Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего

профессионального образования

**«Кубанский государственный университет»**

**(ФГБОУ ВПО «КубГУ»)**

**Экономический факультет**

**Кафедра мировой экономики**

**Курсовая работа**

**по курсу «Общая экономическая теория»**

**на тему: «Потенциал малого бизнеса в модернизации российской экономики»**

**Выполнил студент группы 122**

**Специальности 080101.65**

**«экономическая безопасность»** Грибко Я.Б.

**Руководитель:** Бутенко Д.Е**.**

**к.э.н., доцент**

Краснодар 2015 год.

СОДЕЖАНИЕ

Введение ……………………………………………………………………. 3

1. Понятия и сущность бизнеса

1.1 Экономическая сущность малого и среднего бизнеса, предпосылки необходимости его кредитования ………………………………………. 5

* 1. Использование потенциала малого предпринимательства ……. 12
1. Модернизация российской экономики

2.1 Современное состояние системы кредитования малого и среднего бизнеса в Российской федерации………………………………………………….. 18

2.3 Малый бизнес – парадигма модернизации российской экономики .. 26

Заключение ……………………………………………………………... 31

Библиография …………………………………………………………… 33

ВВЕДЕНИЕ

 В рейтинге экономических приоритетов малый бизнес занимает одно из первых мест. Его предпринимательские возможности могут помочь в решении многих социально–экономических проблем: демонополизации; насыщении рынка инновационными товарами и услугами; формировании рыночной структуры экономики и конкурентной среды; создании новых рабочих мест; экономическом росте и увеличении налоговых поступлений; содействии формированию среднего класса: гаранта социально экономической стабильности.

 Правительство РФ разработана и принята к реализации Концепция социально – экономического развития России до 2020 г. Сущность данной Концепции в том, чтобы вывести Россию в число высокоразвитых стран по уровню социально экономического развития [1]. Достичь этого можно только путём инновационного перехода к обществу с высоким уровнем человеческого капитала, генерирующему высокие технологии, научные идеи и развивающемуся за счёт интеллекта, творчества, свободы. Для малого бизнеса характерно использование человеческого капитала и внедрение инноваций [4].

 На сегодняшний день можно сделать вывод, что по темпам развития малого бизнеса Россия не удовлетворяет современным потребностям. Основополагающими причинами, сдерживающими его становление, можно назвать: неразвитость государственных институтов и механизмов стимулирования, а также существует проблема современного состояния инвестиций, необходимых для развития бизнеса. Но для решения существующих проблем создаются национальные проекты и государственные программы, которые активно используют возможности интеграции инвестиционных ресурсов (государственных, частных и кооперативных). Делая из этого вывод можно сказать, что на данный момент развитие малого бизнеса является весьма актуальной проблемой.

 Некоторые субъекты Российской Федерации весьма эффективно используют предоставляемые им возможности, что позволяет включаться малому бизнесу в инновационный процесс, придавая тем самым экономике такие характеристики, как гибкость, манёвренность, способствующие модернизации экономики и повышению конкурентоспособности. Однако ещё есть и те регионы, которые значительно отстают в этом отношении.

 Целью данной курсовой работы является изучение малого бизнеса в развитии российской экономики.

 Задачи:

* рассмотреть экономическую сущность малого бизнеса;
* рассмотреть способы кредитования малого бизнеса;
* определить роль малого предпринимательства в российской экономике;
* подвести итоги по проделанной работе.

 Объект исследования – потенциал малого бизнеса в российской экономике.

 Для написания курсовой работы использовались эмпирические методы научного исследования, общелогические методы: анализ, обобщение.

 При написании курсовой работы была использована научная экономическая литература различных авторов, таких как С.А. Аракелян, С.А. Бочаров, Н.Ю. Круглова и многие другие сообщения средств массовой информации.

 Из нормативно правовых актов были использованы: Конституция РФ, Федеральный закон « О развитии малого среднего предпринимательства в Российской Федерации», Постановление Правительства Российской Федерации «О правительственной комиссии развитию малого и среднего предпринимательства».

 1.Понятие и сущность бизнеса.

1.1Экономическая сущность малого и среднего бизнеса, предпосылки необходимости его кредитования.

 Российское законодательство пока что не даёт чёткого определения термину - бизнес. В экономической литературе можно встретить много определений понятия «бизнес», например:

* это деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или

организациями по извлечению природных благ, производству или приобретению и продаже товаров или оказанию услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций;

* это деловая активность, направленная на решение задач, конечной целью

которых является получение дохода (прибыли) или любого другого экономического результата, оправдывающего затраченный труд и вложенные средства;

* самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на

систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке;

* вид конкретной экономической деятельности, организованной в рамках

определённой структуры, целью и результатом которой является получение прибыли;

и подобных понятий можно встретить очень много, но сделав общий вид можно сказать, что бизнесом считается деятельность, направленная на получение прибыли [7],[4]. Бизнес, как процесс, выполняет определённые функции: ведение финансов и учёта, материально – техническое обеспечение, кадровое обеспечение, маркетинг, научно – исследовательские и проектные работы.

 Малому бизнесу присущи следующие преимущества и черты:

* ориентация производителей в основном на региональные и местные рынки;
* мобильность, возможность принятия более гибких, современных и

оперативных решений; в крупных корпорациях, в отличие от малого бизнеса, упрощена структура принятия управленческих решений, что дат возможность легко и быстро реагировать на конъюнктурные изменения, происходящие на рынке, в том числе даже переключаться с одного вида производства на другой;

* выполнение вспомогательных функций по отношению к крупным

предприятиям; крупные фирмы раздробляют производственный процесс, доводя его до фазы малых предприятий;

* поддержание уровня занятости населения и создание новых рабочих мест

чрезвычайно актуально, особенно для России;

* малый первоначальный объём инвестиций – у малых предприятий короче

сроки строительства; некрупные размеры позволяют им быстрее и дешевле перевооружаться, вводить новые технологии и автоматизировать производство, достигать оптимального сочетания механизированного и ручного труда [8].

 Если рассматривать отраслевую структуру МСП юридических лиц представлена на диаграмме 1. В 2014г. наибольшую долю в общем количестве малых и средних предприятий – юр.лиц почти 40% составляли предприятия в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспорта и бытовых изделий.  Второй по величине сегмент 20% - это предприятия, занимающиеся операциями с недвижимостью, арендой и предоставлением услуг. Третий по величине сегмент 11% - предприятия, занимающиеся строительством. Почти 10% всех малых и средних предприятий – предприятия обрабатывающих производств.

Рисунок 1- Отраслевая структура МСП в процентном соотношении.

 Можно сказать, что всякий бизнес имеет свою экономика – организационную форму в виде предприятия, поэтому понятие « предпринимательство» и понятие «бизнес» тесно связаны между собой. На рынке предприятия стараются выделиться оригинальными названиями, фирменными атрибутами. И в этом случае понятие бизнеса шире, так как он рассматривается не только, как процесс деятельности, но и объект собственности, который можно завещать, обменять, продать, застраховать, заложить. В этом случае бизнес становится объектом сделки или другими словами, товаром. Также бизнесом является, совершение любых, в том числе разовых, коммерческих сделок в любой сфере деятельности. Концепцию бизнеса как товар, можно рассмотреть следующим образом: автомобиль собирают и продают, точно также можно собрать и продать бизнес. Например, тот, кто работает в сегменте фастфуда, может продать пиццу и пиццерию, особой разницы на первый взгляд нет, но при продаже пиццы средняя транзакция составляет 300 рублей, а при продаже пиццерии – 300 000 $. И можно увидеть, что второй вариант выглядит намного интересней, чем первый. Существует несколько способов продажи бизнеса, как товар:

* франшиза (открытие бизнеса под своим брендом, и чтобы успешно продать

франшизу, необходимо обучать людей управлению соответствующим бизнесом. И когда обучение будет закончено, то уже созданную готовую модель можно продавать);

* лицензирование (продажа модели бизнеса, путём передачи прав на её

использование. Другое же лицо на свой страх и риск создаёт бизнес на основании этой модели под своим уже брендом);

* полная продажа бизнеса (здесь существует следующий нюанс, покупка

хорошего бизнеса в России почти невозможна. Можно приобрести лишь хорошую клиентскую базу или оборудование, а полностью работающий бизнес, готовый, практически нереально. Частым случаем является продажа уже разваливающего бизнеса, который несёт множество проблем. И, как правило, чужой бизнес покупают ради клиентской базы или производственных мощностей);

* инфобизнес (этот вариант предполагает усиление путём добавления к

основному направлению, таких как франшиза, лицензия или полная продажа бизнеса).

 Также можно рассмотреть некоторые особенности бизнеса, как товара:

* это товар инвестиционный, то есть товар, вложения в который осуществляются с целью отдачи в будущем;
* бизнес является системой, но продаваться может как вся система в целом, так и её части (элементы);
* потребность в этом товаре зависит от процессов, которые происходят как внутри самого товара, так и во внешней среде;
* необходимость участия государства не только в регулировании механизма

купли – продажи бизнеса, но и в формировании рыночных цен на бизнес (это связано с особым значением устойчивости бизнеса для стабильности в обществе).

 Бизнес, также можно рассмотреть со стороны коммерческой деятельности, которая направлена исключительно на получение прибыли:

* деятельность на товарных рынках (купля – продажа в интересах

материально – технического снабжения производства и сбыта изготовленной продукции);

 деятельность на рынке средств производства (купля – продажа, аренда и лизинг предприятий, недвижимого и движимого имущества);

* внешнеторговая деятельность;

 деятельность на рынке ценных бумаг (эмиссия и купля – продажа акций, облигаций и других ценных бумаг, в том числе в интересах поглощения других копаний, приобретения дочерних предприятий и финансирования внутреннего роста);

* деятельности в свободных экономических зонах;
* посредническая деятельность, приносящая прибыль [7],[10].

 Экономическая теория под малым предпринимательством понимает объединение в одной лице и собственника и управляющего. В небольшом предпринимательстве обладатель компании, равно как принцип, не только вносит свои ресурсы, не только осуществляет контроль тенденции их применения, но и собственнолично реализовывает управление абсолютно всеми ключевыми действиями: маркетингом, привлечением денег и инвестированием, реализации сделок и взаимных расчетов, наймом и сокращением сотрудников и т.д. Владелец фирмы поддаётся всем без исключения опасностям и разоряется в случае невезения. Однако в случае успеха он пользуется плодами преуспеваимости.

 Понятно, что малый бизнес - дело многотрудное и сопряжённое с многочисленными рисками и опасностями. Развитие малого бизнеса вызывается двумя обстоятельствами:

 особенностями современного этапа развития научно – технического прогресса, обеспечивающего соответствующую материальную базу для эффективного функционирования малого бизнеса;

 дифференциации потребительского спроса в условиях роста доходов населения и роста сферы обслуживания.

 Достоинства малого бизнеса состоит в эластичности, значительной адаптационной способности к переменам рыночной конъектуры, опиративнее отображает перемены узко потребительского спроса, значительно упрощает региональный и общеотраслевой перелив рабочей силы и денежных средств. Бесчисленное множество небольших компаний создают возможности направленные на обширное формирование конкурентной борьбы. На плаву удерживаются такие малые предприятия, которые действуют продуктивно. Роль малого бизнеса в экономике внушительна. Он объединяет экономику в единое целое, формируя своего рода фундамент. В первую очередь, малое предпринимательство, и только лишь оно, способно заполнить те ниши, какие пустовали в плановой экономике и какие не готовы были взять на себя крупное и среднее предпринимательства. А среди этого в их отсутствие невозможна деятельность современного социума и хозяйства – данное и обеспечение услуг населению (домашних, просветительных, в области развлечений и т.д.) и предпринимательство – услуг (консультирование, менеджмент, консалтинг и др.).

 Во – первых, наличие множественных малых предприятий в данных областях разгружает домашние хозяйства с нехарактерных функций, повышая свободное время любого и образуя этим наиболее вспомогательные способности с целью развлечений, увеличения просветительного и цивилизованного уровня, семейного общения.

 Во – вторых, в отсутствии бизнес – услуг рыночная экономика теряет «капилляры», питающих компании, в том числе и крупные, нужной информацией, кадрами и иными ресурсами. Таким образом, равно как необходимость в пополнении либо обновлении ресурсной базы появляется не периодически, работать абсолютно всеми данными тенденциями деятельности и лично заниматься компанией часто невыгодно и зачастую накладно. Небольшие сервисные компании убирают с них данную обузу.

 В – третьих, малый бизнес очень большая область для инноваций, какие выглядят сначала очень опасными для крупных хозяйственных структур[5].

 Малый бизнес считается одним единственным сектором, в каком простая, однако совершенно необходимая с целью успешного функционирования рыночного хозяйства частная собственность имеется в чистом виде. Далее, в том месте, где в экономике не имеется малого предпринимательства либо он слаб, непременно останавливается процедура постройки законного механизма регулирования рынка (независимость соглашений, охрана и разделение прав собственности, результативное вторжение государств в случаях беззаконного ущемления интересов различных категорий и групп собственности). В конечном итоге, формирование малого предпринимательства – аспект этого, в какой мере конкурентоспособным считается становящееся в государстве рыночное хозяйство. Чем больше развита конкурентная борьба, тем более достоверным являются цены, тем менее у стран потенциалов устанавливать рынку собственные требования, тем больше уровня хозяйственной независимости любого финансового агента. И тем сложнее, с иной стороны остаться на гребне успеха, тем стремительнее должны вращаться все без исключения, в том числе и тяжёлые на подъём крупные предприятия [6],[14].

 Малый бизнес – это будущее российской экономики. Основными задачами малого бизнеса являются:

* повышение и создание конкуренции;
* создание рабочих мест;
* формирование поступлений в бюджет;

 активная работа в инновационном поле – создание рынков, заполнение ниш и рискуют капиталом предприятия малого бизнеса.

 Малый бизнес отличается гибкостью и максимальной адаптацией к изменению рынка. Предприятия этого сегмента оперативно отслеживают изменения спроса, что значительно облегчает перераспределение капитала. При этом, естественно, на плаву удерживаются только те фирмы, которые эффективно работают. Убыточные и нежизнеспособные предприятия быстро ликвидируются и, в отличие от крупных государственных предприятий, не тратят впустую средств. Накопленные в России статистические данные небольших банков, специализирующихся на выдаче кредитов малому бизнесу, говорят, что доля просроченной задолженности по этим кредитам не превышает 2%. Это объясняется тем, что диверсификация кредитного портфеля, осуществляемая при предоставлении кредитов субъектам малого бизнеса – это и есть снижение риска. По оценкам экспертов, увеличение объёмов финансирования малых предприятий в 2-2,5 раза позволит повысить темпы роста валового внутреннего продукта на 0,8-1% в год [21].

 Эффективное развитие малого бизнеса часто затруднительно без доступа к заёмным средствам. Банковское кредитование нередко выступает единственным способом развивать своё дело, потому что:

 срок окупаемости зачастую слишком велик – заёмные средства позволяют быстрее делать шаги по развитию;

 норма прибыли в малом бизнесе часто достаточно мала – накопить на реализацию дорогостоящего проекта – значит отпустить конкурентов вперёд, оставаясь на месте. Кредит позволяет расширяться быстрее;

* многие рынки развиты ещё очень слабо – есть, куда расти;

 кредитование физических лиц вошло в норму – теперь и руководители не боятся брать кредиты на бизнес.

 Учитывая, что банки сейчас всё активнее работают с малыми предприятиями, всё движется к тому, что малый бизнес станет настоящим локомотивом экономики [21].

 1.2 Использование и развитие потенциала малого предпринимательства.

 В России малое предпринимательство рассматривается как надёжная налогооблагаемая база для бюджетов всех уровней и как источник создания рабочих мест. Кроме того, малые предприятия создают здоровую конкуренцию на рынке товаров и услуг, что в целом благоприятно влияет на экономическую и социальную обстановку в стране. Ежегодно растёт в стране число субъектов малого предпринимательства, увеличивается примерно в 2-2,5 раза производство продукции (работ, услуг). Предприятия малого бизнеса всё больше привлекают граждан на условиях вторичной занятости: совместительство, договора подряда, другие договора гражданско–правового характера. Удельный вес привлечённых работников на малых предприятиях на 01.01.2013 года составил 95,2%, а во всём секторе МСП занято 25,4% от общего числа занятых в экономике России. Количество экономически интенсивного населения в Российской Федерации в ближайшее пятилетие увеличится, а количество работающих в больших фирмах урезается в связи с освоением новейших технологий и закрытием неконкурентоспособных производств.

 С целью дальнейшего развития сферы малого бизнеса принимаются законодательные и нормативные акты, проводится работа различных структур, содействующих малому предпринимательству в России. Во всех регионах России созданы региональные фонды поддержки малого предпринимательства, осуществляющие финансово – кредитную поддержку субъектов малого бизнеса. Разрабатываются региональные программы поддержки малого предпринимательства. Данные программы рассматривают:

 оказание помощи предпринимателям, начинающим самостоятельную экономическую деятельность в приспособлении к условиям рынка;

* содействие созданию новых рабочих мест;

 вовлечение в предпринимательство социально незащищённых слоёв населения;

 обеспечение консультационной и информационной поддержкой предпринимателя;

 содействие предпринимателям малого бизнеса в повышении их конкурентоспособности.

 Важным из общественных результатов формирования малого бизнеса считается снижение количества самых бедных слоёв населения. Это обладает не только лишь общественной, однако и финансовой ролью, таким образом ровно как уменьшает затраты общества на борьбу с преступностью, социальную охрану и медицинское обслуживание бедных, побуждает их инициативу, подготовку и высокопрофессиональны й рост. Реализация социально – финансового эффекта малого бизнеса потребует, в первую очередь, усовершенствования макроэкономических обстоятельств его формирования. К ним принадлежат: формирование стабильных отношений крупного и малого бизнеса, совершенствование его общеотраслевой и областной структуры, модификация концепции правительственного регулирования малого и среднего бизнеса [17],[15].

 Российский малый бизнес, равно как и малый бизнес в каждом ином государстве, многозначен и содержит в себе различные виды и фигуры предпринимательства. Наиболее лёгкий, «наружный» его слой – это малочисленные, небольшие согласно числу занимающихся, однако полнее капитал обеспеченные, трудящиеся в основании усиленных современных технологий, освоившие российский рынок и свершающие удачные операции в интернациональном рынке компании. Утешительно то, что к их количеству относятся и определённые компании, трудящиеся в области больших технологий.

 В Российской Федерации в настоящее время много сравнительно сильных малых предприятий, которые тихонько формируются, осваивают рынки соседних регионов. Их возможности абсолютно установлены: градационные увеличение продаж, обрастание своей сетью покупателей, повышение, а далее регулирование количества работников, возникновение кредитной истории и в возможности – наиболее либо наименее длительная жизнедеятельность (заключительное находится в зависимости от этого, в какой мере, крепко они могут занять и сохранять какую - либо нужную нишу в изготовлении и предложении неповторимых изделий либо услуг). За ними идёт гораздо более широкий слой малых и малых фирм, жизнь которых – непрерывная борьба за выживание. Это всякого рода небольшие магазинчики, пекарни, ателье, туристические бюро, ресторанчики. Их благополучие зависит от слишком многих факторов: наличия и отсутствия аналогичных фирм – конкурентов поблизости, изменчивости вкусов покупателей, благосклонности местной администрации и представителей многочисленных проверяющих органов. Видение перспективы развития бизнеса у руководителей таких предприятий очень узкое: заедает текучка, постоянные нелады с поставщиками и персоналом; а вечные проблемы с уплатой налогов и арендной платой порой не позволяют даже просчитать рентабельность бизнеса. О развитии в этих условиях можно мечтать, но его нельзя планировать. Самый нижний слой – это так называемое само занятые. Сюда входят как небольшие семейные предприятия (муж и жена, отец и сыновья), занятые оказанием нехитрых бытовых и ремонтных услуг наименее обеспеченными группам населения, так и портнихи – надомницы, «помощницы по дому», наконец, бабушки, торгующие своими овощами и пирожками на рынках и автотрассах. Некоторые из них носят гордое звание «предпринимателя без образования юридического лица» и даже платят некоторые налоги, а по случаю используют и наёмный труд: большинство же труженики теневой экономики. Эти малые предприниматели сильно удивятся, если узнают, что их деятельность определяется таким образом. Они просто «крутятся», чтобы прокормить семью или чуть подзаработать к крохотной пенсии, и о большем не задумываются.

 По состоянию на 1 января 2013 года, по данным Росстата и ФНС России в Российской Федерации зарегистрировано 4,6 миллионов субъектов малого предпринимательства, на которых занять более 18 миллионов человек. Однако в последнее время количество предпринимателей снижается. По данным Росстата, средняя численность населения, вовлечённого в предпринимательскую деятельность, с 2011 по 2013 годы снизилась на 674 410 человек. Так, если в 2012 году в стане было 243 069 малых предприятий, то в 2013 году их количество сократилось до 234 537 человек.

 По итогам 2014 года на долю малого бизнеса в России по разным оценкам приходится от 8 до 10% ВВП. Точно выделить эту цифру довольно сложно, так как рассчитывается общий показатель по малому и среднему бизнесу, который, к слову, тоже довольно противоречив. Усреднив данные нескольких источников, таких как Росстат, банковские организации и хорошо зарекомендовавших себя экспертов, показатель по МСП определён на уровне 20 – 30% от ВВП страны. Годовой оборот малого бизнеса составляет около 500 миллионов рублей [20].

 В сегменте малого бизнеса сложно выделить отдельный вид деятельности, который можно считать самым выгодным. Так как показатели рентабельности многих их них очень близки. Всё же наиболее прибыльными считаются строительно-монтажные и ремонтные работы, по некоторым данным их рентабельность может достигать 80-90%. Также высокой рентабельностью отличается сегмент общественного питания и потребления, консалтинговые услуги (16,5%). По версии журнала «Форбс» сюда также стоит отнести услуги мануальных терапевтов, стоматологов, а также бухгалтерские и юридические услуги, которые имеют средний уровень рентабельности в пределах 13,5 – 16%. Суммируя можно сказать, что в основе малого бизнеса лежит сфера частных услуг, которая и является наиболее рентабельной [19].[18].

 Малый бизнес – бизнес, опирающийся на предпринимательскую деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения. У малого и среднего бизнеса есть своя организация – «Опора России». Деятельность субъектов малого и среднего бизнеса в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому бизнесу (последние изменения были внесены 28 декабря 2013 года).

 К субъектам МСП относятся внесённые в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесённые в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее – индивидуальные предприниматели) [2].

 Значительный взнос вносит малый бизнес в развитие конкурентоспособной сферы, что с целью нашей высокомонополизированной экономики обладает главной ролью. Нельзя кроме того упускать, то что небольшие компании проявляют менее влияния и в природоохранную ситуацию. Немаловажна значимость малого бизнеса в реализации порыва согласно ряду основных течений НТП, в первую очередь в сфере электроники, кибернетики и информатики. В нашей стране данную значимость сложно переоценить, имея в виду, раскрутившаяся процедура конверсии. Все без исключения данные и многочисленные иные особенности малого бизнеса делают его формирование значимым условием и сложной составляющей реформирования экономики Российской Федерации.

 Все малые предприятия достаточно стремительно откликаются на внешние условия и изменяют окончательную продукцию, руководствуясь спросом, осваивая новейшую продукцию.

 Стабилизирующая значимость малого бизнеса определена тремя ключевыми факторами.

 Во – первых, в данной области минимальную значимость играет ажиотажное увеличение цен и спекулятивные посредники.

 Во – вторых, малый бизнес в наименьшей степени находится в зависимости от импорта, динамика цен тут в огромном уровне определена балансом спроса и предложения.

 В – третьих, общеотраслевой рынок труда в этой области наиболее эластичен, и снижение спроса сопутствуется никак не ликвидацией работников, а внедрением неполной рабочей недели, сжатого трудового дня и так далее.

 В минувшие года многочисленные увольнения и сверхинтенсивный режим работы в больших корпорациях во многих государствах увеличили психологическое напряжение нанятого персонала. Равно как замечает иностранная печать, успех небольших компаний, основанных уволившимися с компаний профессионалами, даёт возможность им «поквитаться за оскорбления со стороны прежних руководителей». В малых фирмах зачастую реализуется правило «обращайся с другими так, как ты хочешь, чтобы обращались с тобой». Разрешено, в том числе и порой приводить с собой ребёнка, в случае если его не с кем оставить дома. Больше 44% женщин, открывших собственное дело, произвели данное действие из–за стресса, испытанного на работе в крупных корпорациях с многостадийным иерархическим правлением.

 Особенной ролью обладает малый бизнес для устройства на работу специалистов. В основном они никак не фиксируются как нетрудоустроенные и занимаются небольшой «челночной» продажей и этому подобной работой в отсутствии надлежащего оформления. Уже после требуемого обучения подобные профессионалы имели возможность бы встать во главе небольших компаний.

 Важнейшим социальным институтом рыночной экономики считается обоюдное взаимодоверие населения, правительства и бизнеса. Оно обуславливается преодолением излишней дифференциации прибыли и формированием среднего класса как основные принципы устойчивого гражданского общества.

 Таким образом, можно сказать, что многообразие форм предпринимательской деятельности в российской экономике способствует повышению эффективности экономики. И решающая роль его в экономике играет не характер собственности, а условия его реального функционирования, отношения между собственностью и управлением.

 2. Модернизация российской экономики.

 2.1 Современное состояние системы кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.

 Надёжность небольших компаний способна оцениваться – на базе экономических коэффициентов кредитоспособности, рассмотрения валютного потока и оценки делового риска.

 Однако применение банком экономических коэффициентов и способа рассмотрения валютного потока затруднено из–за капитала учёта и отчётности у данных покупателей банка. Обычные способы оценки кредитоспособности никак не применимы с целью малого бизнеса в Российской Федерации. Данный факт разъясняется высочайшим процентом ошибок в его служебной отчётности, применением разных методик ухода от налогообложения. Во взаимосвязи с этим практикуется экономическое исследование типов работы небольшой компании на базе отчётности, наложенной резидентами банка согласно изначальным бумагам заёмщика, а кроме того предоставленной информации.

 Таким способом, концепция оценки банком кредитоспособности небольших заёмщиков формируется по последующим компонентам:

* оценка делового риска;
* наблюдение за трудом покупателя;
* собеседование банкира с собственником компании;
* оценка индивидуального экономического положения собственника;
* анализа экономического положения компании на базе основных документов.

Весьма немаловажно в таком случае, то, что банковские институты пребывают в статусе конкурентной борьбы среди муниципальных и торговых кредитно-экономических организаций и в соответствии с этим они заинтересованы в повышении собственной клиентской базы. По этой причине, невзирая на преграды формирования кредитования малого и среднего бизнеса, им рентабельно обслуживать данный бизнес, эта область деятельности считается одной из наиболее многообещающими в таких условиях. Принимая во внимание ещё в таком случае, то, что в минувшие годы возникает весьма немало бизнесменов, открывающих малое либо среднее предпринимательство в Российской Федерации, и они порой склонны взять ссуду на формирование собственного дела, даже на не особенно выгодных им обстоятельствах. Кредитование компаний малого и среднего бизнеса довольно сильно отличается от кредитования крупных компаний. Развитие предпринимательской фигуры малого и среднего бизнеса в настоящее время пребывает во вторичном плане, оно никак не имеет необходимости в крупном капиталовложении – восстановление, продовольствие, торговая деятельность, спецтехника и др. с целью защищённости самих себя, коммерческие банки определяют большие прибыльные ставки, с целью компенсации издержек в случае неуплаты кредита. По этой причине основной мишенью повышения кредитования малого и среднего бизнеса, считается сокращение рисков. С целью оценки экономического капитала компании банки исследуют служебную отчётность о действительной работы компании. В ключевых принципах кредитных отношениях банков с малым и средним бизнесом, большая часть методов возводятся:

 не давать ссуды, в случае если компания пребывает в опасных условиях либо ресурсы нужны с целью закрытия иного кредита;

 формулировать надёжность заёмщика только лишь на базе рассмотрения его настоящего экономического положения;

 принимать во внимание проблемы предоставления, небольшим компаниям высококлассных поручителей, применяя комбинированный залог;

 незамедлительно регулировать проблему о предоставлении кредита и при присутствии позитивного заключения регулярно наблюдать за капиталом бизнеса клиента и сроками погашения кредита.

 Небольшие компании в Российской Федерации, равно как демонстрируют статистические сведения, обычно требуют у банков займы в объёме от 50 вплоть до 300 тыс. руб.. Присутствие обстоятельств, что состоянии компании на рынке и его экономические документы стабильны, эта сумма может быть выдана в отсутствии задатка в период вплоть до 1 года. В случае если необходима наиболее большая сумма кредита, в таком случае нужно обеспечить задаток либо обладать поручителем.

 Если в виде задатка кредит заёмщик даст банку недвижимую собственность, данное, по сути, гарантирует ему приобретение кредита. Задаток в качестве собственности всегда ценился в банках. Таким образом, в варианте задатка, возможно, давать и иную существующую собственность, к примеру, машина, изготовляемый продукт либо применяемое спецоборудование.

 Наиболее дорогостоящими в наш период считаются беззалоговые кредиты – за них доводится выплачивать от 25% вплоть до 30% годовых. Ссуду с обеспечением, возможно, приобрести под 20-25% годовых. Цена кредита заключается в затратах на проценты за использование банковских средств и на комиссию за выдачу. Обыкновенная госкомиссия приравнивается к 1-2% от суммы займа, которую выплачивают вплоть до принятия соглашения и которые идут на организационные затраты. Ссуда предоставляется сроком на 1-2 года. Процентная ставка находится в зависимости от некоторых условий: денежной единицы, характера кредитования, типа предоставления и отличительных черт экономического капитала заёмщика, периода, на который выдаётся ссуда. Невзирая на активизацию банков в секторе малого бизнеса, конкурентная борьба средь них по-прежнему состоит из-за покупателей с традиционных сфер и регионов. Более с большей охотой банки кредитуют предпринимательство, занятых продажами. Торговые фирмы продолжают сохраняться наиболее активным сектором нашей экономики и из-за результата стремительной оборачиваемости собственных денег смогут для себя предоставить возможность брать ссуду в банке, в том числе и под высокий процент. Однако, к сожалению, особенных банков, с целью обслуживания компаний подобного рода деятельности, в этот период отсутствует, но присутствуют простые банки готовые содействовать малому и среднему бизнесу в Российской Федерации[16].

 В основной массе на обрабатывание заказа на финансирование малого и среднего бизнеса уходит никак не меньше 2 месяцев, данный существующий вопрос является проблемой кредитования этой деятельности. Банки кроме того требуют очень большое число бумаг, разных справок. В то время как у малого либо среднего бизнеса нет ни трудовых, ни временных ресурсов, в отличие от крупного заёмщика. У определённых компаний, как не удивительно, однако присутствуют трудности с законодательством. Это ещё один из важнейших существующих фактов получения кредита. Безусловно, не все без исключения трудности предоставляют 100% отказа, в этом случае всё без исключения находится в зависимости от характера и «тяжести». Многие банки заявляют, то, что открыты с целью деятельности с малым и средним бизнесом, однако бизнесмены убеждают, то, что это не так, что им по-прежнему трудно приобрести ссуду, и поэтому легче занять на «чёрном» рынке.

 Иным методом уменьшения рисков кредитования малого бизнеса считается индивидуальное ознакомление банкира с владельцем бизнеса. В диалог с работниками банков для оформления кредита, как правило, прибывают первые личности малых и средних компаний, то, что редко бывает с содействием с крупным бизнесом, а аналогичные неофициальные взаимоотношения с управлением дают возможность приобрести наиболее правдивые данные о состоянии дел компании. Кредитные специалисты обязаны не только обладать способностью, хорошо производить оценку предпринимательства возможного заёмщика, однако и являться превосходными специалистами по психологию. Нужно собственнолично понимать человека, который стоит за определённым бизнесом [11].

 Согласно взгляду самих банкиров, наиболее активной работе банков и малого бизнеса имели возможность бы содействовать соответствующие операции:

 утверждение новейшего закона о залоге, дозволяющего устранить заложенную собственность с состязательной массы при разорении должника, а кроме того предполагающего вероятность внесудебного взыскания банком заложенной собственности, и внедрение концепции регистрации залога движимого имущества;

 введение поправок в положение Банка Российской Федерации от 26.03.2004 № 254-П « О порядке формирования кредитными организациями резерва на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». Данное состояние мешает кредитованию малого бизнеса. Центробанк оценивает кредиты небольшим компаниям в основной массе ситуаций равно как проблематичные и безнадёжные займы, под которые кредитные компании обязаны формировать резервы в объёме 50% или абсолютно полной суммы кредита. В соответствии с этим, банки обязаны находить вспомогательные ресурсы с целью формирования резервов, и, равно как результат, это приводит к повышению издержек банка и увеличению ставки [3],[1].

Кроме того банкиры жалуются на недостаток настоящего навыка оценки бизнеса небольших компаний у контролирующих профессионалов с ЦБ, которые применяют очень формальные данные, подобные как недостаток своих денег либо негативные чистые активы, при этом запамятывают производить оценку высокоперспективности формирования небольшой компании. С одной стороны, ЦБ объявляет путь в трансформации к массивному надзору, опирающемуся на оценку высококачественных характеристик деятельности банка. Однако на проверке выходит всё по-другому. Зачастую банки должны отрекаться с кредитования многообещающего клиента, вследствии того что понимают, то что придёт ЦБ и вынудит оформлять вспомогательные резервы под ссуду, какой с формальной точки зрения счиатется рисковм. Однако банк – посредник справедливо понимает предпринимательство клиента предпочтительно лучше, нежели агенты из ЦБ. Положительным условием для самих банков сделалось бы сокращение налоговой нагрузки на малые предприятия. Применение различных элементов уменьшения налоговой нагрузки на малын предприятия (налоговые привелегии, особые налоговые системы) имели возможность бы предоставить возможность небольшим фирмам легализовать собственное предпринимательство и, в окончательном результате, уменьшить кредитные риски банков, то что привело бы к увеличению кредитования малого бизнеса. Наиболее оживлённому взаимодействию банков и малого бизнеса препядствуют кроме того трудности, появляющиеся у малого бизнеса при обращении в банки. Обычно в банках процесс рассмотрения заказы в финансирование захватывает никак не меньше 1 месяца и потребует с бизнесмена очень большое число справок и копий документов. Отличие от большого заёмщика малое предпринимательство не обладает ни трудовыми, ни временными ресурсами для сбора всех необходимых бумаг. При этом никто не предоставляет бизнесмену гарантии, то что все без исключения его действия окупятся. Помимо этого, у малого предпринимателя как правило по просту отсутствует время ожидать требуемых «здесь и сейчас» наличных средств. Зачастую с предпринимателей требуют предоставить несколько дополнительных бумаг, подобных равно как бизнес-план, технико – финансовое обоснование и др., а квалификации многих бизнесменов в их формирование как правило никак не хватает. Банки с целью уменьшения кредитных рисков выставляют строгие условия к обеспечиванию выдаваемых займов. Присутствие функционирующей законодательной основы и обстоятельствах прохождения дел в арбитражных судах возвратить задаток довольно трудно, на это уходит немало времени и денег. К этому ведь не имеется соответственное залоговое законодательство и инфраструктура осуществлении залогов. Присутствие следовании функционирующим нормативным актам залог, равно как правило, реализуется никак не более чем ½ его реальной цены. Реализация залога исполнятется посредством концепции тендеров, то что и объясняет внезапное сокращение его стоимости из-за некачественной организации торгов. По этой причине банки-кредиторы призывают с возможных заёмщиков 200% залогового обеспечения кредита, то что не под силу большинству малых предприятий.

Все данные создают у бизнесменов конкретный стандарт в взаимоотношении банковских кредитов, содействует невысокой заинтересованности в совместной работе с банками. Несколько банкиров сообщают о том, то что в настоящее время основной проблемой банковского сообщества, в том числе страны, считается вовлечение заинтересованности малого бизнеса к банкам. Малое предпринимательство в главной своей массе не принимает банк как институт, готовый к совместной работе с бизнесом. Банки регулярно должны трудиться с неопределённой отчетностью, предоставляемой бизнесменами. Малый бизнес предварительно убеждён, то что он не приглянётся банку, по этой причине стремится приукрасить личное положение. Банки, направленные на службу с малым бизнесу, стремятся принимать во внимание характерные черты данной категории клиентов. Это, в первую очередь относится к небольшим банкам, действия которых, как правило, характерезуется огромной эластичность, что сопоставленно большими банкам. Банки склонны уменьшать сроки рассмотрения заявок в приобритение кредита в случае их не очень больших объёмов, однако при этом либо у банка должна быть отлажена хорошая конценпция оценки заёмщиков, согласно виду скоринг-модели либо экспресс-анализа, или он кредитует заёмщиков с превосходной кредитной историей. Но в настоящий период банки почти никак не склонны содействовать с небольшими бизнесменами на самом критичном для них этапе – стартовом. Необходимость в стартовом банковском кредитовании удовлетварена, согласно экспертным оценкам, на 4-7%, а согласно вычислениям Ресурсного центра малого предпринимательства, потенциальная ёмкость этого рынка – более 5 млрд долларов. А между этим, как демонстрирует иностранная практическая деятельность, данная совменстная работа не просто реальна, однако и обоюдно выгодна.

К примеру, в Европе, невзирая на, то что в достаточном размере содержатся иные информаторы венчурного финансировния, банки финансируют 1/3 стартовых проектов. И им ещё доводится составлять конкуренцию в данном секторе. В Российской Федерации для банков в этой области соперников не существует. Венчурные средства только лишь набирают силы и в том числе совместно с государством, собственными инвесторами (их организациями) сейчас никак не смогут удовлетворить необходимость молодых бизнесменов в оплате. В данной ситуации банки, сотрудничая с возникающими фирмами малого бизнеса, могли бы создать себе достаточно большой задел на будущее. Малому бизнесу сотруднечество с банками могло бы позволить с самого начала научиться планировать деятельность, анализировать рынок, управлть финансовыми потоками и адекватно оценивать своё реальное состояние. Сейчас ведь финансированием настоящих стартовых проектов увлекаются в большей степени не венчурные средства, а удачные бизнесмены и профессионалы, стремящиеся инвестировать собственные средства в реальное производство и приобрести с них солидную прибыль [12].

И так, малому и среднему бизнесу в нашей стране нужно последующее формирование согласно целому ряду направлений. Сюда возможно причислить формирование новейших кредитных проектов, усовершенствование концепции оценки компаний малого и среднего бизнеса, усовершенствование условий кредитования, понижение процентных ставок и так далее. Но, невзирая на большие темпы роста, размеры кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, согласно анализам специалистов, сможем нагнать объёмы кредитования как в цивилизованных государствах никак не раньше, чем через 15 лет.

 2.2 Малый бизнес – парадигма модернизации российской экономики.

 В нынешних обстоятельствах модернизация российской экономии формирование субъектов Федерации нельзя представить без роли в ней малого бизнеса. Поддерживая данный раздел экономики, власть правомочно регулирует определённые проблемы формирования экономики государства: увеличивать занятость населения, налаживать интенсивность труда, диверсифицировать экономику, сконцентрированную в одной – 2х секторах экономики хозяйственной деятельности, совершенствовать областные рынки, приближая товары и услуги к потребителю.

 В настоящее время сегмент малого бизнеса в структуре российской экономики согласно взаимоотношению к индустриально сформированным государствам малоразвит. Таким образом, сектор малого бизнеса России гарантирует трудящимся места только 27% экономически занятого населения, тогда как в ЕС и США – 67% и 50% в соответствии с этим. Взнос сектора малого бизнеса в ВВП в основной массе цивилизованных государств колышется в промежутке с 50% до 60%. В США значение показателя является 60%. В ЕС малое предпринимательство гарантирует 58% валового внутреннего продукта. В Российской Федерации взнос малого бизнеса в экономику государства значительно ниже – компании малого бизнеса гарантируют приблизительно 21% ВВП.

 По состоянию на 2013 г. в России зарегистрировано более 2 млн. субъектов малого бизнеса без учёта индивидуальных предпринимателей. За три года этот показатель вырос на 865 тыс. предприятий, или 76,10 %. Количество индивидуальных предпринимателей по состоянию на 2013 г. составляет 2599 тыс..ед., что на 94 тыс.ед.(3, 76%) больше по сравнению с 2012г. При этом средняя численность занятых в малом бизнесе не претерпела особых изменений. В 2013 г. средняя численность занятых в малом бизнесе составила 11 684 тыс. чел., что на 272 тыс. чел. (2,38%) больше по сравнению с аналогичным показателем пятилетней давности, в 2008 г. средняя численность занятых в малом бизнесе составляла 11 412 тыс. чел.

|  |  |
| --- | --- |
| Численность фактически действующих ИП | Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности |
| 2012 год | 2013 год | 2012 год | 2013 год |
| 2,4 млн.чел. | 2,6 млн.чел. | 5,5 млн.чел. | 5,6 млн.чел.  |

### Рисунок 2 - Численность фактически действующих ИП и численность занятых в сфере индивидуального предпринимательства

 Оборот в малом бизнесе ежегодно растёт в 2013 г. составил 23 464 млрд. руб., что на 4736 млрд. руб. (25,29%) больше аналогичного показателя 2008 г. – 18 728 млрд. руб. Но доля субъектов малого бизнеса в ВВП страны по –прежнему остаётся низкой по сравнению с промышленно развитыми странами. К примеру, вклад сектора малого бизнеса в ВВП в большинстве развитых стран составляет порядка 50%- 60% [20].

 Малый бизнес присутствует во многих сферах экономики, однако преобладающей отраслью является торговля, доля которой по состоянию на 2013 г. составляет 39% от общего количества предприятий малого бизнеса России, затем идут операции с недвижимостью – 20% и строительство – 12%.

 Анализируя некоторые показатели деятельности субъектов малого бизнеса и динамику из развития, можно резюмировать, что малый бизнес является наиболее перспективным направлением развития экономики России. Именно малые предприятия в условиях изменяющейся рыночной экономики являются наиболее мобильными, конкурентоспособным, обеспечивающими населению дополнительные рабочие места и тем самым диверсифицирующими экономику страны. Поддержка субъектов малого бизнеса и организации инфраструктуры в России осуществляется преимущественно на безвозмездной основе, посредством предоставления субсидий и грантов. Механизм распределения средств и федерального бюджета предполагают проведение конкурсов отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии для финансирования мероприятий поддержки малого бизнеса. По предварительным данным, за 9 месяцев 2013 г. на реализацию мероприятий по государственной поддержке малого бизнеса было направлено в форме субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации 18 млрд. руб. Основным направлением поддержки малого бизнеса в 2013 году была заявлена поддержка инновационных и модернизированных малых и средних компаний. В рамках программ был реализован комплекс из 33 мероприятий по следующим основным направлениям:

* создание и развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса;

 поддержка субъектов малого бизнеса, производящих и реализующих товары для экспорта;

* развитие системы кредитования субъектов малого бизнеса;

 создание и развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса в научно – технической сфере.

 Следует отметить положительные тенденции государственной программы развития малого бизнеса. В настоящий момент предприятия имеют возможность получать субсидии, учувствовать в конкурсах грантовой поддержки, получать налоговые льготы, осуществляя инновационную деятельность, а также реализуя инвестиционные проекты. Несмотря на это, существуют проблемы, связанные с существенной зависимостью экономики от мировых цен на нефть, так как большая доля промышленного производства приходится на топливно – энергетический комплекс.

 Также отмечается низкий уровень развития наукоёмкого бизнеса в ключевых отраслях экономики. Современный малый бизнес в России активно проявляется в торговле, операциях с недвижимостью, строительстве и только отчасти в инновационных производствах. В нефтедобыче, электроэнергетике, производственных услугах для предприятий военно – промышленного комплекса его присутствие незначительно.

 В результате исследования материалов по становлению и развитию малых предприятий в России мы пришли к выводу, что основными проблемами развития малого бизнеса являются:

 нехватка собственных финансовых ресурсов у субъектов малого бизнеса при отсутствии долгосрочно – льготного кредитования;

* административные барьеры и проблемы с лицензированием;

 налоги и страховые взносы. Отсутствие практики налоговых каникул для предприятий имеющих сезонных характер работы;

 отсутствие качественной информационной поддержки и консалтинговых услуг;

 cложный и затратный механизм доступа субъектов малого бизнеса к системе государственных контрактов.

 Для решения существующих проблем целесообразным будет:

 совершенствование механизма государственных гарантий. Оборотный капитал малого бизнеса всегда находится в работе, при небольшой стоимости услуг все средства расходуются на зарплату и прочие хозяйственные нужды. В итоге банковские структуры отказывают в выдаче кредитов, что отрицательным образом сказывается на субъектах малого бизнеса. Проблема обеспечения залога является наиболее актуальной у предприятий малого бизнеса в России. Решением данной проблемы может послужить увеличение размера покрытия государственной гарантии для субъектов малого бизнеса, намеревающихся воспользоваться продуктами банковского кредитования;

 упрощение сложного и затратного механизма регистрации и лицензирования предприятий в ряде отраслей. Для этого рекомендуется выстроить чёткий механизм многостороннего сотрудничества органов государственной власти с субъектами малого бизнеса в отраслях, где проблемы с лицензированием и регистрацией носят затруднительный и систематический характер;

 введение преференций со стороны государственных налоговых и пенсионных структур. В условиях ограниченных ресурсов на предприятия сферы малого бизнеса, имеющих сезонный характер работы (строительство, с/х и др.), давят ставки по налогам и страховым взносам. Эти проблемы сдерживают развитие малого бизнеса. Мы считаем целесообразным разработать эффективные преференции со стороны государственных налоговых и пенсионных структур для предприятий малого бизнеса, имеющих сезонный характер работы;

 создание единой информационной системы. Отсутствие качественной информационной среды и консалтинговых услуг по вопросам государственной поддержки субъектов малого бизнеса, нехватка информации и сложности при её получении влекут за собой утрату доверия предприятий малого бизнеса к системе государственной поддержке. Для создания упрощённого доступа субъектов малого бизнеса к информационной среде, целесообразным будет создание единой региональной информационной системы государственной поддержки субъектов малого бизнеса. Мы считаем, что данная информационная система должна иметь единую структуру и содержать информацию, касающуюся исключительно взаимодействия государства и субъектов малого бизнеса;

 совершенствование государственной практики стимулирования малого бизнеса посредством государственных законов. Разработка механизма субконтрактов. Необходимые изменения в структуре российской экономики и её модернизации могут произойти только при расширении масштабов конкуренции, внедрении инноваций во все сферы экономической деятельности, а путь к этим изменениям лежит в формировании многочисленного слоя малого бизнеса [9],[13].

 Подвод итог, можно сделать вывод, что в нашей стране малому и среднему бизнесу необходимо формирование новейших кредитных проектов, усовершенствование условий кредитования и понижение процентных ставок. А также, интенсификация развития малого бизнеса в России во многом будет зависеть от эффективности реализации комплекса мер по развитию данного сектора экономики, а также развития сопутствующей инфраструктуры.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

 Тема курсовой работы является актуальной, так как сегодня развитию малого бизнеса уделяется значительное внимание на всех уровнях власти. В этой работе я стремилась дать характеристику малому бизнесу в России в нынешнее время, отметить характерные черты малого предпринимательства и обозначить ключевые и более критические его трудности. Необходимо выделить, то, что малое предпринимательство в России содержит достаточно широкую правовую основу, однако она недостаточна. Вопрос заключается в том, что она однобока и установленные правовые нюансы не постоянно реализуются, то, что делает абсурдным принятие тех или иных нормативно-правовых актов. И равно как результат – несовершенство налоговой концепции и системы кредитования. Что касается сферы деятельности, то малое предпринимательство содержит собственную нишу в экономике, что гарантирует более успешную ответную реакцию с деятельности, рано как с целыми предприятиями-гигантами, так и с отдельным лицом.

 Малое предпринимательство приводит к оздоровлению экономики в целом, что наглядно видно из данной работы. Таким образом, наилучшим выходом из создавшейся в России кризисной обстановке существовала бы национальная политика правительства, направленная на увеличение и развитие компаний малого предпринимательства в нашем государстве.

 Хотелось бы отметить, то, что очевидна высокая перспективность раздела малого предпринимательства в нынешней экономике и, таким образом, большая заинтересованность к нему не следует расценивать только как ещё одну компанию в системе антикризисных мер, но и как длительное направление структурной политики, естественным образом обеспечивающей базисную смычку воспроизводственных и рыночных процессов в российском хозяйстве, реализацию современной стратегии экономического роста в протяжении долговременного перехода. Поскольку, непосредственно небольшие компании, в особенности в случае удовлетворительной разработки новейшей общегосударственной политической деятельности в сфере малого бизнеса, имеют все шансы быть базой рыночных структур во многих отраслях, гарантировать перелив вложений в области более эффективного приложения ресурсов и тем самым объединить течения структурной политической деятельности и формирование всероссийского рынка.

 И в заключении, необходимо отметить, то, что малый бизнес считается необходимым составляющим рыночной экономики. Для него свойственна особая мобильность, эластичность и значительная результативность. Небольшие компании имеют все шансы формироваться в каждом секторе экономики в ответ на раздражённые нужды населения. Эти и иные достоинства малого предпринимательства служат «катализаторами» для развития российской экономики, и в связи с этим правительство должно проявлять значительную помощь и поддержку в развитие малого бизнеса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

 1 Федеральный закон «О развитии малого среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) от 24.08.2007 г. № 209 – Ф3

 2 Постановление Правительства Российской Федерации «О Правительственной комиссии по развитию малого и среднего предпринимательства» от 17.03.2008 г. № 178

 3 Критерии отнесения к Микропредприятиям и Малым предприятиям 2015 – 2016 г. // http://www.assessor.ru/forum/index.php?t=1380

 4 Аракелян С.А. Малый бизнес в региональном инновационном процессе // Калуга: ЗАО «Типография Флагман» 2012 г. – 232 с.

1. Бочаров С.А. Основы бизнеса // Учебное пособие – М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2007 г. – 447 с.
2. Гансвинд И. Бизнес есть бизнес // Москва: OCR март 2006 г.
3. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса // Учебник для вузов – М.: Издательство РДЛ, 2005 г. – 560 с.
4. Соколовский О.В. Банки, финансы, кредит // Учебное пособие – М.: Юристь, 2000 г. 784 с.

 9 Богомолова Л.Л. Малый бизнес как новая парадигма модернизации Российской экономики // Журнал теории и практики общественного развития. №5 / 2014 г. // <http://cyberleninka.ru/article/n/malyy-biznes-kak-novaya-paradigma-modernizatsii-rossiyskoy-ekonomiki>

 10 Домчева Елена Правительство увеличит выручку малому бизнесу // Российская газета / Экономика / 25.03.2015 г. // <http://www.rg.ru/2015/03/25/biznes-site.html>

 11 Казанова Н. А. Место и роль малого бизнеса в модернизации экономики // Статья. 24.05.2012 г. // <http://invconsalt.ru/index.php?catid=39:articlesinv&id=69:2012-05-24-06-41-28&Itemid=80&option=com_content&view=article>

 12 Куницкий Роман Непослушный рост малого бизнеса // Экономическая газета № 36 (1748) 20.05.2014 г. / http://neg.by/publication/2014\_05\_20\_18460.html

 13 Мишарин А.С. Мы должны использовать потенциал малого бизнеса для модернизации экономики // Журнал Уральский предприниматель / Актуальное интервью /18.11.2010 г. // <http://urpred.ru/2010/11/18/aleksandr-misharin-my-dolzhny-ispolzovat-potencial-malogo-biznesa-dlya-modernizacii-ekonomiki/>

 14 Николаева А.Е. Роль малого бизнеса в решении масштабных задач модернизации экономики России на основе инновационного пути развития // Казанская наука № 11 2012 г. – Казань: Издательство Казанский Издательский Дом, 2012 г. – 372 с. // <http://moyuniver.net/rol-malogo-biznesa-v-reshenii-masshtabnyx-zadach-modernizacii-ekonomiki-rossii-na-osnove-innovacionnogo-puti-razvitiya/>

 15 Плотникова Т. А. Инфраструктура поддержки малого бизнеса в России // Журнал: Малый бизнес: характерные черты и проблемы становления в России. №4 / 2011 г.

 16 Санарова Т. И. В России снижается количество предпринимателей // Российская Бизнес – газета. № 952 (23) 17.06.2014 г. // http://www.rg.ru/2014/06/17/predprinimateli.html

 17 Biznec – info / Малый бизнес / Статья: Что ждёт малый бизнес в России. 2013 г. // <http://biznec-info.ru/chto-gdet-maliy-biznec-v-rossii.php>

 18 Biznec – info / Малый бизнес / Статья: Малое предпринимательство, как экономическое явление. 2013 г. // <http://biznec-info.ru/maloe-predprinimatelstvo-kak-ekonomicheskoe-yavlenie.php>

 19 ipOPEN / Бизнес идеи / Самый прибыльный бизнес в России. 2014 г. // <http://ipopen.ru/biznes-idei/samyj-pribylnyj-biznes-v-rossii.html>

 20 Ресурсный Центра Малого Предпринимательства // <http://rcsme.ru/ru>

 21 CreditEuroPages / Кредиты / Необходимость кредитования малого бизнеса 19.03.2014 г. // <http://crediteuropages.ru/bank/credit/small-business-need.php>