*Кафедра экономической теории*

Курсовая работа по экономической теории

# Москва, 2002

## План курсовой работы

Введение

1.Малое предпринимательство. Организационно-правовые формы предпринимательства

2.Малый бизнес: черты, экономические преимущества и недостатки

3.Современное предпринимательство: мелкого производства: зарубежный опыт

4. Малый бизнес в России: развитие и проблемы становления

Заключение.

Введение.

Малое предпринимательство – один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояния занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. Развитие малого бизнеса отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. И если крупный бизнес – это скелет, ось современной экономики, то все многообразие мелкого и среднего предпринимательства – мышцы, живая ткань хозяйственного организма. Именно этот факт побудил автора выбрать для курсовой работы тему «Малый бизнес», которую он посчитал наиболее актуальной на сегодняшний день.

Изучение этой темы также значительно для развития малого предпринимательства в России, так как оно возродилось в нашей стране сравнительно недавно – в конце 1987 года, когда государство в лице законодательной власти благословило частную инициативу, или предпринимательство. Именно в 1987 году в СССР появились и стали активно развиваться кооперативы. Россия сделала выбор в пользу демократического общества, основанного на рыночных отношениях и власти закона и призванного обеспечить личную свободу граждан, существование без насилия, возможность каждому трудиться на себя. Однако новые экономические структуры и по сей день переживают этап становления, несколько затянувшийся, по правде говоря.

Итак, целью работы является раскрытие основных теоретических понятий малого предпринимательства и его характеристик, роль малых фирм в экономике и их развитие в разных странах мира, включая Россию.

В первом вопросе курсовой работы даются определение малого бизнеса и критерии отнесения предприятий к данному субъекту рыночной экономики в развитых странах мира, в том числе и в России, а также содержит обзор организационно-правовых форм, одну из которых малое предприятие должно иметь.

Второй вопрос рассматривает черты и экономические преимущества малого предпринимательства в экономике нашей страны и за рубежом.

Третий вопрос рассматривает роль малого бизнеса в экономическом росте стран, его особенности, а также опыт развития малого предпринимательства промышленно развитых стран. Автор рекомендует обратить особое внимание на зарубежный опыт поддержки малого бизнеса, который необходимо учитывать при развитии малого предпринимательства в нашей стране, естественно не забывая о специфике ее политической и экономической ситуации.

Четвертый вопрос курсовой работы является основным, так как именно в нем произведен детальный анализ проблем, стоящих на пути становления малого бизнеса в России и тормозящих его развитие, а также приведены показатели удельного веса малого предпринимательства в стране. Возможные пути выхода из тупика намечены в заключении.

*1.Малое предпринимательство. Организационно-правовые формы предприятия.*

**Малое предпринимательство***.*

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

Западные экономисты определяют предпринимательство как процесс поиска новых возможностей, внедрения новых способов производства, открытость к новым перспективам, преодоление старых ограничений. Предпринимательство, считают они, есть четвертый фактор производства, который, однако, неосязаем[[1]](#footnote-1).

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

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

Как правило, наиболее общими критериальными показателями, на основе которых субъекты хозяйственной деятельности относятся к субъектам малого предпринимательства, является численность персонала (занятых работников), размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода). По данным Мирового банка, общее число показателей, по которым предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства (бизнеса), превышает 50. Однако наиболее часто применяемыми критериями являются следующие: средняя численность занятых на предприятии работников, ежегодный оборот, полученный предприятием, как правило, за год, и величина активов.

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

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

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

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

Таблица 1.

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

Принцип отнесения предприятия к малому по численности работников сохранился и в российском законодательстве. В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»[[2]](#footnote-2) от 14 июня 1995 года №88-ФЗ под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает предельных уровней:

В промышленности – 100 чел.;

В строительстве – 100 чел.;

На транспорте – 100 чел.;

В сельском хозяйстве – 60 чел.;

В научно-технической сфере – 60 чел.;

В оптовой торговле – 50 чел.;

В розничной торговле и

бытовом обслуживании населения – 30 чел.;

В остальных отраслях и

при осуществлении других видов деятельности – 50 чел.

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

**Организационно-правовые формы предприятия**.

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

* Граждане РФ, члены семьи, другие лица, совместно ведущие хозяйство;
* Органы управления РФ и субъектов РФ, уполномоченные управлять государственным имуществом;
* Органы местного самоуправления;
* Общественные объединения (организации);
* Иностранные юридические лица и различные иностранные организации (с учетом действующего законодательства);
* Трудовые коллективы государственных и муниципальных предприятий.
* Первая часть Гражданского Кодекса РФ предоставляет законное право на существование следующим организационно-правовым формам коммерческих организаций, основанных на частной собственности[[3]](#footnote-3):
* Полное товарищество;
* Товарищество на вере;
* Общество с ограниченной ответственностью;
* Общество с дополнительной ответственностью;
* Производственный кооператив;
* Акционерное общество;

Рассмотрим вышеуказанные формы подробнее.

В целом необходимо отметить, что **хозяйственными товариществами** и **обществами** признаются коммерческие организации с разделенным на вклады участников уставным капиталом, которые в качестве основной цели преследуют извлечение прибыли путем осуществления любых не запрещенных законом видов деятельности[[4]](#footnote-4).

Участники обществ и товариществ имеют право на получение информации о деятельности этих организаций и несут обязательства по внесению вкладов в уставной капитал и неразглашению информации, составляющей коммерческую тайну.[[5]](#footnote-5)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Полное товарищество.** Каждый из участников товарищества, а их не может быть менее двух, вправе осуществлять предпринимательскую деятельность от имени товарищества[[6]](#footnote-6), т. е. таковая деятельность товарищества признается деятельностью самого полного товарищества. Именно поэтому фирменное название полного товарищества должно содержать имена.

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

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

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

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми участниками товарищества[[7]](#footnote-7).

**Товарищество на вере (коммандитное товарищество)** можно считать разновидностью полного товарищества, в котором допускается привлечение дополнительного капиталаза счет постороннихлиц (участников-вкладчиков или коммандитов)[[8]](#footnote-8). Эти лица участвуют в деятельности товарищества только путем внесения вкладов в уставной капитал и несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов. Они устранены как от предпринимательской деятельности, так и от управления средствами. К полным товарищам применяются все правила, действующих для участников полных товариществ.

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

**Общество с ограниченной ответственностью.** Такое название носит организация, уставной капитал которой разделен на доли участников, не отвечающих по долгам общества. Они несут лишь риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов[[9]](#footnote-9). Участники общества, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

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

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

**Общество с дополнительной ответственностью.** Это – разновидность общества с ограниченной ответственностью, которая отличается лишь тем, что участники несут дополнительную ответственность по обязательствам в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов в уставном капитале[[10]](#footnote-10). Таким образом, общество с дополнительной ответственностью занимает промежуточное положение между обществами и товариществами.

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

По юридическому статусу акционерные общества схожи с обществами с ограниченной ответственностью. Однако между ними существует одно принципиальное различие: все права акционеров, а также передача и прекращение прав связаны с владением и передачей акций[[11]](#footnote-11).

Все акционерные общества подразделяются на *закрытые*, акции которых распространяются только среди заранее определенного круга лиц, и *открытые*, участники которых могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров[[12]](#footnote-12).

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

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

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

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

Каждый член производственного кооператива имеет один голос в управлении его делами не зависимо от размера его имущественного вклада, и полученная прибыль распределяется прежде всего с учетом трудового, а не имущественного вклада. Именно поэтому в Гражданском Кодексе производственный кооператив охарактеризован как «артель» [[13]](#footnote-13).

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

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

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

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

Следует отметить, что Гражданский Кодекс требует обязательно отмечать наличие филиалов в учредительных документах создавшего их юридического лица[[14]](#footnote-14).

**Государственные и муниципальные унитарные предприятия.** Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество[[15]](#footnote-15). Имущество это является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Эта организационно-правовая форма применяется исключительно при создании государственных и муниципальных предприятиях.

 **Некоммерческие организации[[16]](#footnote-16)**. К числу подобных структур относят:

Таблица 1.

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

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

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

В России в современный период перехода от плановой экономики к рыночному хозяйству особое значение приобретает развитие среднего и мелкого предпринимательства, малого бизнеса. Именно малые предприятия, не требующие крупных стартовых инвестиций и гарантирующие высокую скорость оборота ресурсов, способны наиболее быстро и экономно решать проблемы реструктуризации экономики, формирования и насыщения рынка потребительских товаров в условиях дестабилизации российской экономики и ограниченности ресурсов. Малые кампании способны оперативно реагировать на изменение потребительского спроса и за счет этого обеспечивать необходимое равновесие на потребительском рынке. Малое предпринимательство способствует созданию новых рабочих мест, смягчая проблему нарастающей безработицы. Малый бизнес вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды, что для нашей высоко монополизированной экономики имеет первостепенное значение.

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

* юридическая независимость;
* управление предприятием собственником капитала или партнерами-собственниками с целью получения предпринимательского дохода;
* небольшие размеры по основным показателям деятельности субъекта хозяйствования: уставный капитал, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода); численность персонала.

Мелкие и средние предприятия не являются уменьшенной моделью или промежуточным этапом в развитии крупной фирмы, а представляют собой особую модель со специфическими чертами и законами развития. Для них характерны особенности в управлении и используемых экономических методах. Их можно свести к следующим:

• высокая степень централизации и персонализации управления. Руководитель-собственник сосредоточивает в своих руках финансовые, экономические, социальные функции и полномочия, что ставит предприятие в зависимость от его деловых и личных качеств;

• отсутствие системы стратегического управления. Руководитель предприятия занят решением задач текущего оперативного управления и не в состоянии заниматься средне- и долгосрочными планами развития предприятия;

• высокая зависимость от внешней среды: банков, крупных предприятий, государственной администрации, научных лабораторий, консультационных фирм;

• дефицит финансовых ресурсов — как собственных, так и заемных.

Вместе с тем малому бизнесу присущи: быстрая реакция на требования рынка; высокий уровень специализации; возможность мобилизации ресурсов на перспективных направлениях.[[17]](#footnote-17)

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

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

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

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

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

В этом пункте курсовой работы автор перечислил лишь некоторые черты, характерные для малого предпринимательства в целом; к данному вопросу он еще вернется позже, когда будет рассматривать малый бизнес в нашей стране и за рубежом.

3.Современное предпринимательство: синтез мелкого и крупного производства: зарубежный опыт.

Малое предпринимательство играет исключительно важную роль в экономической и социальной жизни промышленно развитых стран, где на его долю приходится до 70% валового национального продукта.

Одной из первых западноевропейских стран, обратившей внимание на роль малого бизнеса, была Великобритания. Исследования, проведенные там, показали, что наиболее эффективны фирмы с числом занятых 1–19 человек. Такие фирмы составляли 96% от общего числа мелких фирм Великобритании (2,4 млн.). В начале 90-х годов на долю малого бизнеса приходилось 21% общего товарооборота, в нем было занято 36% всех наемных работников[[18]](#footnote-18). Сейчас в Великобритании каждый восьмой взрослый занят собственным бизнесом.

В США функционирует более 15 млн. малых предприятий, которые производят около 40% ВВП и ½ валового продукта частного сектора и обеспечивают занятость почти половины трудоспособного населения[[19]](#footnote-19). Малый бизнес осваивает в США вдвое больше нововведений, чем крупные корпорации.

В Германии насчитывается около 2 млн. мелких и средних предприятий (более 99% всех предприятий страны), которые производят до 50% ВВП. В сфере мелкого и среднего бизнеса занято 2/3 всего экономически активного населения. За последнее десятилетие на малых предприятиях (с численностью менее 20 человек) число занятых возросло на 600 тыс. человек, тогда как на более крупных (с численностью 21–100 работающих) – лишь на 90 тыс.[[20]](#footnote-20)

В Японии на начало 90-х гг. малые и средние предприятия в отраслях производственной и непроизводственной сферы составляли 99,1%, а численность занятых на них – 79,2%. На долю подобных фирм приходится 78% годовой выручки в розничной торговле и 62,1% - в оптовой торговле[[21]](#footnote-21).

Малые предприятия играют важную роль в механизме саморегулирования рыночной экономики развитых стран. Это обусловлено их тесными связями с крупным бизнесом как по линии субпоставок, так и по линии разработки нововведений. Серийное производство и организация сбыта нового продукта, требующие крупных капиталовложений, соответствующих производственных мощностей и ресурсов, не под силу малому бизнесу, и они передают их для внедрения крупным фирмам. Подсчитано, что малый бизнес США дал около 50% всех нововведений и большинство новейших технологий, которые определяют лицо современного научно-технического прогресса. Из 61 крупного открытия **XX** в. 48 были сделаны в малых и средних фирмах. Малые предприятия впервые разработали и внедрили: персональный компьютер, копировальную технику, крекинг нефти, шариковую ручку. По данным Национального научного фонда США в расчете на 1 доллар, вложенный в научно-исследовательские работы, малые предприятия дали в четыре раза больше новинок, чем средние, и в 24 раза больше, чем крупные корпорации. На одного сотрудника малого предприятия по статистике приходится в 2,5 раза больше инноваций, чем на работника крупного предприятия.[[22]](#footnote-22)

В рыночной экономике развитых стран предпринимательство построено на принципе кооперирования крупных и малых предприятий, причем крупные предприятия ориентируются не на подавление малого бизнеса, а наоборот, на взаимовыгодное сотрудничество с ним. Поэтому крупные и малые предприятия взаимодополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и в инновационных разработках. Если крупное производство ориентируется на массовый относительно однородный спрос, выпуск больших партий стандартной продукции, то малые предприятия функционируют на небольших сегментах рынка, в избранных ими нишах с ограниченной номенклатурой изделий. Рыночные ниши представляют собой рынки готовой продукции, прежде всего высокой технологии, которые образуются в тех случаях, когда спрос на определенном рынке не может быть удовлетворен крупным производством из-за малой емкости самого рынка либо из-за того, что производство не может достигнуть такого размера, при котором оно покрыло бы весь спрос на данном рынке. Тенденции современного производства и международной торговли способствуют возникновению подобных ниш.

Нарастает дифференциация и индивидуализация спроса. В сфере личного потребления все большую роль играют специфические потребности сравнительно небольших групп покупателей. Удовлетворять такой спрос могут только небольшие фирмы, так как для компаний-гигантов при выпуске многосерийной или даже заказной продукции это может быть малорентабельным. Если речь идет о расширяющемся рынке нового продукта, малая фирма может превратиться в Крупную. Если спрос относительно стабилен, она может контролировать свою нишу в течение достаточно долгого времени, как например, в случае с производством медицинского оборудования фирмами Дании.

Для крупных предприятий необходимы и выгодны: емкий рынок со стабильным и продолжительным спросом; продукция массового производства, соответствующая требованиям рынка; аккумулирование значительных финансовых средств; дешевая рабочая сила. Малые предприятия имеют возможность быстрее и лучше приспосабливаться к требованиям рынка и конкретных потребителей благодаря простоте управленческой структуры, обеспечивающей быстрое принятие решений, в том числе и по корректировке целей. Кроме того, себестоимость продукции в малых предприятиях ниже, чем в крупных, при более высоком качестве производимой продукции и услуг.

Малые предприятия и их техническое оснащение во многом зависят от крупных производственно-хозяйственных комплексов. По отношению к ним малые предприятия выступают в качестве поставщиков комплектующих изделий, что позволяет им использовать специализацию и кооперирование не только в области производства, но и в сфере сбыта продукции и ее технического обслуживания. Мелкие и средние предприятия — субподрядчики крупных компаний работают на основе подетальной, поузловой, модульной или иной специализации, где они достигают высоких результатов за счет эффекта технологического разделения труда. Они часто берут на себя выполнение одной-двух операций в сложном технологическом процессе, который в комплексе осуществляется крупной компанией. В рамках технического сотрудничества крупные фирмы-заказчики, выпускающие дорогостоящую готовую продукцию на базе комплектующих изделий, предоставляют своим субпоставщикам-исполнителям в аренду помещения, первоначальные средства производства, поставляют им на льготных условиях сырье и материалы, обеспечивают реализацию большей части комплектующей продукции на своих сборочных заводах, дают разрешение на использование своей торговой марки.

Широкое распространение в сотрудничестве крупных и малых предприятий получила в современных условиях система контрактных отношений на основе франчайзинга. Ее суть состоит в том, что крупная фирма предоставляет малой фирме исключительное право использовать свой технологический опыт и знания, а также торговую марку. Крупная фирма обычно предоставляет также кредит на льготных условиях, оказывает различного рода консультационные услуги и сдает в аренду оборудование. Франчайзинг способствует освоению малыми фирмами новых технологий, расширению сферы малого бизнеса.

Особенностью малого бизнеса в развитых странах в современных условиях является его интеграция в производственные сети крупных промышленных структур. Организационными формами такой интеграции являются финансируемый лизинг, франчайзинг, долгосрочные контракты на поставки комплектующих изделий под определенные финансовые гарантии. Число мелких и средних предприятий, охваченных такой формой хозяйственных отношений, составило в США в конце 80-х годов 50 тыс. с объемом продаж 632 млрд долл. По оценкам оборот фирм на основе франчайзинга может возрасти к 2005 г. до 1 трлн долл.[[23]](#footnote-23)

Малые предприятия, окрепнув технологически и в финансовом отношении, обычно переходят в разряд средних предприятий. Именно субподрядные связи малых предприятий служат непременным условием их последующего выхода на арену самостоятельной конкурентной деятельности. Не прошедшие этап субподрядной деятельности малые предприятия, напротив, не смогли подняться до высокого уровня механизации и выпуска продукции. Малые предприятия, будучи мобильными, легко перемещаются в перспективные ниши экономики. Они играют важную роль для решения проблем занятости и безработицы. Малые предприятия играют важную роль в региональной политике развитых стран, содействуя развитию промышленно отсталых регионов. Они организуются с целью разработки местных ресурсов, освоение которых крупными предприятиями является нерентабельным. Малые предприятия создаются с учетом местных традиций, с использованием новейших технологий и развитой информационной сети.

Теперь автор считает нужным перейти к целям и основным направлениям государственного регулирования и содействия развитию малого предпринимательства за рубежом.

Во всех странах с развитой рыночной экономикой осуществляется государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства. Для этого созданы специальные государственные организации, выражающие и защищающие интересы малого предпринимательства, следящие за выполнением намеченных правительственных программ. Государственная поддержка малого предпринимательства опирается на законодательную правовую и финансовую базу, а также на организационно-методическую систему и систему различных исследований.

Особый интерес государство проявляет к той части малого бизнеса, которая ведет интенсивную научно-производственную деятельность. С середины 70-х годов одной из важнейших задач государственного регулирования и содействия развитию малого бизнеса стала задача создания новейших технологий, которые требуют крупномасштабных, междисциплинарных исследований, и следовательно, больших затрат финансовых средств, которые малые предприятия самостоятельно осуществлять не в состоянии. Сами технологии и процесс их возникновения стали в современных условиях не менее важным объектом промышленной политики, чем отрасли и товарные рынки.

Государственное регулирование и содействие развитию малого предпринимательства имеет целью:

* создание правовых и организационных условий для роста деловой активности малых предприятий;
* реализацию экономической политики, включая научно-техническую, инновационную, инвестиционную, ценовую;
* реализацию налоговой и кредитно-финансовой политики для обеспечения эффективного развития малого бизнеса;
* оказание малым предприятиям содействия в осуществлении внешнеэкономической деятельности;
* применение по отношению к малым предприятиям специальных мер поддержки с учетом особенностей каждой отрасли и региона, отдельных групп предпринимателей и видов деятельности: поощрение ремесел, сезонных работ, артельных и семейных форм организации деятельности;
* упрощение порядка регистрации и форм отчетности, сокращение перечня лицензируемых видов деятельности. Например, в США для открытия единоличной фирмы достаточно иметь разрешение (сертификат) от местных властей или властей штата и зарегистрировать торговое имя;
* снижение расходов по социальному страхованию. Содействие развитию малого предпринимательства призвано обеспечить реализацию целей государственной политики регулирования, а именно:
* поддержание занятости, социально-экономической стабильности, роста общего благосостояния населения;
* интенсификацию инвестиционных процессов;
* стимулирование инноваций путем финансирования разработок новой продукции.

В странах с развитой рыночной экономикой государственная поддержка предпринимательства опирается на соответствующее законодательство. Во всех странах созданы специальные государственные организации, выражающие и защищающие интересы малого предпринимательства, следящие за выполнением намеченных правительственных программ. Получили распространение две формы государственной поддержки:

* законодательное установление долгосрочных программ развития малого бизнеса;
* включение малого бизнеса составной частью в государственные экономические и социальные программы.

В **США** малый бизнес институционально организован и интегрирован в государственные структуры через специальные комитеты Конгресса, Администрацию по делам малого бизнеса, систему региональных ассоциаций, инкубаторов малого бизнеса. В **Японии** регулирующая роль государства отражена в законах об основах политики по отношению к малым и средним предприятиям, содействии их модернизации, руководстве их деятельностью; в Законе о Центральном кооперативном банке для торговли и промышленности и ряде других. В **Великобритании** законодательно принят ряд программ, в частности, программа расширения бизнеса, предусматривающая меры по налоговой поддержке малого предпринимательства, и Программа гарантированного проекта, облегчающая малым фирмам доступ к банковским кредитам.

Государственное содействие развитию малого предпринимательства осуществляется по следующим основным направлениям:

* создание стабильных государственных и негосударственных источников ассигнований на поддержку малого бизнеса;
* использование рациональных механизмов контроля за расходованием выделенных средств;
* обеспечение деятельности контрольных и судебных органов по защите интересов малых предприятий;
* создание сети специализированных институтов, обеспечивающих реализацию государственной политики содействия малому предпринимательству, включающей: государственные органы власти; неправительственные объединения и организации; специализированные организации инфраструктуры; фонды, кредитные, страховые и гарантийные учреждения, технологические парки, бизнес-инкубаторы, промышленные зоны и полигоны, учебные, консультационные, информационные и обслуживающие структуры;
* осуществление прямого финансирования деятельности малых предприятий на основе специальных законов путем предоставления субсидий, дотаций, налоговых и инвестиционных льгот, компенсаций, выплат из фондов поддержки предпринимательства, размещения государственных заказов:
* разработка целевых программ государственной поддержки малого бизнеса на долгосрочную перспективу;
* оказание консультационной помощи предпринимателям; организация системы подготовки и переподготовки предпринимателей;
* предоставление малым предприятиям в аренду на льготных условиях помещений, оборудования, земельных участков.
* содействие внешнеэкономической деятельности малых предприятий.

Автор рассказал о малом бизнесе за рубежом, теперь он считает целесообразным привести некоторые статистические данные, показывающие ***уровень развития малого и среднего предпринимательства в некоторых зарубежных странах.[[24]](#footnote-24)***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страны | Количество малых и средних предприятий (тыс.) | Количество малых и средних предприятий на 10 тыс. жителей | Занято на малых и средних предприятиях (млн. чел.) | Доля малых и средних предприятий в общей численности занятий (%) | Доля малых и средних предприятий в ВВП (%, оценочно) |
| Великобритания | 2630 | 460 | 13,6 | 49 | 50-53 |
| Германия | 2290 | 370 | 18,5 | 46 | 50-52 |
| Италия | 3920 | 680 | 16,8 | 73 | 57-60 |
| Франция | 1980 | 350 | 15,2 | 54 | 55-62 |
| Страны ЕС | 15770 | 450 | 68,0 | 72 | 63-67 |
| США | 19300 | 742 | 70,2 | 54 | 50-52 |
| Япония | 6450 | 496 | 39,5 | 78 | 52-55 |

*Источники*: Ресурсный центр поддержки малого предпринимательства, Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства.

Теперь автор предлагает перейти к непосредственному рассмотрению становления и развития малого бизнеса в России и возникающих в связи с этим проблем.

4.Малый бизнес в России: этапы развития и проблемы становления.

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

Становление малого предпринимательства в рамках новейшей истории России можно условно разделить на следующие этапы:

Первый этап: 1992-1994 гг.

Этот этап характеризуется продвижением вперед в понимании сути экономических проблем малого предпринимательства. Констатируется значение роли и места малого предпринимательства в создании конкурентоспособной экономической среды новой хозяйственной системы. Вызревают контуры концепции поддержки малого предпринимательства, определяются приоритеты в его развитии. Выходят следующие документы: Указ Президента РФ «Об организационных мерах по развитию малого и среднего бизнеса в РФ» № 1485 от 30.11.1992 г. Постановление СМ и Правительства РФ «О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» от 11.05.1993 г. № 446, Указ Президента РФ «О кадровом обеспечении экономических реформ» № 272 от 22.02.1993 г. Приказ федеральной службы занятости России «Об утверждении положения о порядке работы органов службы занятости с безработными гражданами, желающими организовать собственное дело в условиях выдачи им субсидий» № 37 от 30.03.1993 г., Постановление Правительства РФ от 29.04.1994 г. № 409 «О мерах по государственной поддержке малого предпринимательства в РФ на 1994—1995 гг.», Указ Президента РФ «О некоторых вопросах налоговой политики» № 1004 от 23.05.1994 г. Постановление Правительства РФ «О сети региональных агентств поддержки малого бизнеса» от 29.12.1994 г. № 1434. Во всех этих документах поддержка малого предпринимательства признается одним из важнейших направлений экономической реформы; устанавливаются отраслевые приоритеты развития малого предпринимательства; предусматривается освобождение от налогов суммы прибыли, используемой для развития производства, устанавливаются льготные ставки налогов на прибыль малых предприятий в третий и четвертый годы работ; предусматривается выделение кредитных ресурсов на первостепенное производство товаров народного потребления и продовольствия, организуется сеть специальных банков с участием государственных средств, предполагается страхование программ с высокой степенью риска из государственных фондов и резервов, планируется обеспечение гарантий для иностранных инвестиций и использование зарубежного опыта, а также привлечение зарубежных специалистов. Однако, как не печально, эти постановления остались только декларацией. И хотя в начале этого этапа наблюдался процесс массового учредительства малых предприятий (в сфере науки и научно-технического обслуживания число малых предприятий возросло в 3 раза, в сельском хозяйстве — в 3,1 раза, в материально-техническом снабжении — в 2,9 раза, в сфере образования — в 2,8), доля малых предприятий в сфере материального производства в общей структуре отечественного малого предпринимательства резко сократилась.[[25]](#footnote-25)

Количественный рост малых предприятий характеризуется следующими показателями: 1992 г. — 560 тыс. малых предприятий, 1993 — 865 тыс., 1994 — 896,6 тыс.[[26]](#footnote-26) В этот период утверждается Комитет по развитию кредитных союзов (октябрь1992 года). Кредитные союзы как система крупных, средних и мелких кредитных союзов — традиционная форма предоставления пайщикам финансовых услуг.

Этот период совпал с массовой (ваучерной приватизацией, которая в целом для малого производства имела скорее негативные последствия. Период чековой приватизации (1992 —1994 гг.) привел к созданию командного номенклатурного капитализма». Это полностью отвечает интересам очень узкого круга лиц, при целенаправленном сокращении возможностей участия широких масс населения в формировании среднего класса частных собственников. Либерализация цен фактически полностью уничтожила накопленные средства и сбережения, что могло бы стать необходимым источником капитала для ведения собственного дела.

Необратимого и эффективного перелома в развитии малого бизнеса в этот противоречивый период не произошло. К концу 1994 года начался спад в деятельности малых предприятий — многие научно-консультационные торгово-посреднические предприятия распались, либо диверсифицировались. Не дало желаемых результатов и развитие фермерского хозяйства. На федеральном уровне не была достаточно четко определена управленческая структура малого бизнеса. Функции поддержки малого бизнеса возлагались на Комитет по промышленной политике, который не в состоянии был охватить всего многообразия проблем, а также форм и видов малого предпринимательства. В результате картина развития предпринимательства уже в 1993 году характеризуется следующими показателями: 50% регистрируемых предприятий не начали работать, 30% едва сводили концы с концами. 40% не платили налоги, 10% жили более или менее сносно, 3—4% процветали. 37% из успешно действующих пред­приятий связаны с теневой экономикой.[[27]](#footnote-27)

Еще одной отличительной чертой этого этапа является рождение массы различных структурных подразделений: фондов, ассоциаций и пр. Планировалось, что главная функция этих фондов должна заключаться не в том, чтобы раздавать деньги, а в том, чтобы привлекать средства — и не только российских, но и иностранных партнеров. Фондам дается самостоятельность в выработке механизма привлечения этих средств. Фонды поддержки призваны создавать инфраструктуру — благоприятные условия для развития малого предпринимательства, такие условия, при которых оно будет доходным, выгодным, стабильным вне зависимости от каких-то конъюнктурных внешних факторов и условий. В начале 1994 года создается Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (утвержденный Правительством РФ). Этот Фонд является некоммерческой организацией, которой отчисляется 0,5% средств федерального бюджета, направляемого на науку, а с 1996 года — 1,0%. Деятельность этого Фонда направляется на "содействие проведению государственной политики формирования рыночных отношений в научно-технической сфере путем поддержки, создания и развития инфраструктуры малого инновационного предпринимательства, поощрения конкуренции через привлечение финансовых ресурсов и их целевое и эффективное использование для реализации программ и проектов по созданию производства наукоемких продуктов". Фонд должен принимать участие в проведении экспертизы, конкурсном отборе и реализации федеральной, отраслевых и региональных программ и проектов развития малого бизнеса.

В ноябре 1994 года была учреждена Российская ассоциация развития малого предпринимательства (РАРМП).

В 1993 году свою программу поддержки частного предпринимательства предлагает Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Для этой программы создается специальный Фонд поддержки, сумма которого определяется в размере 300 млн. долларов США. Фонд активно начинает финансировать как в столице, так и в регионах. Например, в 1994 году Кузбассоцбанк через Томский филиал успешно реализовал первый этап программы по кредитованию микробизнеса в объеме 200 тыс. долларов.

Однако, характеризуя положительно в целом этот этап, можно сказать, что **решительного** поворота в сторону развития малого предпринимательства не было сделано. В 1996 году, то есть по завершению первого этапа приватизации на долю малых предприятий приходилось 3% совокупной стоимости основных средств по всем отраслям экономики. Это объясняется тем, что условия для структурной перестройки промышленности России еще не созданы и вопрос о стабильном месте малого бизнеса в этом процессе еще не определен; не создана конкурентоспособная среда, являющаяся важнейшим условием развития малого предпринимательства; по-прежнему актуальным остается разворот к производственному предпринимательству. Острой общероссийской проблемой остается проблема возвратности кредитов. Кроме того, малые предприятия России просто до сих пор еще не готовы брать кредиты, так как многие из них не умеют составить бизнес-планы, не имеют залога и т.п.

На протяжении всего периода легализации малого предпринимательства наблюдалась борьба за его курирование и, прежде всего, за распределение государственных средств на его поддержку. Многочисленные государственные ведомства, государственные и общественные организации не стремились объединить свои усилия по поддержке малого предпринимательства. Не было выработано механизма практической реализации предлагаемых направлений деятельности. Единая программа и соответственно система государственной поддержки малого предпринимательства в РФ до середины 1994 года отсутствовала.

Картина будет не полной, если не отметить, что наблюдалось нарастание криминально-уголовного характера многих процессов в малом бизнесе, что связывается с отсутствием устойчивых, сложившихся норм и правил предпринимательской этики, наличием «государственного рэкета» и уголовного рэкета. Данный этап в развитии малого бизнеса все еще оставался этапом «проб и ошибок». Однако в целом сохранялось устойчивое понимание необходимости развития малого предпринимательства как важнейшего условия дальнейшего эффективного экономического развития страны.

Второй этап: 1995-1998 гг.

На этом этапе отчетливо прослеживается нацеленность экономической политики на создание концепции развития малого предпринимательства в нашей стране. Вырабатываются конкретные меры реальной помощи малому бизнесу по всей стране с предоставлением самостоятельности регионам в решении этих проблем.

В 1995 году образовывается Государственный комитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства (ГКРП РФ). Этот комитет получил достаточно широкие полномочия. На него возлагается разработка и реализация всей международной помощи в этой области.

Вводится в практику хозяйственной деятельности новый Гражданский кодекс. 14 июня 1995 года был принят Федеральный закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» №88-ФЗ, который статьей 3 законодательно определил статус малого предприятия.

В 1995 году положение в малом предпринимательстве характеризовалось следующими показателями: малых предприятий в Российской Федерации насчитывалось 877,3 тыс., доля прибыли, заработанная ими, составляла 1/5 часть всей прибыли, полученной российской экономикой.[[28]](#footnote-28)

Государственный комитет Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства приводит следующие данные. На 1 октября 1996 года насчитывалось 829 442 предприятия с численностью занятых 8 241 200 человек. На 1 января 1997 года малых предприятий стало более 842 тыс. с численностью занятых 8618 300 человек. Большая часть малых предприятий приходится на сферу торговли и общественного питания — 43%, строительство и промышленность уступает — 32% (17% и 15% соответственно). Налоговая служба учитывает также 3,5 млн. предпринимателей без образования юридического лица, которые по законодательству являются субъектами малого предпринимательства. Однако для создания нормальной конкурентной среды малых предприятий должно быть значительно больше.

И тем не менее с учетом временно занятых и членов семей почти 15—18% населения России было связано с деятельностью малых предприятий.

Направленность деятельности государства в области малого предпринимательства на этот период определяет «Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в РФ на 1996—1997 гг.» (Утверждена постановлением Правительства РФ от 18.12.1995 г. № 1256).

Цель этой Программы заключается в том, чтобы обеспечить устойчивое развитие малого предпринимательства в производственной, инновационной и других сферах экономики. Эта Программа выдвигает следующие задачи:

* создание правовых, экономических и организационных условий для устойчивого развития малого предпринимательства;
* целенаправленное формирование системы государственной поддержки малого предпринимательства;
* создание новых рабочих мест, открытие и поддержка малых предприятий в производственной, инновационной и социальной сферах для обеспечения рынка **отечественными** товарами и услугами;
* поддержка деловой и инновационной активности, развитие конкуренции на рынке товаров и услуг;
* инициирование финансово-кредитных и инвестиционных механизмов, поиск новых источников финансирования предпринимательской деятельности, прежде всего, за счет собственных возможностей эффективно развивающихся малых предприятий;
* широкое распространение типовых элементов инфраструктуры, созданных в рамках программных разработок в 1994—1995 годах.

Исходя из цели и основных задач в Программе предусматриваются основные мероприятия, направленные на выполнение всей Программы. Общий объем финансирования на 1996 г. был определен в размере 883,35 млрд. руб., в том числе 707 млрд. руб. — средства от приватизации объектов федеральной собственности должны были поступить в Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, чего на практике в полном объеме не произошло.[[29]](#footnote-29)

По данным ГКРП России, в течение 1996-1997 гг. разрабатывалось более 40 законодательных и нормативных актов, затрагивающих деятельность малых предприятий. Среди них: «Об участии субъектов малого предпринимательства в производстве и поставке продукции и товаров (услуг) для федеральных государственных нужд», проекты Федеральных законов «О торгах на закупку товаров, работ, услуг для государственных нужд», «О лизинге», «О системе гарантий и поручительств в сфере малого предпринимательства», «Об обществах взаимного кредитования».

Предпринимались попытки по поддержке малого предпринимательства в производственной сфере и, прежде всего, в инновационной области. По оценкам экспертов, в инновационной сфере функционирует около 120 тыс. малых предприятий с численностью занятых 2,3 млн. чел. Как и во всем мире, часть из них распадается, другие возникают вновь. Однако появились и устойчиво функционирующие 3-4 года малые предприятия. Тем не менее предпринимаемые меры коренным образом не изменили состояние инновационной деятельности. По-прежнему оставляет желать лучшего ее результативность. Основными факторами, сдерживающими инновационную деятельность на малых промышленных предприятиях, являются недостаток ее собственных средств, высокие налоговые ставки, неприемлемые условия инвестиций и кредитования. Наметилось некоторое ухудшение положения и в строительстве, причем здесь основными проблемами становятся, во-первых, неплатежеспособность заказчиков, необеспеченность финансированием, недостатком заказов на работы, а, во-вторых, недостаточное внимание к жилищному и промышленному строительству.

В этот период определенные усилия предпринимались и по формированию инфрастуктуры поддержки малого предпринимательства. На июнь 1997 года в регионах функционировало 74 региональных фонда, 60 бизнес-инкубаторов, 80 учебно-деловых центров, 40 лизинговых компаний. 44 технопарка, 60 информационно-аналитических центров малого предпринимательства. В первом полугодии 1997 года на развитие инфрастуктуры малого предпринимательства было выделено 9,3 млрд. руб., в т.ч. более 5 млрд. руб. было внесено в уставные фонды объектов инфрастуктуры Калининградской, Нижегородской, Саратовской, Томской областей, республик Ингушетия, Калмыкия, Карелия, Татарстан, Алтайского и Краснодарского краев, Еврейской автономной области, Ханты-Мансийского автономного округа.

После I Всероссийского съезда предпринимателей малых предприятий в феврале 1996 года выходит Программа «0 первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в РФ» и Указ Президента РФ «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в РФ», который предписал региональным структурам выделять на поддержку малого бизнеса половину процента от доходной части бюджета. Это очень важно для развития малого предпринимательства, поскольку такая постановка вопроса законодательно гарантирует поступление государственных средств. Указ называл конкретные меры реальной поддержки предпринимательства, среди которых можно выделить следующие:

* упрощение процедуры регистрации;
* введение налоговых льгот для банков, лизинговых и страховых компаний, обслуживающих малый бизнес;
* перечисление на создание новых рабочих мест 40% бюджета Государственного фонда занятости (начиная с 1997 года);
* создание гарантийного фонда, в который ежегодно будет отчисляться не менее 200 млн. долларов для инвестиций в российский малый бизнес со стороны иностранных кредитных организаций.

Большие надежды возлагались и на Федеральный закон «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» от 29.12.1995 года № 222-ФЗ, принятого в развитии Федерального закона от 14.06.1995 года № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ».

Регионом-первопроходцем в деле развития малого бизнеса является Москва. Доля московских предприятий в общем числе МП равна 20%. В столице была принята Московская Программа развития малого предпринимательства на 1996—1997 годы, в которой определены следующие приоритеты:

* производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров;
* производство товаров народного потребления;
* производство лекарственных препаратов и медтехники;
* оказание различных видов услуг;
* общественное питание;
* строительство;
* инновационная и природоохранительная деятельность, В 1996 году на поддержку предпринимательства выделено 235 млрд. руб. Доля налоговых поступлений от малых предприятий в некоторых префектурах достигает 80%. Правительство Москвы принимает решение создать специальный гарантийный фонд в размере 20 млрд. руб., который компенсировал бы разницу процентов по кредитам, выдаваемым начинающим предпринимателям. 1-го сентября 1996 года мэр Москвы выдвинул предложение о возрождении ремесленничества в столице.

Все малые предприятия Москвы (любой формы собственности) уравнены с государственными предприятиями по оплате коммунальных услуг, пожарной сигнализации, телефонной связи. В первые два года малые предприятия освобождаются от налогов на имущество полностью, в третий год — на 50%, в четвертый — на 25%. Предприятия, производящие технологическое оборудование для пищевой промышленности, освобождаются от налога на прибыль от продажи продукции.

Имеют свой интерес к развитию малого бизнеса в столице и иностранные инвесторы. Например, планируются значительные инвестиции в строительство малых гостинец, в информационную систему Москвы, в создание крупных оптовых рынков, в обустройство кольцевой дороги (имеется в виду строительство целого комплекса гостиниц, небольших ресторанов, автомобильных стоянок).

В этот период продолжает активную деятельность Европейский банк реконструкции и развития. Так, в орбиту его деятельности по поддержке малого предпринимательства включается осенью 1996 года банк «Российский кредит». Этот банк подписал кредитное соглашение по программе «Малый бизнес в России». Соглашение дает возможность всем, кто работает в сфере малого бизнеса, получить кредит по ставкам ниже рыночных.

Результативна была деятельность Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. К середине 1997 года этот Фонд профинансировал 625 инновационных проектов, отобранных на конкурсной основе из 1873 обратившихся малых предприятий.

На финансирование инновационных проектов, выполняемых малыми предприятиями, расходуется около 80% бюджета Фонда содействия. Остальные средства направляются на финансирование следующих программ: создание сети инновационно-технологических центров — 9%, участие в выставках, рекламе товаров и услуг малых инновационных предприятий — 1%, финансирование поисковых исследований в интересах малых предприятий — 2%, развитие инфраструктуры трансферта технологий — 0,5%, вовлечение студенчества в инновационное предпринимательство — 0,5%, поддержка консультационно-учебной деятельности.

Бюджетный голод сказался и на финансировании Фонда содействия. Из запланированных 115 млрд. руб. бюджетных средств Фонд в 1996 году получил 49 млрд. руб., а это, конечно, сказалось на эффективности деятельности Фонда, что выразилось в падении числа финансируемых проектов с 30—35 из 100 до 20.[[30]](#footnote-30)

Однако второй этап функционирования малого бизнеса все еще не смог стать действенным инструментом экономического роста, политики занятости, научно-технического прогресса. Малое производство со своим уникальным предпринимательским потенциалом все еще остается аутсайдером на экономическом поле нашей страны и адекватно не решает тех проблем в экономике, которые могли с помощью малого предпринимательства решаться. Во многом это — не его вина, а его беда. Такая ситуация объясняется особенностями общего состояния отечественной экономики, которое характеризуется тяжелейшим кризисом, падением темпов роста, инвестиционным голодом, развалом хозяйственных связей.

Другой особенностью экономической жизни являются процессы концентрации и централизации капиталов, которые приводят к поглощению малых предприятий, их слиянию. Еще не сформировался тот уровень деятельности крупных предприятий, когда они становятся хозяйственными субъектами, заинтересованными и инициирующими создание малых предприятий. Очень острой остается проблема получения кредитов, которые жизненно необходимы предпринимателям. Более того, нехватка финансов для начинающего предпринимателя часто становится вообще основной проблемой. В итоге задачи Федеральной Программы по насыщению товарного рынка конкурентоспособными отечественными товарами не решены.

Существенным фактором, мешающим цивилизованному развитию отечественного малого предпринимательства, остается криминальность и криминализация самого малого бизнеса.

Место и роль малого предпринимательства определялась тем, что малые предприятия уже прошли определенный путь развития и переболели «детскими болезнями роста». Все эти годы они учились самостоятельно приспосабливаться к особенностям рынка, в некоторых случаях сумели вырабатывать правильную конкурентоспособную стратегию поведения. Малые предприятия активно диверсифицируют хозяйственную деятельность и усиливают свою инвестиционную политику. Можно наблюдать сдвиги и в обшей культуре ведения бизнеса. Происходит активизация деятельности мелких предприятий в регионах, где явно созрели условия для эффективного использования потенциала малого предпринимательства в интересах экономического роста, и восстановление хозяйственной, деловой активности населения во всей стране.

О вкладе малых предприятий в экономический потенциал страны в предкризисный 1998 год говорят следующие показатели. Они в 1996 году произвели продукции и услуг более чем на 300 триллионов рублей (7% от всего объема, а с учетом предоставляемых услуг и выполняемых работ предпринимателями без образования юридического лица — почти 10%). В 1996 г. бюджеты всех уровней получили от малых предприятий 36,8 трлн. руб., в том числе федеральный бюджет — 15,4 трлн. руб. Высок процент (86%) собираемости налогов у малых предприятий. Доля малых предприятий в ВВП составляет около 12%. По оценке Госкомстата России, в первом полугодии 1997 года именно за счет расширения промышленного производства малыми и совместными предприятиями впервые в промышленности за последние годы произошел рост производства на 0,8%.[[31]](#footnote-31)

Однако говорить о подлинном развитии предпринимательства в России было еще преждевременно. Положение большинства производителей являлось монопольным, подлинной конкурентоспособной среды для деятельности малых предприятий так и не сформировалось, особенно в производственной сфере; по существу не менялось роль государства в определении ориентиров и приоритетов предпринимательской деятельности. Государство все еще находится на уровне констатации факта о необходимости поддержки и конструировании программ поддержки малого предпринимательства.

Третий этап: 1999-2001 гг.

События августа 1998 года стали этапной вехой для развития отечественного малого бизнеса. [Малые и средние предприятия, которые потеряли около 12 млрд. долл., можно считать главными пострадавшими от августовского кризиса. По официальным данным, после августа 1998 года от 25 до 35% малых предприятий фактически прекратили свою деятельность, а это значит, что из 877 тыс. предприятий (количество которых для нашей страны для создания нормальной конкурентной среды должно достигать 3—5 млн.) только 600 тыс. сохранили свой бизнес. Но и эти предприятия сократили численность персонала, снизили оплату его труда.][[32]](#footnote-32)

В эти годы правительство нашей страны обратило пристальное внимание на малый бизнес, провозгласив целью Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства на 2000-2001 годы обеспечение благоприятных условий для развития малого предпринимательства на основе повышения качества и эффективности мер государственной поддержки на федеральном уровне.

Как считают рабочая группа по вопросам поддержки и развития малого и среднего бизнеса в нашей стране, третий период становления малого бизнеса стал периодом изменения приоритетов, отраслевой структуры и механизмов развития малого предпринимательства в посткризисный период. Одновременно именно в этот период государство начинает испытывать дискомфорт от жесткой зависимости финансово-экономической независимости страны от ситуаций на мировых сырьевых рынках - на нефть, газ, золото, цветные металлы -то есть в тех отраслях, где традиционно работают исключительно крупные предприятия. Наименее зависимое от этих факторов малое предпринимательство наиболее быстро восстанавливается после финансового кризиса и становится главным гарантом социальной стабильности в обществе. Государство осознает необходимость укрепления сектора малого предпринимательства в целях поддержания этой стабильности - принимаются безусловно прогрессивные федеральные законы «О едином налоге на вмененный доход», «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О лизинге».

Анализ современного состояния экономики однозначно указывает на то, что, несмотря на то, что Россия по-прежнему находится в фазе экономического роста, действие положительных последствий финансового кризиса 1998 года практически закончилось к середине 2000 года, когда рубль начал укрепляться. Разница в цене между отечественными и импортными товарами уменьшилась в результате роста цен на отечественную продукцию и гибкой ценовой политики крупных импортеров. Также необходимо отметить изменение параметров формирования издержек как в производственных, так и в непроизводственных отраслях, и, как следствие, - структуры распределения прибыли между отраслями экономики. Следствием этого стало уменьшение темпов экономического роста, они стали более зависимы от уровня иностранных и отечественных инвестиций.[[33]](#footnote-33)

Развитие малого предпринимательства продолжается, и Правительство РФ подготовило Федеральную программу государственной поддержки малого предпринимательства на 2003-2005 годы. Об этом сообщил СМИ заместитель министра по антимонопольной политике и поддержки предпринимательства Андрей Цыганов.

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

В 2002 году из федерального бюджета на поддержку малого предпринимательства выделено около 20 млн руб., отметил Цыганов.

По его данным, в 2001 году количество малых предприятий сократилось на 3,7%. Это касается всех отраслей экономики, однако наибольший процент приходится на предприятия науки и научного обслуживания. В то же время, растет количество индивидуальных предприятий, их сейчас более 4 млн. Большая часть малых предприятий приходится на Москву и Санкт-Петербург.

Отвечая на вопрос депутата Госдумы Ивана Грачева, Андрей Цыганов сообщил, что "правительство заканчивает подготовку новой главы Налогового кодекса о специальных налоговых режимах, направленную на оказание поддержки малого бизнеса".[[34]](#footnote-34)

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

По словам Андрея Цыганова, в рамках государственной поддержки малого предпринимательства правительство завершило также подготовку отдельной главы Налогового кодекса РФ "О специальных налоговых режимах", принят также ряд федеральных законов, направленных на дебюрократизацию российской экономики, на устранение необоснованного вмешательства государства в дела бизнеса.[[35]](#footnote-35)

Далее автор хотел бы подробнее остановиться на государственной поддержке малого бизнеса и рассказать о входящих в нее институтах.

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

**Систему государственной поддержки** малого предпринимательства в настоящее время составляют:

* **государственные нормативно-правовые акты,** направленные на поддержку и развитие малого предпринимательства;
* **государственный аппарат,** представляющий собой совокупность государственных институциональных структур, ответственных за развитие малого предпринимательства, обеспечивающих реализацию государственной политики в этой сфере и осуществляющих регулирование сферы малого предпринимательства и управление инфраструктурой его поддержки;
* **государственная инфраструктура поддержки малого предпринимательства,** включающая некоммерческие и коммерческие организации, созданные с участием или без участия государства, деятельность которых инициируется, поощряется и поддерживается государством, и предназначенная для реализации

А)Основой **государственной нормативно-правовой базы** всистеме государственной поддержки малого предпринимательства является Федеральный Закон № 88-ФЗ от 12 мая 1995 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», а также федеральные и региональные программы развития и поддержки малого предпринимательства. По ряду причин Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» в настоящее время не работает в полной мере. Закон не отражает изменений условий экономической жизни общества, качественного уровня развития малого предпринимательства и того опыта, во многом негативного, который был накоплен государственными органами и структурами поддержки малого предпринимательства за прошедший период.

Одной из главных причин «бездействия» этого Закона является то, что на поддержку и развитие малого предпринимательства из года в год выделяются ничтожные объёмы государственных финансовых средств. Для того, чтобы закон начал работать, необходимо внести изменения и дополнения как в сам Закон, так и в некоторые другие законодательные акты.

Основным инструментом реализации государственной политики служат федеральные, региональные (межрегиональные), отраслевые (межотраслевые) и муниципальные **программы развития и поддержки малого предпринимательства.**

Руководство реализацией государственной политики в сфере поддержки малого предпринимательства осуществляется Министерством Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства в лице Департамента поддержки малого предпринимательства. Финансовое обеспечение реализации мер по развитию малого предпринимательства, предусмотренных Федеральной программой, осуществляет Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства (ФФПМП). Некоторые региональные и муниципальные фонды выполняют соответствующие функции на региональном и муниципальном уровне.

Б) **Государственный аппарат** системы поддержки малого предпринимательства включает государственные структуры, ответственные за развитие малого предпринимательства на федеральном уровне, в число которых входят:

* Правительство Российской Федерации (Департамент экономики и управления собственностью);
* Государственная Дума Российской Федерации Федерального собрания Российской Федерации (профильные комитеты);
* Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации (профильные комитеты);
* Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП России);
* Министерства и ведомства Российской Федерации (Минэкономразвития России, Минпромнауки России, Минсельхозпрод России, Минтранс России, Минфин России, Минтруд России, Минобразования России, Госстрой России).

В) В настоящее время в Российской Федерации имеются все виды структур поддержки малого предпринимательства, которыми обладают развитые промышленные страны. Основой **государственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства** является система государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства. В настоящее время система фондов, состоит из Федерального фонда (ФФПМП) и 75 региональных фондов, из которых 24 учреждены с участием ФФПМП. Сам Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства это государственная некоммерческая организация в форме учреждения, осуществляющая финансовое обеспечение федеральной политики в области государственной поддержки малого предпринимательства. Федеральный фонд является заказчиком Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации и осуществляет реализацию мероприятий Федеральной программы, в том числе, через сеть региональных фондов поддержки малого предпринимательства. 63 региональных фонда имеют организационно-правовую форму «фонд», 11-«учреждение», 1 - «бюджетный фонд» как подразделение администрации.

Взаимоотношения Федерального и региональных фондов при финансировании региональных программ поддержки малого предпринимательства осуществляются на основе Соглашений между Федеральным фондом. Администрациями регионов и региональными фондами. Данные Соглашения определяют порядок эффективного использования средств федерального и регионального бюджетов, направляемых на финансовое обеспечение Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства и программ поддержки малого предпринимательства в регионе, а также средств, привлекаемых на эти цели из других источников. Такие Соглашения подписаны с 66 регионами.

Помимо сети региональных государственных фондов создана, развивается и действует сеть муниципальных фондов. В настоящее время их - более 170. Муниципальные фонды, как правило, создаются при участии региональных фондов.

Региональные фонды учреждены правительствами субъектов федерации, муниципальные фонды - органами местной администрации. Состояние и деятельность государственных и муниципальных фондов определяется, в основном, тремя факторами: законодательством, государственными мерами поддержки малого предпринимательства (программами поддержки малого предпринимательства) и личным отношением к ним первых должностных лиц органов исполнительной власти. Государственные фонды опираются в своей деятельности и развитии на Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства», который предоставляет им широкую арену деятельности по поддержке малого предпринимательства, а также определённые преференции и льготы (в частности, по налогообложению), которые на практике, как уже говорилось, не удаётся реализовать.

Далее автор считает нелишним рассмотреть некоторые особенности малого бизнеса в России, а затем перейти к проблемам малого предпринимательства в нашей стране. Итак, особенности малого бизнеса в России:

1. В нашей стране малые предприятия все шире вовлекаются в сферы экономики, ранее характерные только для крупных и средних предприятий, - производство нефтепродуктов, пиломатериалов, добычу драгоценных металлов и т. п. При этом выпуск продукции малыми предприятиями осуществляется на арендованных мощностях крупных предприятий. По аналогичной схеме производится значительная часть продукции пищевой, деревообрабатывающей, лесной, и целлюлозо-бумажной отраслей промышленности.
2. Диверсификация характерна для значительного числа малых предприятий. Многопрофильность их деятельности обусловлена двумя причинами: развитием бизнеса или попыткой исправить ситуацию, когда поддержать предприятие могут только наличные деньги, а их реально дают торговля и услуги.
3. Опыт практически всех развитых стран показывает, что малый бизнес функционирует наиболее эффективно под патронажем крупного. Именно крупные корпорации определяют уровень эффективности экономики, темпы технологического прогресса. У малого же бизнеса своя существенная роль в экономике, но зависимая от уровня развития крупного. В России малым бизнесом в основном занимаются физические лица. В последние годы существенно возрос вклад индивидуальных предпринимателей в российскую экономику: ½ выпуска некоторых продовольственных товаров, ½ розничной торговли, ¾ объема бытовых услуг[[36]](#footnote-36).
4. Вследствие недостаточной государственной поддержки малого бизнеса и слабой законодательной базы в течение ряда лет малые предприятия все шире прибегают к стратегии ухода в теневую деятельность.
5. Еще одной особенностью малого бизнеса в России является его ориентация на внутренний рынок. На нем малыми предприятиями совершается 72% от общего объема закупок и сбывается более 80% произведенных товаров и услуг[[37]](#footnote-37). Таким образом, малый бизнес, который в основном концентрируется в строительстве и сфере услуг, производит большую часть неэкспортируемых товаров в экономике страны.
6. Наблюдается явный перекос в сторону торгово-закупочных и посреднических операций.
7. Определенная часть предпринимательской активности не нацелена на длительную перспективу, а служит исключительно временным средством накопления первоначального капитала, что усиливает нестабильность, неопределенность и недоверие в сфере бизнес-деятельности.
8. Из организационных форм предпринимательской деятельности в современной России самой популярной и действенной оказалась акционерная форма.

Автор уже немного коснулся проблем становления малого бизнеса в России, теперь он предлагает на некоторых из них остановиться подробнее. Но прежде приведем некоторые статистические данные, характеризующие малый бизнес нашей страны.[[38]](#footnote-38)

**Объем произведенной малыми предприятиями продукции (работ, услуг) в фактически действующих ценах (без НДС и акцизов), млн. руб. (на 1 июля 2001 г.)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Отрасль | По всем видам деятельности | По основному виду деятельности |
| Промышленность | 90893,9 | 83509,2 |
| Сельское хозяйство | 2775,3 | 2243,6 |
| Транспорт | 11132,6 | 9733,1 |
| Строительство | 83306,2 | 76295,4 |
| Торговля и общественное питание | 91962,1 | 72457,8 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 10852,1 | 10028,5 |
| Жилищно-коммунальное хоз-во, непроизводственные виды бытовых обслуживания населения | 2139,8 | 1967,8 |
| Наука и научное обслуживание | 11035,9 | 9729,9 |

 Как видно из статистических данных, нынешние масштабы развития малого предпринимательства в России остаются весьма скромными, особенно в сравнении со странами с развитой рыночной экономикой.

 Справедливости ради отметим, что на фоне стран СНГ Россия выглядит далеко не худшим образом. По оценкам Исполнительного комитета СНГ, доля населения, занятого в малом бизнесе, составляет в Азербайджане около 13%, в Армении, Беларуси, Казахстане, Украине - около 5, в Кыргызстане - около 4, в Туркменистане и Узбекистане - около 3, в Таджикистане - чуть более 1% В производстве ВВП Украины малый бизнес занимает 10%, Беларуси - 9, Казахстана - 6, Узбекистана - 4%.[[39]](#footnote-39)

 Значительная часть трудностей и препятствий на пути становления и развития российского малого предпринимательства лежит за рамками самой сферы малого предпринимательства. На основании имеющихся статистических и аналитических данных можно выделить **ряд основных проблем,** с которыми сталкиваются в своей деятельности представители малого предпринимательства. Рассмотрим их подробнее.

 Как известно, финансовая поддержка со стороны кредитно-банковской системы и органов власти играет крайне незначительную роль как при создании малых предприятий, так и на этапе их развития.

 Так исключительно вклады учредителей явились источником стартового капитала 86% малых предприятий; менее 2% предприятий смогли получить финансовую поддержку от органов власти или программ развития предпринимательства; в остальных случаях для финансирования стартовых проектов удалось привлечь кредиты банков и другое возвратное финансирование.

По мнению руководителей малых предприятий, получение банковского кредита, прежде всего, затрудняют очень высокие проценты, нереальные требования по поводу залога и гарантий возврата кредита, ограниченность сроков кредитования, длительность процедуры принятия решений, трудности, связанные с оформлением соответствующих документов, необходимость личных связей в банке.

Затрудненный доступ к финансовым ресурсам, отсутствие государственной системы гарантирования кредитов для малых предприятий существенно снижают предпринимательскую активность населения, не дают стимула к развитию малых производств. Наибольшим финансовым ресурсом обладают банковские структуры. Но в настоящее время банковский капитал не работает на рынке малого предпринимательства.

На старте своей деятельности субъекты малого предпринимательства не имеют ликвидного обеспечения вообще, или это обеспечение не достаточно для банковского кредита. В свою очередь это создает дополнительные проблемы для банков в части необходимости резервирования, увеличивает издержки банка.

Сегодня производственные отрасли малого предпринимательства и малая инновационная деятельность развиваются пока не в достаточной мере. Связано это с тем, что для развития таких предприятий необходимы долгосрочные и сравнительно недорогие кредитные ресурсы, поскольку большая часть субъектов малого предпринимательства испытывает острую потребность в обновлении оборудования, приобретении новых и современных технологий. С учетом сложившейся тенденции потребность инновационных малых предприятий в инвестиционных ресурсах сверх их собственных ресурсов составит свыше 9,0 миллиардов рублей в год.

Общая потребность действующих субъектов малого предпринимательства только в микрокредитах в настоящее время составляет около 200 миллиардов рублей. Однако сегодня, согласно данным проведенных исследований, доступ к внешним финансовым ресурсам ежегодно имеют лишь порядка 13-15 тысяч предпринимателей. Это означает, что сегодня в России организации, предоставляющие финансовые услуги предпринимателям, охватывают менее 1% потенциального рынка.

Обеспечить доступ предпринимателей к кредитам - значит не только поддержать существующий сектор малого предпринимательства и вывести его из тени, но и стимулировать появление новых предприятий, обеспечить развитие существующих, в том числе их техническое перевооружение.

Следует отметить, существующая ранее практика предоставления льготных кредитов через систему фондов поддержки малого предпринимательства в настоящий момент практически сведена к нулю.

Во-первых, несмотря на положения Федерального закона от 14 июня 1995 года № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», предоставивших право государственным фондам поддержки малого предпринимательства выдачу кредитов малым предприятиям без получения соответствующей лицензии, настоящее положение не признается ни налоговыми, ни судебными, ни другими контролирующими органами Российской Федерации.

Во-вторых, введение в действие Бюджетного Кодекса Российской Федерации практически лишило возможности передавать бюджетные средства фондам поддержки малого предпринимательства для последующего предоставления их в виде займов во временное пользование малым предприятиям, тем самым, заморозив объем средств, для этого предназначенных, на уровне ранее имеющихся у фондов финансовых ресурсов.

Достаточно гибким и доступным для малого предпринимательства финансовым инструментом, альтернативным банковскому кредитованию, мог бы стать лизинг - весьма эффективный способ привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, особенно в условиях нехватки капитала.

Учитывая более высокую фондоотдачу малых предприятий, лизинг, как средство обновления основных фондов, именно в малом предпринимательстве может обеспечить наиболее быстрый инвестиционный доход, снизить сроки окупаемости инвестиционного проекта, повысить эффективность использованных финансовых средств.

Определенным барьером на пути развития лизинга оборудования в определенных случаях является существующее антимонопольное регулирование. Так при проведении некоторых лизинговых сделок и сделок купли-продажи предмета лизинга необходимо уведомлять или получать предварительное согласие Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства Российской Федерации или его территориальных отделений. Кроме того, на участника лизинговой сделки возлагается несвойственная ему компетенция (например, быть осведомленным о процентном соотношении балансовой стоимости предмета лизинга к балансовой стоимости основных производственных средств и нематериальных активов и о суммарной балансовой стоимости активов контрагента).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что одной из основных проблем развития малого предпринимательства в России является **недостаточная финансовая поддержка и отсутствие реальных финансово-кредитных механизмов** обеспечения такой поддержки.

При этом необходимо отметить, что эта проблема является значимой прежде всего для предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в основном легально. Для предприятий же работающих «в тени» более важным, по сравнению с доступностью кредитов, является оптимизация налогообложения и снижение уровня коррупции (бюрократические барьеры).

Налоговое законодательство все еще остается противоречивым и сложным, что приводит к ситуации, когда только одна треть из зарегистрированных предприятий полноценно и легально осуществляет свою предпринимательскую деятельность. Налоговая система, способствующая развитию предпринимательства, должна быть простой, справедливой, стабильной, а процедура ее применения прозрачной.

Несмотря на предпринимаемые государством меры по совершенствованию налогового законодательства, налоговый пресс на предпринимательскую деятельность остается все еще тяжелым. Продолжают оказывать существенное негативное воздействие на деятельность предприятий малого предпринимательства органы местного самоуправления, которые вводят дополнительные местные налоги и сборы, пытаясь компенсировать часть налогов, теряемых из-за перераспределения средств на региональные и федеральный уровни.

Анализ имеющей в последние три года место практики налогообложения субъектов малого предпринимательства, в том числе с применением упрощенных систем налогообложения, выявляет многочисленные противоречия в нормативных и законодательных актах, отсутствие целостности законодательных актов, регулирующих налогообложение малого предпринимательства, непоследовательность и несбалансированность упрощенных систем налогообложения, отсутствие единой методологии в определении базовой доходности и свидетельствует о необходимости серьезного реформирования применяемых систем налогообложения малого предпринимательства.

Для большинства малых предприятий и, тем более, предприятий с числом занятых в 2-4 человека, ведение бухгалтерии и отчетности в их нынешнем виде является трудноосуществимым. В 2001 году в связи с введением второй части Налогового кодекса, объем отчетности возрос еще больше. Однако упрощенная система налогообложения, учета и отчетности свидетельствует, что данная система резко ограничивает круг малых предприятий, которые могут ее использовать - из-за низкого предела численности работающих и необходимости ежегодного прохождения процедуры получения патентов.

Переход на уплату единого налога на вмененный доход по отдельным видам деятельности в ряде субъектов Российской Федерации привёл к установлению дискриминирующих режимов налогообложения для малых предприятий. Принцип расчета налога создает значительные сложности для многопрофильных субъектов малого предпринимательства, осуществляющих несколько видов деятельности, которым приходится применять различные системы налогообложения.

Негативное влияние на развитие малого предпринимательства оказывает отсутствие дифференциации размеров штрафов в отношении крупных и малых предприятий в сторону их уменьшения для последних (удельный вес издержек от штрафных санкций для малых предприятий несоизмеримо выше, чем для крупных). В то же время, имеет место порочная практика установления «вилок» на размеры налагаемых на предпринимателей штрафов по усмотрению представителей фискальных органов.

Несовершенство налоговой системы усугубляется, как уже было сказано, **чрезмерной бюрократизацией и излишним администрированием развития** малого предпринимательства со стороны государства.

Законодательство, регулирующее деятельность малых предприятий носит противоречивый характер. Ни один из действующих законодательных и нормативных актов не имеет четкого и продуманного механизма реализации. Невыполнение государством принятых им же решений порождают неуверенность в завтрашнем дне, ведут к снижению деловой активности населения, стимулируют развитие «теневого» бизнеса.

Препятствия, связанные с необходимостью выполнения предпринимателями обязательных правил и процедур, предусмотренных подзаконными актами, существенно затрудняют предпринимательскую деятельность. Все нормативные документы, регламентирующие деятельность малых предприятий, готовились теми или иными властными структурами, и каждый из этих нормативных актов, рассматриваемых в отдельности, содержит логичные требования, однако в совокупности они создают труднопреодолимые барьеры на пути осуществления частнопредпринимательской деятельности.

Отсутствие или противоречивость законодательных актов, возможность их неоднозначного толкования и применения, бюрократическая запутанность процедур регистрации бизнеса, лицензирования деятельности, сертификации продукции, оформления прав собственности и т.д., а также связанные с этим значительные финансовые издержки остаются главными проблемами в деятельности малого предприятия.

Однако даже решившее завершить предпринимательскую деятельность малое предприятие не в состоянии сделать это юридически корректно. Действующим законодательством установлена излишне усложненная процедура добровольной ликвидации юридических лиц. В результате имеется значительное количество неработающих фирм, которые существуют лишь формально.

Нормативно-правовые документы, регулирующие **социально-трудовые** отношения в Российской Федерации, слабо учитывают их специфику в сфере малого предпринимательства, что приводит к социальной незащищенности наемных работников малых предприятий, особенно имеющих трудовые отношения с предпринимателями без образования юридического лица, неудовлетворительному положению в области охраны труда, техники безопасности.

Низкая социальная защищенность работников малых предприятий вызывает трудности с наймом высококвалифицированных кадров. Отсутствие профессиональных знаний, в том числе, в области экономики и управления у предпринимателей снижают эффективность работы предприятий малого предпринимательства.

Совершенствование информационной поддержки малого предпринимательства лежит в одном русле с проблемой обучения. Проведенные исследования свидетельствуют о **неразвитости системы информационной поддержки малых предприятий.**

На рынках доступных информационных систем сегодня есть только узкий спектр информации о том, кто хочет купить (продать) производимые товары или услуги. Практически недоступна широкому кругу предпринимателей информация о мерах государственной поддержки, об услугах по кредитованию (в том числе - льготному) и лизингу, о потенциальных инвесторах, о новых технологиях и оборудовании.

В современном обществе успех предпринимателей на рынке, включая вопросы производства и продвижения продукции (товаров и услуг), в огромной степени определяется достигнутым уровнем информационного обеспечения предпринимательской деятельности. В условиях конкурентной борьбы только тот, кто обладает наиболее полной информацией, способен принимать эффективные решения, обеспечивающие в конечном итоге стабильное развитие и успех.

Другой причиной того, что на малых предприятиях в большинстве случаев используют обычные или незначительно усовершенствованные технологии и лишь в 10% случаев применяются достаточно уникальные разработки, является **неразвитость системы страхования и гарантий при реализации инновационных проектов в развитии наукоемких малых производств.**

Инновационная деятельность является одним из решающих факторов повышения эффективности российской экономики и конкурентоспособности отечественных предприятий, создания условий нормального функционирования промышленности в целом, реструктуризации отраслей. При этом малые предприятия являются наиболее эффективными объектами для развития научных изысканий.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов всех институциональных инвесторов, неразвитости рыночных институтов и инфраструктуры инновационной деятельности **государственное регулирование инновационного развития** экономики играет для России особую роль.

Основное направление государственной инновационной политики в этой сфере состоит в том, чтобы сохранить накопленный научно-технологический потенциал и развивать необходимую инфраструктуру и экономические механизмы, стимулирующие инновационные процессы. Особенность текущей ситуации состоит в наличии значительного объема фундаментальных и технологических заделов, высококвалифицированных кадров в сочетании с недостаточной реализацией конкретных инноваций в силу отсутствия у предприятий собственных и привлечённых средств, труднодоступности заемных средств, отсутствия системы гарантирования высокорискованных научных проектов, низкого спроса на научно-техническую продукцию.

Кроме того, к основным причинам, мешающим динамичному развитию инновационного предпринимательства относятся: не пресекаемые государственными органами грубые нарушения прав интеллектуальной собственности, недобросовестная конкуренция и коррупция. В целом, можно утверждать, что интеллектуальный потенциал негосударственного сектора экономики используется крайне нерационально.

В результате в настоящее время 30% предприятий использует оборудование произведенное еще в СССР, а еще 49% - произведенное в России после 1991 года. Это даёт основание половине опрашиваемых предпринимателей считать, что **низкий уровень материально технического обеспечения малого предпринимательства** является серьёзной или даже первостепенной проблемой. Используемые субъектами малого предпринимательства помещения (офисные, складские и производственные) более чем в половине случаев арендуются.

Особую проблему представляет обеспечение доступности **природных ресурсов** для тех малых предприятий, чья производственная деятельность связана с добычей и переработкой таких ресурсов -предприятий лесопромышленного комплекса, предприятий, производящих нерудные строительные материалы, и т.д.

Усложненный порядок оформления аренды земельного участка, связанный с большими временными и материальными затратами, регулируемый как на федеральном, так и на региональном уровне, высокая стоимость аренды и выкупа помещений, усложненная процедура регистрации прав на нежилые помещения также сдерживают предпринимательскую активность.

Между тем, для **кооперации малого и крупного бизнеса** имеется многочисленные возможности, которые одинаково выгодны обоим партнерам. Однако, например, такой действенный механизм взаимодействия, как франчайзинг сегодня в России используют только иностранные компании (Кока-Кола, Пицца-Хат, Макдональдс и другие). Интеграция между российскими крупными и малыми предприятиями в таком виде отсутствует.

Если для малых промышленных предприятий целесообразность взаимодействия с крупными предприятиями очевидна, то руководители крупных предприятий далеко не всегда видят в этом для себя выгоду. Сказывается многолетняя и в целом оправданная объективными экономическими условиями тенденция максимально ориентироваться на собственные силы, а не на межпроизводственную кооперацию.

Таким образом, в сегодняшних условиях инициатива крупного предприятия по взаимодействию с малым бизнесом может в подавляющем числе случае свестись лишь к двум вариантам: учреждению дочернего малого предприятия или к инкорпорации малых предприятий в свои структуры.

Отсутствие взаимодействия крупных предприятий с малыми, способными встраиваться в их технологические цепочки, производить необходимые комплектующие и оказывать всевозможные услуги, препятствует развитию малого предпринимательства в производственной сфере деятельности. Сохраняющаяся монополизация крупным бизнесом некоторых сегментов товарных рынков и рынков услуг закрывает для малых предпринимателей перспективы роста и развития. В то же время кооперирование малых предприятий между собой и с крупными предприятиями способствовали бы решению многих проблем, в частности, проблемы развития и повышения конкурентоспособности малых предприятий, снижения уровня **монополизации** отраслей.

Недооценка государством значения малого предпринимательства вызывает **недоверие к власти** со стороны предпринимательских кругов, приводит к обострению существующих проблем, к снижению динамики его развития, а возможно и к свертыванию частного сектора предпринимательства с одновременным обострением экономических проблем и усилением социальной напряженности в стране.

Предприниматели в целом считают заинтересованность органов власти всех уровней в развитии малого предпринимательства меньшей, чем это требуется в настоящее время. Выраженное представителями малого предпринимательства отношение к позиции властей переносится и на их оценку результатов усилий органов власти по изменению условий для предпринимательства в лучшую сторону. Однако предприниматели в большинстве своем не видят позитивных изменений, обусловленных реализацией Федеральных программ поддержки, а весьма значительная их часть вообще не видит связи между изменениями во внешней среде малого предпринимательства и мерами государственной поддержки предпринимательства.

Заключение.

Итак, подводя итог, автор хотел бы обратить особое внимание на следующие моменты представленной курсовой работы.

Как свидетельствует зарубежный и отечественный опыт, под малым предприятием в основном понимается предприятие с числом занятых не более 100-200 человек, в уставном капитале которых доля участия государства и (или) других юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не более 50%.

В соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации субъектами малого предпринимательства являются юридические лица как коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, имеющие право создавать малые предприятия в различных организационно-правовых формах.

Следует отметить, что открытое акционерное общество традиционно считается формой организации крупного бизнеса, а для среднего и мелкого предпринимательства наиболее приемлемы такие структуры, как общество с ограниченной ответственностью и закрытое акционерное общество. Что же касается полного и коммандитного товариществ, то на практике они встречаются довольно редко.

Необходимо подчеркнуть основные характеристики, позволяющие малому бизнесу динамично развиваться. К ним относятся:

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

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

Объективности ради необходимо отметить, что экономический риск в сфере малого предпринимательства как правило выше, и «жизненный цикл» малых предприятий обычно короче, чем крупных компаний. Даже в благополучных промышленно развитых странах небольшие предприятия испытывают целый ряд характерных трудностей. Вот почему повсюду: в Европе, Японии, США, странах Юго-Восточной Азии – мелкое и среднее предпринимательство находит все более широкую поддержку государства. Данная поддержка предоставляется в виде:

* организационно-инфраструктурной формы (упрощенный порядок регистрации, обучение и переподготовка кадров, стимулирование связей между крупным и малым бизнесом на основе механизмов франчайзинга, субподряда и лизинга и т. д.);
* финансовой формы (введение льготного режима налогообложения и кредитования, обеспечение госзаказом, стимулирование банков и страховых компаний к кредитованию и страхованию малых предприятий и т. д.);
* имущественной формы (научно-технологическая поддержка, льготирование условий предоставления в аренду помещений и оборудования, находящихся в государственной собственности, а также формирование государственных лизинговых компаний и т. д.).

В России поддержка частной инициативы пока еще не стала одним из основных принципов государственной политики и ориентиром для властей на местах. В системе целевых установок государственного регулирования экономики задача поддержки малого бизнеса вступает в противоречие с задачей достижения оптимальных макроэкономических показателей, фискальными механизмами наполнения бюджета, затратными методами решения социальных проблем. Однако следует отметить попытку государства изменить существующую ситуацию к лучшему путем введения новой программы по государственной поддержке малого бизнеса.

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

23/IV-02

**Список литературы.**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Баженов Ю. К., Баженов А. Ю. Малое предпринимательство. – М., 1999.
3. Береснева А. В. Роль малого бизнеса в развитии экономики. – ЭКО № 8, 2000.
4. Бухвальд Е., Виленский А. Кредитование малого предпринимательства// Вопросы экономики, №4, 2001
5. Видягин В. И. Экономическая теория (политэкономия): учебник для ВУЗов. – М., 2000.
6. Владимирова Л. Прогнозирование в условиях рынка. – М., 2000.
7. Герчикова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное. Учеб. пособие. – М.: Консалтбанкир, 2002.
8. Кузнецова Л.Ю. Проблема дифференциации статуса предпринимателя в учете// Вопросы статистики, №1, 2002.
9. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебное пособие. – М.:ИНФА-М, 2002.
10. Муравьев А. И. И др. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. – М., 1999.
11. Орлов О. Малое предпринимательство в России: развитие или стагнация?//Вопросы экономики, №10, 2001.
12. Предпринимательство: Учебник/Под ред. М.Г. Лапусты – М.: ИНФРА-М, 2000.
13. Рыбина М.Н. Основные этапы становления малого предпринимательства в условиях современных радикальных рыночных реформ в России// Менеджмент в России и за рубежом, №2, 2001.
14. Сквозников В. Я. Об организации и итогах статистического обследования деятельности индивидуальных предпринимателей в Республике Коми. - Вопросы статистики № 9, 2000.
15. Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности для организаций – субъектов малого предпринимательства / Состав. О.В. Кратт. – М.: Экзамен, 2002.
16. Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России// Вопросы экономики, №4, 2001
17. Шеховцов А. Законодательство и развитие малого бизнеса в регионах// Вопросы экономики, №4, 2001
18. http://www.mb-gov.ru/worktext/
19. http://www.sbcnet.ru/news/
20. http://www.smb-support.org/news/
1. Муравьев А.И. и др. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. – М.,1999. [↑](#footnote-ref-1)
2. Российская Газета №20, 2000 г. [↑](#footnote-ref-2)
3. Часть 2 статьи 50 Гражданского Кодекса РФ. [↑](#footnote-ref-3)
4. См.: там же, статья 66. [↑](#footnote-ref-4)
5. См.: там же, часть 2 статьи 67. [↑](#footnote-ref-5)
6. См.: там же, статья 69. [↑](#footnote-ref-6)
7. См.: там же, статья 70. [↑](#footnote-ref-7)
8. См.: там же, статья 82. [↑](#footnote-ref-8)
9. См.: там же, статья 87. [↑](#footnote-ref-9)
10. Часть 1 статьи 95 Гражданского Кодекса РФ. [↑](#footnote-ref-10)
11. См.: там же, статья 96. [↑](#footnote-ref-11)
12. См.: там же, части 1 и 2 статьи 97. [↑](#footnote-ref-12)
13. См.: там же, статья 107. [↑](#footnote-ref-13)
14. См.: там же, статья 55. [↑](#footnote-ref-14)
15. См.: там же, статья 113. [↑](#footnote-ref-15)
16. См.: там же, статьи 116-123. [↑](#footnote-ref-16)
17. Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: Учеб.пособие. – М.: Консалтбанкир, 2002. [↑](#footnote-ref-17)
18. Муравьев А.И. и др. , указ. соч. [↑](#footnote-ref-18)
19. См.: там же, - М., 1999. [↑](#footnote-ref-19)
20. Береснева А. В. Указ. Статья. – ЭКО, 2000, №8. [↑](#footnote-ref-20)
21. Муравьев А.И. и др., указ.соч. [↑](#footnote-ref-21)
22. Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: Учеб. Пособие. – М.: Консалтбанкир, 2002, с.683 [↑](#footnote-ref-22)
23. Герчикова И.Н. Указ. соч., с. 685. [↑](#footnote-ref-23)
24. Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России//Вопросы экономики, №4 2002, с.66 [↑](#footnote-ref-24)
25. Рыбина М.Н. Основные этапы становления малого предпринимательства в условиях современных радикальных рыночных реформ в России// Менеджмент в России и за рубежом, № 2, 2001, с. 47 [↑](#footnote-ref-25)
26. см.: там же, с.48 [↑](#footnote-ref-26)
27. см.: там же, с.49 [↑](#footnote-ref-27)
28. см.: там же, с. 50 [↑](#footnote-ref-28)
29. см.: там же, с. 51 [↑](#footnote-ref-29)
30. см.: там же, с.55 [↑](#footnote-ref-30)
31. см.: там же, с.55 [↑](#footnote-ref-31)
32. см.: там же, с. 55 [↑](#footnote-ref-32)
33. Материалы сайта правительственной поддержки малого бизнеса http://mb-gov.ru/worktext/zac2011/Doclad\_analit\_rap.doc [↑](#footnote-ref-33)
34. ФИС, 24 января; 2002 см.: сайт новостей малого бизнеса http://www.sbcnet.ru/news/ [↑](#footnote-ref-34)
35. ИТАР-ТАСС, 23 января,2002 см: там же [↑](#footnote-ref-35)
36. Вопросы статистики, 2000, №6, стр. 34-38. [↑](#footnote-ref-36)
37. Береснева А. В. Указ. Статья. – ЭКО, 2000, №8. [↑](#footnote-ref-37)
38. Данные взяты с сайта правительственной поддержки малого бизнеса http://www.mb-gov.ru/worktext/ [↑](#footnote-ref-38)
39. Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России// Вопросы экономики, №4, 2001, с.65 [↑](#footnote-ref-39)