13. Иванова, М. Малый инновационный бизнес в странах с развитой рыночной экономикой / М. Иванова // Российский экономический журнал. – 1995. - № 12

14. Краева, Н.М. Социально-экономические особенности российского предпринимательства / Н.М. Краева, В.Н. Минеев // Общество и экономика. – 1996. - № 9-10

15. Малый бизнес в России: оценка ситуации // Общество и экономика. - 1996. - № 11-12

16. Ровенский, Ю.А. Эволюция малого предпринимательства в России / Ю.А. Ровенский // Социально-политический журнал. – 1996. - № 2.

17. http://www.students.ru

1. Федеральный закон от 14.06.1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке ма­лого предпринимательства в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 1995. - № 25. – Ст. 2343 [↑](#footnote-ref-1)
2. Малые предприятия: организация, экономика, учет, налоги / под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – М.: Юнити-Дана, 2005.- 358 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Бабаева, Л.Б. Малый бизнес в России / Л.Б. Бабаева. - М., 2003 [↑](#footnote-ref-3)
4. Ковалева, А.М. Финансы фирмы / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. - М.: Инфра-М, 2007. – 522 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Сирополис, Н.К. Управление малым бизнесом / Н.К. Сирополис. - М., 2002 [↑](#footnote-ref-5)
6. Малый бизнес в России: оценка ситуации // Общество и экономика. - 1996. - № 11-12 [↑](#footnote-ref-6)
7. Бабаева, Л.Б. Малый бизнес в России / Л.Б. Бабаева. - М., 2003. [↑](#footnote-ref-7)
8. Федеральный закон от 14.06.1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке ма­лого предпринимательства в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 1995. - № 25. – Ст. 2343 [↑](#footnote-ref-8)
9. Указ Президента РФ от 04.04.1996 г. № 491 «О первоочередных мерах государ­ственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 1996. - № 15. – Ст. 1583 [↑](#footnote-ref-9)
10. Финансы организаций (предприятий) / под ред. Н.В. Колчиной. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 382 с. [↑](#footnote-ref-10)
11. Павлова, Л.Н. Финансы предприятий / Л.Н. Павлова.- М.: Финансы, Юнити, 2004.- 640 с. [↑](#footnote-ref-11)
12. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия / П.Н. Шуляк.- М.: Дашков и Кº, 2004.- 712 с. [↑](#footnote-ref-12)