МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

АЛТАЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КОЛЛЕДЖ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

по дисциплине «Микроэкономика»

Тема работы: Место и роль малого бизнеса в условиях современной рыночной экономике.

Выполнила студентка

третьего курса, группы 211К

дневного отделения

Горшкова Инна Викторовна

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись)

Научный руководитель

к.э.н., доцент

Воложанина Виктория Юрьевна

Работа защищена:

Оценка\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2003г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(подпись руководителя)

Барнаул 2003 г.

**Содержание.**

Введение. 3

Глава 1.Малое предпринимательство в современной рыночной экономике. 5

Малое предпринимательство. 5

Организационно-правовые формы. 6

Глава 2.Малый бизнес: преимущества и недостатки и взаимодействия малого и крупного бизнеса. 13

Экономические преимущества и недостатки. 13

Синтез мелкого и крупного производства: зарубежный опыт. 15

Глава 3. Государственная поддержка малого бизнеса. 19

Система законодательных актов, направленных на развитие малого предпринимательства. 19

Фонды поддержки малого предпринимательства и система его налогообложения. 23

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. 27

Список литературы. 29

# Введение.

Малый и средний бизнес в рыночной экономике — ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта (ВНП). Во всех развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60-70% ВНП.

В большинстве стран, таких как США. Япония, Германия, Франция, Великобритания, подавляющую долю — 99,3-99,7% от количества предприятий составляют так называемые малые и средние предприятия. Они выделяются среди прочих по численности занятых (например, не более 500 человек) или размеру основного капитала. На них производится почти половина объема выпускаемой продукции. Как правило, такие предприятия дают 75—80% новых рабочих мест в отличие от крупных производств, где наблюдается сокращение занятости.

Но дело не только в количественных показателях. Этот сектор по своей сути является типично рыночным и составляет основу современной рыночной инфраструктуры.

Предпринимательство процветает во многих странах мира. Более 20 лет назад произошел взрыв активности малого бизнеса, особенно в западной экономике. 90-е гг. ознаменовались переходом к рыночной экономике и стран Восточной Европы. В какой бы стране правительство ни принимало решение либерализовать экономические условия, малые предприятия во множестве возникали в кратчайшие сроки.

Развитие малого и среднего предпринимательства имеет ряд преимуществ в сравнении с крупным производством, а именно: активизирует структурную перестройку экономики, предоставляет широкую свободу рыночного выбора и дополнительные рабочие места, обеспечивает быструю окупаемость затрат, оперативно реагирует на изменение потребительского спроса. Малый бизнес помогает насытить рынок товарами и услугами, преодолевать отраслевой и территориальный монополизм, расширить конкуренцию.

Он обладает значительным потенциалом в сфере трудоустройства населения, вовлечения в производство резервов рабочей силы, которые не могут быть использованы в крупном производстве из-за его технологических и иных особенностей. Это пенсионеры, учащиеся, домохозяйки, инвалиды, а также лица, желающие трудиться после основного рабочего времени ради получения дополнительных легальных доходов. Наконец, создание этого сектора экономики — позитивная альтернатива подпольному бизнесу, устраняет его монопольное положение на рынке путем совершенствования юридических условий деятельности легально работающих малых предприятий. Именно этот факт побудил меня выбрать для курсовой работы тему «Место и роль малого бизнеса в современной рыночной экономике», которую я считаю наиболее актуальной на сегодняшний день.

Целью работы является раскрытие основных понятий малого предпринимательства и его характеристик, роль малых фирм в экономике и их развитие в России, а также государственное регулирование малого предпринимательства.

В первой главе дается понятие малому предпринимательству, и описываются основные организационно-правовые формы предприятий.

Во второй главе описываются преимущества и недостатки малого предпринимательства, а также взаимодействие мелкого и крупного бизнеса

В третьей главе описываются возможные меры государственной поддержки малому предпринимательству, государственное регулирование предпринимательской деятельности.

Возможные решения данных проблем намечены в заключении.

Глава 1.Малое предпринимательство в современной рыночной экономике.

## Малое предпринимательство.

По гражданскому кодексу РФ, «малое предпринимательство» – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях (показателях).

Западные экономисты определяют предпринимательство как процесс поиска новых возможностей, внедрения новых способов производства, открытость к новым перспективам, преодоление старых ограничений. Предпринимательство, считают они, есть четвертый фактор производства, который, однако, неосязаем.

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

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

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

* средняя численность занятых на предприятии работников;
* ежегодный оборот, полученный предприятием за год;
* величина активов.

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

* в промышленности – 100 чел.;
* в строительстве – 100 чел.;
* на транспорте – 100 чел.;
* в сельском хозяйстве – 60 чел.;
* в научно-технической сфере – 60 чел.;
* в оптовой торговле – 50 чел.;
* в розничной торговле и
* бытовом обслуживании населения – 30 чел.;
* в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 чел.

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

## Организационно-правовые формы.

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

* Граждане РФ, члены семьи, другие лица, совместно ведущие хозяйство;
* Органы управления РФ и субъектов РФ, уполномоченные управлять государственным имуществом;
* Органы местного самоуправления;
* Общественные объединения (организации);
* Иностранные юридические лица и различные иностранные организации (с учетом действующего законодательства);
* Трудовые коллективы государственных и муниципальных предприятий.

Первая часть Гражданского Кодекса РФ предоставляет законное право на существование следующим организационно-правовым формам коммерческих организаций, основанных на частной собственности:

* Полное товарищество;
* Товарищество на вере;
* Общество с ограниченной ответственностью;
* Общество с дополнительной ответственностью;
* Производственный кооператив;
* Акционерное общество;

Рассмотрим вышеуказанные формы подробнее.

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

Участники обществ и товариществ имеют право на получение информации о деятельности этих организаций и несут обязательства по внесению вкладов в уставной капитал и неразглашению информации, составляющей коммерческую тайну.

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

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

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

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

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

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

Законом может бать запрещено или ограничено участие отдельных категорий граждан в хозяйственных товариществах или обществах, за исключением открытых акционерных обществ. Хозяйственные товарищества и общества могут быть учредителями (участниками) других хозяйственных товариществ и обществ, за исключением случаев, предусмотренных Гражданским Кодексом РФ и другими законами.

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

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

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

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

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

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

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора, который подписывается всеми участниками товарищества.

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

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

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

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

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

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

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

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

Все акционерные общества подразделяются на *закрытые*, акции которых распространяются только среди заранее определенного круга лиц, и *открытые*, участники которых могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров.

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

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

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

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

Каждый член производственного кооператива имеет один голос в управлении его делами не зависимо от размера его имущественного вклада, и полученная прибыль распределяется прежде всего с учетом трудового, а не имущественного вклада.

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

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

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

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

Следует отметить, что Гражданский Кодекс требует обязательно отмечать наличие филиалов в учредительных документах создавшего их юридического лица.

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

**Некоммерческие организации**. К числу подобных структур относят:

Таблица 1.

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

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

# Глава 2.Малый бизнес: преимущества и недостатки и взаимодействия малого и крупного бизнеса.

## Экономические преимущества и недостатки.

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

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

* высокая степень централизации и персонализации управления. Руководитель-собственник сосредоточивает в своих руках финансовые, экономические, социальные функции и полномочия, что ставит предприятие в зависимость от его деловых и личных качеств;
* отсутствие системы стратегического управления;
* высокая зависимость от внешней среды: банков, крупных предприятий, государственной администрации, научных лабораторий, консультационных фирм;
* дефицит финансовых ресурсов — как собственных, так и заемных.

Вместе с тем малому бизнесу присущи: быстрая реакция на требования рынка; высокий уровень специализации; возможность мобилизации ресурсов на перспективных направлениях.

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

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

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

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

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

В этом пункте курсовой работы перечислены лишь некоторые черты, характерные для малого предпринимательства в целом.

## Синтез мелкого и крупного производства: зарубежный опыт.

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

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

В США функционирует более 15 млн. малых предприятий, которые производят около 40% ВВП и 1/2 валового продукта частного сектора и обеспечивают занятость почти половины трудоспособного населения. Малый бизнес осваивает в США вдвое больше нововведений, чем крупные корпорации.

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

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

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

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

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

Для крупных предприятий необходимы и выгодны:

* емкий рынок со стабильным и продолжительным спросом;
* продукция массового производства, соответствующая требованиям рынка;
* аккумулирование значительных финансовых средств;
* дешевая рабочая сила.

Малые предприятия имеют возможность быстрее и лучше приспосабливаться к требованиям рынка и конкретных потребителей благодаря простоте управленческой структуры, обеспечивающей быстрое принятие решений, в том числе и по корректировке целей. Кроме того, себестоимость продукции в малых предприятиях ниже, чем в крупных, при более высоком качестве производимой продукции и услуг.

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

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

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

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

# Глава 3. Государственная поддержка малого бизнеса.

## Система законодательных актов, направленных на развитие малого предпринимательства.

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

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

Государственное регулирование и содействие развитию малого предпринимательства имеет целью:

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

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

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

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

Государственное содействие развитию малого предпринимательства осуществляется по следующим основным направлениям:

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

Далее приведены некоторые статистические данные, показывающие ***уровень развития малого и среднего предпринимательства в некоторых зарубежных странах.***

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

Выше был рассмотрен малый бизнес за рубежом, теперь я считаю целесообразно рассмотреть государственное регулирование в Российской Федерации.

Важное место в работе занимает блок вопросов, касающихся современной роли программно-целевого метода управления и государственного регулирования социально -экономических процессов и перспектив его использования в политике государственной поддержки малого предпринимательства на федеральном и региональном уровне. Указанный метод широко известен и имеет многолетнее применение в мировой экономической практике. В приложении к сфере малого предпринимательства программно - целевой метод государственного регулирования предполагает, прежде всего, выявление стратегического потенциала малых форм хозяйствования в решении ключевых вопросов социально-экономического развития, в том числе и на региональном уровне. Целевой метод требует четкого определения приоритетов государственной политики и, соответственно, каждой из программ, что в рассматриваемом круге проблем концентрируется на создании условий для наиболее полного раскрытия потенциала малого предпринимательства, обеспечивающего устойчивый рост и структурное совершенствование данного сектора экономики, повышение его эффективности, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности и, конечно, максимального вклада в экономический рост в целом.

При разработке целевой программы необходимо максимально использовать системные противоречия и взаимодействия: между краткосрочными и долгосрочными целями, социальными целями и целями структурной политики, между количественными и качественными параметрами, между стремлением к выравниванию уровней развития регионов и целями достижения максимальной прибыльности при минимальном риске, стремление к самоокупаемости системы государственной поддержки малого предпринимательства и необходимости реализации социально-значимых «затратных» мероприятий, между необходимыми затратами на реализацию мер поддержки и острой ограниченностью реальных ресурсов. Метод целевого программирования, на котором должны основываться программы поддержки малого предпринимательства, подразумевает точное выполнение каждого мероприятия программы в установленные сроки, т.е. интегрирует необходимые элементы обязательности и даже директивности. Кроме того, в программе должны быть обозначены количественные параметры и критерии оценки степени выполнения включенных в нее мер, их экономического и социального эффекта.

В хозяйственное практике экономически развитых стран для программ такого типа обычно предполагается неизбежным некоторое отклонение от «абсолютного» выполнения, но не более чем на 5-10%. Однако в России широкомасштабная практика недофинансирования подобных программ делает не редкостью их выполнение не более чем на 10%. Это происходит несмотря на принятие решений, номинально гарантирующих полное финансовое обеспечение выполнения всех программных мероприятий, которые в итоге остаются «на бумаге». В результате подобные программы на практике оказываются не директивно-целевыми, а чисто индикативными, включающими в себя набор правильных, но декларативных положений. Этим подрывается и дискредитируется сам программно-целевой подход к осуществлению мер поддержки малого предпринимательства метод требует максимального учета региональной специфики при реализации конкретных мероприятий. При этом сама программа действия в области малого предпринимательства должна быть самым тщательным образом увязана с другими целевыми программами, прямо или косвенно имеющими отношение к кругу затрагиваемых социально-экономических отношений, в данном случае – к сфере малого предпринимательства.

В настоящее время программно-целевой метод практического осуществления мер государственной поддержки малого предпринимательства представлен федеральной программой, а также значительным числом региональных программ на уровне субъектов Федерации. По последним данным, таковые программы имеет примерно 70 субъектов Российской Федерации. В ряде регионов России, имеющих прочные экономико-правовые основы местного самоуправления, осуществляются разработки аналогичных программ на местном уровне. Указанные программы не покрывают собой всю совокупность мер государственной поддержки малого предпринимательства (например, установленные законом налоговые и иные льготы для малого предпринимательства действуют независимо от каких-либо программ, хотя программы часто интегрируют в себя задачу обоснования и вынесения на рассмотрение соответствующих органов власти и управления предложений по совершенствованию налоговой и иной политики в отношении малого бизнеса). Однако можно предположить, что неудовлетворительный характер мер государственной поддержки малого предпринимательства на федеральном и, особенно, на региональном уровне - сегодня это на 2/3 проблема несовершенства соответствующих целевых программ и, в частности, их межуровневого взаимодействия.

В принципе, основные требования к государственным программам поддержки малого предпринимательства изложены в ст. 7 Федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Здесь содержится такое важное, но по сути так и не реализованное требование, как внесение Правительством РФ данной федеральной программы на рассмотрение Федерального собрания перед представлением федерального бюджета на соответствующий год. Законом установлен ряд важных требований к государственным программам поддержки малого предпринимательства. Таковые должны содержать:

* меры по формированию инфраструктуры развития и поддержки малого предпринимательства на соответствующем программе уровне;

приоритетные виды и перспективные направления деятельности малого предпринимательства;

предложения по изменению действующих установлению новых налоговых льгот малым предприятиям, а также по выделению средств соответствующих бюджетов на поддержку малого предпринимательства;

* меры по обеспечению передачи субъектам малого бизнеса незавершенных строительством и пустующих объектов; мощностей нерентабельных и убыточных предприятий;
* меры по массовому вовлечению людей в предпринимательскую деятельность, в том числе, с особым акцентом на расширение указанных возможностей для социально-незащищенных слоев населения и многое другое.

Однако такие установки носят чрезвычайно общий характер. В результате, на сегодня не сложилось целостного представления о необходимом содержании и, главное, формах взаимодействия государственных федеральных и региональных программ поддержки малого предпринимательства пока не существует. Формальным является и отсылка закона к обязательности финансирования названных программ, бесконечная корректировка которых по критерию их реального финансирования деструктивно воздействует на всю систему взаимодействия в области государственной поддержки малого предпринимательства на федеральном и региональном уровне.

Основные разработчики – Государственный комитет Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства; Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства; Министерство экономики Российской Федерации; Министерство финансов Российской Федерации; Министерство труда и социального развития Российской Федерации; Государственный антимонопольный комитет Российской Федерации.

Цель Программы – создание благоприятных условий для устойчивой деятельности малых предприятий путем совершенствования нормативно - правовой базы, развития инфраструктуры поддержки, освоения новых форм и механизмов финансовой поддержки малого предпринимательства.

Задачи Программы - преодоление административных барьеров, максимальная легализация деятельности субъектов малого предпринимательства, ускорение освоения новых кредитно - инвестиционных механизмов, создание региональных центров поддержки предпринимательства, развитие международного сотрудничества и экспортного ориентирования малых предприятий, укрепление социального статуса, повышение престижа и обеспечение безопасности предпринимателей.

## Фонды поддержки малого предпринимательства и система его налогообложения.

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

Фонд поддержки малого предпринимательства является юридическим лицом. Основными направлениями деятельности фонда поддержки малого предпринимательства являются:

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

Порядок налогообложения, освобождения субъектов малого предпринимательства от уплаты налогов, отсрочки и рассрочки их уплаты устанавливается в соответствии с налоговым законодательством. В случае если изменения налогового законодательства создают менее благоприятные условия для субъектов малого   предпринимательства по сравнению с ранее действовавшими условиями, то в течение первых четырех лет своей деятельности указанные субъекты подлежат налогообложению в том же порядке, который действовал на момент их государственной регистрации.

Законами Российской Федерации и законами субъектов Российской Федерации устанавливаются льготы по налогообложению субъектов малого предпринимательства, фондов поддержки малого предпринимательства, инвестиционных и лизинговых компаний, кредитных и страховых организаций, а также предприятий, учреждений и организаций, создаваемых в целях выполнения работ для субъектов малого предпринимательства и оказания им услуг.

Существуют общие льготы для всех малых предприятий и специальные для определенной категории малых предприятий.

Для всех малых предприятий установлены следующие налоговые льготы:

* согласно п.7 постановления Совмина РСФСР от 18 июня 1991г. N 406 " О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР" малые предприятия в первый год эксплуатации могут списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 50 процентов от превоначальной стоимости основных фондов со сроком службы свыше 3 лет, а также проводить ускоренную амортизацию активной части производственных фондов. - налог на добавленную стоимость уплачивается малыми предприятиями ежеквартально в срок не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным кварталом.
* они освобождаются от уплаты авансовых взносов налога на прибыль в течение квартала. Суммы налога вносятся по квартальным расчетам в 5-дневный срок со дня, установленного для предоставления квартальной бухгалтерской отчетности.

В условиях инфляции данная льгота предоставляет определенные преимущества. Кроме того, облегчается ведение бухгалтерского учета:

* уплаченные малыми предприятиями при приобретении основных средств и нематериальных активов согласно п.50 Инструкции ГНС РФ N 1 " О НДС " Суммы НДС вычитаются в полном объеме при вводе в эксплуатацию основных средств и нематериальных активов;
* в соответствии с Законом РСФСР от 20 декабря 1991г. "Об инвестиционном налоговом кредите" малые предприятия имеют право получить инвестиционный налоговый кредит. Под инвестиционным налоговым кредитом, понимается отсрочка налогового платежа, предоставляемая органами государственными органами государственной власти или налоговыми органами.

Помимо перечисленных общих ранее льгот, действующих для всех малых предприятий, законодательством представлена специальная льгота, применение которой обусловлено наличием определенных критериев, предъявляемых к малым предприятиям.

Согласно п.22 Инструкции ГНС РФ N 4 "О налоге на прибыль" в первые два года освобождаются от уплаты налога на прибыль вновь созданные малые предприятия отвечающие следующим требованиям.

Во-первых, осуществляющие:

* производство и переработку сельскохозяйственной продукции;
* производство продовольственных товаров;
* производство товаров народного потребления (при отнесении промышленной и сельскохозяйственной продукции к товарам народного потребления следует руководствоваться Методическими рекомендациями по отнесению промышленной и сельскохозяйственной продукции к товарам народного потребления , утв. Минэкономики РФ и Госкомстатом РФ от 27.07.1993г.);
* производство медицинской техники, лекарственных средств и изделий медицинского назначения; технических средств профилактики и реабилитации инвалидов;
* строительство объектов жилищного, производственного, социального и природоохранного назначения( включая ремонтно-строительные работы).

Во-вторых, выручка от указанных видов деятельности должна превышать 70 % общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг).

В-третьих, в случае прекращения малыми предприятиями деятельности, в связи с которой ему были предоставлены налоговые льготы, до истечения 5-летнего срока (начиная со дня его государственной регистрации) сумма налога на прибыль подлежит внесению в бюджет РФ в полном размере за весь период деятельности.

В третий и четвертый год работы малые предприятия уплачивают налог в размере 25% и 50% от основной ставки, если выручка от перечисленных видов деятельности составляет свыше 90 процентов общей суммы выручки от реализации ими продукции (работ, услуг).

Льготы по указанным малым предприятиям в части снижения налоговых ставок применяются предприятиями по результатам их деятельности, начиная с 1 января 1994г. Перерасчет сумм налога до 1 января 1994г. не производится.

Настоящая льгота не распространяется на предприятия, созданные на базе ликвидированных (реорганизованных) предприятий, их филиалов и структурных подразделений, в том числе созданных в результате приватизации государственных и муниципальных предприятий. Льгота не распространяется также на малые предприятия, в уставном капитале которых доля государственной, муниципальной собственности общественных объединений составляет более 25 процентов.

При определении доли выручки от указанных видов деятельности в общей сумме выручки от реализации продукции в общую сумму не включается выручка по видам деятельности, доходы от которой облагаются в соответствии с положениями, предусмотренными в разделе 6 Инструкции ГНС РФ "О налоге на прибыль предприятий и организаций", а также выручка, полученная от продажи основных фондов и иного имущества. К доходам для которых установлен особый порядок налогообложения, относятся:

* дивиденды, проценты, полученные по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятиям;
* доходы от долевого участия в других предприятиях, созданных на территории РФ;
* доходы (включая доходы от аренды и иных видов использования) казино, иных игорных заведений и от другого игорного бизнеса;
* доходы видеосалонов (от видеопоказа) от проката видео и аудиокассет и записи на них.

Малые предприятия, помимо налога на прибыль, уплачивают налоги с перечисленных видов доходов (по установленным ставкам, отличным от общеустановленных) вне зависимости от того, имеют ли они льготу по налогу на прибыль или нет, поскольку действующее законодательство не устанавливает специальной льготы при налогообложении данных видов доходов.

# Заключение.

Итак, подводя итог, я хочу обратить особое внимание на следующие моменты представленной курсовой работы.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# Список литературы.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Баженов Ю. К., Баженов А. Ю. Малое предпринимательство. – М., 1999.
3. Балацкий Е., Потапова А. Малый и крупный бизнес: тенденции становления и специфика функционирования – Экономист № 4,2001.
4. Береснева А. В. Роль малого бизнеса в развитии экономики. – ЭКО № 8, 2000.
5. Бухвальд Е., Виленский А. Кредитование малого предпринимательства// Вопросы экономики, №4, 2001
6. Видягин В. И. Экономическая теория (политэкономия): учебник для ВУЗов. – М., 2000.
7. Владимирова Л. Прогнозирование в условиях рынка. – М., 2000.
8. Герчикова И. Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное. учеб. пособие. – М.: Консалтбанкир, 2002.
9. Горфинкель В. Я., Швандар В. А. Малые предприятия. учеб. пособие – М.: Юнити, 2001.
10. Кузнецова Л.Ю. Проблема дифференциации статуса предпринимателя в учете// Вопросы статистики, №1, 2002.
11. Лапуста М.Г. Предпринимательство: Учебное пособие. – М.:ИНФА-М, 2002.
12. Муравьев А. И. И др. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. – М., 1999.
13. Орлов О. Малое предпринимательство в России: развитие или стагнация?//Вопросы экономики, №10, 2001.
14. Предпринимательство: Учебник/Под ред. М.Г. Лапусты – М.: ИНФРА-М, 2000.
15. Рыбина М.Н. Основные этапы становления малого предпринимательства в условиях современных радикальных рыночных реформ в России// Менеджмент в России и за рубежом, №2, 2001.
16. Сквозников В. Я. Об организации и итогах статистического обследования деятельности индивидуальных предпринимателей в Республике Коми. - Вопросы статистики № 9, 2000.
17. Тарануха Ю. Предпринимательство в переходной экономике – Экономист № 10, 2000.
18. Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности для организаций – субъектов малого предпринимательства / Состав. О.В. Кратт. – М.: Экзамен, 2002.
19. Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России// Вопросы экономики, №4, 2001
20. Шеховцов А. Законодательство и развитие малого бизнеса в регионах// Вопросы экономики, №4, 2001