**СОДЕРЖАНИЕ:**

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc274516384)

[1. История развития российского предпринимательства 5](#_Toc274516385)

[2. Развитие малого бизнеса в России 13](#_Toc274516386)

[3. Сущность малого бизнеса 27](#_Toc274516391)

[4. Критерии выделения малого бизнеса в России 29](#_Toc274516392)

[5. Преимущества и недостатки малого предпринимательства 31](#_Toc274516393)

[6. Управление маркетингом в малом бизнесе 34](#_Toc274516394)

[7. Система государственной поддержки малого бизнеса в России 38](#_Toc274516395)

[8. Правовые основы деятельности малых предприятий 45](#_Toc274516396)

[8.1 Создание и ликвидация малых предприятий 45](#_Toc274516397)

[8.2 Государственная регистрация предприятия 46](#_Toc274516398)

[8.3 Ликвидация и реорганизация предприятия 47](#_Toc274516399)

[8.4 Предприятие индивидуальное, семейное или принадлежащее группе лиц, совместно ведущих трудовое хозяйство 48](#_Toc274516400)

[8.5 Управление предприятием 50](#_Toc274516401)

[8.6 Хозяйственная и иная деятельность предприятия 51](#_Toc274516402)

[9. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в России 53](#_Toc274516403)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 57](#_Toc274516404)

[СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ: 59](#_Toc274516405)

# ВВЕДЕНИЕ

Экономика любой страны не может нормально развиваться без оптимально сочетания крупного, среднего и малого бизнеса. Это доказывает мировая практика. Неотъемлемой частью рыночных отношений является малый бизнес.

Предприятия малого бизнеса являются гибкой и динамичной формой реализации предпринимательской деятельности, позволяющей свободно выразить деловой и творческий потенциал, иметь определенные заработки для достойного образа жизни. Создание сети подобных предприятий способствует обеспечению занятости населения, увеличению на рынке товарной массы и потребительских услуг. Они порождают здоровую конкуренцию, означающую всестороннее регулирование экономики, включая свободное развитие и многообразие форм собственности, противодействие монополизму крупных фирм. Малые предприятия оживляют инвестиционную деятельность, поскольку перелив ресурсов в сферу малой экономики влечет за собой кардинальные перемены во всей структуре хозяйственного оборота.

Малое предпринимательство способно быстро реагировать на изменение спроса. Небольшие размеры малых предприятий, их технологическая, управленческая гибкость позволяют чутко и своевременно отвечать на изменяющуюся конъюнктуру рынка путем быстрого восприятия технических новинок, перестройки номенклатуры и ассортимента продукции. Узкая специализация на определенном сегменте рынка товаров и услуг, отсутствие управленческих иерархий, возможность начать дело с относительно небольшим стартовым капиталом – все эти черты малого предпринимательства также являются его достоинствами, повышающими его устойчивость на рынке.

Однако малое предпринимательство имеет также и определенные недостатки. Так, относительно небольшой капитал сужает рамки производства, ограничивает возможность применения дополнительных ресурсов. Это ведет также к определенной экономической неустойчивости малых предприятий, способствует их банкротству и разорению.

Актуальность работы состоит в том, что формирование и развитие малого предпринимательства является основным условием становления конкурентной рыночной среды, от чего зависит эффективность антимонопольной политики и успех рыночных преобразований

Целью данной работы стало исследование малого бизнеса России и понять, как государство поддерживает данный вид предпринимательства.

**1. История развития российского предпринимательства**

Истоки отечественного предпринимательства были во многом связаны с переплетением географических, экономических и политических факторов.

Краткость периода, пригодного для полевых работ являвшаяся следствием местоположения Древнерусского государства, обусловила сложности в производстве достаточного количества излишков. Отсутствие надежных рынков также объяснило низкую производительность сельского хозяйства. Таким образом, складывался своего рода замкнутый круг: неблагоприятные погодные условия приводили к низким урожаям; низкие урожаи порождали нищету; из-за нищеты не было достаточного количества покупателей сельскохозяйственных продуктов; нехватка покупателей не позволяла поднять урожайность. Разрыв замкнутого круга мог быть достигнут при дополнении дохода от земледелия различными промыслами: рыболовством, дублением кож и ткачеством. При этом результаты промыслов обменивались на товары, привозимые из других земель Руси или из-за границы. Таким образом, создавались предпосылки для появления ростков предпринимательства в Древнерусском государстве.

Для понимания специфики развития деловых отношений следует принимать во внимание и огромные усилия для обороны огромной территории и освоения новых земель. Сильное государство мобилизовало скудные ресурсы для решения этих задач. Отсюда вытекала необходимость тяжелого финансового и налогового гнета. Без усиления крепостничества становилось проблематичным содержание многочисленного войска. Все это не могло не сдерживать позитивные тенденции в развитии предпринимательства.

В конце IX века наряду с товарообменом, возникли денежные отношения. Главными торговцами выступали киевское правительство, князь и бояре. Ростки предпринимательства пробивались с большим трудом сквозь почву феодализма. Хотя преобразовательные настроения витали в воздухе до воцарения Петра I, однако, реализация сложнейшей задачи по укреплению экономического, военного и политического могущества России; в новых реалиях была связана с новым этапом развития страны.

В начале XVIII века в России происходят преобразования Петра I, которые оказали серьезное воздействие наразвитие отечественного предпринимательства. Это касается в первую очередь сферы промышленного производства. В допетровскую эпоху еще не в полной мере сложились условия для инвестиций капитала в промышленность. Преобразования Петра I резко стимулировали этот процесс. В первой четверти XVIII века было создано около 200 (а по некоторым подсчетам - и до 400) крупных предприятий. Они производили железо, вооружение, военное снаряжение, на верфях строились корабли. Все это использовалось для оснащения армии, которая вела более чем двадцатилетнюю войну со Швецией. Десятки предприятий возникли и в сфере легкой промышленности. Они были ориентированы на удовлетворение потребностей верхов общества, воспринимавшего европейский быт. Производили: зеркала, ленты, чулки, шляпы, шпалеры, курительные трубки, сахар и т.п. Промышленное строительство в эпоху Петра I в полной мере соответствовало целям и потребностям его реформ, и решающая роль в активизации крупного предпринимательства в сфере промышленности принадлежала государству.

Что же было сделано? Многие заводы из казны передавались частным лицам. Получившие их, привлекая свои капиталы и предпринимательские таланты, должны были расширить производство и расплатиться с казной продукцией. Промышленникам предоставлялись беспроцентные ссуды. Всего при Петре I было выдано около 100 тысяч рублей. Так как львиная доля продукции поступала в казну, особенно в тяжелой промышленности - тем самым государство обеспечивало этим предприятиям надежный сбыт. Владельцы заводов, их дети, мастера освобождались от податей, служб, внутренних пошлин. С конца 1710-х годов правительство принимает серьезные меры для защиты отечественной промышленности от иностранной конкуренции, проводится все более жесткая протекционистская политика. На ввоз из-за рубежа товаров, аналогичных тем, что производились на российских мануфактурах, вводились высокие заградительные пошлины. Так, первый в истории России таможенный тариф 1724 года устанавливал пошлины в 75% на импорт железа, игл, парусины, скатертей, салфеток, некоторых видов тканей. В России не хватало знаний и технологий - правительство Петра I не жалело средств и льгот для привлечения иностранных специалистов на отечественные заводы и мануфактуры. Как и прежде, оставалась проблема обеспечения предприятий рабочей силой. Петр I не возражал против применения наемного труда, даже призывал к этому. Но крепостной гнет в его царствование нисколько не ослаб, а, напротив, усилился. В 1721 году предприниматели получают право покупать к своим заводам крепостных крестьян, так появляется еще одна категория подневольных работных людей, прикрепленных к предприятиям. Заводчики получают право не возвращать оказавшихся у них беглых крестьян.

Иногда говорят, что при Петре I для крупной промышленности создавались «оранжерейные условия» она формировалась и насаждалась искусственно. При всей односторонности этой точки зрения она имеет свои резоны. Достаточно обратиться к истории деятельности семейства Демидовых, одной из самых знаменитых предпринимательских фамилий эпохи Петра I, всего XVIII века.

19 февраля 1861 г. императорский манифест провозгласил наступление новой эпохи в истории России. «Крепостное право на крестьян, водворенных в помещичьих имениях, и на дворовых людей отменяется навсегда». Таким образом, российские крестьяне, составлявшие подавляющее большинство населения страны, получили, наконец, свободу и немного земли - за определенную, довольно существенную выкупную плату, рассроченную на несколько десятков лет.

На бывших крепостных - теперь «свободных сельских обывателей» - были распространены общие положения гражданских законов. Ему были предоставлены права приобретать в собственность любое имущество, отчуждать его, закладывать, завещать и прочее. Он мог заключать договоры, принимать на себя обязательства и подряды, заниматься «свободной торговлей» без получения торговых свидетельств и уплаты пошлин, открывать и содержать промышленные, ремесленные и торговые заведения. Крестьяне могли теперь записаться в цехи, вступить в гильдии, произвести и продать ремесленные изделия и в деревне, и в городе. Крестьянин получил права юридического лица по гражданским, административным и уголовным делам. Он мог переходить в другие сословия, отлучаться с места жительства, поступать в «общие учебные заведения» и служить «по учебной, ученой и межевой частям» и т.д.

После октябрьской революции 1917 года наступили годы НЭПа (1921-1926) *-* оживление предпринимательской деятельности. Первой и главной мерой нэпа стала замена продразверстки продовольственным налогом установленным первоначально на уровне примерно 20% от чистого продукта крестьянского труда (т.е. требовавшим сдачи почти вдвое меньшего количества хлеба, чем продразверстка), а затем снижением до 10% урожая и меньше и принявшем денежную форму. Оставшиеся после сдачи продналога продукты крестьянин мог продавать по своему усмотрению - либо государству, либо на свободном рынке.

Радикальные преобразования произошли и в промышленности. Главки были упразднены, а вместо них созданы тресты - объединения однородных или взаимосвязанных между собой предприятий, получившие полную хозяйственную и финансовую независимость, вплоть до права выпуска долгосрочных облигационных займов. Уже к концу 1922 года около 90% промышленных предприятий были объединены в 421 трест, причем 40% из них было централизованного, а 60% - местного подчинения. Тресты сами решали, что производить и где реализовывать продукцию. Предприятия, входившие в трест, снимались с государственного снабжения и переходили к закупкам ресурсов на рынке. Закон предусматривал, что "государственная казна за долги трестов не отвечает".

Не менее 20% прибыли тресты должны были направлять на формирование резервного капитала до достижения им величины, равной половине уставного капитала (вскоре этот норматив снизили до 10% прибыли до тех пор, пока он не достигал 1/3 первоначального капитала). А резервный капитал использовался для финансирования расширения производства и возмещения убытков хозяйственной деятельности. От размеров прибыли зависели премии, получаемые членами правления и рабочими треста.

В декрете ВЦИК и Совнаркома от 1923 года было записано следующее: «тресты - государственные промышленные предприятия, которым государство предоставляет самостоятельность в производстве своих операций, согласно утвержденному для каждого из них уставу, и которые действуют на началах коммерческого расчета с целью извлечения прибыли».

Стали возникать синдикаты - добровольные объединения трестов на началах кооперации, занимавшиеся сбытом, снабжением, кредитованием, внешнеторговыми операциями. К концу 1922 г. 80% трестированной промышленности было синдицировано, а к началу 1928 года всего насчитывалось 23 синдиката, которые действовали почти во всех отраслях промышленности, сосредоточив в своих руках основную часть оптовой торговли. Правление синдикатов избиралось на собрании представителей трестов, причем каждый трест мог передать по своему усмотрению большую или меньшую часть своего снабжения, и сбыта в ведение синдиката.

Реализация готовой продукции, закупка сырья, материалов, оборудования производилась на полноценном рынке, по каналам оптовой торговли. Возникла широкая сеть товарных бирж, ярмарок, торговых предприятий.

В промышленности и других отраслях была восстановлена денежная оплата труда, введены тарифы зарплаты, исключающие уравниловку, и сняты ограничения для увеличения заработков при росте выработки. Были ликвидированы трудовые армии, отменены обязательная трудовая повинность и основные ограничения на перемену работы. Организация труда строилась на принципах материального стимулирования, пришедших на смену внеэкономическому принуждению "военного коммунизма". Абсолютная численность безработных, зарегистрированных биржами труда, в период нэпа возросла (с 1.2 млн. человек в начале 1924 года до 1.7 млн. человек в начале 1929 года). Но расширение рынка труда было еще более значительным (численность рабочих и служащих во всех отраслях народного хозяйства увеличилась с 5.8 млн. человек в 1924 году до 12.4 млн. в 1929 году), так что фактически уровень безработицы снизился.

В промышленности и торговле возник частный сектор: некоторые государственные предприятия были денационализированы, другие - сданы в аренду; было разрешено создание собственных промышленных предприятий частным лицам с числом занятых не более 20 человек (позднее этот "потолок" был поднят). Среди арендованных частниками фабрик были и такие, которые насчитывали 200-300 человек, а в целом на долю частного сектора в период нэпа приходилось от 1/5 до 1/4 промышленной продукции, 40-80% розничной торговли и небольшая часть оптовой торговли.

Ряд предприятий был сдан в аренду иностранным фирмам в форме концессий. В 1926-1927 годах насчитывалось 117 действующих соглашений такого рода. Они охватывали предприятия, на которых работали 18 тыс. человек и выпускалось чуть более 1% промышленной продукции. В некоторых отраслях, однако, удельный вес концессионных предприятий и смешанных акционерных обществ, в которых иностранцы владели частью пая, был значителен: в добыче свинца и серебра 60%, марганцевой руды 85%, золота 30%, в производстве одежды и предметов туалета 22%.

Развитию предпринимательства в нашей стране придается огромное значение, так как оно способствует:

* изменению отраслевой структуры экономики;
* переориентации экономических отношений и формированию рынка;
* разгосударствлению и приватизации имущества предприятий;
* созданию новых мест;
* расширению потребительского рынка;
* повышению экспортного потенциала страны;
* лучшему использованию местных сырьевых ресурсов;
* повышению культурно-технического уровня, условий активности и ответственности работников;
* формированию новых ценностей и идеалов;
* развитию благотворительной деятельности в России.

В настоящее время перед предпринимательством в России стоит целый ряд проблем: недостаточная ресурсная база, несовершенство законодательной базы, отсутствие системы глубокого анализа деятельности предприятий, но, зная причины возникновения, все их можно решить.

Как крупная мировая держава Россия обладает рядом очевидных конкурентных преимуществ. Это её ресурсы, уникальное евроазиатское положение, сохранившийся научно-производственный потенциал высокая квалификация рабочей силы, развитая транспортная сеть. Имеются и впечатляющие проекты приспособления отдельных предприятий к рыночным условиям хозяйствования, их успешных прорывов на внешние рынки.

Вместе с тем, очевидно, что вступление в ВТО само по себе вряд ли приведет к какому-то взрывному росту отечественного экспорта.

Во-первых, ВТО стимулирует, в основном, торговлю готовыми изделиями и наукоемкой продукцией, тогда как основу российского экспорта составляет сырье и топливо (которые и так допускаются на внешние рынки, почти без ограничений).

Во-вторых, структура российского экспорта крайне инерционна и не может быть быстро изменена в сторону перерабатывающих отраслей, ввиду чрезмерной изношенности производственных мощностей отечественной промышленности, недогрузки и фактического прекращения технического прогресса в стране.

В-третьих, по мере преодоления кризиса, растущий спрос на отечественную продукцию предъявляет внутренний рынок, что уже привело к ряду ограничений.

Наконец, Россия уже сейчас имеет доступ к основному объему тарифных планов, зафиксированных ВТО, через свои двусторонние торговые соглашения со странами - членами этой организации.

По-иному прогнозируется перспектива импорта товаров и услуг. Их растущий допуск на отечественный рынок способен существенно обострить конкуренцию многим позициям, к чему российская промышленность пока не готова. Эти особенности относятся к пищевой, фармацевтической, химической, автомобильной авиастроительной, легкой и электронной промышленности, секторам финансовых услуг и розничной торговле, мелкому и среднему бизнесу. Поэтому о своей готовности к работе по нормам и правилам ВТО заявляет лишь 10% проанкетированных российских предприятий. Конечно, обилие и дешевизна импортных товаров могли бы пойти на помощь отечественному потребителю. Но это возможно лишь в условиях эффективной внутренней конкуренции и обеспечении его прав, что в стране пока отсутствует.

На настоящем этапе российское законодательство о предприятиях и предпринимательской деятельности определяет предпринимательство как инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность.

Предпринимательство распространяется на обширный спектр видов деятельности, таких как производственная, хозяйственная, коммерческая, торгово-закупочная, посредническая, инновационная (связанная с капиталовложениями), консультационная, оказание услуг, финансовая (включая операции с ценными бумагами).

**2. Развитие малого бизнеса в России**

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.

Количественный рост малых предприятий характеризуется следующими показателями: 1992 г. — 560 тыс. малых предприятий, 1993 - 865 тыс., 1994 - 896,6 тыс. 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 г. 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 г. 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.

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 г. 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 г. была учреждена Российская ассоциация развития малого предпринимательства (РАРМП).

В 1993 г. 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 г. 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 г., 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 г. 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 г. 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 г. 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 г. 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.

Государственный комитет Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства приводит следующие данные. На 1 октября 1996 г. насчитывалось 829 442 предприятия с численностью занятых 8 241 200 человек. На 1 января 1997 г. 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.

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.

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%.

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 г. 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 г. 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.

В эти годы правительство нашей страны обратило пристальное внимание на малый бизнес, провозгласив целью Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства на 2000 - 2001 гг. 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 г. практически закончилось к середине 2000 г., 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.

**3. Сущность малого бизнеса**

Малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, критериях.

В последнее время выявился небывалый рост малого и среднего предпринимательства, особенно в сферах, где пока не требуется значительных капиталов, больших объемов оборудования и кооперации множества работников. Малых и средних предприятий особенно много в наукоемких видах производства, а также в отраслях, связанных с производством потребительских товаров и оказанием услуг.

Эффективное функционирование малых форм производства определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством:

* близость к местным рынкам и приспособление к запросам клиентуры;
* производство малыми партиями, что невыгодно крупным фирмам;
* исключение лишних звеньев управления и т.д.

Развитие мелкого и среднего производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, активнее идет структурная перестройка; расширяется потребительский сектор. Кроме того, развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

Вместе с тем малому бизнесу присущи:

* быстрая реакция на требования рынка;
* высокий уровень специализации;
* возможность мобилизации ресурсов на перспективных направлениях

Для экономики в целом деятельность малых фирм является важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого предпринимательства специалисты даже судят о способности страны приспосабливаться к динамично развивающейся экономике. Но несмотря на трудности, малый бизнес развивается, набирает темпы, решает некоторые экономические и социальные проблемы, удовлетворяя те или иные потребности как государства, так и населения.

Малый бизнес, поступательно развиваясь, может решать ряд проблем:

* Формирование конкурентных рыночных отношений, которые будут способствовать удовлетворению потребностей общества в товарах и услугах;
* Расширение номенклатуры производимых товаров и услуг;
* Привлечение личных средств населения для развития производства путем вовлечения в ведение дел организаций;
* Сокращение уровня безработицы путем создания новых рабочих мест;
* Привлечение в трудовую деятельность групп населения, которые не могут участвовать в крупном производстве.

**4. Критерии выделения малого бизнеса в России**

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

 В нашей стране, согласно принятому 14 июля 1995 г. Федеральному закону “О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации”, под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства не превышает 25% и в которых численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней:

* в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек;
* в оптовой торговле – 50;
* в розничной торговле и бытовом обслуживании – 30;
* в других отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

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

 Видимо универсальных критериев выделения малых предприятий, позволяющих безошибочно сортировать предприятия, не существует. Поэтому представляется целесообразным, ориентируясь точно на численность работников, определять по каждой отрасли, с учетом специфики производства, какие предприятия нельзя относить к малым. В случае возникновения спорных вопросов, решать их в индивидуальном порядке.

## 5. Преимущества и недостатки малого предпринимательства

Как показывает мировая практика, малое предпринимательство играет большую роль в экономике любых стран, даже развитых, так как ему свойствены определенные преимущества.

Федеральный закон “О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации” направлен на реализацию установленного Конституцией Российской Федерации права граждан на свободное использование свих потребностей и имущества для осуществления предпринимательской и иной, не запрещенной законом экономической деятельности. Эти положением установлена экономическая и социальная роль малого предпринимательства.

Анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малого предпринимательства, можно указать на следующие **преимущества**малого предпринимательства: более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования; большая независимость действий субъектов малого предпринимательства; гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений; относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности, особенно затраты на управление; большая возможность для индивидуума реализовать идеи, проявить свои способности; более низкая потребность в первоначальном капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и процесс производства в ответ на требования местных рынков; относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала и др.

Так, в докладе Международного бюро труда отмечается, что малые и средние предприятия располагают значительными конкурентными преимуществами, часто требуют меньше капиталовложений в расчете на одного работника по сравнению с крупными предприятиями, широко используют местные материальные и трудовые ресурсы.

Собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда более высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия. Субъекты малого предприятия лучше знают уровень спроса на местных (локальных) рынках, часто товары производят по заказу конкретных потребителей, дают средства к существованию большому числу наемных работников. Малые предприятия способствуют занятости большего количества работников по сравнению с крупными предприятиями, тем самым содействуют подготовке профессиональных кадров и распространению практических знаний. Малые и средние предприятия по сравнению с крупными в отдельных странах занимают доминирующее положение как по их числу, так и по удельному весу в производстве товаров, выполнению работ, оказанию услуг.

В то же время субъектами малого предпринимательства свойственны и определенные **недостатки**, среди которых следует выделить самые существенные: более высок уровень риска, поэтому высока степень неустойчивости положения на рынке; зависимость от крупных компаний; недостатки в управлении делом; слабая компетентность руководителей, повышенная чувствительных к изменениям условий хозяйствования; трудности в заимствовании дополнительных финансовых средств и получении кредитов; неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов) и др. Конечно, недостатки и неудачи в деятельности субъектов малого предпринимательства определяются как внутренними, так и внешними причинами, условиями функционирования малых предприятий.

Как показывает опыт, большинство неудач малых фирм связано с менеджерской неопытностью или профессиональной некомпетентностью собственников малых и средних предприятий.

В регулярно проводимых опросах в среде малых бизнесменов США главными причинами неудач их деятельности чаще всего называют:

* некомпетентность;
* несбалансированный опыт (например, опытный инженер, но неопытный коммерсант);
* нехватка опыта в коммерции, финансах, поставках, производстве, управлении в единоличных формах владения и в товариществах, неумение заводить и поддерживать деловые связи и контакты.

Другими причинами банкротств малых фирм являются: запущенность бизнеса; плохое здоровье или вредные привычки; катастрофы, пожары, воровство, мошенничество и др.

Шансы малой фирмы на успех повышаются по мере ее взросления. Фирмы, долго существующие при одном владельце, приносят более высокий и стабильный доход, чем фирмы, которые часто меняют владельцев. Американская статистика показывает, что женщины – владельцы малых фирм более удачливы в бизнесе, чем мужчины. В ходе исследований отмечается, что преуспевают те малые предприниматели, которые много работают, но в то же время не переходят рамки здравого смысла.

На неудачах малого бизнеса сказывается невысокая квалификация предпринимателей. Предприниматели, уже накопившие опыт ведения дел в маленьких фирмах, как правило, более удачливы. Если в управлении фирмы участвует не один человек, предпринимательская команда, которая состоит из двух, трех, или четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное принятие решений более профессионально. На живучести малых фирм сказываются и размеры финансирования на первом этапе. Чем больше первоначальный капитал, вложенных в малую фирму, тем больше у нее возможностей сохранения деятельности в кризисные периоды.

Постоянный поиск то появляющихся, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним составляют основу стратегии малого бизнеса. Некоторые западные специалисты склонны рассматривать малое предпринимательство как школу новых личностных взаимоотношений, полигон испытания методов и принципов предпринимательства будущего.

**6. Управление маркетингом в малом бизнесе**

Маркетинговое управление предприятием (ориентация на рынок) означает формирование нового образа мышления, развитие коммуникативных связей предприятия с рынком. Оно выражается через достижение максимальной прибыльности предприятий малого бизнеса за счет потребительской удовлетворенности.

Создание рынка (управление спросом)*—* это содержательный аспект управления маркетингом малого бизнеса с обеспечением стратегических и тактических решений, связанных с определением целевых рыночных сегментов и использованием комплекса маркетинговых средств по формированию потребительской ценности. К числу таковых относятся: продукт, цена, сбыт, продвижение.

Маркетинговая деятельность*—* это управленческая деятельность, задача которой заключена в обосновании целевых рынков сбыта, организации эффективных форм сбыта готовой продукции, формировании эффективных коммуникаций для максимального удовлетворения потребностей общества.

Управление маркетингом можно рассматривать как комплексную систему мер по организации производственно-сбытовой деятельности, основанной на изучении и прогнозировании рынка с целью максимизации прибыли за счет удовлетворения потребностей покупателей.

 Управление маркетингом в малом бизнесе — составная часть общей системы управления, направленная на достижение согласованности внутренних реальных возможностей (материальный и интеллектуальный потенциал) с требованиями внешней среды (конкуренция, государственное регулирование, экономические и социально- культурные факторы), для получения желаемого результата.

В системе управления маркетингом можно выделить три уровня.

1. *Верхний уровень* включает направления управления организацией сферы малого бизнеса в целом с учетом выполнения миссии фирмы с помощью реализации маркетинговой деятельности.
2. *Средний уровень* включает разработку маркетинговых стратегий и тактику их выполнения с учетом влияния факторов микро- и макросреды маркетинга.
3. На *основном,* третьем, *уровне* система управления реализует процесс согласования нужд производства к нуждам рынка с учетом реальных возможностей малой организации.

В российском малом бизнесе особая роль принадлежит осмыслению того, как маркетинг может быть применен в деятельности организации. При этом маркетинг включает:

* + анализ маркетинговых возможностей;
	+ разработку маркетинговых стратегий;
	+ организацию исполнения и контроль маркетинговой работы (оценка затрат);
	+ определение потенциальных покупателей;
	+ определение потенциальных конкурентов и пр.

Переход на управление маркетингом в сфере малого бизнеса представляет собой качественно новое состояние. В своей деятельности малое предприятие не только опирается на свои внутренние возможности, но и учитывает внешние условия.

Разработка и принятие эффективных управленческих маркетинговых решений создает предпосылки для увеличения доли рынка, расширения стратегической зоны рыночного присутствия, обеспечения высокого уровня конкурентоспособности, выбора целевого сегмента, управления жизненным циклом товара, адаптации цен к рыночным изменениям.

|  |  |
| --- | --- |
| **Классификационный признак** | **Виды управленческих маркетинговых решений** |
| Период реализации | Долгосрочные  |
| Среднесрочные |
| Краткосрочные |
| Продолжительность действий | Стратегические  |
| Тактические |
| Операционные |
| Характер цели | Коммерческие |
| Некоммерческие |
| Частота повторения | Повторяющиеся (стандартные) |
| Разовые (уникальные) |

Как видно из таблицы, управленческие маркетинговые решения отличаются многообразием вариантов. Представителям малого бизнеса России в настоящее время необходимо принимать эффективные управленческие маркетинговые решения для решения многочисленных проблем завоевания, удержания и расширения собственной ниши на рынках сбыта товаров и услуг.

Для принятия эффективных маркетинговых решений руководству любой малой организации необходимо мастерство по грамотному использованию рыночных принципов.

Среди множества целей, которые определяют выбор того или иного маркетингового решения на первый план выступают такие цели, как:

1. максимизация степени удовлетворенности потребления за счет синхронизации организации промышленного производства, объемов продаж и уровня обслуживания;
2. обеспечение широкого выбора товаров и услуг в целях своевременного и качественного удовлетворения материальных и духовных потребностей общества;
3. максимизация качества жизни на основе использования экологически чистых производственных технологий, реализации безопасных товаров и услуг, создания культурной среды обитания.

**7. Система государственной поддержки малого бизнеса в России**

Масштабы развития малого бизнеса в России и его вклад в оздоровление экономики сегодня явно недостаточны. Одна из причин такого положения состоит в том, что не получила должного развития государственная поддержка предприятий малого бизнеса. Между тем эти предприятия как наиболее неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке.

В России существуют различные организационные формы государственной поддержки и защиты интересов предприятий этой сферы. Созданы ассоциации малого предпринимательства, различные фонды развития и поддержки малого бизнеса. Однако, как правило, многочисленные фонды поддержки малого бизнеса озабочены собственными проблемами и реальной помощи малым предприятиям не оказывают.

Одной из важнейших проблем малого бизнеса в России является кредитование. Кредиты выдаются только под залог или поручительство, которые далеко не всегда могут предоставить малые предприятия. Союзы предприятий малого бизнеса, как и специальные фонды, в настоящее время не выступают поручителями по таким кредитам. Отсутствуют специальные банки для обслуживания малого бизнеса. В особо трудном положении оковываются частные предприятия: невозможность получения кредита исключает возможность их конкуренции с иными предприятиями.

Надо отметить, что российские банки выдают небольшие кредиты малому бизнесу под более высокие проценты, чем крупным предприятиям.

Одна из причин высоких процентов по кредитам для предприятий малого бизнеса – большой риск кредитования. Финансовое состояние этих предприятий нестабильное и неопределенное, плюс к этому низкая капитализация существенно увеличивают риск не возврата кредита. Предприятия малого бизнеса нуждаются также в информационном обслуживании, подготовке кадров, в льготном банковском кредите и в другой помощи.

Заслуживает внимания опыт финансово-кредитной поддержки малого бизнеса со стороны государства через прямые и гарантированные займы. Прямые займы выдаются небольшим фирмам на определенный срок под более низкие процентные ставки, чем те, что действуют на частном рынке ссудных капиталов. Гарантированные займы дают кредиторам государственные гарантии, составляющие до 90% заемного капитала. Таким образом, государство старается заинтересовать частные банки, торговые и промышленные корпорации, страховые компании, пенсионное фонды в предоставлении капиталов мелким фирмам.

Имеются и другие формы государственной поддержки малого бизнеса:

* обеспечение госзаказом (теперь не менее 15% государственных заказов в обязательном порядке размещаются на малые предприятия),
* предоставление особых льгот предприятиям, создаваемым в отсталых областях со слабо развитой промышленностью, и др.

Развитие малого бизнеса происходит сейчас в основном в посреднической сфере и в отраслях, не требующих значительных капитальных вложений: в торговле, общественном питании, в строительстве гражданских объектов, мелком ремонте техники и машин, а сельском хозяйстве. Между тем такой мощный рынок, как сфера научно-технических новшеств и информации, не осваивается.

В целях развития малого бизнеса и обеспечения его государственной поддержки Правительством РФ принят ряд специальных постановлений. В Постановлении «О первоначальных мерах по развитию малого предпринимательства в Российской Федерации» от 11 мая 1993 г. № 446 отмечается, что государственная поддержка малого предпринимательства является одним из важнейших направлений экономической реформы. Данным документам определены также приоритеты развития малого бизнеса. К ним отнесены производство и переработка сельскохозяйственной продукции, производство промышленных товаров и товаров народного потребления, включая товары, имеющие экспортный потенциал, оказание производственных, коммунальных и бытовых услуг, строительство объектов жилищного и производственного назначения. Такие приоритеты остаются в силе и на сегодняшний день.

12 мая 1995 г. был принят Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Законом были определены формы и методы государственного регулирования и стимулирования объектов малого предпринимательства, разграничены полномочия между Российской Федерацией и ее субъектами. В Законе названы важнейшие направления государственной поддержки малого предпринимательства:

1. формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
2. создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
3. введение упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирование деятельности, сертификации продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
4. поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие их торговым, научно-техническим , информационным и производственным связям с зарубежным государствами;
5. организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

В этом же 1995 г. 8 декабря был принят еще один Федеральный закон «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства». В результате к настоящему времени в России сложились и функционируют три системы налогообложения предприятий малого бизнеса.

1. Общеустановленная система, при которой малые предприятия и индивидуальные предприниматели платят те же налоги, что и другие налогоплательщики ( налог на добавленную стоимость(НДС), акцизы, налог на прибыль и др.).

2. Упрощенная система налогообложения в форме единого налога на доход или выручку малых предприятий ( Закон от 29 декабря 1995 г.).

3. Единый налог на вмененный доход для определенных видов деятельности (введенный в новой редакции Федеральным законом от 31 декабря 2002 г.). Объектом налога выступает потенциально возможный доход (вмененный доход), исчисленный на единицу физического показателя, который корректируется повышающими (понижающими) коэффициентами.

В настоящее время малые предприятия пользуются определенными льготами, при правильном применении которых можно значительно снизить свои налоговые обязательства. Кроме льгот по налогообложению, существуют льготы, связанные с бухгалтерским учетом и отчетностью, которые позволяют малому предприятию вести более простой бухгалтерский учет по сравнению со средним и крупным предприятием.

Действующие льготы можно перечислить в следующем порядке:

1. освобождение от налога на прибыль малых предприятий, занимающихся определенной деятельностью;
2. ускоренная амортизация основных фондов;
3. предоставление отчетов о налогах один раз в квартал;
4. снижение количества статистических отчетов, которые должны предоставлять малые предприятия в органы статистики;
5. сокращенная форма бухгалтерского учета и отчетности и другие.

К особенностям налогообложения малых предприятий можно отнести и то, что они могут применять различные системы налогообложения.

Сущность малого предпринимательства в зависимости от применения системы налогообложения разделены на три категории.

Малые предприятия с обычной системой налогообложения стали выделяться в особую категорию предприятий с момента становления действующей налоговой системы, и они пользуются льготами по налогу на прибыль.

В федеральном законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14.06.95 №88-ФЗ определены главные направления государственной поддержки и развития малых предприятий; установлены основные формы и методы государственного регулирования и стимулирования деятельности субъектов малого предпринимательства.

Согласно этому закону Правительство РФ обязано ежегодно разрабатывать Федеральную программу государственной поддержки малого предпринимательства и предоставлять ее (бюджетного финансирования) на рассмотрение в Госдуму. То же самое должно делаться на региональном, отраслевом, муниципальном уровне. В России фонд поддержки малого предпринимательства, средства которого должны идти в основном на льготное кредитование малых предприятий.

Этим же законом предприятиям даны и некоторые налоговые гарантии: в течение четырех лет с момента создания малого предприятия, условия его налогообложения не могут ухудшиться. Например, если на момент создания малого предприятия ставка налога на прибыль составляла 30%, а через год повысится до 35%, то согласно упомянутому положению, малые предприятия должны платить налог на прибыль по ставке 30%. Это касается и других налогов.

Для малых предприятий имеются существенные льготы в области исчисления амортизационных отчислений. Для всех малых предприятий в той области имеются следующие льготы:

* осуществлять ускоренную амортизацию с коэффициентом, равным 2;
* в первый год эксплуатации новой техники, с момента ее ввода в эксплуатацию, имеют право списать на себестоимость продукции до 50% от первоначальной стоимости как амортизационные отчисления.

На использование этих льгот, в области амортизационных отчислений, имеются следующие ограничения:

1. срок службы основных производственных фондов (машин, оборудования) должен превышать три года;
2. малые предприятия не должны прекращать свою деятельность в течении одного года с момента ввода в эксплуатацию того оборудования, по которому списывается себестоимость до 50% его стоимости.

При использовании льгот в области ускоренной амортизации малые предприятия имеют возможность в первый год приобретения и эксплуатации новой техники сроком службы более трех лет списать на себестоимость значительную часть ее стоимости и тем самым ускорить процесс обновления активной части основных производственных фондов.

Все перечисленные льготы в экономическом плане дают организациям:

1. Ускорение процесса обновления активной части основных производственных фондов.
2. Появление дополнительных финансовых средств в виде амортизационных отчислений, которые могут быть использованы предприятием для дальнейшего технического перевооружения производствам или на другие цели.

Кроме того, у малого предприятия появляется возможность снизить налог на прибыль и налог на имущество предприятия.

Некоторые малые предприятия имеют существенные льготы по налогу на прибыль. В первые два года работы не уплачивает налог на прибыль предприятия:

1. осуществляющие производство и одновременно переработку сельскохозяйственной продукции;
2. производство продовольственных товаров, товаров народного потребления, строительных материалов, медицинской техники, лекарственных средств и изделий медицинского назначения;
3. строительство объектов жилищного, производственного, социального природоохранного назначения (включая ремонтно-строительные работы)

Из всего выше изложенного можно сделать вывод, что отечественные малые предприятия имеют определенные налоговые и другие льготы, что положительно влияет на процесс развития малого бизнеса в нашей стране.

**8. Правовые основы деятельности малых предприятий**

По мере развития мелкого предпринимательства образуются различные формы организации частных фирм. На данный момент известны три основные правовые формы: единоличные, партнерства и корпорации.

Фирма, находящаяся в единоличном владении наиболее простая форма для мелкого бизнеса. Обычно для открытия такого предприятия достаточно лишь получить лицензию от местных властей и зарегистрировать торговое имя. Деловые партнерства представляют собой организацию из двух и более лиц, между которыми заключается контракт на совместное владение предприятием. Партнерства могут быть полными и ограниченными. Третий тип - корпорации. Это организационная форма наиболее характерна для крупного и среднего бизнеса. И хотя формально управление корпорацией должно быть отделено от ее владения, нередко бывают случаи, когда корпорацией владеет и руководит один собственник при помощи подставных лиц, которые реально не вкладывают в нее средства и не принимают участия в управление ею.

Правовые основы деятельности малых предприятий в Российской Федерации будут описаны в следующих пунктах.

### 8.1 Создание и ликвидация малых предприятий

Нормативной базой для создания и ликвидации малых предприятий является закон РФ “О предприятиях и предпринимательской деятельности”, его глава IV.

Предприятие может быть учреждено либо по решению собственника имущества или уполномоченного им органа, либо по решению трудового коллектива государственного или муниципального предприятия в случаях и порядке, предусмотренном Законом. Предприятие может быть учреждено в результате выделения из состава действующего предприятия, объединения, организации одного или нескольких структурных подразделений с сохранением за ними существующих обязательств перед предприятием. Предприятие может быть учреждено в результате принудительного разделения в соответствии с антимонопольным законодательством РФ.

 Учредительными документами предприятия являются устав предприятия, а также решение о его создании или договор учредителей. В уставе предприятия определяются организационно правовая форма предприятия, его название, адрес, органы управления и контроля, порядок распределения прибыли и образования фондов предприятия, условия реорганизации и ликвидации предприятия. Устав предприятия утверждается его учредителем. На государственном и муниципальном предприятии, а также на предприятии смешанной формы собственности, в имуществе которого доля государства или местного Совета составляет более 50%, устав утверждается учредителем совместно с трудовым коллективом.

 Предприятие считается утвержденным и приобретает права юридического лица со дня его государственной регистрации.

### 8.2 Государственная регистрация предприятия

Государственная регистрация предприятия, независимо от его организационно-правовой формы, осуществляется местным Советом по месту учреждения предприятия. Данные государственной регистрации предприятия в месячный срок сообщаются Советом, зарегистрировавшим предприятие, в Министерство финансов РФ для включения в Государственный реестр. Деятельность незарегистрированного предприятия запрещается. Доходы, полученные от деятельности такого предприятия, взыскиваются через суд и направляются в местный бюджет.

 Для регистрации предприятия учредитель представляет следующие документы:

* заявление учредителя,
* устав предприятия,
* решение о создании предприятия или договор учредителей,
* свидетельство об уплате государственной пошлины.

Решение о регистрации или отказ в регистрации предприятия должно быть принято не позднее чем в месячный срок с момента выдачи заявления учредителя, устава, договора учредителей и свидетельства об уплате госпошлины. О регистрации предприятия держатель реестра объявляет в местной печати не позднее чем в недельный срок со дня регистрации.

Отказ в государственной регистрации предприятия возможен в случае нарушения установленного Законом порядка создания предприятия, а также несоответствия учредительных документов требованиям законодательства РФ. Отказ в регистрации предприятия по другим мотивам является незаконным. О решении отказать в регистрации предприятия соответствующий орган обязан сообщить в 3-хдневный срок в письменной форме учредителю предприятия. Отказ в регистрации предприятия может быть обжалован в судебном порядке. Предприниматель может взыскать через суд убытки, нанесенные в результате незаконного отказа в регистрации предприятия.

### 8.3 Ликвидация и реорганизация предприятия

Прекращение деятельности предприятия может осуществляться в виде его ликвидации или реорганизации (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование в иную организационно-правовую форму). Ликвидация и реорганизация предприятия производится по решению собственника или органа, уполномоченного создавать такие предприятия, с согласия трудового коллектива либо по решению суда.

 Предприятия ликвидируются в случаях:

* признания банкротом,
* принятия решения о запрете деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством РФ, если в предусмотренный решением срок не обеспечено соблюдение этих условий или не изменен вид деятельности,
* признания судом недействительными учредительных документов и решения о создании предприятия,
* по другим основаниям, предусмотренным законодательными актами РФ и входящих в его состав республик.

 Ликвидация предприятия осуществляется ликвидационной комиссией, образуемой собственником имущества предприятия или уполномоченным им органом, совместно с трудовым коллективом. По их решению ликвидация может проводиться самим предприятием в лице его органа управления. Ликвидация предприятия при банкротстве осуществляется в соответствии с законодательством РФ.

### 8.4 Предприятие индивидуальное, семейное или принадлежащее группе лиц, совместно ведущих трудовое хозяйство

И Закон РФ “О предприятиях и предпринимательской деятельности” разрешает организацию и создание предприятий, и ведение предпринимательской деятельности на базе их индивидуальной (частной) собственности. Это может быть один человек, несколько членов семьи (или) группа лиц, совместно ведущих трудовое хозяйство. Любая группа физических лиц (не менее 2-х) может образовать акционерное общество с ограниченной ответственностью, но может создать предприятие и без образования общества. И если такое предприятие будет создано с соблюдением установленных правил, иметь свой устав, и зарегистрировано в установленном порядке, оно признается юридическим лицом. А это значит, что оно само от своего собственного имени будет заключать договоры и иные сделки и вступать в обязательства. Оно не будет отвечать по личным обязательствам своих учредителей, а учредители не будут отвечать по обязательствам предприятия. Таким образом, учредители рискуют только тем своим имуществом, которое они передали предприятию и закрепили за ним, т.е. сделали имуществом предприятия.

 От учредителей зависит установить в уставе дополнительную (субсидиарную) или какую-нибудь иную ответственность всех или некоторых из них по обязательствам предприятия. Например, в случае, если кто-либо не передал предприятию имущество, которое он обязался передать. Такая ответственность может быть установлена в уставе для того, чтобы укрепить репутацию предприятия в глазах будущих клиентов и привлечь их к сотрудничеству или по каким либо другим соображениям.

 Имущество, которое учредители передают предприятию, может быть передано ему в собственность, а может быть закреплено за ним и на других юридических основаниях, на другом праве со всеми вытекающими последствиями. В уставе можно установить, что принадлежащее предприятию имущество является собственностью учредителя, а если учредителей несколько, то их общей долевой собственностью; при этом следует указать, как распределяются доли в праве, т.е. их соотношение. Признание собственником самого предприятия или же его учредителя может (в дальнейшем) существенное значения при разрешении вопросов ответственности, как самого предприятия, так и его учредителя.

 Следует отметить, что на основании ст.8 п. 2 Закона РФ “О предприятиях и предпринимательской деятельности” индивидуальное предприятие может быть образованно путем приобретения гражданином (семьей) государственного или муниципального предприятия. Для регистрации предприятия представляются решение о его создании и утвержденный учредителем устав, а также заявление учредителя и свидетельство об уплате госпошлины (ст. 34 Закона “О предприятии и предпринимательской деятельности”). Закон РФ предусматривает право предпринимателя (учредителя) взыскать по суду убытки, причиненные незаконным отказом регистрации.

### 8.5 Управление предприятием

 Управление предприятием осуществляется учредителем являющийся высшим органом предприятия – юридического лица (вариант: на случай, когда учредителей несколько - высшим органом управления предприятием и юридического лица является общее собрание учредителей, принимающие решения единогласно. При несогласии одного из учредителей он вправе выйти из предприятия и получить свою долю в денежном выражении по окончании операционного года, возможны и другие варианты решения).

 Вариант: для осуществления текущего руководства деятельностью предприятия учредителем назначается директор предприятия, действующий на основании и в пределах доверенности, выданной от имени предприятия его высшим органом.

 С приглашенным директором заключается контракт (трудовой договор). Директором может быть назначен один из учредителей. Учредитель, действуя в качестве руководителя предприятия, самостоятельно решает все вопросы деятельности предприятия. Он действует от имени предприятия без доверенности, представляет его во всех организациях и перед всеми лицами, распоряжается имуществом предприятия, совершает сделки и заключает договоры, в том числе трудовые, выдает доверенности, открывает счета в банках, утверждает структуру и штатное расписание предприятия, издает приказы и обязательные для всех работников указания.

 Трудовой коллектив предприятия, состоящий из всех лиц, участвующих своим трудом в его деятельности, исключая учредителей и директора, решает простым большинством голосов вопрос о заключении коллективного договора, и о содержании этого договора и вопросы связанные с выкупом предприятия и согласия учредителя (учредителей). Должность лица предприятия, включая заместителя руководителя предприятия, руководителей структурных подразделений, мастеров, старших мастеров и других линейных руководителей, назначаются на должность и освобождаются от должности директором предприятия (вариант: указать должность, назначение на которое производится с согласия высшего органа или самим высшим органом предприятия).

### 8.6 Хозяйственная и иная деятельность предприятия

 Предприятие самостоятельно планирует свою деятельность, определяет перспективы развития. Учредитель или с его согласия директор предприятия самостоятельно в соответствии с законодательством о труде определяет порядок найма и увольнения работников, формы, системы и размеры оплаты труда, распорядок рабочего дня, сменность работы, порядок предоставления выходных дней и отпусков, их продолжительность. Предприятие в соответствии с действующим законодательством осуществляет социальное и обязательное медицинское и иное обязательное страхование. Предприятие обеспечивает работникам безопасные условия труда в соответствии с установленными правилами и нормами.

 Предприятия могут приобретать необходимые ему ресурсы реализовывать свою продукцию и услуги любым, не противоречащим законодательству способом по не противоречащим законодательству ценам. Предприятие вправе открывать расчетный и другие счета в любом банке и осуществлять все виды расчетных, кредитных кассовых и иных операций. Предприятие может самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность в соответствии с законодательством РФ, входящих в нее республик и иметь валютный счет в соответствующем банке.

 Высший орган (вариант: директор) предприятия определяет перечень сведений, составляющих коммерческую тайну.

 Прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет (чистая прибыль) поступает в полное его распоряжение. Направления использования чистой прибыли определяется учредителем. Часть чистой прибыли (вариант: часть чистой прибыли в размере, ежегодно определяемом учредителем после обсуждения с трудовым коллективом) передается в собственность членам трудового коллектива. Порядок распределения этой части чистой прибыли между работниками определяется положением, утвержденным советом предприятия (вариант: совместным решением учредителя и трудового коллектива). Переданная члену трудового коллектива часть прибыли подлежит выплате ему или может с согласия высшего органа предприятия образовать вклад работника в средства предприятия. На сумму вклада начисляются подлежащие ежегодной выплате проценты, размер которых определяется решением трудового коллектива (вариант: совета предприятия), утвержденным органом предприятия (вариант: положением, утвержденным совместным решением трудового коллектива (или совета предприятия) и высшего органа предприятия). В случае прекращения трудовых отношений вклад и причитающиеся на него проценты подлежат выплате по окончании операционного года.

**9. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в России**

Проблемы дальнейшего развития малого бизнеса в России остаются в основном те же, что и были отмечены еще в материалах первого Всероссийского съезда представителей малых предприятий (1996 г.), а именно:

* недостаточность начального капитала и собственных оборотных средств;
* трудности с получением банковских кредитов;
* усиление давления криминальных структур;
* нехватка квалифицированных кадров бухгалтеров, менеджеров, консультантов;
* сложности с получением помещений и крайне высокая арендная плата;
* отсутствие должной социальной защищенности и личной безопасности владельцев и работников малых предприятий и др.

Не случайно вторая Всероссийская конференция малых предприятий (2001 г.) получила название; «Цивилизованному предпринимательству – разумное регулирование». Конференция ставила перед собой главную цель – выявление источников чрезмерных административных барьеров в развитии предпринимательства.

Было выявлено, что среди проблем, сдерживающих развитие малого бизнеса, на втором месте после налогового бремени стоят чрезмерные административные барьеры. Они не только мешают развитию предпринимательства, но и создают другую государственную проблему, вынуждая часть малого бизнеса уходить в теневую экономику. Специалисты выделяют 2 основных причины, которые заставляют малых предпринимателей уходить в «теневую экономику»:

* недоверие к власти, неуверенность в стабильности экономического и общественного положения;
* боязнь «левых» поборов, другими словами, боязнь криминальных структур.

Предприятия малого бизнеса в России в своей деятельности сталкиваются с большими трудностями. Основная проблема – недостаточная ресурсная база, как материально- техническая, так и финансовая. Практическая речь идет о создании нового сектора экономики. В течении десятилетий такой сектор у нас, в сколько-нибудь существенной степени отсутствовал. Это, в частности, означало и отсутствие подготовленных предпринимателей

Одной из проблем развития малого бизнеса является законодательная база, на которую сейчас может опираться малый бизнес. Пока она, мягко говоря, несовершенна, а во многих очень существенных положениях вообще отсутствует. Можно назвать немало правовых документов, так или иначе регулирующий малый бизнес (Гражданский Кодекс РФ, ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», ряд указов Президента РФ), но трудность, однако, в том, что, во-первых, нет свободной единой законодательной основы для сегодняшней деятельности отечественных предприятий малого бизнеса, а во-вторых, имеющихся разрозненные установления претворяются в жизнь далеко не полностью.

В настоящее время малый бизнес находится в условиях, весьма отдаленных от тех, что должны быть присущи рыночным отношениям. Напротив, ощущается тенденция к тому, чтобы максимально его приблизить к планово- административной системе с ее всеохватным планированием и жесткой регламентацией с помощью лимитов, фондов и т.п.

Материально-техническое обеспечение предприятий малого бизнеса осуществляется в недостаточном объеме и несвоевременно. Машины, оборудование, приборы, предназначенные для таких предприятий и учитывающие их специфику, отсутствуют. Ограничен для них доступ к высоким технологиям, так как их покупка требует значительных финансовых затрат.

Еще одна важная проблема – кадры. Часто говорят, что предпринимателем надо родиться. Против этого трудно возразить, но нельзя считаться, чем реально нужно обществу; во-вторых, что им требуется приобрести определенный объем знаний. Нет оснований считать, что к предпринимателям нужно подходить с иной меркой. Между тем с обучением кадров для бизнеса дело обстоит далеко не лучшим образом.

Непростая проблема связана с социальной защитой предпринимательской деятельности. Известно, что ранее существовавшая на основе распределения общественных фондов система социальных гарантий и социального обеспечения в нынешних условиях оказалась практически подорванной. Требуется, по сути, строить эту систему заново по отношению ко всему обществу, а по отношению к предпринимателям – новому социальному слою - тем более.

Тем не менее, отечественный малый бизнес имеет перспективы развития. На путь рыночных преобразований Россия вступила лишь 10-15 лет назад. Сейчас стране необходимо главное - создать благоприятный климат для развития малого бизнеса, как это делается во многих промышленно развитых странах.

Прежде всего, следует оградить малый бизнес от бюрократии, сделать как можно проще процедуру регистрации, сократить число контролирующих органов и проверок, продолжить процесс сокращения числа лицензируемых видов деятельности и продукции.

По возможности нужно максимально искоренить коррупцию, которая не только опасна с моральной точки зрения, но и препятствует экономическому росту, существенно удорожает производство, извращает конкуренцию.

Необходимо существенно уменьшить налоговую нагрузку на малый бизнес. Особенно это важно для начинающих предпринимателей, в первую очередь в таких видах деятельности как инновационная, производственная, строительная и ремонтно-строительная, медицинская.

Следует сосредоточить внимание на концентрации всех финансовых средств, предназначенных для поддержки малого бизнеса (федеральный бюджет, региональные бюджеты Федеральный Фонд поддержки малого бизнеса, всевозможные внебюджетные источники), на важнейших приобретенных направлениях, создать для него систему гарантий (поручительств) кредитования.

Нужна более энергичная работа по развитию инфраструктуры малого бизнеса. Речь идет о дальнейшем развитии банковской системы, о развитии различных фондов поддержки малого бизнеса. Каждое предприятие должно иметь возможность в любую минуту получить консультацию и бесплатную помощь по вопросам открытия и функционирования, по проблемам маркетинговой стратегии, защите своих интересов, по любой другой проблеме.

Большая проблема предстоит в области подготовки и повышения квалификации предпринимательских кадров. В сфере малого бизнеса работает около 19% всего занятого населения страны, и численность из года в год будет возрастать. В малый бизнес приходит все больше молодых, энергичных людей, поэтому особенно актуальна задача профессиональной подготовки руководителей таких предприятий. По некоторым оценкам, только от 20 до 30% из них имеют опыт руководителей, обладающих специальным профессиональным образованием.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в настоящее время в Российской Федерации малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, критериях.

У малого бизнеса есть ряд преимуществ перед крупным производством. Это такие, например, преимущества как гибкость, способность к быстрой диверсификации.

В России критериями отнесения предприятия к малому является численность персонала и доля участия в уставном капитале других организаций.

Одним из основных инструментов успешной деятельности малого предприятия является маркетинг и правильные маркетинговые решения. Маркетинг для малых предприятий очень важен на первоначальном этапе становления организации, т.к. необходимо понять будет ли предприятие успешно развиваться в определенной отрасли, определить конкуренцию в ней и востребована ли вообще деятельность организации в данном направлении.

Мировой опыт свидетельствует, что предпринимательство в цивилизованных формах является важным условием оздоровления не только экономики, но и всей общественной жизни. Однако процесс формирования малого предпринимательства в различных сферах общественной жизни в России идет пока очень трудно. Однако, в России существуют и создаются различные организационные формы государственной поддержки и защиты интересов предприятий этой сферы.

В процессе своей деятельности малый бизнес сталкивается с рядом проблем, такими как:

* недостаточная ресурсная база;
* недостаточное материально-техническое обеспечение;
* несовершенная законодательная база;
* нехватка профессиональных кадров.

Но надо отметить, что мелкие предприятия играют заметную роль в занятости, производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках.

Развитие малого предпринимательства способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников, так называемого среднего класса, самостоятельно обеспечивающих собственное благосостояние и достойный уровень жизни, являющихся основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и демократического развития общества. Однако, занятие малым бизнесом является не только источником средств к существованию, но и способом раскрытия внутреннего потенциала личности.

Таким образом, малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом и, следовательно, лучший выход для России - это создание такой политики государства, которая была бы направлена на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране.

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. "Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год" (утв. Правительством РФ)
2. №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт»
3. №88 – ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»
4. Анискин Ю. П. Организация и управление малым бизнесом. – М., 2005.
5. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия: учебное пособие. – М.: Изд-во Гросс Медиа, 2009
6. Гражданский кодекс РФ часть первая
7. Е.В. Лысаковская. Проблемы и перспективы государственной поддержки малого и среднего бизнеса // Право и образование, № 5, 2006
8. Интернет ресурс http://www.rcsme.ru/
9. История предпринимательства в России: Курс лекций. – М.: Палео-тип: Логос, 2002
10. Радаев В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность. // Вопросы экономики, 1996, № 7
11. Чепуренко А. Проблема финансирования в российском малом бизнесе.// Вопросы экономики, 7/1996