

Краткий конспект лекций

Тема 1 Роль предпринимательства в развитии малых предприятий

Предпринимательство—инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица. Оно возникло при формировании капиталистического способа производства. Предприниматель—центральная фигура рыночного хозяйства.

Основные факторы возникновения предпринимательства:

- возникновение гражданского общества и правового государства,
- формирование идеи неотчуждаемого права каждого члена общества на собственность и связанной с ней идеи экономической свободы,
- отделение друг от друга экономической, социальной и политической сфер,
- возникновение рыночной экономики, --идея личности, которая может противопоставлять свои интересы интересам общества и государства

Причины негативного отношения к предпринимательству

1. Библейское негативное отношение к богатству
 2. Социально-психологическая основа: предприниматель, в отличие от крестьянина,--разрушитель общественного порядка
 3. В классической экономической теории Смита-Рикардо предприниматель--пассивный вкладчик
 4. В марксистской экономической теории предприниматель--эксплуататор
- Эволюция теории о предпринимательстве.

Английский экономист Ричард Кантильон (1680-1734) в 1755 г. опубликована его работа“Опыт о природе торговли вообще”

Предприниматель-это человек, действующий в условиях риска. Источник богатства—земля и труд. Они определяют стоимость экономических благ.

Французский экономист Жан Батист Сэй (1767-1832) в книге “Трактат политической экономии” (1803) предпринимательство—соединение, комбинирование трех факторов производства-земли, капитала, труда. Предприниматель—борется на свой счет и риск и в свою пользу произвести какой –нибудь продукт.

Классики А.Смит и Д.Рикардо считали предпринимателя только инвестором и не интересовались им. По Смиуту предприниматель рискует капиталом ради прибыли. Прибыль является платой за риск. Он организует про-во и распоряжается его результатом.

К.Маркс видел в предпринимателе капиталиста-эксплуататора пролетариата.

На рубеже XIX-XX вв. началось осознание значение и роли предпринимательства. Французский ученый А Маршалл(1907-1968) добавил к классическим факторам

производства организацию.

Американский экономист Дж.Б. Кларк(1847-1938) назвал четыре фактора производства: капитал, капитальные блага(средства производства и земля), деятельность предпринимателя, труд рабочего. Каждый фактор получает свой доход.

Теория Й.Шумпетера о роли предпринимателя в экономической системе

Предприниматель—хозяйственный субъект, осуществляющий новые комбинации факторов производства посредством:

- 1.создания нового материального блага или прежнего с новыми качествами,
- 2.введения нового способа производства в данной отрасли промышленности,
- 3.освоения нового рынка сбыта или более широкого использования прежнего
- 4.использования нового вида сырья или полуфабрикатов, известных или неизвестных ранее
- 5.введения новой организации дела, например монопольного положения или преодоления монополии.

Й.Шумпетер и Питер.Ф.Друкер: отличительная особенность предпринимателя его инновационный характер.

Различают явные и скрытые функции предпринимательства.

“..не на щедрость мясника, пивовара или булочника рассчитываем мы, предвкушая свой обед, а на то, что они будут блюсти свой частных интерес...(каждый), преследуя особенный интерес и ведомый невидимой рукой, достигает таких результатов, которые даже не входили в его намерения”. Адам Смит. С.276 1962 г.

К явным функциям относятся: а) организация производства(оценка экономической ситуации, выработка плана действий, организация управления, контроль выполнения плана),

б)взятие на себя риска, в)исполнение властных функций,

г)функции предпринимательской деятельности (по Шумпетеру), т.е. поиск новых комбинаций факторов производства.

К скрытым функциям относятся:а)оптимальное комбинирование факторов производства, б)обеспечение образования общественного продукта и содействие распределению национального дохода, в)организация (по А.Маршаллу),г)эффективное и полное удовлетворение платежеспособного спроса населения на товары и услуги, д)инновационная функция

В реализации явной функции Крупный бизнес имеет преимущества в организации производства в связи с массовым производством.

Малый бизнес обладает мобильностью и гибкостью на рынке.

В реализации скрытых функций крупный бизнес имеет преимущества:а)имеют реальную хозяйственную власть, б)осуществляют внешнеэкономическое представительство национальной экономики, в)обеспечение стабильной занятости, профессионального роста населения, г)наполнение доходной части бюджета,

д)определяющее воздействие на специализацию национальных экономик и регионов, е) мультипликатор, движущая сила экономического роста.

Малый бизнес: а)имеет повышенную инновационную активность, б)обеспечивает расширенное воспроизводство повышенной мобильности и гибкости рыночной экономики, в)формирует среду и дух предпринимательства, г)укрепляет политическую и социальную стабильность в обществе, д)наполняет местные бюджеты

Предпринимательство реализуется в трех сферах: непосредственно производственная функция, посредническая функция по продвижению товара, функция в финансовой сфере –обращение и обмен стоимостей.

В смешанной экономике действуют субъекты: индивид(семья), ассоциация(группа), институт(государство).

Различают крупное, среднее и малое предпринимательство.

Предпринимательство осуществляется в различных организационно-правовых формах, регламентируемых национальным законодательством. В белорусском законодательстве разрешены следующие формы: ИП, хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, унитарные предприятия, производственные кооперативы, фермерские хозяйства.

Деловая среда бизнеса—совокупность социально-экономических, политических и регуляторных условий ведения бизнеса, оказывающих влияние на его развитие и продуктивность.

Деловую среду определяют:

Общественные ценности—общественные настроения, отношение к предпринимательству, недопущение уравнительности в общественных настроениях, поведение бизнеса.

Законодательство и правопорядок—сильная правовая база, неотвратимость применения законов, защита собственности.

Экономическая обстановка—платежеспособное население, предприятия, емкость рынка, наличие рабочей силы, налоги, социальные гарантии.

Политическая ситуация—приоритеты и цели власти, политика поддержки бизнеса, перспективы вхождения в блоки.

Социальная среда—доброжелательное отношение к предпринимателям, моральная поддержка бизнесменов.

Институциональная среда бизнеса—инфраструктура бизнеса.

Оценка деловой среды бизнеса Республики Беларусь в рейтинге Всемирного банка Doing Business 2015 --189 стран.

Место в рейтинге--57

Регистрация предприятия—40

Получение разрешений на строительство—51

Присоединение к электросетям—148

Регистрация собственности—3

Получение кредитов—104

Защита миноритарных инвесторов—94

Налогообложение—60

Международная торговля--145

Условия развития предпринимательства в Беларуси

1.Неподготовленность общества к рыночным отношениям

2. Ориентация государственного управления на государственный сектор, неравные условия доступа к ресурсам

3. Развитие предпринимательства преимущественно в посреднической сфере

4. Отсутствие кооперационных связей малого и крупного бизнеса

5. Малый удельный вес собственности малого бизнеса

6. Отсутствие социальной ответственности бизнеса

7. Невостребованность молодых специалистов вследствие недооценки частного сектора

Этапы развития малого бизнеса в Республике Беларусь:

1.1988 г. Закон “О кооперации в СССР” и Постановление Совета Министров БССР “О мерах по дальнейшему развитию кооперативной и предпринимательской деятельности в республике”. Организационно-правовая форма-кооператив.

1991г. Постановление Совета Министров БССР №192 “О малых предприятиях в БССР”. Установлены параметры отнесения предприятий к малым.

Появление арендных и народных предприятий по Законам об аренде и о собственности в СССР.

2.1992г. Начало массового развития малого бизнеса на основе развития национального законодательства о разгосударствлении и приватизации госсобственности, рыночной инфраструктуры, мягкого регулирования предпринимательства. Фонд финансовой поддержки предпринимателей.

3.1996г. Усиление государственного регулирования и ужесточение требований к предпринимательству. Создана система поддержки предпринимательства по закону “О государственной поддержке малого предпринимательства ”и Указу президента “О поддержке малого предпринимательства”. Установлены критерии отнесения к малым предприятиям, определены формы и методы госстимулирования и регулирования их деятельности.

Создано Министерство предпринимательства и инвестиций. Развитие инфраструктуры поддержки.

4.2006 г. Частная инициатива—важнейший источник роста. В Программе соц-экон. развития предусмотрено довести долю малого бизнеса в ВВП до 30%. 2010г. По Закону РБ “О поддержке малого и среднего предпринимательства” установлены

критерии малого и среднего бизнеса. Директива Президента №4”О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь”.

Роль МСБ в экономике развитых стран. Сектор МСБ (по данным Европейской экономической комиссии ООН) в странах ЕС имеет 95% предприятий, 60% ВВП, 60-70% занятости.

До середины 70-х страны ЕС ориентировались на массовое производство. Малый бизнес рассматривался как возврат к прошлой неэффективной экономике, как субподрядчик.

Государство проводило централизованную политику координации, планирования, организации для поддержания занятости, снижения инфляции, социальной защиты населения.

С середины 79-х гг. из-за стагнации экономик началась либерализация экономической политики для стимулирования бизнеса и конкуренции.

В 90-х гг. развитие малого бизнеса стало одной из ключевых задач в политике ЕС. В настоящее время МБ стал главным источником обеспечения занятости и экономического развития. В 2005 г. Европейская комиссия ввела критерии определения микро-, малого и среднего предприятия.

Тенденции развития малого бизнеса в глобальной экономике:

1. Подавляющая доля МСП в общем количестве,
2. Возрастающий вклад в ВВП и занятость,
3. Преобладающая доля семейных предприятий,
4. Увеличение числа людей, работающих самостоятельно,
5. Ускорение интернационализации МСП,
6. Освоение МСП сферы услуг,
7. Усиление кооперации малого и крупного бизнеса,
8. Использование кластерной формы бизнеса
9. Усиление роли МСП в инновационном развитии производства
10. Развитие женского малого предпринимательства

Вклад МСБ в национальную экономику, 2012 г.

Плотность МСП на 1000 жителей: Чехия-86, Португалия-83, Испания-72, Италия-68, Швеция-65, ЕС-40, Беларусь-9,9, с ИП-36,1

Доля семейных предприятий: ЕС-50%, США-78%, страны Латинской Америки-90%, Германия-95%, Швеция-60%.

Внеэкономическая деятельность: доля МСБ в экспорте США-30%, Японии-15%, Южная Корея-40%, развитые страны-60%.

Женщины в малом бизнесе: США-39,6%, Великобритания-27%, Турция-12%, Ирландия-16%, Португалия-41%, Южная Корея-36%, Бельгия(услуги)-47%, Финляндии-30%, Швеции-25%.

Исследования и разработки: Италия-65%,Греция, Ирландия-50%, Норвегия-48%, Страны ОЭСР-17%

Тема 2 Особенности функционирования малых предприятий

Тема 1.2 Малые предприятия и их роль в экономическом развитии 4

3. Эволюция и характеристика предпринимательских структур

Типология предприятий

Мотив принятия решения о судьбе предприятия	Субъект принятия решения	
	одна персона	группа персон
максимум дохода (прибыли)	Тип 1	Тип 2
пакет мотивов	Тип 3	Тип 4

Важнейшие признаки малых предприятий

- 1.Предприниматель является и руководителем, и часто собственником;
- 2.Предприниматель располагает сетью личных контактов с покупателями, поставщиками и имеет известность;
- 3.Контакты между руководством и сотрудниками тесны и неформальны
- 4.Организация производства незначительно формализована
- 5.Предприятие изготавливает продукцию по индивидуальным желаниям покупателей
- 6.Предприятие может быстро реагировать на изменение окружающей среды

Признаки семейного предприятия

- 1.Капитал в создание предприятия вносится членами семьи
- 2.Члены семьи руководят предприятием
- 3.Капиталовладельцы намерены сохранять предприятие

Количественные параметры отнесения предприятий к малым , используемые в национальном и региональном законодательстве.

В США к малым предприятиям относятся:

в промышленности- до 500 сотрудников,

в оптовой торговле-до 100 сотрудников, в розничной торговле—до 30 млн.\$ в год, в сфере обслуживания-до 4 млн. \$ в год,

К микропредприятиям-до 1 млн. \$ в год.

В Евросоюзе: для микропредприятий-- 9 сотрудников и 2 млн. евро годовой оборот

или 2 млн. евро сумма по балансу;

для малых предприятий --49 сотрудников и 10 млн. евро годовой оборот или 10 млн. евро сумма по балансу;

для средних предприятий --249 сотрудников и 50 млн. евро годовой оборот или 43 млн. евро сумма по балансу

для одна персоне предприятий—отсутствие наемных работников
В РБ: микро-15 чел., малые-100, средние-250 чел.

Причины слабой выживаемости малых предприятий

--значительная зависимость от других лиц, фирм, государства,

--оперативные и управленческие недостатки,

--дефицит экспортного потенциала,

--единоличная ответственность,

--финансовые трудности,

--личностные проблемы предпринимателя.

--низкий уровень специализации, --некомпетентность менеджеров,

--повышенная чувствительность к экономическим переменам.

--трудности привлечения квалифицированных работников.

--высокий риск при освоении новых проектов.

--неуверенность при заключении контрактов,

--необходимость постоянно контролировать выполнение обязательств

Сдерживают развитие малых предприятий факторы:

Внешнеэкономические

--опора на крупный бизнес, недооценка малого и среднего,

--высокие фискальные изъятия,

--регулирование внешнеэкономической деятельности,

--таможенное оформление товаров.

--регулирование цен, --проверки и штрафы,

--неравные с госсектором условия хозяйствования в области доступа к

материальным и финансовым ресурсам, в получении госзаказов.

Внутриэкономические :

--нехватка собственных оборотных и для развития средств,

--недостаток производственных мощностей и помещений,

-устаревшее оборудование и технологии.

--нехватка квалифицирован. персонала и средств для привлечения,

--недостаток перспективных бизнес-идей, неэффективный менеджмент, сложность поиска рыночной ниши.

Тема 3 Законодательные условия развития малого бизнеса

Организационно-правовые формы малого бизнеса

Индивидуальный предприниматель учреждается физическим лицом

Юридическое лицо учреждается гражданами и(или) юрлицами

Вносят вклады в уставный фонд и теряют право собственности на него.
Собственник-юрлицо.

Юрлица отвечают по долгам всем имуществом, вкладчики-вкладом

Предпринимательство с правом юрлица осуществляют только коммерческие организации.

Формы коммерческих организаций:

Хозяйственные товарищества—полные или коммандитные

Хозяйственные общества— ООО, ОДО, ОАО, ЗАО

Производственный кооператив

Унитарное предприятие

Крестьянское фермерское хозяйство

Функции органов управления малым бизнесом

Министерство экономики формирует политику по развитию экономики в целом и отдельных ее секторов.

Департамент по предпринимательству формирует и реализует государственную политику в области поддержки и развития предпринимательства с помощью функций:

--разработка и реализация программ господдержки малого пре-ва

--мониторинг и разработка прогнозных показателей

--определение тенденций развития сектора малого бизнеса

--организационно-методическое сопровождение создания и функционирования инфраструктуры поддержки малого бизнеса

--пропаганда роли и значения предпринимательства в социально-экономическом развитии страны.

Местные органы власти (отделы облисполкомов) разрабатывают программы господдержки, контроль их реализации, формирование инфраструктуры, оказание методич. помощи.

Совет по развитию предпринимательства при Президенте РБ оказывает комплексную господдержку развитию малого бизнеса путем:

--подготовка предложений по совершенствованию и координации деятельности республиканских, местных органов госуправления, общественных объединений предпринимателей по развитию МБ

--содействие созданию в республике благоприятных условий для привлечения инвестиций

--рассмотрение проектов нормативных актов, направленных на стимулирование и развитие малого бизнеса

--разработка предложений по устранению правовых, административных,

экономических, организационных и иных препятствий для создания предприятий.

Республиканский фонд содействия развитию предпринимательства обеспечивает организационное и информационное обеспечение деятельности совета.

Выбор организационно-правовой формы бизнеса

Факторы, определяющие выбор:

- задачи, которые ставятся при создании бизнеса,
- размер капитала, которым располагают предприниматели,
- ответственность, которую хотели бы взять предприниматели,
- степень участия вкладчика в управлении предприятием,
- наличие или отсутствие у предпринимателя профессиональных знаний,
- налоговое и иное хозяйственное законодательство.

Порядок государственной регистрации бизнеса

Положение о государственной регистрации субъектов хозяйствования и Положение о ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования по Декрету Президента №1 от 16.01.09г. "О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования".

Регистрирующие органы:

Нац. Банк РБ—регистрирует банки, кредитно-финансовые организации, в т.ч. с иностранными инвестициями и в СЭЗ.

Минфин РБ-страховые организации, страховых брокеров, объединения страховщиков, в т.ч. с иностранными инвестициями и в СЭЗ,

Минюст РБ-торгово-промышленные палаты.

Администрации СЭЗ-коммерческие и некоммерческие организации, в т.ч. с иностранными инвестициями и ИП в СЭЗ.

Облесполкомы и Минский горисполком-коммерческие организации с иностранными инвестициями.

Облесполкомы, Брестский, Витебский, Гомельский, Гродненский, Минский, Могилевский горисполкомы-остальных субъектов хозяйствования.

Декретом Президента от 27.06.11г. №5 "О внесении изменений и дополнений в декрет №1" предусмотрена электронная регистрация через вебпортал Единого госрегистра(ЕГР) юр.лиц и ИП при Минюсте РБ.

Госрегистрация ИП по месту проживания. В регистрирующий орган представляются:

Заявление, личная фотография, оригинал или копию платежного документа об уплате госпошлины(0,5 базовой влечины-90000тыс.)

Заявление по форме с указанием отсутствия судимости за преступления против собственности порядка экономической деятельности, не уклоняется от исполнения судебного решения об взыскании его имущества, не является собственником имущества юрлица в состоянии банкротства.

Регистрация осуществляется на следующий день после подачи заявления. Регистрирующий орган в течение дней со дня внесения записи в ЕГР выдает документы подтверждающие постановку на учет в налоговых органах, органах статистики, Фонде соцзащиты Минтруда, Белгосстрахе.

Госрегистрация аннулируется органом госрегистрации по Указу №285 от 18.06.05г.

, если плательщик единого налога работал без лицензии или не уплатил налоги.

Нормативные акты—Положение о госрегистрации и Положение о ликвидации субъектов хозяйствования по Декрету Президента РБ от 16.01.2009 г.

Индивидуальный предприниматель:

Преимущества

- упрощенный порядок госрегистрации и ведения бизнеса
- минимальные расходы на входение в бизнес (спецпомещение и уставн. фонд не нужны)
- единоличное владение доход.
- упрощенное налогообложение ,

Бухучет

Недостатки

- неограниченная ответственность
- ограничения в найме и масштабе деятельности(3 физ.лица из семьи и близких родственников, 4 торговых объекта, мест на рынке)
- ответственность за долги личным имуществом

Госрегистрация коммерческой организации по месту ее нахождения. Для ЧУП— собственное жилое помещение, но в нем запрещена производственная деятельность
До подачи документов учредители должны:

- определить место размещения предприятия,
- принять решение о создании и составить учредительные документы
- сформировать уставный фонд и открыть счет для внесения денежного вклада или провести оценку неденежного вклада

Предоставляются документы:заявление, устав, учредительный договор в двух экземплярах без нотариального заверения и электронная копия, легализованная выписка из торгового реестра страны учреждения и копия паспорта для иностранных участников, документ уплаты госпошлины.

Размер уставного фонда определяют самостоятельно. Для ЗАО и ОАО—минимум 100 и 400 базовых величин.

Юридическое лицо учреждается гражданами и(или) юрлицами

Вносят вклады в уставный фонд и теряют право собственности на него.
Собственник-юрлицо.

Юрлица отвечают по долгам всем имуществом, вкладчики-вкладом

Предпринимательство с правом юрлица осуществляют только коммерческие организации.

Формы коммерческих организаций:

Хозяйственные товарищества—полные или коммандитные

Хозяйственные общества— ООО, ОДО, ОАО, ЗАО

Производственный кооператив

Унитарное предприятие

Крестьянское фермерское хозяйство

Полное хозяйственное товарищество: участники создают уставный фонд сложением долей

Характеристики: --участники занимаются предпринимательством от имени товарищества на основе заключенного договора

--солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по

обязательствам товарищества

--участниками могут быть ИП и коммерческие организации, каждый может быть участником одного товарищества

--уставный фонд формируется по договору до регистрации

В командитном товариществе кроме участников(полных товарищей) имеются один или несколько вкладчиков(командитов),которые не принимают участия в управлении, получают доход на вложенный капитал и рискуют им

Характеристики ООО:

--не менее 2 и не более 50 учредителей

--наличие учредительных документов: устава и договора

--наличие уставного фонда, разделенного на доли

--участники не отвечают по долгам ООО и рискуют вкладом

--участник может продать ли передать свою долю другому участнику ли ООО

--передача доли третьим лицам по установленному учредительными документами порядку и в соответствии с законодательством

--участник может выйти из ООО после письменного заявления и если в нем остается менее 2, оно преобразуется (в УП) или ликвидируется

--исключение из общества в судебном порядке

--органы управления по учредительным документам: собрание, совет директоров, исполнит. орган, ревизионная комиссия

Ответственность участников ОДО :

--несут субсидиарную(дополнительную) ответственность по обязательствам ООО своим имуществом в размера по учредительным документам, но не ниже установленной законом.

--ответственность пропорционально вкладам в уставном фонде, но может быть иной по учредительным документам

--при недостаточности имущества одного ответственность распределяется между остальными пропорционально вкладам

--ОДО может уменьшить размер субсидиарной ответственности , уведомив кредиторов, но не ниже 50 базовых величин по закону, с согласия участников может быть увеличен.

В остальном нормы законодательства по ОДО те же что и по ООО

Крестьянское (фермерское) хозяйство (КФХ) создается одним гражданином (членами одной семьи) путем подписания договора и внесения имущественного вклада в уставный фонд для производства, переработки и продажи сельскохозяйственной продукции на переданном по закону участке земли.

Решение оформляется протоколом. Учредительный документ-устав

Ответственность всем имуществом по своим обязательствам.

Члены КФХ– супруги, их родители, дети, братья и сестры, супруги и дети указанных лиц.

Члены КФХ имеют право на социальное страхование, пенсионное обеспечение и гарантии на случай увечья или инвалидности.

Тема 4 Инновационная деятельность на предприятии

1.Значение инновационного развития для страны

Инновации—реализованные научные идеи.

Инновационная деятельность—это освоение результатов исследований и разработок, повышающих эффективность способов и средств осуществления конкретных процессов, в т.ч. освоение новой продукции и технологий.

Динамика соотношения жизненного цикла продукта и темпов инноваций

Основу национальной безопасности страны составляют уровень технологического развития и способность адаптироваться к инновационным процессам, а не численность армии и вооружения

Научно-технологическое развитие это главное средство достижения экономического лидерства, важный инструмент в конкурентной борьбе. Технологическое отставание означает неэквивалентный обмен

Интеллектуальный ресурс становится важнейшим условием развития. Рыночная стоимость предприятия может многократно превышать балансовую

Низкий технологический уровень лишает страну потенциала развития, коммерческого успеха, иностранных инвестиций.

Инновационная деятельность является основой конкурентоспособности страны, региона, предприятия, товара

Причины успеха малого инновационного бизнеса:

- предприниматель-носитель инновационных идей настойчив в их реализации,
- предприниматель сам реализует инновационные идеи на своем предприятии и уверен в успехе,
- специализация малых предприятий позволяет реализовать инновационные идеи относительно небольшими средствами,
- малые фирмы ведут разработку проектов на начальных этапах, когда не требуется значительных затрат,
- малые фирмы больше чем крупные заинтересованы в инновациях,
- малые фирмы обладают повышенной творческой инициативностью, способностью к быстрым переменам, самостоятельностью в принятии главных решений.

Роль государства в развитии инновационной деятельности предприятий:

- бюджетное финансирование научно-технологического развития в стратегических отраслях промышленности,
- стимулирование инновационной деятельности предприятий посредством инструментов денежно-кредитного регулирования Нацбанком и правительством страны,
- реализация научно-технологических программ с участием как правило государственных университетов и институтов,
- создание государством нормативно-правовой среды, способствующей эффективному научно-технологическому развитию.

Государство определяет приоритеты научного, технологического и инновационного развития страны и регионов, предоставляет субъектам инновационной деятельности различные льготы, а также уступает права на результаты финансируемой их бюджета научной деятельности в пользу внедренческих фирм для ускорения инновационного процесса.

Признаки малого инновационного предприятия(МИП):

- небольшое, создается частными лицами(private start-up) для разработки и/или освоения производства и продаж новой продукции,
- используемые инновации базируются на результатах научных исследований,
- широко распространено в производственных секторах экономики и не только в наукоемких отраслях.
- предметом деятельности являются продуктовые и процессные инновации, не требующие значительных средств,
- продуктами являются не дорогостоящие товары и услуги, компоненты больших технически сложных изделий, усовершенствования технологических переделов в масштабных технологических процессах.

Алгоритм учреждения малого инновационного предприятия:

- 1.Маркетинговое исследование востребованности нового продукта,
- 2.МИП создается при наличии у учредителей результатов проведенных НИР ,ОКР, ПТР, т.е. полностью или частично завершенной технической документацией по проекту нового продукта или процесса,
- 3.Доработка технической документации на создаваемые новшества,
4. Выбор варианта коммерциализации инновационного проекта путем горизонтальной или вертикальной передачи,
- 5.Освоение промышленного производства нового продукта или промышленное использование нового технологического процесса.
- 6.Параллельно-последовательное маркетинговое исследование продаж нового продукта,
- 7.Регулярный выпуск и продажа нового продукта.

Венчурное финансирование малых инновационных предприятий

Венчурное(рисковое) финансирование МИП осуществляют внешние (частные или государство) в рисковые или начинаемые проекты.

Частный инвестор приобретает долю (40-50%) в уставном фонде предприятия для последующей ее перепродажи по более высокой цене при успешной реализации проекта. Заинтересован в реализации, контролирует расходование средств, направляет менеджмент на увеличение рыночной стоимости компании.

Государство инвестирует с целью ускорения технологического прогресса путем создания МИП предприятиями новых видов продукции, новых эффективных технологий.

Формы инвестирования:прямое в обмен на долю акций или выдача льготного кредита; создание венчурного фонда для прямого

Виды проектов, привлекающих венчурных инвесторов:

- производство радикально новых видов продукции, способных удовлетворять проявившиеся потребности платежеспособных покупателей,
- выпуск новых продуктов, ориентированных на удовлетворение спроса широкого круга покупателей и удовлетворения новых приоритетных потребностей,
- новые технологические процессы, позволяющие производить более качественную продукцию без значительного роста издержек,
- новые технологические процессы, позволяющие производить продукцию для

рынков с большой и растущей емкостью рынка.

Схемы венчурного финансирования: а) приобретение доли в уставном фонде при учреждении компании как ЗАО за невысокую цену; б) покупка доли по более высокой цене у ОАО после развития венчурной компании.

Опыт инновационного финансирования США

Научоемкая продукция составляет 25% американского экспорта. Увеличение его за счет американских инвестиций в зарубежные отрасли, потребляющие американскую наукоемкую продукцию. Американские производители контролируют 40% мирового коммуникационного рынка, 75% информационных услуг, 80% рынка программных продуктов.

Формы поддержки: прямая и косвенная.

Прямая форма имеет два вида: административно-ведомственная и программно-целевая

Административно-ведомственная предполагает прямое дотационное финансирование по специальным законам для содействия инновациям.

Программно-целевая предполагает финансирование инноваций из средств гос.целевых программ их поддержки, создание системы гос.контрактов на приобретение товаров, льготные кредиты на инновационные проекты.

Университеты в программах

Опыт инновационного финансирования Республики Беларусь (49 место по инновационному развитию по рейтингу компании Bloomberg в 2014 г.)

В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития страны до 2020г. инновационное развитие определено приоритетным, но деятельность по поддержке инноваций не носит системный характер. Причины:

- неблагоприятный инвестиционный климат,
- низкая инвестиционная активность, особенно МСП, востребованность инноваций,
- слабый интерес предпринимателей к модернизации производства,
- неразвитость рынка интеллектуальной собственности.
- слабая интегрированность нематериальных активов в экономический оборот,
- низкая инновационная активность предприятий большинства отраслей народного хозяйства и МСП в частности. (статистика)

Меры по стимулированию частного капитала к инновационной деятельности:

- формирование конкурентной среды для создания благоприятного инвестиционного климата и рыночных мотиваций для инновационной деятельности,
- принятие долговременной социально-экономической политики, в основе которой инновационное развитие по всем составляющим,
- создание эффективной законодательной основы инновационной деятельности,
- либерализация деятельности частного бизнеса и МСП,
- расширение государственно-частного партнерства в области инновационной деятельности,
- формирование кадрового потенциала, владеющего навыками использования инноваций, развитие творческой активности населения,

--наращивание доли затрат на науку в ВВП из бюджета и частного капитала.

Тема 5 Инфраструктура поддержки малого бизнеса в Республике Беларусь

Состав инфраструктуры поддержки:

--Центры поддержки предпринимательства (ЦПП),

--Инкубаторы малого бизнеса,

--Технопарки,

--Фонды финансовой поддержки,

--Общества взаимного кредитования,

--Программы поддержки

--Союзы и ассоциации предпринимателей и др. структуры

--Деятельность международных организаций по поддержке МБ

ЦПП оказывают на договорной основе содействие МП в получении информационных, методических, консультационных услуг, обеспечении кадрами, выделении финансовых средств.

Направления деятельности: информационное обеспечение, маркетинговые исследования, консалтинговые услуги, подготовка и переподготовка кадров, экспертиза инвестпроектов.

Комплексная поддержка ЦПП включает:

--выбор организационно --правовой формы,

--содействие в подготовке учредительных документов,

--организуют семинары и прямые линии по актуальным вопросам (ВЭД, налогообложение, ценообразование, бухгалтер, аренда и др.)

--создан веб-сайт специализированной информационной системы инфраструктуры поддержки предпринимательства www.svoedelo.by

Инкубатор малого бизнеса—предоставляет начинающим предпринимателям оборудованные под офисы и производство помещения на определенный срок (2-5 лет) и за льготную плату, помогая наладить и развить бизнес до финансовой самостоятельности.

Задача инкубатора— формирование благоприятной среды для развития и поддержки предпринимателей путем создания стимулирующих организационно-экономических условий.

Направления деятельности инкубатора:

--предоставление в аренду оборудованных помещений, офисного оборудования и иного имущества(долевое использование),

--долевое участие в услугах:

--оценка и отбор предпринимательских проектов,

--поиск партнеров, инвесторов, кредиторов,

--информационное обслуживание,

--маркетинговые исследования,

--консалтинговые и иные услуги,

--содействие внедрению технологий, укреплению связей с промышленностью,

--подготовка и переподготовка кадров.

Приоритет получают производители энергосберегающей, импортозамещающей продукции, внедряют новые технологии.

Технопарк—обеспечивает осуществление инновационного процесса от поиска новшества до выпуска образца и реализации продукта.

Задачи и направления деятельности: --участие в формировании системы поддержки малых инновационных предприятий,

--участие в разработке и реализации научно-технических программ и проектов, выполнение НИР и ОКР, выпуск наукоемкой продукции,

--создание банка инновационных предложений и системы передачи проектов промышленности,

--активизация научно-технического потенциала региона путем привлечения ученых и различных структур,

--организация предпринимательства в научной сфере с участием университетов,

--содействие заключению международных контрактов,

--подбор зарубежных партнеров, вариантов сотрудничества, СП,

--участие в международных программах, выставках, оказание представительских услуг, --обучение инновационному маркетингу, менеджменту новой продукции, организации ее производству,

--создание новых рабочих мест, --содействие в создании МИП, создание условий для их деятельности, --отбор инновационных проектов и их продвижение.

Входные критерии—разработка новой технологии и прибыльность.

Направления деятельности инкубатора:

--предоставление в аренду оборудованных помещений, офисного оборудования и иного имущества(долевое использование),

--долевое участие в услугах:

--оценка и отбор предпринимательских проектов,

--поиск партнеров, инвесторов, кредиторов,

--информационное обслуживание,

--маркетинговые исследования,

--консалтинговые и иные услуги,

--содействие внедрению технологий, укреплению связей с промышленностью,

--подготовка и переподготовка кадров.

Приоритет получают производители энергосберегающей, импортозамещающей продукции, внедряют новые технологии.

Технопарк—обеспечивает осуществление инновационного процесса от поиска новшества до выпуска образца и реализации продукта.Задачи и направления

деятельности: --участие в формировании системы поддержки малых инновационных предприятий,

--участие в разработке и реализации научно-технических программ и проектов, выполнение НИР и ОКР, выпуск наукоемкой продукции,

--создание банка инновационных предложений и системы передачи проектов промышленности,

--активизация научно-технического потенциала региона путем привлечения ученых и различных структур,

--организация предпринимательства в научной сфере с участием университетов,

--содействие заключению международных контрактов,

--подбор зарубежных партнеров, вариантов сотрудничества, СП,
--участие в международных программах, выставках, оказание представительских услуг, --обучение инновационному маркетингу, менеджменту новой продукции, организации ее производству,

--создание новых рабочих мест, --содействие в создании МИП, создание условий для их деятельности, --отбор инновационных проектов и их продвижение.

Входные критерии—разработка новой технологии и прибыльность

Предпринимательские ассоциация и союзы создаются для координации предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов.

Задачи:--содействие рыночным реформам, развитию частного сектора экономики,

--помощь членам в развитии бизнеса по всем сферам деятельности,

--всесторонняя защита членов и представление их интересов в госорганах и других организациях,

--анализ и распространение положительного опыта, инноваций, консалтинг, повышение квалификации членов,

--содействие развитию международного сотрудничества.

Учредительные документы—договор и устав.

Имущество и средства формируются за счет членских взносов, добровольных взносов и пожертвований организаций и физических лиц, помощи международных организаций и финансовых институтов. Союз не отвечает по обязательствам членов, они несут субсидиарную ответственность по его обязательствам по учредительным документам

Тема 6 Государственное регулирование малого предпринимательства

Задачи государственного регулирования хозяйственной деятельности в рыночной экономике:

--обеспечение равных условий хозяйствования для субъектов всех форм собственности,

--создание и поддержание конкурентной среды,

--повышение ответственности субъектов бизнеса за результаты деятельности,

--защита потребителей от некачественных товаров и услуг.

Цели регулирования-создание условий для эффективного развития бизнеса и защита интересов покупателей.

Противоречие между регулирующей ролью государства и эффективностью бизнеса в обеспечении общественного благополучия разрешается, с одной стороны, ужесточением требований, но и четкой формализацией государственных функций и повышением ответственности чиновников за принимаемые решения, а с другой—существенным расширением прав субъектов на получение качественных услуг органов госуправления, исключением избыточных регуляторных функций, повышением прозрачности и предсказуемости их деятельности, снятием необоснованных административных барьеров, усилением ответственности чиновников перед бизнесом.

Специальные законы об административных процедурах действуют в США с 1946г., Норвегии с 1967г., Швейцарии с 1968 г., ФРГ с 1976 г., Японии с 1993 г..

Эстонии с 1999 г., Казахстане с 2000 г., Кыргызстане с 2004 г.

Цели законов: а) внедрение в деятельность госорганов принципа “одного окна” при совершении административных процедур в отношении субъектов хозяйствования, б) ограничение свободы действий субъектов лишь настолько, насколько это необходимо для достижения преследуемой цели в интересах общества, в) исключение права госорганов требовать от заявителей предоставления дополнительных документов, возложение бремени доказательства на сами госорганы, г) наличие четкого обоснования для любых решений, принимаемых госорганами в отношении субъектов хозяйствования.

Лицензирование—комплекс реализуемых государством мер, связанных с выдачей, приостановлением, возобновлением, продлением срока действия лицензий (разрешением), а также контролем их использования.

Осуществляется в интересах общественной безопасности, охраны окружающей среды и здоровья населения.

Нормативная основа—Указ Президента РБ от 1.09. 20210 г. №450 “О лицензировании отдельных видов деятельности” и утвержденное в нем одноименное Положение.

Лицензирующие органы: республиканские органы госуправления и иные госорганизации, подчиненные Правительству РБ, НацБанк РБ, местные исполнительные органы.

Лицензируются 37 видов деятельности: адвокатская, банковская, ветеринарная, игорный бизнес, заготовка лома металлов, оздоровление детей за рубежом, производство алкогольной продукции и табачных изделий, издательская, медицинская и образовательная деятельность.

Лицензия выдается на 5 до 10 лет и продляется. Заявление о продлении подается не позднее чем за месяц и не ранее чем за 3 месяца до стечения срока. При нарушении срока получение заново.

При выявлении нарушений лицензиатом – требование устранения в установленный срок. Не уложился—приостановка лицензии на 6 мес. Если не представлены письменно документы об устранении нарушений, действие лицензии прекращается. Такое решение выносится в случае повторного (в течение 12 мес. подряд) нарушения либо грубого нарушения законодательства.

Суд решает о прекращении лицензии, если:

- лицензирующий орган вносит в лицензию незаконные решения,
- лицензиат причиняет ущерб национальной безопасности, общественному порядку, нравственности, правам и свободам, жизни здоровью граждан, окружающей среде,
- лицензиат препятствует контрольной деятельности лицензирующего органа.

Сертификация—деятельность специально уполномоченных госорганов и заинтересованность субъектов хозяйствования по подтверждению соответствия продукции, работ, услуг требованиям, установленным законодательными актами и стандартами.

Цели сертификации:

- обеспечение безопасности продукции для населения и окружающей среды
- подтверждение соответствия качества продукции, заявленной изготовителем или продавцом, требованиям действующих законодательных актов и стандартов
- создание условий для участия изготовителей и продавцов продукции в международной торговле и для повышения конкурентоспособности продукции
- защита национального рынка от некачественной импортной продукции

Правовая основа сертификации—Закон РБ от 5.01.2004 г. “Об оценке соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации”

Подтверждение соответствия может быть обязательным и добровольным

Обязательное—в формах сертификации и декларирования соответствия

Добровольное--в форме сертификации

Сертификация включает: заявление, анализ документов, идентификация продукции отбор образцов, испытание, исследование состояния производства, анализ результатов, принятие решения о выдаче сертификата, регистрация и выдача сертификата, инспекционный контроль за сертифицированной продукцией, разработка корректирующих мероприятий заявителем в случае несоответствия

Декларирование соответствия продукции осуществляется органом сертификации на основе представленного заявителем пакета документов, подтверждающих проведение испытания образцов продукции в аккредитованной испытательной лаборатории.

Государственная гигиеническая регламентация включает:

--определение санитарно-гигиенических и противоэпидемических требований к порядку производства и применения продукции , веществ, материалов, включая разрешение, ограничение или запрещение их производства и применения,

--установление предельно допустимых уровней содержания и воздействия вредных веществ и факторов среды обитания человека,

--установление методов контроля над уровнями содержания и воздействия вредных веществ для предотвращения неблагоприятного их воздействия на человека

Государственная гигиеническая регистрация (ГГР) с целью предотвращения вредного воздействия продукции на здоровье человека при ее производстве и использовании.

ГГР предполагает выявление свойств продукции, представляющих опасность, и оценку соответствия продукции, условий ее изготовления и оборота требованиям санитарных норм

С 1. 07.2010 г. подписано Соглашение Таможенного Союза(ТС) РБ, РФ и Казахстана по санитарным мерам и принят Единый перечень товаров, подлежащих санитарно-эпидемиологическому надзору на таможенной границе и таможенной территории ТС, утверждена форма документа , подтверждающего безопасность продукции.

Госрегистрации подлежит продукция, впервые изготавливаемая на территории ТС, а также впервые ввозимая на территорию ТС.

В Единый перечень включены 14 групп товаров.

СОБ—это обязанность бизнесменов принимать те решения и следовать тем

направлениям деятельности, которые желательны с точки зрения целей и ценностей... общества. (Bowen H. The social responsibility of Business. N.Y., 1964.P.74)

Уровни СОБ:

1. Базовый уровень предполагает выполнение следующих обязательств: своевременная оплата налогов, выплата заработной платы, по возможности — предоставление новых рабочих мест (расширение рабочего штата).
2. Второй (корпоративный) уровень предполагает обеспечение работников адекватными условиями не только работы, но и жизни: повышение уровня квалификации работников, профилактическое лечение, строительство жилья, развитие социальной сферы.
3. Третий, высший уровень социальной ответственности бизнеса предполагает благотворительную деятельность.

Тема 7.Маркетинг на малом предприятии

Маркетинг—предпринимательская стратегическая установка направить все усилия на выяснение и реализацию потребностей покупателя и рынка

--направлять усилия на выпуск продукции, максимально удовлетворяющей запросы покупателей,

--эффективно использовать рекламу, каналы дистрибьюции, сбытовую сеть для вывода продукции на рынки и закрепления на них,

--создавать благоприятную для предприятия рыночную среду, проводя систематическую планомерную работу с общественностью для поддержания климата доверия среди покупателей

Направления реализации стратегических задач маркетинга в повседневной практике

--сбор и анализ информации о покупателях и рынке

--установление маркетинговых целей и определение основных путей их достижения

--формирование номенклатуры и ассортимента продукции для каждого рынка

--работа на рынках:поиск покупателей и рынков посредством создания сбытовой сети, рекламы, стимулирования сбыта, дистрибьюции

--работа с общественностью

--текущая управленческая работа

Направления сбора и анализа информации о рынке—информационная база маркетинговой работы:

--конъюнктура рынка, общее развитие рынка

--изменение индивидуальных потребностей покупателей

--изменение конкурентной ситуации

--оценка покупателями продукции в сравнении с продукцией конкурентов

Источники информации о рынке:

1.Целевой сбор о покупателях и на рынке своими силами или с помощью специалистов по исследованию рынков

2.Статистические ежегодники, специальные журналы, публикации экономических организаций, адресные книги, справочники, публикации в прессе

Источники информации для малого предприятия:

- личные контакты предпринимателя с покупателями
- контакты специалистов сбытовой сети в сфере внешних связей со службами сервиса и ремонта, с покупателями
- изучение и оценка инициатив и рекламаций покупателей
- обмен опытом на тематических конференциях
- наблюдение за конкурентами
- публикации в специальных журналах
- Тесты по формированию информационной базы предприятия
- изучение ситуации на рынках
- изучение покупателей
- изучение конкурентных условий
- сравнение собственных возможностей с возможностями конкурентов

2.Маркетинговые цели и пути их достижения

Принцип работы на рынке: лучше меть довольных покупателей на немногих рынках, чем недовольных на многих

Предпринимательская стратегия строится на решениях по двум направлениям:

- 1.На каких рынках предприятие хотело бы работать (кому продавать продукцию)
- 2.Какую продукцию предприятие могло бы и хотело поставлять на отдельные рынки

2.Маркетинговые цели и пути их достижения

Инструменты выявления рынка сбыта:

A.сегментация—расчленение покупателей на группы по определенным признакам—демографическому, географическому

Тесты по оценке привлекательности сегмента

- существует ли потенциал роста продаж на данном рынке
- располагает ли предприятие достаточным количеством продукции или услуг для обеспечения данного рынка
- насколько активны конкуренты
- какова вероятная норма прибыли.