# Министерство образования и науки Российской Федерации

# Самарский Государственный Аэрокосмический университет имени академика С.П. Королёва

# Факультет экономики и управления

# Дисциплина: «Теория организации»

# Реферат по теме «Организация малого бизнеса»

# Выполнила: Мотовилова Н.В. гр. Э-12

# Проверил: Ходыкин В.В.

# Самара

# 2006

Структура реферата:

# Введение

# Социальные аспекты малого бизнеса. Социально – экономическая значимость

# Субъекты малого предпринимательства

# Основные этапы создания фирмы

# Основы финансового управления малого предприятия

# Формы льготного предпринимательства

# Проблемы малого бизнеса в современной России

# Заключение

# Список использованных источников

# Приложение А:

# История малого бизнеса. Малый бизнес в современной России

# 1. Введение:

Малые предприятия стали неотъемлемой частью экономики большинства промышленно развитых стран. Они выполняют ряд важнейших социально-экономических функций, таких как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, поддержание инновационной активности, смягчение социального неравенства.

В России крепнет понимание того, что развитие малого бизнеса является необходимым условием функционирования рыночной экономики.

В отечественной литературе широко используются термины «малое предприниматель­ство», «малый бизнес», «мелкий бизнес», малые и средние предприятия. В российском законодательстве официально принят термин «малое предпринимательство». В англоя­зычной литературе под термином «small business» обычно понимают мелкие и средние предприятия. В европейских странах и Японии принят термин «мелкие и средние пред­приятия».

Актуальность темы исследования определяется, прежде всего, той ролью, которую ма­лые предприятия играют в современной экономике.

Основная цель работы состоит в рассмотрении форм и методов организации малого бизнеса.

**2. Социальные аспекты малого бизнеса: Значимость для**

**экономики.**

# В чём значимость малого бизнеса? Малый и средний бизнес - сфера приложения труда и источник доходов значительной части населения. Это - наиболее гибкая часть рынка труда, поглощающая основную массу трудовых ресурсов невысокой квалификации и с недостаточным опытом, желающих иметь гибкий рабочий день. Часто только здесь могут найти работу женщины(странно почему в этом контексте, мне кажется я встретила слово «инвалид», вместо «женщина»?), молодые люди, впервые ищущие работу, лица, имеющие невысокий уровень образования и трудового опыта. Являясь главным источником доходов не только значительной части людей, занятых в его сфере, но и членов их семей, малый и средний бизнес может стать важным фактором роста национального благосостояния.

# МБ это эффективное средство развития деловых навыков, адаптации к рыночным отношениям. Как было отмечено ранее М.Б. в значительной мере формирует «средний класс», а это социальный слой, который обеспечивает прогресс человечества, социальную стабильность.

# Малые и средние предприятия повышают эффективность экономики, малому предприятию проще реагировать на изменение спроса (руководители ближе к народу и дальше от «Рублёвки», да и свернуть производство можно быстрее), при малом объёме выпуска безболезненнее происходит перепрофилирование производства, что делает малое предпринимательство особенно стабильным и устойчивым к изменениям настроения покупателей, да и к форс-мажорным обстоятельствам, как на рынке , так и на планете вообще. Кроме того, малые предприятия служат развитию крупных, т.к. каждый крупный завод окружен сотрудничеством множество малых организаций. Также они способствуют прогрессу и являются одним из главнейших направлений разгосударствления экономики.

# Кроме того, даже в случае банкротства , катастрофических последствий для общества не произойдёт.

# Для каждого конкретного человека малый бизнес это возможность начать «всё с нуля». Для многих – единственный способ получать доходы.

Сравнительный анализ преимуществ и недостатков малого бизнеса.

 Преимущества:

1. Мобильность и гибкость управления фирмой.
2. Малый управленческий персонал.
3. Простые организационные связи.
4. Высокая квалификация персонала.
5. Быстрая, высокая восприимчивость к новшествам.
6. Учет местных условий и особенностей.
7. Использование сфер, которые невыгодны крупному предпринимательству.

 Недостатки:

1. Ограниченность ресурсов всех видов.

1. Большая зависимость от рыночной конъюнктуры.
2. Слабые кредитные возможности.
3. Подчинение целям крупного производства.
4. Перегрузка рабочей недели.

Хуже возможности для социальной защиты.

Зарплата ниже, чем в крупных предприятиях.

В то же время для крупных предприятий:

 Преимущества:

1. Финансовая устойчивость.
2. Низкие удельные затраты.
3. Высокая техническая оснащенность.
4. Большая номенклатура выпуска.
5. Большие производственные мощности.
6. Возможность получения сверхприбыли.
7. Единство научных и производственных процессов.
8. Возможности роста конкурентоспособности на рынке.
9. Большие возможности для социальной защиты.

 Недостатки:

1. Организационная инерционность структур.
2. Консерватизм к новшествам.
3. Сложные коммуникационные связи.
4. Большая численность управленческого персонала.
5. Малодинамичные научные структуры.

# 3. Субъекты малого предпринимательства

В соответствии со ст. 3, п. 1 Федерального закона РФ от 14 июня 1995 года № 88-ФЗ (в ред. от 22.08.2004) "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых:

1. доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов;
2. доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов;
3. в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):
	* в промышленности - 100 человек;
	* в строительстве - 100 человек;
	* на транспорте - 100 человек;
	* в сельском хозяйстве - 60 человек;
	* в научно-технической сфере - 60 человек;
	* в оптовой торговле - 50 человек;
	* в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек;
	* в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Средняя за отчетный период численность работников малого предприятия определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица.

Сегодня многие эксперты признают, что закон 1995 г. устарел, и законодательная база, регулирующая МБ, нуждается в обновлении. Поэтому Ресурсным центром малого предпринимательства по заказу Торгово-промышленной палаты Российской Федерации в рамках разработки проекта нового Федерального закона "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" были разработаны рекомендации по установлению новых критериев отнесения хозяйствующих субъектов к сектору малого и среднего предпринимательства.

С учетом анализа мировой практики концептуальным моментом при работе над выработкой критериев является необходимость разграничения статистических и «политических» критериев.

Статистический критерий должен покрывать весь сектор малого и среднего предпринимательства с выделением наиболее типичных поведенческих групп, например, микро-, малый и средний бизнес. Организация наблюдения за сектором малого предпринимательства должна предусматривать, на основе использования различных фильтров на показатели, возможность построения внутри статистических границ сектора различного рода группировок субъектов хозяйствования: по числу занятых, выручке, величине активов, структуре уставного капитала. Вводимый статистический критерий должен быть постоянным и единым для всех субъектов Российской Федерации.

Предлагается установить два типа пороговых значений для определения принадлежности к малому или среднему бизнесу:

* по количеству занятых работников;
* по объему выручки.

С учетом поведенческих особенностей субъектов хозяйствования, для выделения типов бизнеса по числу занятых предлагаются следующие пороговые значения:

Таблица 1. Структура сектора малого и среднего предпринимательства по количеству занятых работников

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| категории субъектов малого и среднего  | тип бизнеса | количество работников |
| субъекты малого предпринимательства  | микро-бизнес | до 15 человек  |
| субъекты малого предпринимательства | малый бизнес | от 16 до 50 человек  |
| субъекты среднего предпринимательства  | средний бизнес | от 51 до 250 человек  |

Таблица 2.  Критерии выделения субъектов малого и среднего бизнеса (по объемам выручки):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип бизнеса  | Количество занятых | Объем выручки, млн. руб. |
| А | Б | с учетом инфляционной и «теневой» составляющих  | без инфляционной и «теневой» составляющих |
| микро-  | От 1 до 15 человек  | 15 | 10 |
| малый | От 16 до 50 человек  | 40 | 30 |
| средний  | От 51 до 250 человек  | 100 | 70 |

«Политический» критерий должен уточнять в рамках статистического критерия те группы субъектов малого и среднего предпринимательства, которые являются объектом специальной государственной поддержки. Например, целесообразно в рамках политической границы малого и среднего бизнеса исключить муниципальные, государственные предприятия, субъекты отдельных видов деятельности, например игорного бизнеса. Как уже отмечалось, «политическим» критериям в рамках статистического критерия необходимо придать некие степени свободы, то есть, в зависимости от задач программ поддержки, приоритетов регионального и областного развития, целевые группы поддержки внутри статистических границ сектора малого и среднего предпринимательства могут модифицироваться.

Важно, чтобы организация статистического учета позволяла отслеживать состояние и динамику развития отдельных целевых групп, выделенных в рамках «политического критерия».

1. **Основные этапы создания фирмы.**

Первоначально, сразу вслед за идеей, решается вопрос о целесообразности открытия малого предприятия.

Рационально создать именно малое предприятие, если выполняются следующие критерии:

Наличие оригинальной идеи (патент и т.п.).

Начальные инвестиции.

Высокопрофессиональная команда.

1. Перспектива производства и сбыта.

На этапе создания предприятия решаются вопросе о структуре создаваемой организации: подбирается предпринимательская команад, решается вопрос о форме собственности и видах деятельности, на ходят наиболее выгодное географическое расположение , намечают объём расходов и источников финансирования и определяют целевую группу потребителей.. После, наконец, происходит собственно организация фирмы, при составлении учредительных документов

Учредительный договор – свод правил, условий, регулирующих отношения участников при ведении бизнеса.

Устав – свод правил, условий, регулирующих отношения с внешними организациями и т.п. и включается часть из учредительного договора.

Учредительный договор включает в себя

1. наименование предприятия;
2. правовое положение;
3. юридический адрес;
4. величина уставного капитала;
5. описание участников общества;
6. учредители и их доля в уставном капитале;
7. виды деятельности;
8. полномочия партнеров;
9. описание схемы использования доходов (валового дохода, прибыли);
10. описание схемы деления убытков;
11. правила передачи своей доли третьему лицу;
12. правила выхода из общества;
13. процедура внесения изменения в устав и уставного фонда (на общем собрании);
14. перечень вопросов, требующих единогласного решения (вопрос ликвидации) ;
15. перечень вопросов, требующих большинства;
16. описание процедуры ликвидации.

Устав в свою очередь включает в себя следующие пункты:

1. реквизиты фирмы;
2. уставной капитал, доли каждого участника;
3. виды деятельности;
4. полномочия;
5. описание схемы использования доходов;
6. передача доли;
7. выход;
8. каким образом составляется отчетность;
9. вопросы аудита;
10. структура управления, описание высших органов управления (права и обязанности генерального директора, общего собрания);
11. основные должностные лица и их функции;
12. состав, функции, график деятельности ревизионной комиссии;
13. внешнеэкономическая деятельность;
14. процедура изменения устава;
15. процедура ликвидации.

**5. Основы финансового управления в малом бизнесе.**

Важнейшей частью организации предприятия и производства является финансовое управление.

Грамотное управление должно обеспечивать не только финансовую устойчивость организации, но и выполнение основных задач организации с точки зрения финансов.

Такими задачами являются : получение прибыли и снижение риска, движение наличных средств (финансового потока), разработка надежной системы получения платежей от заказчиков, надежная система мониторинга (контроля) за финансовой деятельностью.

В то же время для устойчивости обязательно выполнение условий:

1. Возможность оплаты текущих долгов (кредитов).
2. Возможность оплаты будущих долгосрочных обязательств (инвестиций).
3. Средства на оборудование, на расширение.
4. Своевременная выплата зарплаты.
5. Резерв на незапланированные расходы.
6. Регулярная уплата налогов.

**6. Формы льготного предпринимательства:**

Для поддержки малого бизнеса и содействия его развитию существуют различные формы льготного предпринимательства:

1) Ассоциации малого бизнеса (при префектурах).

Это добровольные группировки, которые имеют свой банк и соответственно имеют льготное кредитование. Приоритетными для банка являются: члены ассоциации, постоянные клиенты банка, предприятия, занимающиеся программами развития малого бизнеса.

Ассоциации малого бизнеса не считаются безусловным благом всеми предпринимателями, это необщепринятая форма.

2) Для малого бизнеса в области науки и техники существуют «Технопарки».

В рамках этой формы создаётся база основных дорогостоящих средств производства. Предприятия, входящие в структуру имеют доступ к этим средствам.

3) Бизнес-инкубаторы.

Здесь создаются готовые офисы.От предпринимателя требуется бизнес – план, получивший одобрение по результатам обсуждения.По итогам предпринимателю будет предоставлен офис.

 Смысл этой структуры: поддержка бизнеса на первых порах.

4) Франчайзинг. (франшиза - льгота)

Контрактное взаимодействие между франчайзером (главным предприятием) и франчайзингом (франчайзи) (предприятием-оператором). Предприятие-оператор является собственником. Фирма-франчайзер передает технологии и методики, а также товарный знак.

Франчайзер (у него более 1000 операторов) через предприятия-операторы делает свою рекламу, имидж и т.д.

Франчайзер передает:

символику и товарный знак;

технологию;

проводит обучение;

помощь специалистов по маркетингу, по учету, по дизайну и т.п.

Оператор:

должен иметь приличные начальные средства;

не допускается нарушение внешнего вида;

не допускает изменение технологии (даже по количеству человек);

обязательства выплачивать с объема продаж определенный процент;

выделение средств на рекламу - 4% от объема продаж.

Недостатки:

двойной учет (франчайзер и оператор);

оператору запрещено заниматься диверсификацией.

Франчайзер разрабатывает пакет льготного предпринимательства. В нем рассматриваются:

Факторы размещения (характер улиц, транспортные потоки, окружающую среду, учет местных условий, что находится рядом).

Технологические факторы.

Факторы обучения.

Разработка пособий для операторов (рассказ о системе, о видах оборудования).

**7. Проблемы малого бизнеса в современной России**

Как и в середине 1990-х, МБ России продолжает сталкиваться с целым рядом проблем и остро нуждается в государственной поддержке. В начале XXI в. российское правительство предприняло ряд шагов, направленных на улучшение положения МБ. Для малых предприятий в России упростилась процедура регистрации, снизилась частота проверок, уменьшилась доля незаконных лицензий среди разрешительных документов на регистрацию. Тем не менее до сих пор на регистрацию половина предприятий тратит больше времени, чем предусмотренные законом пять дней, от 38 процентов фирм по-прежнему требуют лицензии на виды деятельности, которые не подлежат лицензированию, а проверки у пятой части фирм осуществляются чаще, чем предусмотрено законом.

Действующий в настоящее время закон 1995 г. "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" уже не отвечает современным реалиям. Многие его положения устарели, а некоторые вошли в противоречие с ныне действующими гражданским, налоговым и бюджетным законодательствами. Назрела необходимость изменения в законодательстве, поэтому подготовлен целый ряд законопроектов, посвященных развитию малого и среднего предпринимательства в РФ.

**Исследователи и политические обозреватели, занимающиеся вопросами МБ, выделяют следующие проблемы:**

1. Отсутствие эффективных и реальных инструментов государственной поддержки. Декларативный характер преференций для малого бизнеса. Фактически государство сейчас делает только первые подходы к комплексному решению проблем МБ. Создаются пилотные проекты, такие как, например, развитие сети бизнес-инкубаторов. Однако недостаток системного подхода очевиден.

2. Действия контролирующих структур. Здесь безусловный лидер - налоговики. Даже правоохранительные структуры - постоянная головная боль предпринимателей - отошли на второй план. Нерешенной остается проблема коррупции в разрешительных, надзорных, правоохранительных органах.

3. Организационные, связанные с юридическим оформлением и регистрацией, открытием счета в банке, громоздкость системы бухгалтерского учета и отчетности. Принцип “одного окна”, призванный ослабить административное давление на МБ, на практике реализуется слабо. Количество административных барьеров постепенно снижается, но их система остается нестабильной и поэтому отнимает много сил и времени. Пример: чтобы организовать выезд представителя СЭС для получения согласования на создание производства в Московской области уходит до 1,5 месяцев.

4. Материально-техническое обеспечение: нехватка производственных помещений и оборудования. Слабая имущественная база, а также несправедливость приватизационных процедур, лишающих малые предприятия возможности получить в собственность арендуемое государственное (муниципальное) имущество.

5. Финансовые (инвестиционные) проблемы и проблемы капитализации сбережений индивидуальной ликвидности: затруднения в легализации капитала для регистрации предприятия, установление связей с поставщиками. Проблема кредитной необеспеченности стоит очень остро. Большинство предприятий МБ нуждаются в привлечении кредитов для начала своей деятельности. Однако как частные, так и государственные финансовые структуры выделяют кредиты крайне неохотно. Доступность банковского кредитования подтверждают лишь 16 процентов предпринимателей. 24 процента пытались взять кредит в банке, но либо получили отказ, либо сочли условия крайне невыгодными.

6. Отсутствие однозначной “экономической ниши”, закрепленной за МБ. Большинство малых предприятий занимается предоставлением услуг и розничной торговлей, и только немногие заняты в сфере материального производства. Однако развитие крупных торговых сетей вытесняет с рынка розничной торговли малые предприятия. Выходом может быть переориентация МБ на сферу материального производства. Но здесь МБ сталкивается с проблемой чрезмерной монополизации экономики России, доминирования крупного бизнеса, который вытесняет МБ с рынков.

7. Нехватка информационных ресурсов. Государственные органы часто скупы на предоставление информации, которая могла бы способствовать развитию МБ. Поэтому задачей некоммерческих организаций, помогающих МБ, является восполнение возникшего информационного дефицита.  Сами предприниматели, как правило, выделяют широкий круг проблем, расцениваемых ими как серьезные препятствия для развития малого бизнеса в целом. Хотя отчасти природа этих проблем связана со спецификой малого бизнеса, но степень их остроты в первую очередь предопределена особенностями российской переходной экономики. Именно ее институциональная неразвитость и макроэкономические условия выдвинули на первый план вопросы налогообложения, финансирования МП, а также становления нормативно-правовой базы регулирования предпринимательства и механизмов ее реализации.

Важнейший инструмент государственного воздействия на предпринимательство в рыночной экономике - налоговая политика, выполняющая две основных функции: фискальную, связанную с необходимостью формирования доходов государственного и местных бюджетов, и стимулирующую, направленную на поддержку конкретных сфер деятельности, секторов, хозяйствующих субъектов. В российской экономике государство прежде всего реализует фискальную функцию, это и несёт в себе основную проблему предпринимательство.

Кроме налоговых проблем существуют и другие препоны со со стороны государства. в особую группу факторов, препятствующих нормальному развитию малых предприятий выделились негативные влияния госрегулирования

Вообще государственное регулирование — необходимый и неизбежный процесс, задачами которого в развитых рыночных экономиках являются поддержание и обеспечение равного доступа субъектов малых предприятий к необходимой им инфраструктуре, защита конкуренции от попыток монополизации и защита потребителя — от недобросовестных продавцов и поставщиков товаров и услуг. Для того чтобы такое регулирование было эффективным, необходимо сдерживание неизбежных тенденций к бюрократизации всякого государственного регулирования и превращению его из элемента государственной политики в чиновничью«кормушку». К сожалению, в российской действительности положительные моменты государственного регулирования выражены недостаточно. Негативные стороны ярко выражены в административных баръерах

Наиболее очевидным образом административные барьеры на пути предпринимательства проявляются в процессе регистрации малых предприятий, а также при периодически возникающей необходимости получения или возобновления лицензии на осуществление того или иного вида предпринимательской деятельности. Кроме того, в строгие рамки вводится практика различного рода административных проверок, доставляющая головную боль каждому действующему малому предприятию. Ведь любая проверка отнимает время у владельца и менеджеров фирмы и сопряжена, как правило, с необходимостью уплаты штрафов за выявленные упущения или «отступного» проверяющим.

Вот такой рейтинг проблем создали предприниматели

* Недостатки налоговой системы
* Отсутствие оборотных средств
* Низкий платежеспособный спрос населения
* Высокая арендная плата
* Экономическая политика государства
* Недоступность кредитов
* Дороговизна сырьевых ресурсов
* Слабое развитие внутреннего рынка
* Высокие тарифы на перевозки
* Отсутствие производственных площадей

Не удивительно, что сами предприниматели выражают к проводимой государством политике либо насмешливо-презрительное, либо негодующее отношение. Вот что поведали сами представители малого бизнеса о государственной поддержке в ходе опроса РНИСиНП.

Кто оказывает Вам помощь и поддержку?

|  |  |
| --- | --- |
| Федеральное правительство | 2,7 |
| Региональные администрации | 4,4 |
| Местные власти | 17,6 |
| Фонды поддержки малого предпринимательства | 5,1 |
| Агентства поддержки малого предпринимательства | 2,0 |
| Международные организации | 1,4 |
| Отечественные фирмы-партнеры | 20,2 |
| Зарубежные партнеры | 5,7 |
| Общественные организации | 3,1 |

Примечание: в таблице указан процент от общего числа респондентов, причем 49 % опрошенных вообще не ответили на данный вопрос.

В какой области Вы ощущаете поддержку?

|  |  |
| --- | --- |
| Финансовой (кредиты, залог, лизинг) | 15,8 |
| Налоговой (льготы) | 7,6 |
| Повышение квалификации персонала | 4,2 |
| Информационной (маркетинг, реклама) | 16,7 |
| Нахождении покупателей (сбыт) | 11,6 |
| Нахождении зарубежных партнеров  | 3,4 |
| Аренде помещений  | 11,6 |
| Приобретении сырья, оборудования | 11,6 |
| Правовых консультациях, защите  | 8,2 |

Примечание: число не ответивших на этот вопрос превысило 52 % опрошенных.

Какая поддержка желательна?

|  |  |
| --- | --- |
| Прямая финансовая помощь (целевой льготный кредит) | 22,4  |
| Налоговые льготы | 47,9  |
| Предоставление гарантий по кредитам коммерческих банков | 7,6  |
| Содействие в получении необходимого оборудования | 6,1  |
| Обеспечение безопасности бизнеса и личной безопасности  | 17,0  |
| Привлечение к выполнению госзаказов  | 17,8  |
| Облегчение доступа к неиспользуемым производственным площадям | 9,4  |
| Содействие в установлении кооперационных связей с крупными предприятиями  | 4,5  |
| Информационная поддержка  | 9,2  |
| Упрощение налогообложения  | 37,2  |
| Общее снижение налоговых ставок  | 35,8  |
| Отмена (упрощение) лицензирования  | 7,3  |
| Обучение ведению бизнеса, учета и т. д.  | 3,3  |
| Защита прав собственности, улучшение работы суда | 7,1  |
| Ничего не надо, пусть хотя бы не мешают  | 14,5  |
| Иное  | 1,9  |

Примечание: общее число ответов превышает число опрошенных, так как было возможно до 3-х ответов.

**8. Заключение:**

 В реферате рассмотрены особенности организации малых и средних предприятий, этапы создания новой организации, кратко описана правовая база, дан обзор по проблемам малого бизнеса в современной России. Использованы и представлены стаистические данные, полученные из современных источников.

Также дан обзор льготных форм бизнеса и намечены перспективы развития МБ в России. В приложении содержится краткая историческая справка.

# Список использованных источников:

# www.os.bishelp.ru

# www.becon.ru

# www.nisse.ru : Малый бизнес в России

# www.edu.novgorod.ru

# :Организация малого бизнеса – Лекции Андрей Константинов

# Приложение А.

# История малого бизнеса, малый бизнес в современной России

# 350 лет назад родился первый отечественный предприниматель Никита Демидов .

# Сам Пётр I повелел ему начать производство. Далее предпринимательство развивалось без особых потрясений (нас не коснулась и буржуазная революция) вплоть до октябрьского переворота 1917 года (я склоняюсь к версии переворота, а не революции).Как мы знаем, после переворота были национализированы предприятия крупной средней и частично мелкой промышленности, ликвидированы товарные и фондовые биржи. Но через несколько лет правительство повело «новую экономическую политику», заключавшуюся в стимулировании товарно-денежных отношениё , предприимчивости, инициативы. С 22-го года были разрешены акционерные общества, полные товариществыа и товарищества с ограниченной ответственностью, что способствовало восстановлению сельского хозяйства, да и повышению уровня жизни в целом.

# Но пришёл сталинизм со своей коллективизацией и прочими мрачными мерами по построению светлого будущего для всей страны, все демократические предпосылки были перечёркнуты.

# Предпринимательство заглохло, а точнее зашло в темнейшую уголовнейшую тень на долгие – долгие годы(Хотя многим ли лучше сейчас, когда теневой бизнес, по некоторым оценкам достигает 40 %от бизнеса в целом и когда успешный бизнес в России свелся к опустошению недр и дележу госсобственности? ). Из проявлений легальной экономической активности со времён нэпа до перестройки можно отметить лишь торговлю продуктами с приусадебных участков.

. Наряду с общим оживлением в жизни общества перестройка началась с поиска новых подходов к преобразованиям экономики, отягощенной крайне неэффективной структурой, доминированием ВПК. Первыми были приняты решения о повышении значения территориальных (республиканских, краевых, областных) органов управления, направленных на расширение прав местных советов народных депутатов, и переходе в регионах на принципы самоуправления и самофинансирования. В первую очередь, это относилось к пищевой и легкой промышленности, бытовому обслуживанию, местному, жилищно-коммунальному хозяйству, производству строительных материалов, строительству, торговле, общественному питанию, потребительской кооперации. Речь шла о видах и сферах хозяйственной деятельности, где объективно и должны были развиваться малые и средние предприятия, гибко реагирующие наспрос населения.Тогда и появились первые кооперативы в стране.

Не буду вдаваться в историю и политику, отмечу только распространённое мнение о том что в восьмидесятых годах в России открыть свой бизнес было значительно проще чем в наше время.

Так утверждает, например, Антон Мальцев, бывший в 1988 году молодым самарским инженером и вставшим в первые ряды кооператорства: «Ты не поверишь, но я не дал ни одной взятки, чтобы открыть свой кооператив. С нами вообще в те годы носились как с писаной торбой. Показывали по телевизору и называли надеждой коммунистической экономики. Надо было только придумать свой устав и прийти с ним на комиссию, которые были при каждом райсовете. И все, ты уже кооператор! Даже денег на начало собственного дела могли дать!»

Но и кооператорству суждено было быть задушенным: После распада советского строя через открытые границы хлынул поток дешёвых китайских вещей, хоть и некачественных, но абсолютно нового для советского гражданина ассортимента, с которыми молодые предприниматели и их неокрепшие предприятия конкурироватьбыли не в силах.

Если в начале 1992 г. на прилавках лежало немало товаров, произведенных российскими кооперативами, то уже к его концу это был в основном импорт.

В то же время снятие административно-уголовных запретов на элементарные виды предпринимательской деятельности способствовали бурному росту числа малых предприятий по всей стране: 1992 г. был годом самых высоких с середины 80-х гг. и по сей день темпов роста числа малых предприятий (в 2,1 раза) и численности занятых на них.

В определенном смысле этот факт феноменален, поскольку осуществленная тогда либерализация цен и введение налогового прессинга значительно подорвали финансовую базу основной массы малых предприятий. Бурная инфляция привела, с одной стороны, к обесценению сбережений населения, а с другой - к резкому увеличению процентных ставок банковского кредита. Это вызвало настоящийпаралич инвестиционной деятельности, продолжающийся по настоящее время.

Статистические данные показывают, что абсолютным лидером увеличения числа малых предприятий стала в то время сфера науки и научного обслуживания - здесь число малых предприятий возросло в 3,4 раза. Количество малых предприятий в сфере сельского хозяйства увеличилось в 3,1 раза. Затем следуют материально-техническое снабжение и общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка (в 2,9 раза). Близок к этим данным и рост числа малых предприятий в сфере народного образования (в 2,8 раза).

Можно констатировать, что в условиях провозглашения начала рыночных реформ российский МБ продемонстрировал свои позитивные возможности. Его важнейшими функциями стали обеспечение выживания значительных слоев населения в условиях острого кризиса через «самозанятость», предоставление возможности получения дополнительных (помимо основной, часто лишь формальной занятости) средств к существованию. В основном речь шла не о производстве, а о торговле и посредничестве, на которые приходилось более 50% малых предприятий.

Бурное развитие торгово-посреднической деятельности стало ответной реакцией наподрыв первоначальной финансовой базы МБ.

Все более широкое распространение получал так называемый «челночный» бизнес. Десятки тысяч людей выезжали за товарами за рубеж. Функционировали каналы транспортировки самих «челноков» за границу и закупаемых ими товаров обратно в страну. В Турции, Китае возникли целые крупные поселения, жители которых стали специализироваться на мелкооптовом снабжении российских «челноков» местной продукцией. Быстрая оборачиваемость мелких торговых капиталов превращала их в капиталы средних размеров. Более того, мелкая торговля быстро реагировала на нарастающую социально-экономическую дифференциацию российского общества, группируясь в нишах обслуживания как массовых потребителей, так и потребителей с высоким уровнем доходов. Достаточно быстро рядом с мелкими торговыми палатками стали возникать элитные магазины, владельцы и работники которых нередко начинали с «челночной» деятельности.

В 1992 г. произошло существенное сокращение доли малых предприятий в промышленности и строительстве. Но относительное сокращение производственного сектора в российском МБ не может оцениваться только как отрицательное явление. Дело в том, что прекратилась деятельность полукриминальных малых предприятий, созданных ранее при советских государственных предприятиях лишь для того, чтобы получать исходное сырье и материалы по низким государственным ценам, а продавать продукцию по свободным высоким ценам. Либерализация цен сделала существование таких малых «производственных» предприятий бессмысленным.

В целом в 1992г. малое предпринимательство было составным элементом массового процесса «учредительства». Через него несколько веков назад прошли все ныневысокоразвитые рыночные страны. Через него уже проходила царская Россия. В 1993 г. процесс бурного «учредительства» выразился в увеличении количества малых предприятий примерно на 2/3. Примерно на миллион человек возросло число полностью занятых в МБ, достигнув рекордной величины в 8,З млн. человек. В отраслевой структуре еще немного возросла доля торгово-посреднической деятельности и столь же немного уменьшилась доля сферы производства. Сложилась относительно устойчивая региональная структура российского малого бизнеса: по численности малых предприятий абсолютным лидером стал Центральный экономический район (36%) во главе с Москвой - (23%). На Северо-запад приходилось 7% малый предприятий.

В статистических данных тех лет обращают на себя внимание значительные отличия отраслевой структуры количества малых предприятий от структуры числа занятых на них. В рамках последней абсолютным лидером оказывалось строительство; ненамного отставала от него промышленность; на торговлю и общественное питание, а также общекоммерческую деятельность приходилось менее 30% среднесписочного состава российских малых предприятий. Но этот, казалось бы, странный факт легко объясняется. Все эти различия и статистические противоречия проистекали из повсеместного уклонения малых предприятий от учета результатов своей деятельности и, конечно, от контроля за своими доходами, включая заработную плату. Конечно, в сфере торговли и посредничества делать это намного проще, чем в производственной сфере. Использование рабочей силы без какого-либо документального оформления носило тогда массовый характер.Скрывать доходы от налогообложения там было также проще.

Кроме того, само правительство сверхжестким налогообложением толкало предприятия на нарушение налогового законодательства. Складывалась ситуация, при которой почти любого представителя МБ можно было привлечь к ответственности за нарушение тех или иных законов или нормативных актов. Правда, такого рода привлечение к ответственности было крайне редким вследствие слабости самих государственных контролирующих структур, включая налоговые органы. В этих условиях криминальные структуры брали на себя то, что государство было не в состоянии исполнить. Бандиты оказывались в роли судей и судебных приставов, обеспечивали охрану от «чужих» и, самое главное, присваивали себе функции сборщиков налогов. Характерно, что их «налоги» обычно не превышали государственные.

Это положение, в целом характерное для исторических периодов первоначального накопления капитала во всем мире, базировалось на сверхвысокой российской норме прибыли. Не вдаваясь в анализ общих источников сверхприбылей (отметим, что они не имели никакого отношения к эффективной хозяйственной деятельности), можно лишь констатировать, что финансовые структуры тогда легко давали фантастический для современных развитых рыночных хозяйств доход в 60 и более процентов годовых в валюте, а торговля приносила невиданный доход в 300-400% годовых. Такая норма прибыли создавала иллюзию всеобщего благоденствия. Реальная конкуренция (борьба) шла в основном между криминальными группами за право контроля над сферами влияния (ограбления малых предприятий) и за регулярный передел этих сфер.

Для торгово-посреднического малого бизнеса это были «условно-благодатные» времена. Он не очень нуждался в особой государственной поддержке. Основнаяпроблема для таких предприятий в тот период заключалась в нарастании давления со стороны криминала.

Как показывает мировой исторический опыт, период «учредительства» всегда ограничен во времени. В новой России он оказался сверхкоротким. В 1994г. резко замедлились темпы прироста числа малых предприятий и занятых на них: рост составил чуть более 1%, сократилась среднесписочная численность занятых в МБ. Причины остановки роста числа российских малых предприятий условно можно подразделить на глубинные и лежащие на поверхности. Если начать с последних, то основные из них - это сужение характерных для начала 90-х гг. источников облегченного получения в сфере МБ относительно больших доходов, исчерпание психологических ожиданий широчайших финансовых возможностей самостоятельной предпринимательской деятельности.

Что же касается глубинных причин замедления роста числа малых предприятий, то они непосредственно проистекали из общеэкономической политики нового российского правительства во главе с B.C.Черномырдиным. Основной упор в ней был сделан на укрепление и содействие развитию ориентированного на экспорт топливно-энергетического комплекса. А рядом с этим комплексом наблюдался ростбанковско-финансового сектора. Началось широкомасштабное поглощение предприятий. Часто наиболее рентабельные малые предприятия оказывались первой жертвой такого поглощения. Менее рентабельные малые предприятия не выдерживали конкуренции со средними и крупными фирмами и были вынуждены свертывать свою деятельность.

В 1995г. впервые началось снижение численности российских малых предприятий (на 8,8%) и среднесписочного числа занятых на них (на 4,5%). Падение темпов прироста малых предприятий по-разному проявилось в отдельных отраслях. Впервые за несколько прошедших лет опережающими темпами увеличилось число малых предприятий в строительстве и на транспорте (на 18 и 19% в 1995г.). В торговле и общественном питании произошло снижение числа предприятий примерно на 10%. В общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка абсолютное сокращение составило 18,7%. В этом наглядно проявилось исчерпание прежних, казалось, безграничных возможностей торгово-посреднической деятельности малых предприятий.

Следует, правда, признать усиление в период 1995-1996гг. влияния фактора перерегистрации и ликвидации неработающих предприятий на динамику МБ. В 1995 г. был введен в действие новый Гражданский кодекс (ГК) РФ. В соответствии с положениями его первой части малые предприятия, имевшие форму товариществ (а это очень распространенная хозяйственная форма малых предприятий), должны были переоформить свои учредительские документы и преобразовать свои предприятия в соответствии с требованиями ГК. Однако не стоит и переоценивать значимость этого фактора в общем абсолютном сужении сферы российского МБ. В 1996г. произошла еще большая, чем ранее, концентрация малых предприятий в Центральном районе России во главе с Москвой.

Провозглашенный правительством B.C. Черномырдина курс на финансовую стабилизацию перевел в разряд «выживающих» уже все российские малые предприятия. До этого к «выживающим» относились предприятия преимущественно производственного сектора. Но в этом были и свои положительные моменты. Политика умеренно жесткой финансовой стабилизации, с одной стороны, вызвалазначительное замедление темпов роста количества малых предприятий, но с другой - имела выраженный санкционный эффект. В стране стала формироваться принципиально новая экономическая ситуация, в которой малые предприятия начали играть роль, характерную для МБ в рыночной экономике.

Появились зачатки нормальной рыночной среды, характеризующейся конкурентной борьбой малых предприятий на основе повышения качества и разнообразия товаров и услуг. Малые предприятия в борьбе за выживание учились самостоятельно приспосабливаться к сложностям рынка. Так, для повышения своей жизнеспособности они начали активно диверсифицировать хозяйственную и инвестиционную деятельность. Более половины предприятий неторгового профиля помимо основной деятельности в 1995 г. занимались еще и торговлей.

Впервые за несколько лет в 1995 г. произошло увеличение численности занятых на одном малом предприятии - на 0,8% по сравнению с 1994 г. Конечно, величина прироста невелика, но иллюстрирует данные социологических опросов, в ходе которых руководители малых предприятий говорили о необходимости численного расширения своих предприятий. Особо обращало на себя внимание увеличение инвестиционной активности МБ. Общий объем капитальных вложений в этой сфере за 1995 г. возрос в 4 раза, причем в промышленности - в 7,4 раза. В стране начался процесс определенного реального укрепления российской государственности, выразившийся, в том числе, в активизации налоговых служб. Перед малыми предприятиями, не по своей воле находящимися под бандитской «крышей», встала острая дилемма: или полностью легализоваться и любым способом избавиться от этой «крыши», или совсем уходить в «тень».

В 1994-1996гг. российский МБ остро нуждался в поддержке и защите государства. Это осознавали и сами государственные органы. Причем, в регионах становление системы поддержки МБ происходило быстрее, чем на федеральном уровне. Именно в субъектах Российской Федерации принимались первые законы и программы развития МБ и создавались первые фонды его поддержки.

На федеральном уровне первая программа поддержки МБ была принята только в 1994 г., но она так и не была до конца выполнена. Федеральный закон о государственной поддержке МБ был принят в 1995г., но его содержание оказалось полностью выхолощенным по сравнению с проектами, разрабатываемыми с 1992г. На созданный в 1995 г. Государственный комитет по поддержке и развитию малого предпринимательства РФ (ныне ликвидирован) возлагались большие надежды, но конкретных дел было мало. Работали Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства и Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, но их финансовые и организационные возможности были крайне малы. Ощущалась острейшая нехватка финансовых средств для поддержки с трудом выживающих российских малых предприятий.

 Наметившаяся еще в 1995г. тенденция сокращения общего числа малых предприятий в 1996г. усилилась (сокращение на 5,6%). Однако во многом это было связано с новыми подходами к учету малых предприятий в принятом в 1995г. Законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (сократился круг предприятий, относимых к разряду малых), а также с перерегистрацией действующих малых предприятий.

В 1997г. практически во всех отраслях был отмечен рост числа малых предприятий, в целом по Российской Федерации он составил 4,2%, достигнув наибольшего значения в здравоохранении, культуре и социальном обеспечении — 43%; в сельском хозяйстве — 10,2, на транспорте — 8,6%. Меньше малых предприятий стало в сфере науки и научного обслуживания — на 4.6%, материально-технического снабжения и сбыта — на 0,8%.

Численность индивидуальных предпринимателей, по данным Госналогслужбы России, на 1 июля 1997 г. составила 3,5 млн. человек. С учетом работающих по договорам и по совместительству, а также предпринимателей, действующих без образования юридического лица, в малом предпринимательстве было занято более 12 млн. человек. На доходы от этого вида деятельности живут 25-27 млн. россиян**.**

Сложившаяся отраслевая структура МБ за эти годы практически не изменилась. Непроизводственная сфера остается для малых предприятий более привлекательной, чем реальный сектор. Так, в 1997 г. большая часть малых предприятий работала в сфере торговли и общественного питания — 43,2%; в строительстве и промышленности функционировали 16,5 и 15% малых предприятий соответственно. Это вполне объяснимо, во-первых, самой спецификой МБ как сектора экономики, а во-вторых — мировой тенденцией доминирования (особенно в малом бизнесе) нематериальной сферы над производственной. Существенных структурных сдвигов в секторе МБ за эти годы не произошло. Так, доля промышленных предприятий в общем числе российских малых предприятий незначительно выросла — с 14,2 на начало 1995 г. до 15,7% на начало 1999г. Доля строительных предприятий также увеличилась — с 13,8 до 15,8%. Удельный вес предприятий, занятых торговлей и общественным питанием, несколько снизился: на 01.01.95 г. на их долю приходилось 46,8% от общего числа малых предприятий, на 01.01.98 г. — 44,5%.

Общая численность занятых на малых предприятиях уменьшилась за период с 01.01.1995 г. по 01.01.1998 г. в 1,8 раза. Сокращение численности занятых было обусловлено главным образом сменой критериев отнесения предприятий к категории малых. Сокращению же числа работающих способствовали такие факторы, как интенсификация предпринимательской деятельности и переключение бизнеса на ресурсосберегающий режим функционирования. По итогам 1997 г, однако, впервые (начиная с 1995 г.) был зарегистрирован прирост общей численности занятых в МБ — темп прироста составил 1,8%. Правда, численность работающих на постоянной основе на малых предприятиях всех отраслей за три года все же в целом уменьшилась в 1,3 раза, но это сокращение затронуло постоянный персонал в меньшей степени, чем занятых по совместительству и на условиях краткосрочного найма. Это — результат кадровой политики руководителей малых предприятий, стремившихся в относительно стабильной ситуации сохранить, прежде всего, основной состав работников. Немаловажно и то, что с 1995 г. перестал действовать прогрессивный налог на превышение фонда оплаты труда.

На начало 1998г. на малых предприятиях России работали 8638,7 тыс. человек. Преобладала занятость на постоянной основе, которая отражается в статистике как среднесписочная численность. Доля среднесписочной численности (6514,3 тыс. человек) в общей численности работников составила 75,4%. В целом средняя численность занятых на одном малом предприятии составила 10 человек. Самыми крупными были строительные предприятия, на каждом из которых в среднем работали 15 человек. По 14 человек работающих было на предприятияхпромышленности, сельского хозяйства, транспорта. Самые малочисленные предприятия — в сферах торговли и общественного питания, информационно-вычислительного обслуживания, общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка: в среднем на них работало по б человек.

Численность постоянно работающих на одном малом предприятии в среднем по всем отраслям составила 7 человек. По итогам 1998г. наибольшая занятость наблюдалась в трех отраслях народного хозяйства: на промышленных предприятиях работали 22,1%, на строительных — 25,3%, на предприятиях торговли и общественного питания — 28,3% от общей численности работающих на малых предприятиях.

Численность работающих на промышленных малых предприятиях сократилась за указанный период в 1,8 раза, в торговле и общественном питании — в 1,5 раза. В наибольшей мере, в 2,4 раза, уменьшилось число работающих на строительных предприятиях. Увеличилось число занятых лишь в двух отраслях: в сельском хозяйстве (темп прироста — 26%) и на транспорте (темп прироста — 28%). Отраслевая структура постоянно занятых на малых предприятиях с начала 1995 г. изменилась следующим образом. Уменьшилась доля постоянно работающих на предприятиях основных отраслей материального производства: в промышленности — с 28,1 до 22,9%, в строительстве — с 31,0 до 24,1%. Доля торговли и общественного питания в обеспечении постоянной занятости в МБ, напротив, возросла с 24,8 до 31,7% (прежде всего, это обусловлено сменой критериев отнесения предприятий к категории малых).

Отличительной особенностью малого предпринимательства продолжает оставаться высокая его доля в “теневом” секторе экономики. По разным оценкам, она составляет от 30% до 50% реального оборота всех субъектов малого предпринимательства.

Cложившаяся в последние годы ситуация в малом секторе экономики, а также необходимость обеспечения его роста требует значительной активизации государственной политики развития предпринимательства и ее направления на устранение факторов, сдерживающих рост малого предпринимательства, и факторов, вынуждающих предпринимателей уходить в "теневой" сектор экономики.

В современной России этот важнейший сектор экономики пока не оказывает столь существенного влияния на социальное и экономическое развитие общества, как в промышленно - развитых странах Западной Европы, Америки и Юго-Восточной Азии, где на его долю приходится до 60% валового национального продукта.

Наблюдаемый в 1999-2000 годах рост производства продукции (работ, услуг) на малых предприятиях России, некоторое повышение их инвестиционной активности, рост налоговых поступлений от их деятельности находились в русле общероссийских тенденций и были обусловлены, с одной стороны - сложившейся благоприятной экономической конъюнктурой (эффектом импортозамещения, восстановлением спроса населения, умеренными темпами инфляции и другими факторами), а с другой - компенсационным эффектом после кризиса 1998 года. При этом рост носил преимущественно интенсивный характер, поскольку количество действующих малых предприятий практически не увеличивалось.

По данным Госкомстата России, на 01.01.2001 г. в России действовало 879,3 тыс. малых предприятий, что на 1,3% ниже соответствующего показателя на 01.01.2000 г. В расчете на 1000 человек населения страны приходится в среднем лишь 6 малых предприятий, тогда как в государствах Европейского Союза - не менее 30. Уровень данного показателя, который можно было бы сопоставить со странами Западной Европы, достигнут только в Москве и Санкт-Петербурге (21 малое предприятие и 24 соответственно).

С 2002 года наблюдается некоторая тенденция к росту субъектов малого предпринимательства. В 2002 году по отношению к 2001 году произошел рост количества малых предприятий на 4,7 процента. Однако в целом, доля малых предприятий в общем количестве предприятий по всем отраслям экономики в 2002 году составила лишь 23%.

Малыми предприятиями в 2002 году произведено продукции (работ, услуг) на сумму 1159,9 млрд. рублей, что хоть и составляет 136% к уровню 2001 года, не превышает 7% от общего объема производства товаров и услуг в отраслях экономики России.

Инвестиции в основной капитал малых предприятий остаются крайне малы. Инвестиции по отраслям экономики в 2001 году составили 43,5 млрд. рублей, в 2002 году - 49,7 млрд. рублей (лишь 2,8% от общего объема инвестиций). В 2003 г. инвестиции в основной капитал малых предприятий в фактически действовавших ценах немногим превысили 40 млрд. рублей.

Вклад предприятий с численностью занятых до 250 человек по отношению к соответствующей суммарной величине для всех предприятий России в 2002 и 2003 гг. составил:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2002 | 2003 |
| Доля в общей численности предприятий | 93% | 94%  |
| Доля малых и средних предприятий в общей занятости  | 45% | 49%  |
| Доля рынка (доля малого и среднего бизнеса в общем объеме выручки)  | 39% | 47%  |

 Судя по вкладу предприятий с численностью до 250 чел. рост в 2002-2003 гг. был незначитльным.  Другим распространенным показателем развития сектора малого бизнеса является число предприятий с численностью занятых до 250 на 1000 человек из числа экономически активного населения. В России этот показатель по итогам 2003 г. составил 118 предприятий и ПБОЮЛ1 на 1000 человек из числа экономически активного населения. Отметим, что в 2002 г. эта цифра составляла 113, что опять же свидетельствует о чрезвычайно скромных масштабах роста.

Налоговые поступления - единственная сфера, в которой наблюдался некоторый рост, оценивать который следует с поправкой на инфляционные процессы. В 2001 году по данным МНС России поступления по единому налогу, взимаемому с применением упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности и по единому налогу на вмененный доход для определенных видов деятельности в консолидированный бюджет Российской Федерации составили 25,4 млрд. рублей, в 2002 г. – 33,5 млрд. рублей.

Сложившаяся отраслевая структура малого бизнеса свидетельствует о преимущественном его развитии в сфере торговли и общественного питания – 28,1%, промышленности - 25,2%, строительства – 24,7%, транспорта и связи - 4,1%, науки и научного обслуживания -2,5 процента. В 2002 году малые промышленные предприятия выпустили товаров (работ, услуг) на сумму 214,9 млрд. руб., что составило 25,2 % от выпуска товаров и услуг малыми предприятиями по всем видам деятельности, в сопоставимых ценах в 1,1 раза больше чем в 2000 году.

Неразвитость малого предпринимательства в большинстве сфер экономики говорит о серьезных проблемах, корни которых -- и в изъянах законодательной базы, и в действиях (а, зачастую, бездействии) российского правительства, и в тенденциях монополизации экономики страны.

В настоящее время (данные 2005 г.) представители малого бизнеса трудятся в следующих сферах:

|  |  |
| --- | --- |
| Сфера деятельности | % занятых (из числа всех, занятых в МБ) |
| торговля и общественное питание | 52,9 |
| строительство | 10,8 |
| общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 5,0 |
| операции с недвижимостью | 3,3 |
| транспорт и связь | 3,3 |
| наука и научное обслуживание | 2,8 |
| здравоохранение | 2,5 |
| сфера услуг | 2,2 |
| другие виды деятельности  | 17,2 |

Передача малого бизнеса от одного поколения к другому может стать основной проблемой для его собственников. Причиной тому становится отсутствие практики преемственности бизнеса в России, а также чрезмерная персонификация бизнеса, когда вся работа предприятия и его развитие напрямую зависят от личности самого собственника.

На протяжении последних 15-20 лет российские предприниматели не задумывались о том, что когда-нибудь наступит момент, когда они не смогут управлять бизнесом, а интересы наследников и партнеров пересекутся. Решение проблемы специалисты видят в создании систем преемственности внутри бизнеса, учитывающих интересы собственников, их партнеров и потенциальных наследников и обеспечивающие их баланс. А также в создании автономных от владельца систем управления и контроля бизнеса, позволяющих сохранять его жизнеспособность вне зависимости от личности владельца.