

## Введение

Рождение крупного бизнеса в XIX веке, очевидно, было направлено на то, чтобы привлечь к нему внимание мыслителей. Напротив, малые предприятия часто представлялись архаичными и приводили к исчезновению. Примерно за тридцать лет интерес к малому бизнесу возродился с точки зрения исследований.

GREPME, основанная в 1975 году, была одной из первых исследовательских групп, отстаивавших идею специфичности малого и среднего бизнеса, работа Пиоре и Сабель (1989), в которой были показаны результаты деятельности французского малого бизнеса в конце XIX века, помогли продвинуть его вперед. В том же духе такие знаковые работы, как работа Седрика Перрена, помогли показать относительную жизнеспособность малого бизнеса. В то время как малый бизнес долгое время был маргинализован как предмет исследований, семейный бизнес подвергся такой же или даже большей маргинализации. Только недавно она вызвала исследования. То, что верно для малого бизнеса, в еще большей степени верно для малого семейного бизнеса.

Развитие малых предприятий играет ключевую роль в структурной перестройке экономики в трансформационных странах. Малые предприятия являются наиболее массовой формой деловой активности и более устойчивы к неблагоприятным условиям, которые могут возникнуть в сфере бизнеса. Именно деятельность этих предприятий является основным путем формирования в обществе наиболее демократического общественного слоя, так называемого «среднего класса», благодаря которому в значительной степени происходит качественный рост экономики и уровня жизни населения и одновременно укрепляются демократические устои в государстве.

Для того чтобы успешно функционировать в современных условиях, субъекты хозяйствования должны иметь в наличии соответствующий

инструментарий управления, использование которого позволит минимизировать риски, разного рода потери, гарантировать устойчивость на рынке. К таким инструментам можно отнести финансовые планы. Их разрабатывают с целью определения потребностей предприятия в финансовых ресурсах и сбалансирования потребностей с имеющимися и будущими возможностями.

Значение финансового обеспечения на предприятиях состоит в том, что оно содержит ориентиры, в соответствии с которыми предприятие будет действовать; позволяет определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции и служит важным инструментом получения финансовой поддержки от инвесторов. Планирование финансовых показателей позволяет находить внутренние резервы предприятия и соблюдать режим экономии.

Цель

Задачи

Объект

Предмет

Методы

Теоретическая значимость

Практическая значимость

Работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы.

# 1 Теоретическая основа понятия субъектов малого предпринимательства

## 1.1 Сущность и критерии субъектов малого предпринимательства

Малые предприятия занимают важное место в рыночной экономике как с точки зрения количества предприятий, занятости, так и с точки зрения добавленной стоимости: предприятия численностью менее 50 человек составляют 99% европейских предприятий, 50% занятых и 39% добавленной стоимости. Исследования в области социальных наук особенно высоко оценили их роль в индустриальном капитализме, в то время как другие, отвечая на вопросы общественности, сообщали о ситуации в системах занятости, и нестабильности на этих предприятиях. Очень полные обзоры выявили две подводные камни, которые угрожают исследованиям в этой области, и слепую зону.

Первая ловушка - это «эволюционная» концепция малого и среднего бизнеса, которая видит в ней устаревшую, несовершенную и переделанную масштабную модель по сравнению с эталоном, которым была бы крупная компания. Вторая ловушка - это то, что можно было бы назвать «натуралистической» концепцией малых и средних предприятий, которая имеет тенденцию гомогенизировать практику малых организаций, отсылая их к значительному эффекту, в то время как большинство сравнительных исследований сходятся во мнении о высокой неоднородности этих организаций.

На самом деле в теории различается небольшие независимые компании и других субподрядчиков крупных групп, очень маленькие компании и компании с несколькими сотнями сотрудников, компании, зарегистрированные на местном или международном рынке, семейные или несемейные компании и т. Д. Что касается слепого пятна, то это эмпирическое и монографическое исследование трудовой деятельности и

отношений между работниками оставлены в стороне в пользу сравнительных исследований форм занятости, объединяющих самые разные ситуации, чаще всего проводимых с помощью анкет.

Поэтому предлагается рассмотреть эту тему отношений между работниками с низким статусом во вселенных, где управленческие ситуации мало формализованы, анализируя малые предприятия для себя, не видя в них уменьшенную модель крупных организаций.

Исследования уже проникли во вселенную малого бизнеса, чтобы понять изменения в трудовых отношениях в связи с практикой трудоустройства. Это, в частности, относится к этнографическим исследованиям, основанным на наблюдениях, особенно с учетом изучения работы на практике, для устранения трудностей с доступом к данным в небольших организациях и для почти исчерпывающего охвата групп взаимной осведомленности.

Таким образом, поток британских этнографических исследований, посвященных малому бизнесу отмечают преобладание неформальных аспектов управления трудом, а также прямых и межличностных отношений, а также связей взаимного признания, особенно семейных или этнических.

С другой стороны, в России в монографиях больше внимания уделяется разрушению связей между знакомыми по мере исчезновения «индивидуального доминирования» или «домашнего хозяйства» в пользу более формализованного управления и неустойчивости отношений в оплате труда. Если сейчас все согласны с тем, что малые предприятия не свободны от конфликтов, с одной стороны, некоторые видят в этом «атомизацию социальных отношений», при которой работники подвергаются сильным личным и неформальным ограничениям, которым они не могут противостоять коллективно; с другой стороны, исследования уточняют эту тему, подчеркивая, что отношения между руководителями и подчиненными на малых предприятиях различаются по-разному, но никогда не подпадают под

действие чистой автократии, даже в швейных мастерских, или чистой гармонии, даже в семейных компаниях.

Социальные отношения не являются атомизированными, с другой стороны, раскол среди низшей заработной платы наиболее заметен в некоторых небольших организациях, где управление в значительной степени неформальное, не основанное на безличных правилах. или импортированные управленческие доксы, и "слабо связанные с инструментами управления".действие на расстоянии". Точнее, неформальный характер приема на работу — отсутствие официальных критериев найма или мобилизация сетей взаимодействия в компании — и специфика, связанная с морфологией малого бизнеса — низкие возможности карьерного роста — приводят к чрезвычайно острым конфликтам. между группами работников и прямыми союзами с работодателем.коучинг для доступа к ограниченным доступным ресурсам — лучшим условиям труда, стабильности занятости, вертикальной мобильности и т. Д.

И этот разрыв тем более очевиден, что он выявляет поколения работников, которые имели различный опыт работы с момента нестабильности рынка труда. Для этого я опираюсь на монографию о компании, кооперативе по распределению лекарств, где руководство осуществляют фармацевты, а коллектив женщин-грузчиков разделен на клики.

Многие малые предприятия используют сети взаимных связей, дружеские или семейные, для набора стабильного персонала . Хотя крупные компании делают то же самое для найма низкоквалифицированной рабочей силы и обеспечения коллегиального контроля, можно считать, что этот тип найма был более систематически применен в малых компаниях, потому что он позволяет разгрузить себя от рутинных задач.работа с персоналом на месте. Тогда можно задаться вопросом о переломном моменте 1990—х годов, который ознаменовался появлением нестабильных рабочих мест на малых предприятиях и все более широким использованием промежуточных

структур найма - государственные агентства по трудоустройству, временные агентства, фирмы по трудоустройству и другие.социальные службы, кадровые фирмы и т. Д.

Изученный случай подчеркивает, что посредничество — в данном случае через временные агентства — служит другим целям, чем те, которые преследуют кадровые службы более крупных компаний, и что посредничество не является систематическим препятствием для мобилизации сетей взаимосвязей. Тем не менее, это помогает дифференцировать рабочие поколения в зависимости от их стажа работы.

В некоторых малых предприятиях структура может иметь очень мало иерархических ступеней, и контроль осуществляется в непосредственной близости, без привлечения специализированного персонала. Это не особенность небольших организаций, об этом свидетельствуют попытки внедрить командную работу в крупных учреждениях, но в данном случае это явление усиливается по разным причинам: невозможность многократного продвижения по служебной лестнице для небольших сотрудников; ответственность руководителя за управленческую и функциональную деятельность, аутсорсинг технической деятельности или даже отсутствие формального представительства организации в организационных схемах. Кроме того, в условиях низкоквалифицированного женского труда непризнание специфики должностей способствует созданию плоских организаций, предлагающих работницам очень узкие пути продвижения по службе.

В исследуемом случае, если внутренняя мобильность разумно возможна для первых поколений работниц расширяющейся компании, она становится гораздо более маловероятной для последующих поколений. У этого наемного персонала с низким статусом остается возможность обратиться к «горизонтальной карьере», основанной на неформальной иерархии должностей, чтобы получить доступ к более благоприятным условиям труда.

За исключением должности менеджера со статусом «руководитель» и новой должности бухгалтера со статусом «сотрудник», все должности в офисе со статусом «сотрудник» занимают бывшие рабочие-погрузчики с более чем 20-летним стажем работы., перешедшие со склада на другую работу.офис и переход от статуса «работницы» к статусу «работницы».

Это относится как к должностям низкоквалифицированных сотрудников — повторяющимся административным обработкам квитанций или возвратам просроченных — так и к должностям менеджеров — закупкам, бухгалтерскому учету, складированию, — которые представляют собой кульминацию очень важного восхождения. для людей с низким уровнем образования, начавших работать в сфере погрузочно-разгрузочных работ. Офис, даже для выполнения задач с низкой квалификацией, очень высоко ценится благодаря своему символическому статусу, особым правам статуса работника по сравнению с статусом рабочего — гарантированная ежемесячная заработная плата, особые возможности страхования и т. Д. — и за счет отказа от интенсивной погрузочно-разгрузочной работы.

## 1.2 Значение субъектов малого предпринимательства в экономике страны

предприятия играют решающую роль в развитии отраслей и экономики. В развитых странах технологические инновации малых предприятий играют важную роль в выводе на рынок новых продуктов и технологий. В традиционной промышленной литературе предполагается, что появление новых предпринимательских инициатив приводит к «сомнительности» рынков, что обеспечивает их надлежащее функционирование [1].

Еще одно преимущество малых предприятий заключается в том, что они более гибкие и обладают высокой способностью брать на себя риски, связанные с небольшими инновациями. В развивающихся странах малые предприятия играют важную роль в создании рабочих мест и содействии

формированию доходов и, таким образом, сокращают масштабы нищеты. Учитывая их важность в борьбе с безработицей и бедностью, развивающиеся страны часто занимают благоприятную позицию в отношении микропредприятий и малых предприятий, которые, однако, являются предприятиями, которые в основном работают в неформальном секторе.

Концепция неформального сектора впервые появилась в работе Харта и в отчете Международного бюро труда в начале 1970-х годов. В традиционном определении неформальной можно назвать любую незаконную деятельность, такую как теневая экономика, незаконный оборот наркотиков и черный рынок. Однако в экономической теории развития, несмотря на то, что неформальная деятельность является незаявленной и, следовательно, в некоторой степени незаконной, она не носит криминального характера. Таким образом, неформальная деятельность может быть определена как деятельность, которая не зарегистрирована или слабо зарегистрирована. Затем компании в этом секторе производят обычные товары и услуги, очень близкие к тем, которые производятся официальными компаниями. На самом деле они неформальны не потому, что деятельность, которой они занимаются, является незаконной, а потому, что они нарушают правила, регулирующие деятельность компании, и, следовательно, приводят к уклонению от уплаты налогов.

Выбор работы в формальном секторе подразумевает определенные преимущества, такие как лучший доступ к государственным услугам, но также означает соблюдение стандартов, особенно тех, которые касаются налоговых сборов и социальных взносов. В последнем случае, как указывали Левенсон и Мэлони, формализация влечет за собой фиксированные сборы (связанные с регистрацией) и переменные сборы (налоги и социальные взносы). Напротив, неформальная деятельность имеет сравнительные преимущества с точки зрения неуплаты налоговых обязательств, что приводит к сокрытию доходов и уклонению от уплаты налогов. Экономическая теория предлагает два анализа неформальности. Первый



основан на кривой Лаффера, основанной на предположении, что растущее налоговое давление вызывает арбитраж предложения рабочей силы в пользу незарегистрированной работы, заменяющей или дополняющей современную занятость. Второй основан на модели Аллингема и Сандмо, согласно которой максимизация ожидаемой функции полезности индивидуума-мошенника основана на субъективной оценке понесенных рисков и выгод, связанных с уклонением от уплаты налогов.

Компании жизненно важны для экономики страны. Успех компаний может быть движущей силой успеха всей страны, особенно за счет вклада в валовой внутренний продукт или ВВП страны, что влияет на их положение в мире. Если страна поддерживает компании, предоставляя им товары и услуги, которые пользуются спросом, от этого выигрывают все в стране. От создания рабочих мест, что приводит к реинвестированию средств обратно в общество, до налогов, которые помогают правительству работать бесперебойно и обеспечивать содержание и улучшение инфраструктуры страны, или даже для других целей, полезных для граждан. существуют десятки способов, с помощью которых деятельность компании может быть эффективной. успех бизнеса выражается в экономическом развитии.

В дополнение к предоставлению продуктов и услуг, которые желают граждане и жители, экономическое здоровье может позволить экспортировать товары и услуги другим людям, которые хотят эти продукты, способствовать предоставлению возможностей для образования и профессиональной подготовки граждан., создать здоровую коммерческую конкуренцию и предоставить эффективные методы ведения бизнеса. дополнительные меры по усилению экономического развития страны в целом.

Роль бизнеса в экономике очень важна. Малые предприятия увеличивают экономические доходы в меньших масштабах, но они жизненно важны, поскольку оказывают прямое и положительное влияние на здоровье, качество жизни и покупательную способность жителей местного сообщества.

Но малые предприятия не всегда остаются маленькими. Многие известные на национальном уровне бренды возникли сегодня, в то время как очень малые предприятия развиваются из чьего-то дома или гаража. Молодые компании могут стать транснациональными корпорациями, которые могут оказать огромное и положительное влияние на мировую экономику, принося пользу всем сотрудникам компании и сообществам, в которых эти компании процветают.

Важность финансовой доступности все чаще признается руководителями во всем мире. В частности, финансовая доступность малых и средних предприятий (МСП) является ключевым аспектом задач диверсификации и роста, стоящих перед многими странами. В регионах Ближнего Востока и Центральной Азии МСП составляют значительную долю предприятий, но их доступ к финансированию ниже, чем в большинстве других регионов.

Улучшение финансовой доступности МСП может способствовать экономическому росту, созданию рабочих мест и эффективности бюджетной и денежно-кредитной политики, а также способствовать финансовой стабильности. В регионах потенциальные выгоды особенно высоки: в некоторых случаях прирост роста может достигать 1% в год, что позволит создать около 16 миллионов рабочих мест к 2025 году.

Международный опыт свидетельствует о том, что многие элементы могут благоприятствовать банковскому кредитованию МСП, в том числе:

основные экономические параметры и характеристики финансового сектора, такие как макроэкономическая стабильность, скромный размер государственного сектора (во избежание вытеснения МСП с точки зрения доступа к кредитам), устойчивость финансового сектора, конкурентоспособность банковской системы и в более общем плане открытая и конкурентоспособная экономика, способная стимулировать инвестиции и спрос на кредит со стороны МСП;

институциональные факторы, такие как надлежащее управление и сильная финансовая система, регулирующие и надзорные возможности, легкодоступная кредитная информация и деловой климат, благоприятный для бизнеса, включая современные режимы гарантий и банкротства, а также правовые системы для надлежащего обеспечения соблюдения прав собственности и контрактов.

Другие факторы также могут облегчить доступ МСП к финансированию, например увеличение предложения банковских кредитов. Международный опыт показывает, что финансовые рынки могут помочь на разных этапах развития малого и среднего бизнеса. Точно так же финансовые технологии («финтех») могут как ослабить ограничения на банковские кредиты (например, за счет улучшения кредитного скоринга или усиления конкуренции), так и создать новые каналы финансирования для МСП. И финансовые рынки, и финтех все еще недостаточно развиты на Ближнем Востоке и в Центральной Азии.

Целый ряд мер и реформ в пользу финансовой интеграции МСП уже реализован: прямое вмешательство, направленное на увеличение предложения банковских кредитов, в частности, через государственные банки для МСП, создание кредитных гарантий и регулирование процентных ставок, среди прочего. В последние годы все большее число стран также разработали национальные стратегии, направленные на устранение основных препятствий на пути финансовой интеграции домашних хозяйств и предприятий.

Один из основных выводов заключается в том, что частичные подходы, такие как меры, ориентированные только на прямое государственное финансирование и гарантии, вряд ли принесут существенные выгоды. Напротив, для того чтобы МСП имели эффективный, безопасный и устойчивый доступ к кредитам, важно принять комплексный подход, охватывающий вышеуказанные фундаментальные элементы, от макроэкономических параметров до правовых и нормативных аспектов. Этот

подход также может создать благотворный круг повышения прозрачности МСП и сокращения неформального сектора, что приведет к более значительным выгодам для экономики и повысит спрос на кредит. Наконец, необходимо внедрить конкретную политику и нормативно-правовую базу для содействия развитию финансирования МСП за счет более широкого использования финансовых рынков и новых технологий.

Политическая основа, предложенная в этом документе, может помочь политикам разработать и реализовать национальные стратегии реформ для финансовой интеграции МСП. МВФ и другие международные организации призваны сыграть важную роль в этом отношении, предоставив конкретный анализ и рекомендации на основе различных аспектов этой системы с учетом уроков, извлеченных из международного опыта.

### 1.3 Поддержка субъектов малого предпринимательства государством.

Одним из важнейших приоритетов современной государственной экономической политики является поддержка предпринимательской деятельности, осуществляемая как на государственном, так и на региональном уровнях.

Содействие предпринимательской деятельности – это совокупность действий со стороны властных структур и общественных организаций, обеспечивающих развитие и более эффективное функционирование предпринимательских структур.

По словам представителя государственной власти в Украине "Не менее важным приоритетом в работе правительства является принятие мер по развитию предпринимательской деятельности. Эту проблему нужно рассматривать на уровне проблемы национальной безопасности, поскольку за ней стоят такие острые вопросы как занятость населения, создание новых рабочих мест, налоговые поступления, социальная и политическая стабильность в государстве, а также судьба структурных реформ в базовых

отраслях промышленности. Одним из главных критериев работы правительства и местных органов власти должны стать именно результаты развития предпринимательства вообще и реального материального сектора.

Поскольку ключевым моментом, определяющим уровень экономического развития региона является развитие предпринимательства в регионе, то содействие созданию бизнес-структур, расширение существующих и привлечение новых является важной задачей местных органов власти. Государственные органы обязаны поддерживать, стимулировать и поощрять развитие предпринимательства в регионе.

Государственная поддержка предпринимательской деятельности может осуществляться путем:

передачи предпринимателям государственных имуществ, земельных участков для осуществления предпринимательской деятельности;

содействии организации материально-технического обеспечения и информационного обслуживания, подготовке и переподготовке кадров, обустройстве неосвоенных территорий объектами производственной и социальной инфраструктуры;

стимулирование с помощью экономических рычагов (целевых субсидий, налоговых льгот) для модернизации технологии, инновационной деятельности, освоения новых видов товаров и услуг;

предоставление предпринимателям целевых кредитов.

В этом документе, в частности, сказано:

Считать поддержку малого предпринимательства одной из важнейших задач государственной политики, которую осуществлять по таким направлениям.

формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;

создание благоприятных условий к использованию субъектами малого предпринимательства государственных финансовых,

материально-технических и информационных ресурсов, как и научно-технических разработок и технологий;

введение упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности; усовершенствование подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для субъектов малого предпринимательства;

финансовая поддержка инновационных проектов

Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется согласно государственной и региональной программам поддержки малого предпринимательства, которые утверждаются согласно законодательству.

Государственная и региональная программы поддержки малого предпринимательства направляются на реализацию следующих основных мер:

усовершенствование нормативно-правовой базы по вопросам развития и поддержки малого предпринимательства;

финансово-кредитная поддержка малого предпринимательства;

создание бизнес-инкубаторов, бизнес-центров, консультационных и информационных систем;

усовершенствование системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малого предпринимательства;

создание условий для привлечения к предпринимательской деятельности социально незащищенных категорий населения – инвалидов, женщин, молодежи, уволенных в запас военнослужащих, безработных и т.п.;

содействие в получении субъектами малого предпринимательства помещений, оборудования, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности;

привлечение субъектов малого предпринимательства к выполнению научно-технических и социально – экономических программ для государственных нужд;

финансовое обеспечение программ поддержки малого предпринимательства за счет средств государственного и местных бюджетов, полученных от приватизации государственного имущества и других источников финансирования.

Какие составляющие региональной программы поддержки предпринимательства вашего региона?

Объем ежегодных ассигнований на государственную поддержку малого предпринимательства определяется расходной частью Государственного бюджета России и Государственной программе приватизации. Распорядителем этих средств Государственный комитет России по развитию предпринимательства.

Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется Государственным комитетом России по развитию предпринимательства, другими центральными и местными органами исполнительной власти, органами местного самоуправления.

Важным моментом реализации стратегии поддержки малого предпринимательства является принятие разработанной и утвержденной областной государственной администрацией "Региональной программы содействия развитию малого и среднего предпринимательства во Львовской области, которая состоит из трех разделов:

1.-Анализ развития предпринимательства и принципы государственной поддержки малого предпринимательства.

2.- Основные мероприятия по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства

3. Приоритетные направления развития малого и среднего предпринимательства в сфере производства товаров и услуг.

Главной целью программы является создание благоприятных правовых и социально-экономических условий для устойчивого развития и поддержки малого предпринимательства и обеспечения его деятельности как неотъемлемого, объективного, необходимого сектора рыночной экономики.

Поддержку развитию малого и среднего бизнеса осуществляют значительное количество как российских, так и международных организаций. Все организации можно разделить на четыре группы:

Первая группа – это организации, имеющие отношение к созданию государственных программ поддержки и развития малого бизнеса.

Вторая группа – кредитно-финансовые организации и учреждения, предоставляющие кредиты на создание и развитие бизнес-структур.

Третья группа – донорские организации, занимающиеся финансовой поддержкой предпринимательской деятельности на безвозвратной основе.

Четвертая группа – сервисные организации в области развития инфраструктуры предприятий малого бизнеса.

Какие международные организации оказывают поддержку предпринимательству в вашем регионе?

Следовательно, принятие государственных программ развития предпринимательства свидетельствует, что эта проблема приобрела значение государственного веса.

Разрешение проблем развития предпринимательства является доминирующим фактором экономического роста как в регионах, так и в государстве в целом.



## 2 Анализ финансов субъекта малого предпринимательства на примере XXX

### 2.1 Краткая характеристика XXX

### 2.2 Финансовый анализ деятельности XXX

## Заключение

## Список использованной литературы

1. Левченко К. А., Епанчинцев В. Ю. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации //Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. – 2018. – №. 1 (12). – С. 13.
2. Неопуло К. Л. О необходимости совершенствования государственной поддержки малого и среднего предпринимательства как фактора повышения предпринимательской активности малого бизнеса //Путеводитель предпринимателя. – 2020. – Т. 13. – №. 1. – С. 137-145.
3. Мусинова Н. Н., Сираждинов Р. Ж. Особенности реализации политики государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации //Вестник университета. – 2019. – №. 9. – С. 20-25.
4. Полянин А. В., Соболева Ю. П., Тарновский В. В. Оценка эффективности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в России //Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2020. – №. 1. – С. 32-44.
5. Гончарук А. А. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства //Вопросы науки и образования. – 2018. – №. 9 (21). – С. 42-48.
6. Головецкий Н. Я., Гребеник В. В., Кохановская И. И. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в России на федеральном и региональном уровнях //Вестник университета. – 2018. – №. 12.