**Оглавление**

[Введение 1](#_Toc72350790)

[1. Теоретические основы малого и среднего предпринимательства в России и за рубежом 3](#_Toc72350791)

[1.1 Классификация предприятий 3](#_Toc72350792)

[1.2 Современное состояние малого и среднего предпринимательства в России и за рубежом 6](#_Toc72350793)

[1.3 Государственная поддержка и регулирование малого и среднего бизнеса в отечественной и зарубежной практике 10](#_Toc72350794)

[2. Оценка развития малого и среднего предпринимательства 15](#_Toc72350795)

[2.1 Анализ развития малого и среднего предпринимательства на территории Германии 15](#_Toc72350796)

[2.2 Анализ развития малого и среднего предпринимательства на территории Японии 15](#_Toc72350797)

[2.3. Использование зарубежного опыта в целях развития малого бизнеса в России 15](#_Toc72350798)

[Заключение 15](#_Toc72350799)

[Список литературы 15](#_Toc72350800)

# **Введение**

Актуальность данной темы заключается в том, что малое и среднее предпринимательство является неотъемлемым элементом рыночного хозяйства. Оно имеет большое значение как для формирования самой структуры экономики страны, так и для её развития.

Степень изученности темы.Сам процесс появления малого предпринимательства начался в России на рубеже 80-90-х годов. Среди исследований, освещающих некоторые аспекты возникновения и развития форм малого предпринимательства в переходной экономике России, следует отметить таких авторов, как А. Афанасьев, А. Блинов, А. Виленский, Ю. Воробьев, В. Горфинкель и другие. А статьи, так или иначе, относятся к сектору малой экономики, отражают её сущность, рассматривают с точки зрения теории и практики отдельные аспекты сложного, многогранного процесса предпринимательской динамики.

В общем же малое предпринимательство еще только получает свое теоретическое обоснование.

Объектом исследованияявляются малые и средние предприятия в России и за рубежом.

Предметом исследованияявляется эффективность работы малых и средних предприятий в России и за рубежом.

Цель работы **–** разработка рекомендаций по совершенствованию экономической эффективности предприятия.

Задачи:

1. Установить сущность малого и среднего предприятия. Дать определение;
2. выявить особенности развития малых и средних предприятий в России и за рубежом;
3. выявить текущее состояние малых и средних предприятий в России и за рубежом;
4. исследовать проблемы эффективности работы малых и средних предприятий;
5. разработать рекомендации по улучшению экономической эффективности предприятия.

Методологические исследования:

Теоретические методы:

- использование научных публикаций, посвященных малым и средним предприятиям в России и за рубежом;

- анализ;

- классификация;

Практические методы:

- статистический;

- сравнительный;

- моделирование.

Структура работысостоит извведения, рецензии, двух глав, заключения и списка литературы.

В первой главе раскрываются теоретические аспекты малых и средних предприятий в России и за рубежом, их сущность, а также особенности и различия малых и средних предприятий в России и за рубежом

Вторая глава посвящена анализу развития малых и средних предприятий на территории Евросоюза и Азии, а также рекомендации к использованию зарубежного опыта в целях развития малого и среднего бизнеса в России.

# **Теоретические основы малого и среднего предпринимательства в России и за рубежом**

# **Классификация предприятий**

Предприятие — это коллектив людей различной квалификации, связанных определенными социально-экономическими отношениями и интересами, которые производят и сбывают товары, выполняют работы, оказывают услуги, а извлечение прибыли служит основой для удовлетворения потребностей (как материальных, так и духовных) всего коллектива [1, С. 15].

Предприятия различаются по условиям, целям и характеру деятельности, поэтому они классифицируются по разным критериям.

Могут классифицироваться по ряду признаков:

1. По характеру потребляемого сырья: предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности;
2. По признаку технической и технологической общности: Предприятия с непрерывным и дискретным процессами производства; Предприятия с преобладанием механических и химических процессов производства;
3. По признаку размера — малые, средние и крупные предприятия.
4. По времени работы в течение года — предприятия круглогодичного и сезонного действия;
5. По специализации и масштабам производства однотипной продукции — специализированные, диверсификационные и комбинированные предприятия;
6. По назначению готовой продукции — предприятия, производящие средства производства, и предприятия, производящие предметы потребления [2, С. 23];

В зависимости от целей деятельности юридические лица делятся на две категории: коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческие организации имеют своей целью получение прибыли. Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий [2, с. 22].

Некоммерческие организации не стремятся получить прибыль. Они могут осуществлять предпринимательскую и иную приносящую доход деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых созданы, при условии, что такая деятельность указана в учредительных документах. Такая деятельность признается как прибыльное производство товаров и услуг, которые отвечают целям создания некоммерческой организации, а также приобретение и продажа ценных бумаг, имущественных и некоммерческих прав, участие в хозяйственных обществах и участие в товариществах на вере в качестве вкладчика [2, с. 23].

По формам собственности. Законодательство допускает существование следующих форм собственности на имущество предприятия:

1. Частная;
2. Государственная;
3. Муниципальная.

Основными параметрами (критериями) классификации компании как одной из этих групп являются годовой оборот капитала и численность работников. В соответствии с критерием численности работников делятся:

1. Малые предприятия — до 100 человек;
2. Средние предприятия — до 500 человек;
3. Крупные предприятия — свыше 500 человек [2, с. 23].

Среди качественных параметров классификации предприятий можно назвать следующие:

1. Способ вхождения в различные союзы и объединения;
2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
3. Тип собственности (частные или государственные);

ассортимент выпускаемой продукции;

1. Характер и содержание деятельности;
2. Способы и методы ведения конкурентной борьбы [2, с. 24].

Таким образом, стоит отметить, что предприятия различаются по различным факторам, таким как условия, цели, характер функционирования. Исходя из этого, предприятия могут классифицироваться по ряду признаков. Также основными критериями отнесения предприятия к одной из групп считаются численность работников и годовой оборот капитала.

# **1.2 Современное состояние малого и среднего предпринимательства в России и за рубежом**

В течении своей истории малое и среднее предпринимательство в России прошло несколько этапов. Зарождение малого предпринимательства начало с 80-х годов прошлого столетия, тогда оно имело скорее экспериментальный характер. В конце 80-х сфера деятельности растёт, и в ней начинает участвовать большее количество людей, его целью является – насыщение внутреннего рынка потребительскими товарами. В 1990 г. Начинают принимать законодательные акты, направленные на активизацию малых предприятий. Началась подготовка к проведению так называемой малой приватизации. Она создавала необходимую базу для реального перехода к рыночным отношениям, повышения экономической эффективности российской экономики. Именно в это время было узаконено частное предпринимательство.

Средний и крупный бизнес появился в России после этих действий, в 1991-1992 годах. Произошли коренные изменения в отношении государства к развитию предпринимательства. Были приняты многие законы, открывшие широкие возможности для масштабного развития предпринимательства. В 1993 - 1994 годах началась широкомасштабная приватизация. Начали развиваться все виды предпринимательства. Появилось множество собственников и интенсивное участия малого бизнеса в сфере услуг, торговли, общественного питания, легкой промышленности, производящей товары массового потребления и длительного пользования. С 1995 года предпринимательство в России вступило в полные права. Оно способно двигать рынок, обеспечивать нормальное функционирование рыночной экономики. [4, С. 122].

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

- созданию новых рабочих мест;

- переориентации экономических отношений и формированию рынка;

- приватизации имущества предприятий;

- повышению экспортного потенциала страны;

- расширению потребительского рынка;

- лучшему использованию местных сырьевых ресурсов;

- формированию новых ценностей и идеалов;

- повышению культурно-технического уровня, условий активности и ответственности работников;

Инновационная деятельность как целенаправленный процесс создания и внедрения новшеств является основой развития любой производственной системы. Чаще всего термин «инновация» связывают с понятиями «изобретение» и «открытие», однако при этом упускается из виду важнейший момент: инновация — это новшество, которое создано на основе научного исследования и реализовано на рынке. Получается, открытие (изобретение), не реализованное на рынке, уже не является инновацией. Инновационный бизнес уникален и одновременно сложен тем, что включает в себя все другие сферы предпринимательской деятельности: и производство, и торговлю, и менеджмент, и маркетинг. Инновационная активность же российских предприятий пока остается на низком уровне. По данным Федеральной службы государственной статистики, технологическими инновациями у нас занимаются только 8—9 % предприятий. Практически не используется инновационный потенциал российской науки и системы образования. Имеющиеся инновационные программы по разработке новых видов продукции не всегда в нужном объеме обеспечены денежными средствами как со стороны государства, так и со стороны коммерческих структур, кредитами банков и т. д. [6, С.94].

По данным Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, основными факторами, сдерживающим инновационную деятельность в России, являются:

1. финансовые проблемы: недостаток собственных финансовых средств, а также недостаток инвестиций, ограниченность централизованных источников финансирования, заемных и привлеченных средств, неприемлемые условия кредитования;
2. недостаточная реализация конкретных инновационных проектов в связи с низким спросом на научно-техническую продукцию (такой спрос в России пока может быть в основном со стороны государства). Таким образом, сравнительно низкий технологический уровень российской экономики обусловлен не только значительным объемом устаревших производственных фондов, но и недостаточным финансированием российского инновационного сектора.

Таким образом, развитию российского малого и среднего инновационного предпринимательства мешают следующие факторы:

1. Отсутствие четкой правовой основы. На первый взгляд, сегодня существует законодательная база, которая выглядит следующим образом: Гражданский кодекс, Уголовный кодекс, Патентный закон, Закон «Об авторском праве и смежных правах». Перечисленные законы действительно регламентируют область интеллектуальной собственности, однако в существующих законах нет понятия «инновации», вместо него используется «НИОКР», но инновационная деятельность гораздо шире этого понятия. Поскольку нет четкого законодательного определения «инновационной деятельности», то и критерии ее оценки размыты, а соответственно нет и статистики, и мониторинга, и объективной оценки инновационного потенциала, так как непонятно, какие предприятия относятся к инновационным.
2. Незначительное количество предприятий, занимающихся инновационной деятельностью из-за отсутствия мотивации у предпринимателей. Вполне естественно, что бизнес скорее предпочитает заниматься сферами, гарантированно приносящими прибыль, например, торговлей, чем вкладывать финансовые ресурсы в высоко рискованные инновационные проекты.
3. Отсутствие высококвалифицированных менеджеров, способных продвигать инновации на рынок.
4. Проблема «утечки мозгов». Хотя в последнее время часть уехавших за границу специалистов, набравшись зарубежного опыта, возвращается на родину, в стране по-прежнему отсутствуют благоприятные условия для занятия инновационной деятельностью.
5. Проблема малых и средних инновационных предприятий, у которых есть достаточно серьезный интеллектуальный потенциал, как правило, заключается в том, что для создания опытных образцов им необходима дорогостоящая материально-техническая база [6, С. 96].

Технологическими инновациями в Германии занимаются от 70 до 82 % предприятий. [6, С.94].

**В Японии** малые и средние фирмы представляют собой важный элемент экономики наряду с крупными могущественными корпорациями. Функционируют около 7 млн малых и средних предприятий, на которых заняты свыше 40 млн человек (примерно 80% общей численности занятых). На малые и средние предприятия приходится около 60% объема производства промышленной продукции. Эти предприятия занимают господствующее положение в таких отраслях, как швейная, обувная, галантерейная промышленность, производство комплектующих изделий и конструкций, строительство, сфера услуг (включая обслуживание техники) и др.

Для малого бизнеса Японии характерна широко развитая субподрядная система, где малые и мельчайшие предприятия получают и выполняют заказы от крупных фирм — машиностроительных, авиастроительных, автомобилестроительных и т.п.

Существуют четыре центра регулирования и стимулирования малых и средних предприятий:

-центральное правительство;

-местные органы власти;

-крупный бизнес;

-самостоятельные объединения малого бизнеса.

По линии центрального правительства делами малого бизнеса занимается Управление малых предприятий в составе Министерства внешней торговли и промышленности.

Технологическими инновациями в Японии занимаются от 70 до 82 % предприятий. [6, С.94].

В Японии инновационными проектами занимаются преимущественно гражданские разработки, с соотношением долей в их финансировании 20 % — государство, 80 % — крупнейшие национальные корпорации, которые имеют собственные научно-исследовательские подразделения.

**1.3 Государственная поддержка и регулирование малого и среднего бизнеса в отечественной и зарубежной практике**

Основным нормативным правовым документом, регулирующим вопросы развития субъектов малого и среднего предпринимательства и их поддержки, является Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (в ред. от 26 июля 2017 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В ст. 2 данного закона закреплено определение понятия «поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства». Под такой поддержкой понимается:

1) деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, а также организаций, которые образуют инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, осуществляемая в целях развития малого и среднего предпринимательства в соответствии с государственными программами (подпрограммами) Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальными

программами (подпрограммами), содержащими мероприятия, направленные на развитие малого и среднего бизнеса;

2) деятельность акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» в качестве института развития в сфере малого и среднего бизнеса, его дочерних обществ [5, С. 7].

Согласно ч. 1 ст. 16 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» поддержка субъектов малого и среднего бизнеса, а также организаций, которые образуют инфраструктуру поддержки таких субъектов, включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников субъектов малого и среднего предпринимательства, поддержку в области ин-новаций и промышленного производства, ремесленничества, поддержку субъектов малого и среднего бизнеса, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, а также осуществляющих деятельность в сфере сельского хозяйства. Таким образом, финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства является одной из форм поддержки таких субъектов.

Однако следует отметить, что законом установлены ограничения на предоставление поддержки, в том числе и финансовой, ряду субъектов малого и среднего предпринимательства, занимающихся определенными видами деятельности.

Так, в силу ч. 3 ст. 14 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» поддержка не может быть оказана следующим субъектам малого и среднего бизнеса:

1) являющимся кредитными организациями, страховыми организациями (за исключением потребительских кооперативов), инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, ломбардами;

2) являющимся участниками соглашений о разделе продукции;

3) осуществляющим предпринимательство в сфере игорного бизнеса;

4) являющимся нерезидентами Российской Федерации, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами Российской Федерации [5, С. 8].

В основном финансовая государственная поддержка осуществляется в форме:

1. Предоставление бюджетных инвестиций;
2. Предоставление субсидий;
3. Предоставление государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства [5, С.11].

**В ФРГ** правительство стало оказывать широкую поддержку малым и средним предприятиям сразу после Второй мировой войны. Уже в 1948 г. в Германии был создан Банк кредитных гарантий для управления денежными средствами, поступающими на восстановление Европы по так называемому плану Маршалла. Одновременно были созданы и региональные кредитные корпорации. За период своего существования эта система предоставила мелким и средним предпринимателям более 100 тыс. гарантий на общую сумму около 10 млрд марок. Благодаря таким мощным гарантиям было реализовано коммерческих кредитов, лизинговых контрактов и венчурного финансирования на общую сумму 14 млрд марок.

После объединения Восточной и Западной Германии для возрождения малого бизнеса на территории бывшей ГДР правительство ФРГ наметило и осуществляет федеральную программу субсидирования мелких и средних фирм в целях повышения в них доли собственных средств.

Интересно отметить, что с 1976 г. в ФРГ существует особое положение, регулирующее участие мелких и средних фирм в выполнении государственных заказов. Если мелкие фирмы считают себя обойденными в дележе таких заказов, они могут обратиться с жалобой в соответствующие инстанции на федеральном и местном уровнях.

Важная часть программы содействия мелким и средним предпринимателям — обучение кадров, которое осуществляется через системы торгово-промышленных палат, регулярно устраивающих семинары для начинающих предпринимателей. [7, с.455]

В ЕС более одной трети научных исследований проводится за счет государства. Государственные инвестиции в основном идут на научные и технологические секторы: информационно-коммуникационный сектор, биотехнологии, нано-технологии. Германия, а также Норвегия, Дания создали специальные фонды финансирования приоритетных отраслей. Важнейшим источником финансирования инновационных разработок, как свидетельствует мировой опыт, являются венчурные фонды, осуществляющие прямые инвестиции в высоко-рискованные проекты и участвующие в управлении их реализацией.

**В Японии** как центральные, так и местные органы власти стимулируют становление и развитие малого бизнеса при помощи займов, кредитных гарантий, налоговых льгот, обучения кадров и облегчения доступа к информации. Кроме того, предприятиям малого бизнеса предоставляется безвозвратная финансовая помощь только на осуществление научно-технических программ:

-повышение технического уровня производства;

-совершенствование технологии производства в пищевой промышленности;

-разработку совместно с университетами и государственными научно-исследовательскими институтами новой наукоемкой техники и технологии.

Последняя программа финансируется местными органами власти, предыдущая — центральным правительством, а первая — и теми и другими.

Значительно шире, под льготный процент, предоставляются займы на осуществление следующих проектов:

-разработку новых видов продукции и новой технологии (финансирование по линии местных органов власти);

-разработку новых видов производств и техники (по линии центрального правительства);

-возрождение мелких предприятий для развития экономики отдельных регионов (по линии центрального правительства);

-содействие производственной и технической кооперации между предприятиями малого бизнеса (также по линии центрального правительства).

Большая роль в оказании финансовой помощи малым и средним предприятиям принадлежит Финансовой корпорации малого бизнеса Японии. Она предоставляет таким предприятиям долгосрочные займы (на срок более года) на льготных условиях на увеличение основного и оборотного капитала.

На кредитовании мелких и мельчайших компаний специализируется Национальная финансовая корпорация Японии. Обладая огромной сетью торгово-промышленных палат (свыше 500 в стране), она ежегодно выдает займов на сумму почти 500 млрд иен.

В Японии есть еще одно специализированное учреждение: банк Соко-Чукин, финансирующий деятельность кооперативов, малых и средних предприятий, а также отдельные их чипы.

Наконец, для финансирования специальных приоритетных программ в области структурной перестройки малых и средних предприятий, охраны окружающей среды, развития энергосберегающих производств Финансовая корпорация малого бизнеса и Национальная финансовая корпорация выдают кредиты на еще более льготных условиях.

Важным звеном финансовой поддержки малых и средних предприятий служат займы и кредиты, предоставляемые для конкретной помощи предприятиям, попавшим в затруднительное финансовое положение вследствие объективных факторов.

Таким образом, в Японии создана и функционирует всесторонняя государственная поддержка малого предпринимательства на разных уровнях. [7, с.453].

Государство обеспечивает гарантирование и страхование кредитов, предоставляемых малым и средним предприятиям, через так называемую систему дополнительного общественного кредитования. С помощью этой системы обеспечивается перелив капитала от коммерческих финансовых институтов к компаниям малого и среднего бизнеса.

# 2. Оценка развития малого и среднего предпринимательства

# 2.1 Анализ развития малого и среднего предпринимательства на территории Германии

# 2.2 Анализ развития малого и среднего предпринимательства на территории Японии

# 2.3. Использование зарубежного опыта в целях развития малого бизнеса в России

# **Заключение**

# **Список литературы**

1. Асадуллин Р.Г. Основы управленческой экономики предприятия (фирмы): ИНФРА-М /2016.- 423с.
2. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Дашков и К./ – 2016.- 292с.
3. "ОК 028-2012. Общероссийский классификатор организационно-правовых форм" (утв. Приказом Росстандарта от 16.10.2012 N 505-ст) (ред. от 24.10.2018) (вместе с "Пояснениями к позициям ОКОПФ")
4. Басовский Леонид Ефимович, Басовская Елена Николаевна. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: ИНФРА-М/2019. -366
5. Ручкина Гульнара Флюровна, Демченко Максим Владимирович, Ключникова Ярославна Анатольевна, Фрумина Светлана Викторовна, Венгеровский Евгений Леонидович. Правовое регулирование финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: Инфра-М/2019.-154
6. Беспалов Михаил Владимирович. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России: Инфра-М/2019. -235
7. Горфинкель Владимир Яковлевич, Швандар Владимир Андреевич. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Инфра-М/2017. -495