Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение

средняя общеобразовательная школа №8

г. Конаково Тверская область

Индивидуальный проект на тему:

«Сравнение роли малого, среднего и крупного бизнеса в экономике»

Выполнила:

Чалабян Кнара Абрамовна

Ученица 10 «А» класса

г. Конаково 2024 год

**Содержание**

1. Введение……………………………………………….……………………3
2. Основная часть
   1. Теоретическая часть……………………………………………………4
      1. История развития предпринимательства в России……...…4
      2. Понятие и функции малого, среднего и крупного бизнеса..5
      3. Вывод………………………………………………………….8
   2. Практическая часть………………………………………….………..10
      1. Преимущества и недостатки………………………………..10
      2. Вывод…………………………..……….……………………12
3. Заключение……………………………….……………………………….14
4. Список литературы…………………………...…………………………..15
5. Приложения……………………………………………………………….16

**Введение**

В настоящее время экономический рост и процветание каждой страны тесно связаны с деятельностью предпринимателей. Бизнес играет важную роль в развитии экономики, создании рабочих мест и обеспечении процветания для населения. Однако не все предпринимательские структуры одинаково влиятельны и важны для экономического развития. Малый, средний и крупный бизнес имеют свои особенности, преимущества и вклад в экономику.

Проведение сравнительного анализа роли малого, среднего и крупного бизнеса является важной задачей для понимания и оптимизации экономического развития. Изучение их вклада в экономику позволяет учесть различные аспекты – от инноваций и технологического прогресса до рабочих мест и социальной стабильности. В результате такого анализа можно выявить сильные и слабые стороны каждого сектора предпринимательства и определить стратегии и меры поддержки для ускорения экономического роста и благополучия общества.

**Актуальность.** Сравнение разных видов бизнеса имеет большое значение для формирования эффективных стратегий развития и определения наиболее эффективных моделей предпринимательства. Понимание их сильных и слабых сторон позволяет оптимизировать их вклад в экономику и создать условия для устойчивого развития общества.

**Проблема** заключается в выборе типа бизнеса, имеющего наибольший вес и влияние в экономике.

**Цель:** выявить, какой из видов бизнеса оказывает наибольшее влияние на экономику, сравнив их по различным критериям.

**Задачи:**

1. Изучить теоретический материал о предпринимательстве из разных источников
2. Привести сравнительные характеристики видов предпринимательства
3. Сформировать выводы и интерпретировать полученные результаты

**Методы исследования:**

1. Теоретический анализ литературы и материалов сети Интернет;
2. Обобщение данных;
3. Анализ полученных данных.

**План работы над проектом.** [Приложение 1]

**Теоретическая часть**

История развития предпринимательства в России

Слово предприниматель происходит от глагола предпринимать, и в нашем русском языке оно появилось достаточно поздно – не ранее 40 —50-х годов XIX века. Это слово было образовано под сильным влиянием французского слова enterpreneur (антрепренер) – предприниматель. Кстати, во Франции слово «предприниматель» появилось в начале XVIII века. Сам процесс предпринимательства зародился намного раньше термина, его обозначающего. Предпринимательство в России существовало ещё в X веке во времена Киевской Руси, однако назывался этот процесс не предпринимательством, а торговлей или купечеством. В истории России в разное время предприниматели назывались по-разному: купцы, коммерсанты, фабриканты, промышленники. Они открывали новые земли, строили производства, занимались торговой и внешнеэкономической деятельностью. В это же время, помимо купечества, представляющего собой процесс купли-продажи, активно развивалось ростовщичество.

Большой шаг в становлении предпринимательской деятельности был сделан с приходом к власти Петра I. Политика государства была направлена на поощрение деятельности частных лиц и создание правовой базы, регулирующей такую деятельность. Именно Петр I поддерживал развитие акционерных обществ, а также способствовал становлению индустриального предпринимательства. 27 октября 1699 г. он издал Указ «О составлении купцам, как и в других государствах, торговых компаний…».

С отменой Крепостного права в 1861 году, предпринимательство в России стало развиваться ещё более быстрыми темпами. К началу XX века предпринимательство приобрело массовый характер. Этот период можно назвать расцветом русского предпринимательства. Объёмы промышленного производства стремительно набирали обороты, сфера торговли была одной из самых развитых в мире, акционерная форма предпринимательства приобретает всё большую популярность.

Такой стремительный рост сферы предпринимательской деятельности был прерван событиями, произошедшими в октябре 1917 года. В результате октябрьской революции экономика страны приобрела централизованный характер.

После распада Советского Союза, в начале 1990-х годов, Россия вновь наметила курс на создание и развитие рыночной экономики, которую сложно представить без предпринимательской деятельности.Например, по данным Федеральной налоговой службы России, на май 2023 года в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства зарегистрированы более 6,2 млн. компаний! За последние 20-30 лет в России сформировался новый класс, социально-экономическая прослойка микро и малых предпринимателей, которые влияют на качество жизни горожан, развивают новые отрасли, города и поселки.Государство в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» ежегодно выделяет значительные средства на открытие новых и развитие уже устойчивых компаний малого и микробизнеса.

Понятие и функции малого, среднего и крупного бизнеса

Малый, средний и крупный бизнес – это разновидности коммерческих предприятий, которые различаются по размеру, организационной структуре и масштабам деятельности. Каждый из этих типов бизнеса имеет свои особенности и требует различных подходов к управлению. Далее разберем каждый из видов по отдельности.

**Малый бизнес.** Малым бизнесом считаются компании и ИП, состоящие в Едином реестре налоговой с пометкой «Микропредприятие» и «Малое предприятие». В данный список входит любой бизнес, доход которого составляет менее 800 000 000 рублей в год, а штат работников не превышает 100 сотрудников.

Сущность малого бизнеса проявляется в его функциях, которые имеют экономическую исоциальную направленность:

1. Формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений, которые могут способствовать наилучшему удовлетворению потребности общества в важных товарах (работе, услуге);
2. Расширение ассортимента и увеличение качества товаров, работ, услуг. При стремлении к удовлетворению запросов покупателей, предприятия малого бизнеса способствуют максимизации качества товаров (работ, услуг), включая культуру обслуживания;
3. Приближение производства товаров и услуг к определенному сектору потребителей;
4. Содействие структурной перестройке экономики, придавая экономике и хозяйству страны маневренность, гибкость и мобильность;
5. Сократить уровень безработицы путем создания дополнительных рабочих мест;
6. Более эффективное использование творческих способностей граждан, раскрытие их талантов, побуждение к освоению различных видов ремесел, возрождение народных промыслов;
7. Вовлечение в трудовую деятельность соответствующих группобщества, которые поопределенным причинам не способны работать на крупных производствах, или на нихналожено ограничение (ученики, студенты, пенсионеры, домохозяйки и др.);
8. Создание социального слоя владельцев мелких фирм, собственников;
9. Оказание помощи крупным предприятиям посредством производства комплектующих изделий и оснащения, создать вспомогательные и обслуживающие производства.

Малый бизнес представляет собой в одно и то же время и цель, и инструмент развития рыночной экономики. Эта двойственная роль подтверждается результатами анализа характерных для малыхпредприятий функций, которые классифицируются на основе соответствующего подхода, нацелевые и инструментальные:

1. Целевые функции, посредством которых совершенствование малогопредпринимательства становится важнейшей макроэкономической задачей государства. Сюда можно отнести влияние малого бизнеса на уменьшение безработицы, рост научно-технического прогресса, гарантия социальной и политической стабильности в обществе.
2. Инструментальные функции относятся к использованию малого предпринимательствадля локализации тенденций монополизации экономики, содействия формированиюсреднего класса, заполнения низкоэффективных для крупного бизнеса экономических сфер.

**Средним** бизнесом принято считать коммерческие предприятия, численность рабочей силы которых варьируется от 100 до 250 человек. Данные предприятия отличаются зоной охвата. По большей степени они включают в себя целую сеть, которая обладает способностью обслуживать большую клиентскую аудиторию. Более того, им даже необязательно вести свою работу на территории одного города: могут затрагивать целый регион, но при этом не выходить на рынок соседней области.

На данном этапе компания перестает быть локальной. Руководство чаще всего осуществляется через наемного менеджера, появляются инвесторы, расширяется состав участников общества. В компании выделяются несколько подразделений, филиалов, а также направлений деятельности.

Функции малого и среднего бизнеса во многом похожи, однако стоит отметить больший упор на инновационное развитие, более активное внедрениенововведений, а также обеспечение возможности карьерного роста работников предприятия.

Под **крупным** бизнесом подразумеваются предприятия, которые производят существенную часть всех товаров или услуг в своей отрасли. Объемы данных организаций ощутимы во многом: в численности сотрудников, в числе продаж и в годовом обороте. Но самое главное, что стоит отметить, крупные предприятия не работают в рамках единственного конкретного территориального рынка, они работают сразу в нескольких регионах страны, а также на международном уровне.

Отличительные черты:

* Большой штат работников (не меньше 251 человека);
* Годовой доход составляет от 2 000 000 000 рублей;
* Крупные торговые площади.

Крупный бизнес также имеет ряд функций:

1. Изготовление продукции и ее реализация потребителю.
2. Обеспечение сырьем, материалами, оборудованием.
3. Учет хозяйственных и финансовых операций.
4. Управление всеми составными производственного процесса и кадрами.
5. Научная работа и исследовательские изыскания.
6. Тесные связи со СМИ и общественностью.
7. Поддержка малого предпринимательства.

Крупные предприятия – важные игроки на рынке, они стабилизируют его, позволяют инвестировать в технологии, персонал. Большинство крупных компаний имеет международные деловые связи, заинтересовано в стабильном положении государства на мировой арене. Главы крупных компаний имеют лобби во властных структурах, продвигают выгодную им экономическую и социальную политику. Также этот вид бизнеса часто имеет жесткую корпоративную культуру и установленные правила заключения сделок. Такой подход создает бюрократизированные структуры, медленно адаптирующиеся к изменениям рынка.

Вывод

Из всей приведенной информации я могу сделать вывод.

Малый бизнес – это небольшие предприятия с ограниченными финансовыми и материальными ресурсами. Они обычно имеют небольшое число сотрудников и ориентированы на узкую нишу рынка. Они гибкие, быстро реагируют на изменения рынка и обладают небольшой иерархической структурой.

Средний бизнес – это предприятия, размеры которых находятся между малым и крупным бизнесом. Они обладают большими ресурсами и численностью сотрудников, чем малый бизнес, но при этом не достигают масштабов крупных корпораций. Они обычно имеют развитую организационную структуру с отделами и должностными лицами, но в то же время сохраняют достаточную гибкость для адаптации к изменениям рыночной конъюнктуры.

Крупный бизнес – это обширные и мощные корпорации, имеющие значительные обороты и ресурсы. Они обычно работают в нескольких отраслях и даже странах, имеют сложную организационную структуру и большое количество сотрудников. Крупные компании ведут долгосрочную стратегическую политику и сосредоточены на увеличении своей доли рынка. Они обладают большим влиянием и экономической мощью.

Каждый тип бизнеса имеет свои преимущества и ограничения, которые будут описаны далее в практической части, и выбор между ними зависит от многих факторов, включая доступные ресурсы, рыночные условия и цель предпринимателя. Важно учитывать все особенности каждого типа и выбрать наиболее подходящий для своего предприятия. В конечном итоге, независимо от размеров бизнеса, его успех зависит от качества продукции или услуг, команды сотрудников и способности предпринимателя адаптироваться к новым условиям.

**Практическая часть**

Преимущества и недостатки

Для того, чтобы выявить влияние видов бизнеса на экономику и сравнить их, следует выявить преимущества и недостатки каждого из них. Для этого я рассмотрела конкретные примеры компаний.

**Малый бизнес.**

Оценить размер стартового капитала в малом бизнесе можно по франшизам. Например, агентство недвижимости «Этажи» предлагает франшизу с вложениями от 250 000 рублей. Или это можно сделать, оценивая опыт других предпринимателей: предприниматель Анна Кукштель инвестировала около 1 000 000 рублей в открытие бизнеса, которые были потрачены на закупку оборудования, аренду помещения, зарплату сотрудникам, разработку сайта и рекламу. Однако она столкнулась с проблемами при получении кредита: банк предлагал слишком высокую процентную ставку на невыгодных условиях. Например, ПАО «Сбербанк» предлагает малому бизнесу кредиты со ставкой от 11% годовых и сроком до 180 месяцев. «Тинькофф» предлагает кредиты со ставкой от 12% годовых или 1% в месяц.

Преимущества:

1. Низкий стартовый капитал. Вложения для открытия малого бизнеса являются минимальными по сравнению со средним и крупным бизнесом.
2. Полный контроль над бизнесом. Малый бизнес является бизнесом с минимальным числом сотрудников, от 10 до 100 человек, что позволяет лучше контролировать их работу.
3. Гибкость бизнеса. В отличие от среднего и крупного бизнеса, малому бизнесу гораздо легче изменить профиль.
4. Поощрения от государства. Государство всячески старается поддерживать и оказывать финансовую поддержку малому бизнесу.

Недостатки:

1. Высокий уровень конкуренции
2. Высокие расходы на производство. Малочисленные и малодоходные предприниматели вынуждены закупать расходные материалы по ценам, близким к розничным, или с минимальной скидкой.
3. Недоверие банков. В России действует большое количество программ кредитования для малого бизнеса, но предпринимателям достаточно сложно добиться одобрения банка на кредитование на выгодных условиях.

**Средний бизнес**.

Так как средний бизнес является переходной стадией между малым и крупным, ему присущи проблемы обоих типов. К среднему бизнесу можно отнести АО «Авиа менеджмент групп», которое сталкивается с высокой конкуренцией со стороны других авиакомпаний. Данная компания также сильно зависима от экономической и политической ситуации в стране: во время кризиса она может понести критические убытки.

Преимущества:

1. Обладание свободой в выборе решений.
2. Эффективность и незамедлительность в выполнении установленных управленческих действий.
3. Качественное адаптирование к местным условиям, учитывая все их особенности.
4. Относительно низкая потребность в первоначальном капитале.
5. Отсутствие зависимости от разработанной на длительную перспективу обширной производственной программы.

Недостатки:

1. Жесткая конкуренция и угроза поглощения со стороны больших компаний.
2. Частая нехватка оборотных денежных средств.
3. Высокая вероятность финансовых потерь и провала бизнеса, особенно во время кризиса.
4. Недоверие со стороны банков, что сказывается на возможности получения кредита.

**Крупный бизнес**.

Примерами крупного бизнеса могут служить всем известные компании: Apple, Nestle, Danone, Amazon, Tesla и другие. В своих отраслях они являются лидерами, обладают колоссальными масштабами производства, конкурентоспособны, а также именно они инициируют внедрение нововведений.

Преимущества:

1. Внушительные масштабы производства
2. Выгодность капиталовложений
3. Крупный бизнес обладает высокой конкурентоспособностью и мобильностью.
4. Существенное влияние на экономическое состояние не только одного региона, но и всей страны
5. В России крупные предприятия являются основными налогоплательщиками, и именно они обеспечивают стабильность экономической системы.
6. Внедрение новых технологий производства.

Недостатки:

1. Высокий порог входа. Отсутствие у предпринимателя достаточного стартового капитала.
2. В случае брака товара уровень доверия к производителю резко падает.
3. Большая вероятность нехватки оборотных денежных средств.

Систематизируя вышеперечисленную информацию, я составила таблицу. [Приложение 2]

Вывод

Из приведенной информации я могу сделать вывод:

1. Малый бизнес характеризуется малой шириной охвата, обычно ограничиваясь одним или несколькими предприятиями. Является достаточно гибким, легко адаптируемым. Количество работников не превышает 100 человек. Ведение малого бизнеса также поощряется государством. Низкий порог входа и возможность реализации с низким стартовым капиталом. При этом малый бизнес характеризуется высоким уровнем конкуренции, высокими рисками и большим уровнем расходов.
2. Средний бизнес охватывает территорию одного города или региона. В отличие от малого труднее адаптируется к изменениям. Является так называемой «переходной стадией» между малым и крупным бизнесом в частных случаях. Из недостатков самыми яркими являются трудности в получении кредита, риск большого ущерба во время кризиса и высокий уровень расходов.
3. Крупный бизнес развивается часто на территории целого государства или на международной арене. Является самым конкурентоспособным из перечисленных типов. Часто именно крупный бизнес является инициатором введения новшеств и современных технологий в процесс производства или предоставления услуг. При этом он имеет высокий порог входа.

Подводя итог, можно ответить на поставленный вначале вопрос «Какой вид бизнеса оказывает большее влияние на экономику?». На наибольшую влиятельность претендовали малый и крупный бизнес. Несмотря на то, что крупный бизнес является производителем большей части продукции, а также поставляет снабжает госбюджет посредством оплаты налогов, мой выбор пал на малый бизнес, так как он имеет важное значение в нейтрализации монополизма, в создании новых рабочих мест и в оздоровлении окружающей среды.

**Заключение**

Подводя итоги, могу сделать следующие выводы.

Проект «Сравнение роли малого, среднего и крупного бизнеса в экономике» выполнен, цель достигнута, задачи реализованы.

Первой задачей, которую я поставила перед собой, было изучение теоретического материала, из которого я узнала, что:

Предпринимательство в России существовало ещё в X веке во времена Киевской Руси, и увеличивало свои масштабы и влияние с течением времени, после важных исторических событий (приход к власти Петра I, отмена Крепостного права в 1861 г., распад СССР)

Малый бизнес — это локальная фирма с ограниченным списком видов деятельности, имеющая небольшую долю влияния на рынке. Его управление осуществляется собственником. Условия: доход не выше 800 млн руб. в год; штат сотрудников до 100 человек.

Средним бизнесом принято считать коммерческие предприятия, численность рабочей силы которых варьируется от 100 до 250 человек, а годовой доход находится в диапазоне от 800 млн руб. до 2 млрд руб.

Под крупным бизнесом подразумеваются предприятия, которые производят существенную часть всех товаров или услуг в своей отрасли. Условия: годовой доход свыше 2 млрд руб.; штат сотрудников от 250 человек.

Второй поставленной задачей являлось сравнение видов бизнеса по различным критериям. Итоги сравнения приведены в разделе «Вывод» практической части.

Таким образом, можно сделать общий вывод: каждый вид бизнеса важен для развития и поддержания рыночной экономики, но наибольшее влияние оказывает малое предпринимательство.

**Список литературы**

1. Обществознание. Учебник для общеобразовательных организаций под редакцией Л. Н. Боголюбова, - М.. «Просвещение», 2020 г.
2. Мария Бойко. Азы экономики – Москва, изд. АСТ, 2023 г.
3. <https://spravochnick.ru/ekonomika/modeli_rynochnoy_ekonomiki/rol_biznesa_v_rynochnoy_ekonomike/?ysclid=lsbumpku2b649267865#rol-biznesa-v-rynochnoy-ekonomike>
4. <https://мсп.рф/services/news/detail/maliy-i-sredniy-biznes-chto-eto-i-v-chem-otliche/?ysclid=lsbtuts8a429587079>
5. <https://www.tinkoff.ru/business/blog/business-types/>
6. https://journal.sovcombank.ru/biznesu/malii-srednii-i-krupnii-biznes-chem-oni-otlichayutsya?ysclid=lsbv465y1f326400030

**Приложения**

Приложение 1.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа | Деятельность | Сроки |
| Подготовительный этап | Определение темы и целей проекта | Сентябрь |
| Аналитический этап | Определение:   1. Источников необходимой информации 2. Способов сбора и анализа информации 3. Способа представления результатов | Сентябрь – октябрь |
| Работа над проектом | Сбор и уточнение информации. Выбор оптимального хода проекта. Поэтапное выполнение задач. | Октябрь – ноябрь |
| Анализ, коррекция, оценка результата | Анализ информации, формулирование выводов | Декабрь |
| Рефлексия. Подготовка к защите индивидуального проекта | Создание отчета о ходе выполнения проекта с объяснением полученных результатов. Анализ выполнения проекта, достигнутых результатов. Подготовка доклада. | Январь – февраль |
| Защита проекта | Устный отчет, выступление с презентацией проекта | Март |

Приложение 2.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Малый бизнес | Средний бизнес | Крупный бизнес |
| Охват | Одно предприятие | Сеть фирм в городе или регионе | Сеть в разных регионов или международная |
| Способность к адаптации | Легко адаптируется под изменения | Происходит трудно и медленно | Является инициатором изменений |
| Кол-во работников | Не более 100 человек | От 100 до 250 | Более 250 |
| Годовой доход | До 800 млн | От 800 млн до 2 млрд | Более 2 млрд |