# Мелкий бизнес в рыночной экономике: его роль и перспективы

Курсовая работа по экономической теории

Выполнил : Тарбеев Е. В.

Новосибирская государственная академия экономики и управления

1997 год

1.1 & 1.2. Изменения внутренних и внешних условий хозяйственной деятельности, происходящие в мире в последние десятилетия (растущая сложность современного технологического оборудования, необходимость одновременно повышать эффективность и качество работы в сочетании с умением быстро реагировать на запросы рынка и последние достижения в науке и технике, сдвиги в структуре издержек производства и в соотношении факторов конкурентоспособности предприятий) многократно увеличили нагрузку на всю систему управления современным производством.

Основываясь на опыте работы американских компаний можно сделать вывод : «Те компании, которые все еще стремятся преуспеть в конкурентной борьбе за счет экономии на масштабе производства, не столько выигрывают, сколько теряют. И теряют они потребителя и долю рынка» (2с.226).

Какие же характеристики необходимы сегодня успешно развивающемуся производству?

небольшие организационные подразделения с небольшим числом работников, имеющих более высокий, чем прежде, квалификационный и образовательный уровень.

Небольшое число уровней управленческой иерархии, почти полное упразднение организационной пирамиды.

Данные тенденции  в развитии организационных структур управления реализуются в двух направлениях:

во-первых,  это динамичное развитие малого бизнеса;

во-вторых, появление и развитие командных (бригадных) структур.

Сегодня на всех уровнях управления нужны автономные, самоуправляемые группы работников из разных подразделений компании, способные непосредственно выйти на рынок. В сущности, данные структуры являются логическим следствием тенденций в развитии формирования оргструктуры управления корпораций, прослеживающиеся на протяжении последнего полувека. Командные структуры призваны обеспечить сочетание преимуществ малого бизнеса с программно-целевым управлением в рамках крупной организации. С мелким бизнесом командные структуры прежде всего сближает общность организационной культуры, системы материального и морального стимулирования, ощущение хозяина полученного результата. Некоторые американские корпорации («Дюпон», «Дженерал моторс») еще в 20-е годы осуществили децентрализацию управления путем создания так называемых дивизионных структур. Впоследствии этот подход заимствовали многие крупные фирмы. А в 70-е и 80-е годы он стал доминирующим. Сущность подобного подхода в выделении отделений, имеющих определенную узко отраслевую или продуктовую специализацию. Американские специалисты считают, что каждая из крупнейших компаний США может быть, разделена на небольшие производственные и непроизводственные единицы, на самостоятельные бригады рабочих и инженеров или на команды специалистов, в идеале с числом занятых от 15 до 20 человек (2.с.267).

Не так давно было замечено, что, начиная с определенного момента, все больше и больше размеры предприятия означают повышение средних общих издержек. Экономисты определили это как положительный и отрицательный эффект роста масштабов производства или «эффект масштаба» (1.с.57).

Положительный эффект масштаба довольно подробно изучен в нашей литературе. Тема данной работы предполагает обращение к недостаточно изученному у нас явлению - возникновению отрицательной стороны «эффекта масштаба». Основная причина связана с определенными управленческими трудностями, возникающими при попытке эффективно контролировать и координировать деятельность компании, превратившейся в крупномасштабное производство. Еще Питерс и Уотермен отмечали, что, по их наблюдениям, организации с числом занятых более 500 человек становятся плохо управляемыми, неповоротливыми, невосприимчивыми к нововведениям и не реагируют на возникающие проблемы (2, с.226). В результате страдают эффективность и растут средние издержки производства.

Отрицательный эффект производства демонстрируется возвышающимся отрезком кривой долгосрочных издержек на рис.А (приложение 1).

Данные рассуждения логически подводят к выводу о том, что положительные и отрицательные эффекты масштаба являются важнейшими факторами, определяющими структуру данной отрасли. Это нужно учитывать экономическими и государственными структурами при формировании концепции управления малым бизнесом. Однако это не говорит о предпочтения крупного или мелкого производства. Их преимущества реализуются лишь в том случае, если правильно выбрана сфера деятельности и созданы условия для успешного функционирования.

1.2. Экономические реформы в нашей стране положили начало интенсивному возникновению малых предприятий. В странах западной экономики это процесс начался задолго до этого. 70-80 ее годы ознаменовались пристальным вниманием экономистов к проблемам развития малого бизнеса. Этот интерес не был случайным. Кризисные явления (особенно начала 80-х годов) наглядно показали: малые предприятия, обладая большей мобильностью, чем крупные корпорации способны быстрее реагировать на колебания потребительского спроса. Мировая практика убеждает: прорыв к рынку может быть осуществлен прежде всего, через активное развитие малого бизнеса. Он является сегодня становым хребтом экономики развитых стран. Это подтверждается количественным соотношением предприятий «малой экономики» к общему числу фирм, действующих на рынке той или иной страны (см. Приложение 3). В России этот сектор практически не создан. Современная структура рыночной экономики в масштабах России предполагает наличие 10-12 миллионов малых предприятий, а фактически насчитывается 300-400 тысяч, многие из которых пока что далеки от рыночных «кондиций» (5, с.17).

В западных странах не разработан единый критерий, согласно которому те или иные предприятия относятся к категории малых предприятий. Существуют интеллектуальные определения. Одно из них довольно распространенное определение, данное в докладе комитета британского парламента по исследованию малых фирм (так называемый комитет Болтона) в 1971 году: «... малой является фирма, которая, во-первых, имеет относительно небольшую долю рынка своей продукции, во-вторых, управляется собственниками, в-третьих, независимая в смысле, что не является частью более крупного предприятия и собственники - менеджеры свободны от контроля извне при принятии принципиальных решений.

Употребляется  также функциональная классификация. По определению международного бюро труда, к малым и средним предприятиям относятся фирмы в обрабатывающей промышленности и в сфере услуг, семейные предприятия, фирмы, использующие надомников, кооперативные, индивидуальные предприятия.

Однако наиболее распространенным критерием является количество занятых (см.приложение 4).

В отношении российских малых предприятий продолжает действовать постановление СМ РСФСР №406, по которому установлено два критерия их выделения : количество работающих и объем хозяйственного оборота. Фактически в постановлении сделана попытка классифицировать малые предприятия по количеству занятых с учетом отраслевой принадлежности  (см.приложение 5).

Всплеск появления малых предприятий в нашей стране приходится на 1994г. Но буквально через несколько месяцев повышение цен и ужесточение налоговой политики резко сократили их прирост. Деловая активность замерла. Начался процесс выживания.

Естественно, что в таких условиях малое предпринимательство не может реализовать те функции, которые присущи малому бизнесу в других странах, и, следовательно, выполнять свою задачу - формировать полноценный рынок товаров и услуг.

1.3. малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Но дело не только в количественных показателях - этот фактор по самой своей сути является типично рыночным и составляет основу современной рыночной инфраструктуры. Основные преимущества, характерные черты, присущие малому бизнесу:

а) возможность более гибких и оперативных решений. По сравнению с крупными корпорациями в малом бизнесе упрощена структур принятия управленческих решений, это дает возможность быстро и гибко реагировать на конъюнктурные изменения, в том числе путем маневра капитала при переключении с одного вида деятельности на  другой.

б) ориентация производителей преимущественно на региональный рынок. Малый бизнес идеально приспособлен для изучения пожеланий, предпочтений, обычаев, привычек и других характеристик местного рынка.

в) поддержание занятости и создание новых рабочих мест. Эта проблема чрезвычайно актуальна для нашей страны; процесс приватизации уберет балласт с предприятий и мелкий бизнес мог бы сыграть роль амортизатора, вобрав в себя свободную рабочую силу.

г)  выполнение вспомогательных функций по отношению к крупным производителям. Крупные фирмы децентрализуют производственный процесс, передавая его фазы малым предприятиям на основе субкооператоров.

д) небольшой первоначальный объем инвестиций. У малых предприятий меньшие сроки строительства; небольшие размеры, им быстрее и дешевле перевооружаться, внедрять новую технологию и автоматизацию производства, достигать оптимального сочетания машинного и ручного труда.

е) экономическая эффективность производства в малых предприятиях.

ж) инновационный характер малых предприятий. Многие экономисты отстаивают идею об исключительной роли малого бизнеса в развертывании НТР.

Наиболее значительную активность в области нововведений проявляют венчурные фирмы. Они успешно конкурируют с крупными, добиваясь более быстрых темпов внедрения достижений научно-технического прогресса. Мелкие исследовательские фирмы активно проводят исследования и разработки, проявляют больше желания взять на себя риск, гораздо эффективнее используют исследовательские фонды и оборудование, квалифицированные кадры, тем самым вносят весомый вклад в инновационный процесс, технологическое обновление производства. Мелкие инновационные фирмы с их мобильностью в условиях конкуренции новых товаров, когда рыночным фактором становятся темпы обновления ассортимента выпускаемой продукции, нашли свое место в системе хозяйства. Они занимаются начальными стадиями нововведений, оставляя крупным фирмам капиталоемкие стадии промышленного развертывания новых производств. Достижения научно-технического прогресса позволяют им быстро подключиться к наукоемким отраслям, не располагая при этом большим капиталом.

Мелкие фирмы действуют в условиях жесткой рыночной конкуренции, которую не все способны выдержать. Поэтому бурный рост числа новых предприятий сопровождается в то же время разорением многих из них. В большинстве случаев (около 90%) фирмы разоряются не из-за нехватки капитала или неэффективной технологии, а из-за отсутствия управленческих знаний (6, с.6).

В США регулярно проводятся опросы, где главными причинами неудач чаще всего называются (4, с.22):

1) некомпетентность, несбалансированный опыт (например, опытный инженер, но неопытный коммерсант), нехватка опыта в коммерции, финансах,  поставках, производстве и управлении;

2) незначительные объемы продаж

3) конкуренция

4) слишком большие эксплуатационные расходы.

Однако, чаще всего компании умирают от нерешенных управленческих проблем, нежели от нехватки капитала или инвестиций. Том Нели, которому удалось участвовать в становлении многих компаний говорит (2, с.231) : «причиной банкротства является потеря контроля за состоянием дел и не отвечающая потребностям производства система управления».

2.1. Развитие мелкого предпринимательства в России предполагает более внушительный процент разорившихся предприятий, чем в странах с развитой управленческой инфраструктурой. Малые предприятия объективно, по своей природе находятся в худших конкурентных условиях на рынке по сравнению с крупным бизнесом. У них выше издержки производства в связи с малыми сериями выпускаемой продукции, более низкий уровень научно-технической оснащенности, организации, квалификации кадров. Сложнее обстоит дело с информационным обеспечением, им нередко не хватает средств для проведения маркетинга. Все это ставит малые предприятия в невыгодное положение на рынке. Поэтому создание развернутой и всесторонней системы государственной и общественной поддержки малого бизнеса - важнейшее условие его развития.

Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям:

1) формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства

2) создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий

3) установление упрощенного порядка регистрации малого предпринимательства, лицензирования их  деятельности, сертификации продукции, предоставления государственной статистической и бухгалтерской отчетности

4) поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных связей с зарубежными странами

5) организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

Одним из наиболее важных направлений государственной поддержки я является льготное кредитование.

Бизнесу нужен приток средств. Крупным предприятиям - с именем, авторитетом, банк всегда пойдет навстречу. А малому, особенно начинающему, вряд ли на обычных условиях дадут кредит. Поэтому законом Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» от 12 мая 1995 года предусмотрено льготное кредитование и страхование субъектов малого предпринимательства с компенсацией соответствующей разницы кредитным и страховым компаниям за счет средств фондов поддержки малого предпринимательства.

Кроме льготной кредитной политики применяется и льготное налогообложение. Законами Российской Федерации устанавливаются льготы по налогообложению субъектов малого предпринимательства, инвестиционных и лизинговых компаний, кредитных и страховых организаций.

Большую роль в государственной поддержке малого бизнеса должны сыграть фонды, государственные и муниципальные. Поддержке малого предпринимательства, основными направлениями деятельности которыми являются:

содействие в формировании рыночных отношений путем привлечения и эффективного использования финансовых ресурсов для реализации целевых программ, проектов, мероприятий в области малого предпринимательства;

участие в разработке, проведении экспертизы и конкурсном отборе проектов в области малого предпринимательства, развитие конкуренции, насыщения товарного рынка, создания новых рабочих мест

участие в форсировании работ по созданию инфраструктуры рынка

поддержка инновационной деятельности предпринимательских структур, стимулирование разработки и производства принципиально новых видов продукции, содействие в освоении новых технологий и изобретений

содействие в привлечении отечественных и иностранных инвестиций для реализации приоритетных направлений деятельности по созданию конкурентной среды и развитию малого предпринимательства.

Фонды поддержки малого предпринимательства могут предоставить льготные кредиты, беспроцентные ссуды, краткосрочные займы, выполнять функции залогодателя, поручителя, гаранта в целях развития конкуренции и насыщения товарного рынка.

4. Итак, как показывает анализ форм, профиля и организационных структур малого предпринимательства, значительная их часть органически связана с работой крупных производственных структур. Малые предприятия либо взаимодействуют с ними в режиме устойчивого кооперирования, либо формируют инфраструктуру функционирования всех видов предприятий, находящихся на одной территории. В этих условиях выбор направлений развития и обоснования профиля малых предприятий в большей мере зависит от сложившейся общей организационно-производственной структуры и в первую очередь от крупных предприятий. Такая взаимосвязь крупного и мелкого бизнеса требует создания прогрессивных организационных структур.

В условиях нестабильности внешней среды - колебаний цен на сырье и энергию, инфляции, скачков валютных курсов, изменений в экономической политике государств - малые и средине предприятия стараются использовать наряду с преимуществами специализации возможности, предоставляемые производственной кооперацией, расширением масштаба производства, проведением совместных научных исследований и разработок, разделением финансового риска. Только объединяя усилия по целому ряду направлений малые предприятия могут рассчитывать на стабильное положение в структуре экономики, успешную конкуренцию и сотрудничество с крупными предприятиями.

Список литературы

1) Кэмбелл Р. Макконелл, Стенли Л. Брю. «Экономика». Москва, издательство «Республика», 1992г., том 2.

2) «Мелкий бизнес в Западной Европе». Москва, 1992г.

3) «Как добиться успеха» (под общей редакцией В. Хруцкого) Москва, издательство «политическая литература», 1991г.

4) «Мелкий бизнес и эффективность американской экономики», Москва, «Факт», 1991г.

5) «Экономическая газета» №36, 39 1992г.

6) «Создание и развитие малых предприятий», Москва, «Финансы и статистика», 1991г.

7) «Малый бизнес в системе предпринимательства Великобритании», Москва, агентство «Интерпринт», 1992г.

8) «Практическое пособие по финансовому планированию собственного предприятия», Новосибирск, 1992г.

9) Постановление СМ РСФСР №406 от 18 июля 1991 г. «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР»

10) Постановление СМ Правительства РФ №446 от 11 мая 1993г. «О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства в РФ».

11) Федеральный закон РФ от 12 мая 1995г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ».