

***МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО***



МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

(ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ)

ХАРАКТЕРИСТИКИ	ОПИСАНИЕ:
Размер фирмы	Мала по размеру
Ассортимент	Чаще всего тщательно не планируется
Финансирование	Недостаток финансовых ресурсов
Ценообразование	Цена определяется по себестоимости
Отношения с рынком	Уязвимы (конкуренция), гибко реагируют на изменения спроса
Управление	Решения принимаются владельцем
Поиск информации	Личный сбор данных



ПРОБЛЕМЫ, РЕШАЕМЫЕ БИЗНЕСОМ

- **формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества в товарах (работах, услугах);**
- **расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ, услуг. Стремясь к удовлетворению запросов потребителей, малый бизнес способствует повышению качества товаров (работ, услуг) и культуры обслуживания;**
- **приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям; содействие структурной перестройке экономики.**
- **Малое предпринимательство придает экономике гибкость, мобильность, маневренность;**
- **привлечение личных средств населения для развития производства.**
- **Партнеры в малых предприятиях вкладывают свои капиталы в дело с большей заинтересованностью, чем в крупных;**
- **создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы;**



ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

- 1987-1991 гг. – становление кооперативного движения в СССР
- 1991 – 1993 гг. – начало развития рыночного сектора экономики и малого бизнеса в России
- с 1994 г. – начало государственной поддержки предпринимательства

В развитых странах рыночной экономики

В США на 10000 человек населения приходится 214 предприятий с числом работников менее 20 человек, в обрабатывающей промышленности Великобритании - 143 предприятия, Германии - 51. В Италии на 10 тыс. жителей приходится 693 предприятия с числом работников менее 20 человек, в Венгрии - 810.

В России (по данным ГОСКОМСТАТА РФ-РОССТАТА)

В 2005 году на 10000 жителей приходится 62 МП

По состоянию 2009 г. в РФ

1 348 тыс. предприятий малого бизнеса (20% населения)

Лиц, занимающихся ИПД – 4,6 млн. чел.



СПОСОБЫ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В РФ

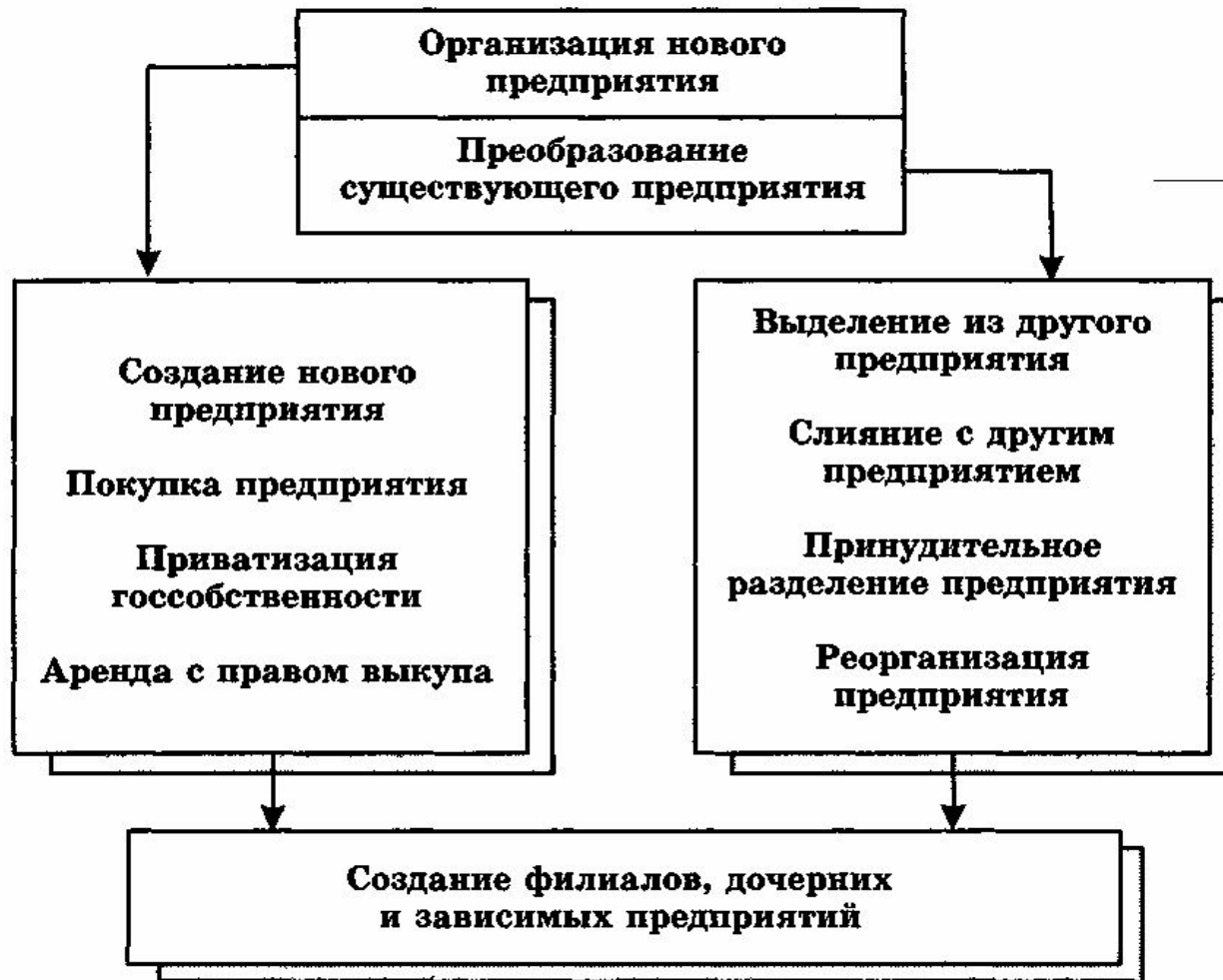


Рис. 1.1. Способы создания предприятия



ДОСТОИНСТВА МАЛОГО БИЗНЕСА

- ▣ **Независимость действий предпринимателя**
- ▣ **Быстрая адаптация к меняющимся условиям**
- ▣ **Низкие расходы на управление**
- ▣ **Шансы на быстрый успех**
- ▣ **Долгосрочные выгоды (бизнес можно продать)**
- ▣ **Совмещение нескольких профессий**
- ▣ **Высокая маневренность**
- ▣ **Сохранение духа предпринимательства**



МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В РФ

ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ	ЧИСЛЕННОСТЬ ЗАНЯТЫХ
Промышленность и строительство	До 100 чел.
Научно-техническая сфера и сельское хозяйство	До 60 чел.
Оптовая торговля	До 50 чел.
Розничная торговля	До 30 чел.



- В общем числе зарегистрированных малых предприятий доминируют предприятия оптовой и розничной торговли (50%), затем следуют предприятия, занимающиеся операциями с недвижимостью (14,5%), малые предприятия обрабатывающего сектора (12,7%) и строительные организации (10,6%).
Практически не развит малый бизнес в рыболовстве, добыче полезных ископаемых, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, в соцобеспечении, образовании, здравоохранении и социальных услугах.



ТЕМА 3

СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ БИЗНЕСА ВОПРОСЫ:

1. **Личностные характеристики предпринимателей.**
2. **Характерные черты предпринимателей, постоянно добивающихся успеха.**
3. **Навыки и знания, необходимые индивидууму, чтобы стать и быть малым предпринимателем. Примеры успешных малых предприятий.**
4. **Мотивы индивидуальных предпринимателей, их объединений. Особенности мотивации российских предпринимателей.**
5. **Характеристика прав и обязанностей предпринимателей.**



СВОТ-АНАЛИЗ МАЛОГО БИЗНЕСА (МБ) КАК МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ САМОДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сильные стороны МБ	Слабые стороны МБ	Возможности МБ	Угрозы существованию МБ
1. Небольшой стартовый капитал	Ограниченный (локально) рынок	Рост до уровня «большого» бизнеса	Быстрота полного разорения
2. Высокая эффективность	Ограниченные перспективы роста	Сбалансированное развитие	Быстрое достижение «потолка» роста
3. Гибкость	Высокая зависимость от превратностей конъюнктуры	Прочная ниша на «своем» рынке	Легкость проникновения конкурента в эту нишу
4. Самостоятельность	Отсутствие влиятельной поддержки	Творческая самореализация	Уязвимость перед попытками силового давления сильных мира сего

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

