

Содержание

Введение	3
Глава I. Становление и проблемы развития малого бизнеса	24
1.1. Сущность, содержание, критерии отнесения субъектов к малому бизнесу	24
1.2. Роль малого бизнеса в развитии реального сектора экономики	29
1.3. Значение малого бизнеса для формирования занятости	36
Выводы по главе I	48
Глава II. Показатели развития малого бизнеса	50
2.1. Динамика и оценка развития малого бизнеса	50
2.2. Проблема занятости в сфере малого бизнеса России	57
2.3. Развитие системы подготовки кадров для малого бизнеса	69
Выводы по главе II	74
Глава III. Формирование экономико-правовой среды малого бизнеса...	78
3.1. Развитие системы поддержки малого бизнеса	78
3.2. Зарубежный опыт государственной поддержки малого предпринимательства	95
Выводы по главе III	101
Заключение	103
Список использованной литературы	106

Введение

Актуальность исследования. Реформирование российской экономики, которое было начато в 1992 г., стало процессом весьма неоднозначным, вовлекающим в себя соответствующие ей отрасли с разной степенью охвата и различными стартовыми условиями. Особое место в данном процессе принадлежит малому предпринимательству, масштабы преобразований которого оказались для реформаторов настолько значительными, что отодвинули сроки проведения радикальных реформ и мер в этой сфере на более поздний срок.

Малое предпринимательство занимает особое место в силу ряда объективных и субъективных причин, основными из которых являются:

1) Различные внутренние и внешние условия развития регионов требуют значительного стимулирования развития гибкой и монофункциональной системы малых форм хозяйствования и выработки в регионе собственной системы приоритетов и хозяйственной поддержки в целом.

2) Многолетняя практика эксплуатации инфраструктуры малого предпринимательства сделали режим функционирования ее основных объектов излишне централизованным и чрезвычайно затратным в рамках Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, что искусственно сдерживало преобразования в этой сфере.

3) Институциональная составляющая малого предпринимательства оказалась настолько незначительной, что препятствовало принятию эффективных управляющих решений.

Тем не менее, необходимость реформирования малого предпринимательства в России никем сегодня не оспаривается. Если население заинтересовано в получении качественных товаров, продукции и услуг, то государственные и региональные власти осознают потребность в радикальных изменениях этой отрасли национальной экономики.

Малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных показателях, установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями.

Основным показателем, на основе которого предприятия (организации) различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. А наиболее общими показателями является численность персонала, размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода). Приведем критерии отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства, которые применяются в странах с развитой рыночной экономикой.

Малое предпринимательство — вполне самостоятельная и наиболее типичная форма организации экономической жизни общества со своими отличительными особенностями, преимуществами и недостатками, закономерностями развития. Функционирование на локальном рынке, быстрое реагирование на изменение конъюнктуры этого рынка, непосредственная связь с потребителем, узкая специализация на определенном сегменте рынка труда и услуг, возможность начать собственное дело с относительно малым стартовым капиталом — все эти черты малого предпринимательства являются его достоинствами, повышающими устойчивость на внутреннем рынке

Рассматривая более подробно социальные факторы этого сектора, можно отметить, что:

1. развитие малого предпринимательства способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников – среднего класса.
2. малый бизнес — не только источник средств существования, но и способ раскрытия внутреннего потенциала личности.
3. объективно расширяющаяся реструктуризация средних и крупных предприятий вынуждает все большее число граждан заняться

самостоятельной предпринимательской деятельностью.

4. сектор малого предпринимательства может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране.

Долгое время предпочтение отдавалось созданию крупных и крупнейших предприятий, росту концентрации. При этом закономерным считалось повышение экономической эффективности производства с ростом уровня концентрации за счет уменьшения капитальных и текущих затрат, возможностей внедрения в производство достижений научно-технического прогресса. Такой подход в определенной степени оправдан для централизованной системы управления и при медленном темпе развития НТП.

Однако, в настоящее время, когда в производство внедряются современные направления НТП, прежде всего ЭВМ и персональные компьютеры и др., малые и средние предприятия быстрее маневрируя и приспосабливаясь к запросам рынка, могут быть не менее, а порою более эффективными, чем крупные предприятия.

А в условиях перехода к рынку, развитие малого бизнеса и предпринимательства приобретает решающее значение.

Целью исследования является разработка экономически эффективного и механизма реформирования малого предпринимательства на региональном уровне.

Достижение поставленной цели может стать возможной, благодаря решению ряда задач:

анализ тенденций реформирования малого предпринимательства на региональном уровне во взаимосвязи с национальной экономикой в целом;

оценка нормативно-правовой базы малого предпринимательства на уровне страны и региона;

разработка предложений по совершенствованию функционирования малого предпринимательства на уровне региона;

выявление особенностей политики поддержки малого предпринимательства в условиях региона.

Степень разработанности темы. Наиболее значительными работами, обосновавшим структуру и основные функции предпринимательства в России, стали труды Л. И. Абалкина, А. И. Агеева, Н. А. Бердяева, А. О. Блинова, А. В. Бусыгина, Р. А. Апресяна, А. М. Игнатьева, В. И. Касьяненко, А. Б. Крутика, Н. А. Уткина, Н. Г. Агурбаша, В. В. Андреева, М. И. Арефьева, Л. Е. Басовского, С. Ю. Вайнштейна, В. С. Кабакова, А. С. Мудунова, А. И. Муравьева, М. А. Федотова, Д. Ф. Чангли. Заслуживают внимания и труды зарубежных авторов (включая русских эмигрантов) П. Х. Верхарна, Г. К. Гинса, Д. Дойла, Й. Шумпетера

Объектом исследования является региональная программа малого предпринимательства в ее основных институциональных звеньях.

Предметом исследования выступают проблемы малого предпринимательства в период реформирования.

Методология исследования. Исследование основано на фундаментальных принципах системного подхода, ориентированных на исследование сложных многоуровневых систем, лежащих в основе функционирования регионов. В диссертации использованы правовые акты, статистические документы федерального и регионального уровней, аналитические отчеты предприятий малого предпринимательства. Кроме того, использованы методы наблюдения, индукции, дедукции, факторного анализа.

Сущность предпринимательства состоит в том, что это особая специфическая сфера рыночного хозяйствования, одновременно способ и процесс хозяйственной деятельности человека в современном обществе. Предпринимательская деятельность рассматривается и как ведущий фактор производства. Термин «предприниматель» (англ., фр. — entrepreneur) впервые появился в научном обороте приблизительно в современном смысле слова в XVIII в. Одни исследователи считают, что он был введен английским

экономистом Р.Кантильоном, другие — французским экономистом Ж.Б.Сэем. Важно отметить, что нельзя отождествлять время появления в научном обороте термина «предприниматель» с временем возникновения той деятельности, которая под этим термином подразумевается. Появление предпринимательства как одного из видов человеческой деятельности напрямую связано с потребностью человека в свободном самовыражении личности в хозяйственной деятельности. В этом смысле предпринимательство существует с момента возникновения человеческого общества.

Предпринимательскую деятельность следует отличать от предпринимательских способностей как особого вида человеческого капитала, представленного высококвалифицированной деятельностью по координации и комбинированию всех других факторов производства, умением и желанием в процессе производства на коммерческой основе внедрять новые виды продукта и услуг, технологий, организации производства при определенной степени риска.

Предпринимательство, в какой бы форме оно ни выступало, длительное время связывалось этическим, а в еще большей мере моралистическим сознанием с погруженностью в суету и материальные заботы, с бездуховностью, корыстью, грубостью нравов, бесчеловечностью в отношениях между людьми. Этот взгляд доминировал в самых разных этических теориях и моральных доктринах. Более того, апелляция к интересу, к практической успешности действий и усилий воспринималась как вызов, как интеллектуальный эпатаж.

Перелом в европейской культуре наступил с развитием товарно-денежных, капиталистических отношений и становлением особого социального типа личности — буржуа, т. е. предпринимателя в чистом виде. Новое мировоззрение начинает складываться в эпоху Реформации. Это мировоззрение, которое М. Вебер назовет позже «протестантской этикой», позволило по-новому взглянуть на деловую активность и дало ему

религиозно-нравственное обоснование. В сочинениях К. А. Гельвеция, Б. Франклина, Дж. С. Милля деятельность, в которой осуществляется личный, разумно- (читай: «умеренно-») эгоистический интерес и умножается целесообразными усилиями богатство, признается не только вполне достойной, но и исключительно характерной для человека. Понятие «интерес» начинает выступать и как моральная категория. Однако нельзя сказать, что этика отступила от традиции; она «повернулась лицом» к миру и к бизнесу и, согласившись с тем, что польза, как и добро, является положительной ценностью, а не просто мирской скверной, предложила определенные принципы и правила пользоориентированной деятельности, в частности бизнеса. Можно сказать, что этика признала такой бизнес, который признает этику.

На этой основе складывается второй, прикладной, аспект названной темы. Начиная с 20-х годов нашего столетия формируется, а в 70—80-е годы активно развивается междисциплинарная область исследований предпринимательства как индивидуально-профессионального поведения и социальной активности, а не только как специфически экономической деятельности. Деловая этика, или этика бизнеса, изучает социальные и нравственные (меньше нравственно-психологические) стороны предпринимательства; но изучает главным образом с тем, чтобы установить ему определенные ценностно-нормативные границы (потому эта область исследований и называется этикой). Не случайно, что одна из основных проблем деловой этики — это проблема социально-этической ответственности бизнеса. Логика предпринимательства как такового предполагает ответственность лишь за сохранение и возрастание капитала. Этика бизнеса вменяет ответственность другого рода — за поступательное и пропорциональное развитие общества, за сохранение окружающей среды, за справедливые отношения предпринимателей с наемными рабочими и служащими, за открытые и честные отношения с партнерами и т. д. В этом

смысле этика бизнеса требует от делового человека коррекции своей точки зрения, позиции.

Социально-этическая ответственность предпринимателя не вытекает из внутренних закономерностей деловых отношений, но понимание ее необходимости приходит на основе осмысления разнообразного — в культурном и историческом смысле — опыта безответственного предпринимательства, сориентированного исключительно на получение прибыли. Поэтому не только бизнес, а общество в целом (может быть, в первую очередь именно оно) нуждаются в этике бизнеса для определенного — не авторитарного и не патерналистского — упорядочения деловой активности. Но некоторые кодексы деловой этики создаются и по заказу самих фирм или объединений предпринимателей для повышения эффективности деятельности фирмы и межкорпорационного партнерства, для введения регулятивных норм конкуренции, рекламы, поддержания качества продукции и т. д. Надо сказать, что этичность постепенно становится коммерческим фактором. Дело не только в том, что этика бизнеса накладывает узду на произвол в деловых отношениях. Когда в общественном мнении утверждаются принципы и образцы социально ответственного предпринимательства, фирмы оказываются заинтересованными в том, чтобы соответствовать этим образцам и тем самым быть привлекательными для потребителя. Но и тогда это — образцы, выработанные вне или параллельно самой коммерческой, предпринимательской деятельности, ибо последняя по своей внутренней природе имеет лишь одно определение — достижение максимальной прибыли при наименьших затратах и сроках.

Хотя деловая этика — это область прикладных исследований, сами исследования ведутся на разных уровнях теоретического обобщения и практического применения. Как и всякая прикладная дисциплина, деловая этика основывается на анализе ситуаций (или *ad hoc*, *case-by-case* анализе), но при этом она исходит из общих теоретических постулатов, выработанных в русле различных философских традиций. Это могут быть, к примеру,

философско-политические принципы И. Канта или Милля, или Дж. Роулса. В любом случае исследование ведется с позиций определенных принципов: различные характеристики предпринимательской деятельности и деловых отношений критически рассматриваются сквозь призму этих принципов и как бы проверяются по ним. В этом смысле этика бизнеса, которая не просто описывает нравы деловых отношений, но и критически их анализирует и вырабатывает императивные ограничения, представляет собой вызов этим отношениям, вызов предпринимательству.

Наиболее четко специфику предпринимательства выразил американский экономист Й.Шумпетер, когда заявил, что быть предпринимателем значит делать не то, что делают другие, и не так, как это делают другие¹.

Одним из главных факторов существования полноценной рыночной среды является формирование и развитие предпринимательства. Любой предприниматель стремится к максимизации своей прибыли, так как его материальное богатство зависит от доходов, которые приносит его дело или фирма. Но, получая прибыль для себя, предприниматель производит необходимые для общества товары или услуги, создает новые рынки, предоставляет новые или поддерживает уже имеющиеся рабочие места, сам является покупателем товаров и услуг, созданных другими, и платит соответствующие налоги. Таким образом, чем больше в стране предпринимателей, стремящихся извлечь выгоду и успешно извлекающих ее путем внедрения инноваций, сопряженных с коммерческим риском, тем богаче общество.

Понятие о предпринимателе (entrepreneur) как о хозяйственном субъекте, берущем на себя риск, связанный с организацией нового предприятия или с коммерческим внедрением новой идеи, нового продукта

¹ Кантарбаева А, Мустафин Л. Теория предпринимательства и эволюционная экономика
www.xserver.ru/user/tpree

или нового вида услуг, впервые появилось в книге Р. Кантильона «Очерк о природе коммерции».

Все творцы экономической теории так или иначе признавали важность предпринимательской деятельности. Еще Ж.-Б. Сэй заметил, что предприниматель перемещает экономические ресурсы из области низкой производительности и низких доходов в область более высокой производительности и прибыльности. Однако никто не выделял особую самостоятельную роль предпринимателя как одного из движущих факторов экономического развития. Теоретики научно-технического прогресса (К. Фримен) и менеджмента (П. Дракер) однозначно признают, что последовательная теория предпринимательства была впервые предложена И. Шумпетером. Но по ряду объективных причин его пионерным работам не уделялось должного внимания вплоть до последней четверти XX в.²

И. Шумпетер предпринял попытку выявить движущие силы экономической динамики. Целью его исследований было построение теории так называемых циклов деловой активности (business cycles) -волнообразных чередований периодов относительного процветания и депрессии, которые впервые были обнаружены Н. Кондратьевым. Шумпетер выдвинул гипотезу, согласно которой двигателем экономического развития, которое он мыслил как циклический процесс структурных изменений, рождающихся внутри экономики, является инновационная деятельность предпринимателя. Практические исследования в области научно-технического прогресса полностью подтвердили подобное видение функции предпринимателя.

Шумпетеровское определение инноваций (нововведений) чрезвычайно емко и включает, помимо технических нововведений, также организационные, управленческие и маркетинговые инновации, новые рынки, новые источники снабжения, финансовые нововведения и новые сочетания ресурсов. Он проводит четкое различие между изобретением и

² Кантарбаева А, Мустафин Л. Теория предпринимательства и эволюционная экономика
www.xserver.ru/user/tpree

инновацией, то есть между оригинальной (пусть даже запатентованной) идеей нового продукта или технологического процесса, составляющей предмет изобретения, и переводом этой идеи в коммерчески реализуемое нововведение. Проектирование, разработка, производство и маркетинг нового продукта не идентичны изобретательской деятельности и, более того, не обязательно осуществляются в рамках одной и той же организации. Такая дифференциация принципиально важна, хотя изобретательство и инноваторство часто взаимодействуют, и процесс внедрения инноваций служит катализатором последующих изобретений. Кроме того, Шумпетер указывал на различие между собственно внедрением и диффузией (распространением) инноваций, то есть между первоначальным коммерческим внедрением нового продукта или процесса и последующим его тиражированием.

Предпринимательская деятельность, по Шумпетеру, - это не должность или даже не профессия, а, скорее, уникальная и редко обнаруживаемая способность продвижения инноваций на рынок посредством рискованного бизнеса. Предприниматель - отнюдь не то же самое, что и капиталист: предпринимательская деятельность является новаторской по самому своему определению и в силу данного обстоятельства служит постоянным источником конкурентной реструктуризации экономики и экономического роста.

Как утверждает Шумпетер, рынок нужно представлять как эволюционный процесс непрерывно сменяющих друг друга волн инноваций, который он называл процессом созидательного разрушения (creative destruction). По его мнению, успех рыночной системы заключается не в эффективном достижении статического оптимального равновесия, а в способности осуществлять динамические изменения в технологии и достигать динамического роста посредством таких изменений³.

³ Кантарбаева А, Мустафин Л. Теория предпринимательства и эволюционная экономика
www.xserver.ru/user/tpree

Вскоре после выхода в свет книг Шумпетера «Теория экономического развития» и «Циклы деловой активности» его теория инноваций была подвергнута серьезной критике, на некоторые замечания он не смог дать адекватные ответы. В частности, С. Кузнец писал», что Шумпетер практически не обсуждает условия возникновения инноваций и не объясняет, почему равномерный и непрерывный приток нововведений трансформируется в циклический процесс экономической динамики.

Шумпетер действительно просто постулирует превращение нового знания в инновации как результат деятельности небольшого числа исключительно одаренных предпринимателей с выдающимися интеллектом и деловой энергией. Это не полностью согласуется с постоянно акцентируемой им же внутренней причинностью экономического прогресса. Для того чтобы каким-то образом соотнести инновации с волнами инвестиций и кондратьевскими циклами, Шумпетер неявно предполагает кластеризацию нововведений - после успешного внедрения некоторых инноваций следующие уже с большей вероятностью могут появиться в той же самой или в смежной отрасли производства. Предприниматели-первопроходцы как бы подготавливают плацдарм для массового «десантирования» предпринимателей-имитаторов и широкой диффузии инноваций. Однако объективные условия восприимчивости экономической среды к принятию базисных инноваций остаются без внимания.

Бесспорно, взгляд Шумпетера на капитализм как на эволюционирующую путем созидательного разрушения систему - огромный вклад в экономическую теорию. Но стержнем любой теории эволюции является идея естественного отбора. Применительно к шумпетеровской теории эта идея потребовала особого развития, уточнения фундаментальных понятий и четкого анализа условий отбора. Однако, как становится ясно лишь теперь, в силу объективно-исторических причин все это было трудно осуществить 60 лет назад. И можно полностью согласиться с У. Виттом в том, что теория

предпринимательства, какой бы важной она ни была, представляется недостаточной базой для эволюционной экономики.

Трудности, с которыми столкнулся Шумпетер, связаны с недостатком эмпирических и теоретических исследований в изучаемой им области. До середины XX столетия практически никто специально не интересовался диффузией инноваций в промышленности и тем более ролью предпринимательской деятельности. История технологических коммерческих нововведений была развита намного слабее по сравнению с историей естествознания. Но, что более важно, отсутствовали как адекватный математический аппарат, так и подходящие натурфилософские представления, способные облечь его теорию в логически завершенную форму. Теория созидательного разрушения намного опередила свое время.

Особняком стоит подход Г. К. Гинса в его книге «Предприниматель». Это книга о предпринимателе с несоциалистических позиций и русским автором. Впервые она увидела свет в 1940 году в Харбине, но в условиях мировой войны почти не получила распространения.

Сегодня ее переиздание актуально не только потому, что в ней приводятся факты и аргументы, имеющие непреходящее значение. Написанная в годы мирового кризиса, когда и коммунизм, и фашизм, и перестраивавшийся на социальный лад капитализм старались дать свои ответы на основные вопросы народнохозяйственной жизни, она по свежим следам разбирает все эти явления. Полстолетия спустя, когда те же вопросы заново обсуждаются в России, такой взгляд из прошлого очень важен. Наконец, книга ценна и тем, что совмещает теорию и практику: главный ее автор, юрист Г.К.Гинс, писал ее в тесном сотрудничестве с харбинским промышленником Л.Г.Цыкманом.

Гинс объяснял свой интерес к исследованию предпринимательства как социального института следующим: «Увлечение идеями планового или организованного хозяйства заставило забывать о тех, кто вкладывает живую душу и творческое начало в хозяйственную жизнь. В наше время

предпринимателем не только пренебрегают, не только оставляют его в тени, но и нередко некоторые слои общества ненавидят его, не понимая положительного значения предпринимательства для народного хозяйства».

Далее в предисловии Гинс пишет: «Мы подходим к оценке роли и значения предпринимателя, исходя из соображений экономической выгоды для общества, а не из отвлеченных идей.

Если бы мы говорили о преимуществе индивидуализма и личной свободы, то этому могла бы быть противопоставлена извечно враждебная ей идея коллективизма. Какой из этих «измов» лучше, это дело не только теории, но и рассудка, и характера, и веры. Важно, что выгоднее и плодотворнее для общества. Спорить об этом целесообразнее не теоретическими доводами, а фактами. Гораздо убедительнее то, что может быть подсчитано с карандашом. Поставим вопрос о выгодности той или другой системы хозяйства и мы увидим, что в такой постановке вопрос о значении предпринимателя очень легко разрешается в пользу последнего. Предприниматель живет тем, что создает новые виды потребительных ценностей, расширяет и улучшает производство, привлекает к работе новые кадры людей, обогащает и пополняет источники, из которых черпаются средства на улучшение благополучия широких масс.

В сознании этого значения предпринимательства для благополучия народа мы признали своевременным перейти в наступление, чтоб отвоевать в литературе позиции, которые по праву и логике должны принадлежать людям с предпринимательской инициативой и энергией. Это нужно не столько для предпринимателей, сколько для народного хозяйства, прогресс которого зависит в значительной степени от инициативы и деятельности предпринимателей. Это нужно для того, чтобы противодействовать экспериментам, связанным с разрушением и жертвами, перестраивающим хозяйственную систему по кабинетным схемам, игнорирующим человеческую психологию и мертвящим живые силы хозяйственной деятельности».

О предпринимательстве как о социальном институте Гинс отмечал следующее: «Многие социальные учения порочны в самой своей основе только потому, что их авторы исходили из неправильного представления о психологии людей. Одни считают людей порочными от природы, другие, наоборот, переоценивают их светлые свойства; одни полагают, что каждый человек может быть приспособлен и подготовлен к любой профессии, достаточно лишь его надлежащим образом обучить; другие, наоборот, приписывают способности руководителей только особой породе избранных людей (элите) или какой-либо одной расе, отрицая у других людей или рас наличие подобных способностей и свойств.

Применительно к предпринимательству допускаются такие же ошибки. Предпринимателя изображают часто как прирожденного эксплуататора, жадного, ненасытного, себялюбивого - какое-то исчадие ада. Социалистические же учения говорят о государстве без права и о хозяйстве без хозяина, сосредоточивая все внимание на системе и вовсе забывая о тех людях, от деятельности которых зависит успех или неудача осуществления системы. Ленин допускал, что государством может управлять «каждый», по очереди надевая государственный хомут; подобно этому социалисты допускают, что предприятиями будут управлять выборные или назначенные лица от тех общественных организаций, в распоряжение которых будут переданы средства производства. В обоих случаях предполагалось, что не требуется каких-либо особых природных свойств, каждый может быть государственным деятелем, каждый может быть предпринимателем, достаточно лишь обладать для возглавления дела соответствующим авторитетом».

Важное место Гинс уделял пониманию предпринимательства не только как социального института, но одновременно и как образа жизни. Об этом свидетельствует то, что изложение своей концепции предпринимательства он начал с изложения психологии предпринимательства: «Психология предпринимателя зависит в значительной степени от его природных

способностей. Изучение теории и техники поэтического творчества не может заменить поэтического дара, и поэта «Божьей милостью» не превзойдет поэт, старательно изучающий классические образцы и знающий все формы и размеры. Трудлюбивый ученый, постигший методы научных исследований, не сделает открытий, которые как-то сами собой рождаются в голове гениального ученого. Так точно и предприниматель с природным даром, с особым предпринимательским вдохновением создает то, чего другие не могут создать, несмотря на специальную подготовку и благоприятные условия.

Нельзя, однако, упускать из внимания и социальную обстановку. Не все нации богаты предпринимателями, не у всех одинаков господствующий тип предпринимателя. История создала предпринимательство колониального типа, хищное по характеру, но есть предпринимательство солидное, планомерное и осторожное. Неодинаково по характеру предпринимательство торговое и промышленное. Социальные условия дают направление деятельности предприимчивого человека, содействуя отбору тех из них, которые полезнее для общества и данных условий .

Человек с предпринимательскими склонностями борется за успех, творит, совершенствует, улучшает, рискует, комбинирует и, таким образом, либо очищает дорогу другим, склоняясь перед неудачами и своим отрицательным опытом предупреждая от ошибок других, либо, наоборот, торжествует, добиваясь успеха и превосходства и показывая другим пути удачи. Подражание, заражение и внушение распространяют, главным образом, тот опыт и те приемы, которые сопровождаются явным практическим успехом.

Естественно, что при таких условиях некоторые приемы предпринимательства оказываются более современными, чем другие, и поэтому каждый народ и каждая эпоха создает свой тип предпринимателя. В этом и выражается тот процесс особого рода «приспособления» и «отбора», который

вызывает изменение предпринимательской психологии применительно к условиям времени и хозяйственной обстановки».

Гинс также анализирует современную ему ситуацию с предпринимательством в разных странах. «В Советской России вовсе исчез предприниматель, его заменяет чиновник, а частную инициативу заменяет план. В Соединенных Штатах Америки, этой твердыне современного капитализма, производятся опыты сочетания хозяйственной свободы с полупринудительным регулированием взаимоотношений труда и капитала. В Германии сохраняется частная собственность, но там предприниматель, который по-прежнему полностью несет риск, не может свободно распорядиться прибылью. Предприниматель в Германии может быть смещен по несоответствию и заменен другим лицом, в порядке назначения, он остается в этом случае собственником, но устраняется от непосредственного управления. В Италии предпринимательская деятельность сохраняет несколько большую свободу, но государство широко проводит в жизнь организацию народного хозяйства при посредстве особых органов, объединяющих предпринимателей и рабочих (гильдии). В Японии влияние государства осуществляется путем приобретения казной части акций («смешанные» предприятия) и путем объединения деятельности однородных предприятий под контролем власти.

Таким образом накапливается разнообразный опыт, который не может пройти бесследно. Потребность в некоторых мерах организации народного хозяйства несомненна, она подсказывается затяжным экономическим кризисом, расстройством денежного обращения, военными потрясениями: но эти меры организации должны быть таковы, чтоб не пострадала движущая сила хозяйства, предпринимательство. Целесообразно подстригать деревья, но надо подстригать их так, чтоб ветви сохранили достаточно листвы, иначе дерево погибнет. Нельзя отрицать полезности некоторых ограничительных и контрольных мер в отношении хозяйства, но они должны быть таковы, чтоб не погиб дух предпринимательства, чтоб сохранился интерес к делу и

свобода предпринимательской инициативы, а для этого надо знать и понимать природу и условия предпринимательской деятельности».

Таким образом, по поводу сущности предпринимательства в отечественной и зарубежной литературе можно найти различные позиции. Так, в учебнике «Основы предпринимательского дела» под ред. Ю.Н.Осипова предпринимательство ассоциируется с понятием «бизнес» как процесса «делания денег... посредством полезной производительной деятельности — изготовления продукта или оказание услуги». К.Маркс связывал предпринимательство с обеспечением самовозрастания стоимости. В современном западном учебнике по предпринимательству, подготовленном в Холборнском университетском колледже (Великобритания), предпринимательство обозначается понятием «бизнес», которое характеризуется как «деятельность, осуществляемая частными лицами, предпринимателями и организациями по извлечению природных благ, производству или приобретению и продаже товаров или оказанию услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций». В работе Г.Гинса предпринимательство рассматривается как процесс, который может протекать в трех различных сферах: промышленной, коммерческой, финансовой. Предпринимателя в зависимости от сферы деятельности соответственно называют промышленник, коммерсант, финансист. Общим для позиции большинства исследователей этого вопроса является выделение как наиболее существенного в предпринимательстве риска, с которым связан труд предпринимателя. Подобный подход имеет место, например, у В. Автономова в «Энциклопедии предпринимательства».

Возвращаясь к подходу Гинса, следует отметить его анализ восприятия предпринимательства в литературе различных периодов, включая его время: «В периоды экономического расцвета, когда предпринимательская прибыль высока и легко возникают новые предприятия или разрастаются старые,

творческой деятельности предпринимателя уделяется немного внимания, гораздо больше внимания уделяется тогда предпринимательским прибылям, которые представляются массе незаслуженным подарком судьбы. Но когда приходит время упадка, начинается застой в делах и безработица и когда предприниматели несут убытки и закрывают свои предприятия, то та же масса сосредотачивает свои надежды на предприимчивых людях, горячо приветствует их инициативу и с благодарностью принимает от них всякое предложение заработка, забывая о ненавистной «эксплуатации труда», о которой так вопила прежде.

В это время приходит очередь более трезвой оценки предпринимателя. От жестокой и несправедливой оценки Карла Маркса, не сумевшего увидеть в предпринимателе ничего иного, как только эксплуататора, возвращаются к идеализации Сен-Симона, в глазах которого предприниматель был жрецом, осуществлявшим священные социальные функции.

Такого рода перемены наблюдаются и в политических настроениях, так, напр., после категорического отрицания всяких форм единовластия приходит в трудные времена массовое увлечение и поклонение вождям и возрождение культа монархии, а после восторженного поклонения вождю его низложение, сопровождаемое ненавистью и презрением.

Задача науки дать беспристрастную оценку явлениям, вне влияния преходящих настроений, но к голосу ее прислушиваются внимательнее на гранях переходных эпох, когда одна крайность еще не сменила другую.

Неудивительно поэтому, что после Великой войны, когда стали сказываться хозяйственные потрясения, фигура предпринимателя выдвинулась на первый план. Романисты редко избирали предпринимателя в герои своих произведений. Социальные романы предпочитали темы из жизни рабочих. Но после Великой войны (имеется в виду первая империалистическая война 1914-18 гг.) появилось уже немало романов, выдвигающих фигуру предпринимателя. Ученые разных стран, в свою очередь, посвятили теме о роли и значении предпринимателя специальные

исследования, которые все более и более выясняют, насколько связано благополучие общества с инициативой и энергией предпринимателя.

Первым значительным трудом в этом направлении была уже неоднократно нами цитированная книга В. Зомбарта «Буржуа». С его обычным умением подходить к вопросам в исторической перспективе он справедливо указывает, что современный хозяйственный человек во многом отличается от своих предков. Он соединяет в себе свойства разных типов предпринимателя: организатора, спекулянта, калькулятора. Он вырастает в «сверхпредпринимателя», увлекающегося громадными замыслами, осуществляющего новые и сложные комбинации. Предприниматель становится рабом своего дела, трудится до изнеможения. Выгода становится для него средством, а не целью. Однако предпринимательство столь крупного масштаба не устраняет других видов предпринимательства. Каждый из них: торговец, финансист, производитель-ремесленник, фабрикант, обладает особыми свойствами, которые вырабатывает в нем его профессия. К природным предрасположениям присоединяются качества, вырабатываемые средой, соответственно условиям времени.

Особенность капитализма - динамика; психологические предпосылки предпринимательства нашего времени: стремление к безграничному расширению дела, постоянное нарастание заданий».

Предпринимательство также неоднородно в своих внутренних социально-ценностных тенденциях. Это различие просматривается на уровне конкретных ситуаций, складывающихся стереотипов поведения, оценок и норм, основных ценностей предпринимательской деятельности.

В самом общем плане предпринимательство представляет собой наиболее типичный из видов деятельности, сориентированной на пользу, т. е. на результат, выбор которого обусловлен не априорными (универсальными и безусловными) принципами, а практическими целями. Польза представляет собой положительную ценность, в основе которой лежат интересы человека или любого другого социального субъекта — общественной группы,

института. Как жизненный принцип полезность выражается в максиме: «Ориентируясь на собственный интерес, извлекай из всего пользу».

Пользоориентированное сознание оперирует и другими ценностными понятиями, такими как «успех» (достижение результатов, близких к запрограммированным в качестве цели) и «эффективность» (достижение результатов с наименьшими затратами). Соответственно, принцип полезности дополняется такими максимами, как «стремись к успеху», «в достижении целей используй оптимальные средства».

Полезность, успешность, эффективность являются базовыми ценностями практической деятельности вообще, а предпринимательства в особенности. В представлении о пользе универсализируются требования, с которыми сталкивается человек в своей практической деятельности. Отсюда понятно, почему психологи, Начиная с З. Фрейда, называют тип сознания, сориентированный на пользу и успех, реалистичным. Реалист может быть в своем мировоззрении циником, скептиком или романтиком, но в практической деятельности он ставит перед собой реалистические (достижимые) цели, стремится использовать оптимальные средства, его успех покоится на опыте и расчете. Он трезво учитывает условия, в которых ему приходится действовать, но при этом старается, насколько в его силах, управлять ситуацией, программировать результаты своих усилий. Поэтому с социально-этической (но не гедонистической, аскетической, перфекционистской или альтруистической) точки зрения предпринимательство предстает как разновидность социально-организующей, социально-творческой деятельности. Это один из факторов развития и обновления горизонтальных общественных связей и зависимостей.

Итак, предпринимательство — и как социальный феномен, и как личностный тип, характер, и как своего рода «философия» — не однозначно. С этим обстоятельством связана необходимость разработки особой этики бизнеса — системы представлений и норм, накладывающих на экономиче-

скую деятельность ограничения, которые не сопряжены непосредственно с хозяйственной целесообразностью, эффективностью или выгодой.

Глава I. Становление и проблемы развития малого бизнеса

1.1. Сущность, содержание, критерии отнесения субъектов к малому бизнесу

Малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных показателях, установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями.

Основным показателем, на основе которого предприятия (организации) различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. А наиболее общими показателями является численность персонала, размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода). Приведем критерии отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства, которые применяются в странах с развитой рыночной экономикой.

Малое предпринимательство — вполне самостоятельная и наиболее типичная форма организации экономической жизни общества со своими отличительными особенностями, преимуществами и недостатками, закономерностями развития. Функционирование на локальном рынке, быстрое реагирование на изменение конъюнктуры этого рынка, непосредственная связь с потребителем, узкая специализация на определенном сегменте рынка труда и услуг, возможность начать собственное дело с относительно малым стартовым капиталом — все эти черты малого предпринимательства являются его достоинствами, повышающими устойчивость на внутреннем рынке

Рассматривая более подробно социальные факторы этого сектора, можно отметить, что:

Во-первых, развитие малого предпринимательства способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников, чье благосостояние и достойный уровень жизни являются основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и демократического развития общества⁴.

Во-вторых, малый бизнес — не только источник средств существования, но и способ раскрытия внутреннего потенциала личности.

В-третьих, объективно расширяющая реструктуризация средних и крупных предприятий вынуждает все большее число граждан заняться самостоятельной предпринимательской деятельностью.

В-четвертых, сектор малого предпринимательства способен создавать новые рабочие места, а потому может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране.

Эта деятельность в равной степени полезна как для всей экономики страны, так и для каждого гражданина в отдельности, и поэтому заслуженно получила соответствующее государственное признание и поддержку.

Рассматривая малый бизнес и его роль в развитии экономики страны в настоящее время, стоит отметить, что Согласно ст.3 Федерального закона от 14 июня 1995 г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого предпринимательства относятся коммерческие организации, удовлетворяющие следующим критериям:

1. В уставном капитале доля участия Российской Федерации, субъектов Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%.

2. Доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%.

⁴ Блинов А. Развитие предпринимательства // Экономист.- 1993.- № 6.- С. 70

3. Численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней:

- в промышленности – 100 человек;
- в строительстве – 100 человек;
- на транспорте – 100 человек;
- в сельском хозяйстве – 60 человек;
- в научно-технической сфере – 60 человек;
- в оптовой торговле – 50 человек;
- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек.

В международной практике для отнесения соответствующих объектов к малым предприятиям используют три показателя: численность работников (обычно до 50 человек), объем продажи продукции и балансовую стоимость имущества.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности, относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Средняя численность работников малого предприятия определяется по новому Закону с учетом всех его работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица. В случае превышения установленной численности малое предприятие лишается льгот, предусмотренных действующим законодательством, на период, в течение которого было допущено превышение численности

работников, и на последующие три месяца.

Международная практика показывает, что развитие малого бизнеса является одним из самых эффективных методов стабилизации экономики. Особенностью малого бизнеса является его универсальность. То есть, развиваясь и работая в собственных интересах, малый бизнес способствует развитию экономики государства в целом.

Из критериев видно, что для признания организации субъектом малого предпринимательства в российском законодательстве не установлен стоимостной барьер (объем продаж, прибыли, имущества и т.п.).

Таким образом, Россия среди большинства стран Европейского союза, Великобритании, Австралии, Канады и США является единственной, где отсутствуют стоимостные критерии отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства. Отсутствие такого критерия можно признать пробелом нашего законодательства. В то же время дифференциация количества работников в зависимости от вида деятельности организации (этот критерий присутствует также только в российском законодательстве) вполне оправдана. Например, выручка от продаж организации оптовой торговли с пятью работниками может в несколько десятков и даже сотен раз превышать оборот организации, оказывающей бытовые услуги населению, с тем же числом сотрудников⁵.

Экономические преобразования в России выдвинули на первый план сложнейшие проблемы глубинных социально-структурных процессов, динамика которых детерминирована прежде всего качественными изменениями в отношениях собственности, власти, в уровне доходов различных слоев и групп населения. Социальная дифференциация охватывает широкую гамму «базисных» и «надстроечных» отношений, отражая меняющиеся принципы социального расслоения общества. Произошел глубокий общественный переворот и преобразование основ и

⁵ Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. – М.: «Ось-89», 2004. – С.46

регуляторов, которые формируют социальную структуру. Изменилась природа ее компонентов, появились новые слои и социоструктурные образования. Речь прежде всего идет о наемных работниках и работающих не по найму (91,4 % и 8,6% соответственно в структуре занятого населения). Среди последних выделяются работодатели, самостоятельно занятые, члены производственных кооперативов на семейном предприятии. Есть необходимость детально остановиться на этой дифференциации: объектом нашего анализа является группа занятого населения, выполняющая работу в собственном деле единолично или с одним, а то и несколькими партнерами, привлекая для работы наемных работников. Данная социальная группа, по определению Федеральной службы государственной статистики, называется «работодателями», на языке научном - предпринимателями, владельцами предприятий. Таким образом, речь идет о достаточно четком понятии - о социальной группе, интерпретируемой на эмпирическом уровне, обладающей количественными параметрами. В 2005 г. эта группа составляла 894 тыс. человек, 1,3% всего занятого населения по статусу на основной работе (не считая вторичной занятости). За последние два года она выросла на 83 тыс. человек (0,1%). Сама эта группа достаточно дифференцирована - по видам экономической деятельности, количеству занятых работников на том или ином предприятии (мелкие, средние, крупные владельцы капиталов), по финансовому обороту и некоторым другим показателям.

Условия, в которых осуществляется предпринимательство, особенно в трансформирующихся обществах, стремительно изменяются. Важную роль играют инициатива и творческая энергия различных социальных групп. Предпринимательство активно развивается во всех отраслях и представляет собой различные формы незапрещенной законом негосударственной хозяйственной активности. И. Шумпетер характеризовал предпринимателя как новатора, реформирующего производство путем использования инновационных технологий или путем внедрения различных изобретений. В трансформирующихся обществах предпринимателем стали называть любого

делового человека, занятого хозяйственной деятельностью в негосударственном секторе экономики.

1.2. Роль малого бизнеса в развитии реального сектора экономики

Малое предпринимательство - важный элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Он во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество ВВП, способствует поддержанию нормальной конкуренции в экономике, создает социальную опору общественному устройству, а также формирует новый социальный слой предпринимателей. Возникновение и развитие малого предпринимательства (МП) обусловлено наличием объективных условий общественного развития, которые связаны, прежде всего, с характером и уровнем развития производительных сил и отношениями собственности. Исторически объективным условием функционирования МП является наличие рыночной экономической системы общества. В современных условиях развития рыночной экономики сектор малого предпринимательства выступает как одна из основных движущих сил общественного производства, и в частности формирования в ней целостного мелкотоварного уклада, объединяющего различные виды собственности: индивидуальную, кооперативную, муниципальную, совместную или смешанную и государственную.

Анализ теории и практики становление рыночных отношений хозяйствования показывает, что при всей специфике частного производства существует целый ряд экономических, производственно-технических, организационно-управленческих и социально-психологических факторов определяющих объективную необходимость и эффективность МП.

Среди экономических факторов, определяющих преимущество малых предприятий и необходимость их функционирования, основными являются: высокая степень удовлетворения потребностей рынка, приспособляемость к

изменениям рыночной конъюнктуры; мобильность и гибкость в принятии управленческих решений; поддержание конкурентоспособности субъектов рыночной экономики.

Производственно-технические факторы, определяющие необходимость и эффективность МП, связаны с углубляющейся специализацией и дифференциацией общественного производства, отказом от крупного массового производства в пользу индивидуального мелкосерийного выпуска товаров. Использование гибких производительных систем, позволяющих значительно ускорить переналадку производства, дает возможность сократить жизненный цикл изготовления изделий и в кратчайшие сроки освоить производство продукции в соответствии с потребностями товарного рынка, кроме того, в сфере МП гораздо быстрее осуществляется процесс разработки научных проектов и реализация достижений науки и техники.

Организационно-управленческий аспект функционирования малых предприятий обусловлен спецификой отношения к собственности, возникающего на предприятиях сферы МП. Единство прав собственности и непосредственного управления, обозримость предприятия, персонифицированный характер отношений между владельцем предприятия и каждым работником, особое значение руководителя в жизни предприятия обуславливают необходимость и эффективность сектора МП.

Развитие МП связано также с решением ряда социальных проблем развития общества. Широкое развитие мелкой предпринимательской активности и ее возможности в создании новых рабочих мест способствует снижению безработицы и более полному обеспечению занятости населения, улучшению финансового положения населения смягчению напряженности в обществе, особенно в период экономических кризисов. В сфере МП происходит процесс подготовки квалифицированных работников, формирования общественной прослойки «среднего класса», способного представлять интересы данного сектора экономики в политических и властных структурах. Преимущество МП состоит в том, что они формируют

позитивное общественное мнение, которое создает психологическую привлекательность предпринимательской деятельности и способствует все большему привлечению высококвалифицированных специалистов в сектор МП.⁶

В развитых странах приняты и действуют многочисленные законодательные, нормативно-правовые и иные акты по вопросам создания, функционирования и государственной поддержки МП. Однако единых общепринятых понятий «МП», «малое предприятие», «малый бизнес» пока не существует. В каждой стране эти понятия определяются по-разному в зависимости от структуры хозяйства и отрасли экономики, целей и задач экономической политики, а также других условий. Пока нет единого подхода к выделению малых предприятий тем более к выделению единых показателей. Но при всех различиях критерий и показателей для определения размера предприятий их можно свести к 2-м основным подходам, выделяющие количественные и качественные характеристики МП.

Ряд исследователей предлагают качественное определение МП выводить из характерных основных особенностей их функционирования. Это позволяет, по их мнению рассматривать МП не просто как этап развития большинства компаний, а как самостоятельное структурное звено экономики, отличающееся рядом характерных особенностей. К числу таких особенностей относятся:

Во-первых, единство прав собственности и не посредственного управления предприятием. Способность и готовность функционеров малого бизнеса брать на себя риск и нести ответственность за принимаемые решения предполагает именно такое единство.

Во-вторых, так называемая обозримость малого предприятия. Небольшие размеры позволяют установить неформальный, личностный характер отношений между работником и работодателем, обеспечить более

⁶ Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. – М.: «Ось-89», 2004. – С.88-89

действенный механизм мотивации труда и более высокую степень удовлетворенности им.

В-третьих, относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта, не позволяющие малой фирме оказывать существенное влияние на цены и объем реализации продукции в рамках отрасли.

В-четвертых, персонифицированный характер отношений предпринимателя с партнерами-поставщиками ресурсов и покупателями готовой продукции, т. к. малое предприятие рассчитано на обслуживание сравнительно узкого круга потребителей.

В-пятых, семейный характер предприятия, ведения дела: семья нередко включается в число работников; базовый капитал МП часто формируется за счет семейных сбережений и т. д.

Наконец, в-шестых, малым фирмам свойствен особый характер финансирования. Они могут рассчитывать на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и неформальный рынок капитала (средства берутся в займы у друзей, родственников и т. д.).

Другая точка зрения основывается на первичности количественных характеристик субъектов рыночной экономики. Такой подход к определению сущности МП является наиболее точным, по мнению учёных.

Во-первых, это вытекает из самого понятия «МП», которое явно указывает на количественные параметры и масштабы субъекта рыночной экономики.

Во-вторых, качественный подход определения сущности МП в большей степени опирается на функциональные аспекты деятельности субъектов, которые зачастую не зависимы от масштабов предприятий, т. е. предприятия как субъекты рыночной экономики, выполняют одну основную функцию - производство продукции, работ и услуг и их реализация.

В-третьих, функциональная роль предприятий как носители количественных характеристик МП в целом такая же, что и предприятий - монополистов. Однако количественные параметры предприятий

способствуют выделению особенностей их производственной, экономической, социальной деятельности. Именно этим можно объяснить разнообразие количественных характеристик МП в различных странах.

Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ определено, что порядок налогообложения, отсрочки и рассрочки уплаты налогов устанавливается налоговым законодательством. Тем самым Закон подтверждает налоговые льготы малым предприятиям.

Кроме того, Закон установил, что если изменения налогового законодательства создают менее благоприятные условия для малых предприятий по сравнению с ранее действовавшими условиями на момент регистрации предприятия, то прежние условия сохраняются в течение первых 4 лет деятельности организации.

Указанный Закон несколько изменил порядок начисления ускоренной амортизации на малых предприятиях. Они вправе применять ускоренную амортизацию основных производственных фондов с отнесением затрат на издержки производства, в два раза превышающие нормы, которые установлены для соответствующих видов основных средств.

Наряду с ускоренной амортизацией малые предприятия вправе, дополнительно списывать в качестве амортизационных отчислений до 50% от первоначальной стоимости основных фондов со сроком службы более трех лет.

В случае прекращения деятельности малого предприятия до истечения одного года с момента ввода его в действие суммы дополнительно начисленной амортизации подлежат восстановлению за счет увеличения балансовой прибыли.

В соответствии с Законом кредитование малых предприятий осуществляется на льготных условиях с полной или частичной компенсацией кредитным организациям соответствующей разницы за счет фондов поддержки малого предпринимательства.

Законом предусмотрено, что статистическая и бухгалтерская отчетность представляется малыми предприятиями в утвержденном Правительством Российской Федерации порядке, который предусматривает упрощение процедуры и форм отчетности. Они должны содержать в основном информацию, необходимую для налогообложения.

Исходя из характеристики состояния малого предпринимательства в Санкт-Петербурге практическая деятельность органов государственной власти Санкт-Петербурга по развитию малого предпринимательства должна осуществляться в следующих направлениях:

- создание общих благоприятных условий при осуществлении хозяйственной деятельности для всех субъектов малого предпринимательства;
- ликвидация административных барьеров и снижение административного регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства
- стабилизация налогового регулирования и оптимизация налогообложения
- обеспечение равного доступа к государственному имуществу и к размещению государственного заказа Санкт-Петербурга
- осуществление адресной государственной поддержки субъектов малого предпринимательства, предоставляемая субъектам малого предпринимательства, включенным в Программы государственной поддержки малого предпринимательства в Санкт-Петербурге. [58]

В реализации Программы участвуют все исполнительные органы государственной власти Санкт-Петербурга в соответствии с основными направлениями своей деятельности. Программа обеспечивает участие максимального числа субъектов малого предпринимательства и предусматривает:

- меры, направленные на создание общих благоприятных условий для субъектов малого предпринимательства;

- адресную поддержку определенных категорий субъектов малого предпринимательства, которые определены в специальном в Законе.

Статус участника Программы предоставляется субъектам малого предпринимательства уполномоченным исполнительным органом государственной власти Санкт-Петербурга на основе заключения независимых экспертных организаций. Основными принципами включения субъектов малого предпринимательства в Программу являются прозрачность бизнеса, возвратность затраченных бюджетных средств в виде налогов, экономическая эффективность проектов субъектов малого предпринимательства.

Финансирование Программы государственной поддержки малого предпринимательства в Санкт-Петербурге осуществляется за счет средств бюджета Санкт-Петербурга.

В Санкт-Петербурге осуществляют свою деятельность более 60 организаций инфраструктуры поддержки малого предпринимательства: ассоциации, союзы, агентства, фонды, центры поддержки предпринимательства и т.д. Данные организации оказывают субъектам малого предпринимательства, преимущественно на возмездной основе, различные услуги, в том числе коммерческого характера, без финансовой поддержки города. Организации инфраструктуры поддержки малого предпринимательства являются соисполнителями Программы в пределах своей специализации. Участие организаций инфраструктуры в Программе осуществляется на конкурсной основе и исключительно в рамках реализации отдельных проектов, разрабатываемых координатором и исполнителями Программы.

Реализация Концепции развития и поддержки малого предпринимательства в Санкт-Петербурге позволит:

- увеличить долю малого бизнеса в валовом региональном продукте (до 50%) и долю в налоговых поступлениях (до 40%) за счет увеличения количества субъектов малого предпринимательства, оптимизации

- финансовой нагрузки на малый бизнес и легализации предпринимательской деятельности;
- оптимизировать отраслевую структуру малого предпринимательства;
 - минимизировать теневой оборот субъектов малого предпринимательства за счет мер их адресной поддержки на условиях прозрачности бизнеса, снижения финансовой нагрузки неналогового характера;
 - увеличить численность работающих в секторе малого предпринимательства за счет увеличения числа рабочих мест и занятости населения.

1.3. Значение малого бизнеса для формирования занятости

Одной из самых сложных и острых проблем современности является обеспечение занятости экономически активного населения и ликвидация безработицы.

Безработица - это социально-экономическая реальность противоположная понятию занятости предполагающая состояние экономики, когда часть экономически активного населения не может найти применение своему труду. Причины данного явления разнообразны. Во-первых, структурные сдвиги в экономике, выражающиеся в том, что внедрение новых технологий, оборудования приведет к сокращению излишней рабочей силы. Во-вторых, экономический спад или депрессия, которые, вынуждают работодателей снижать потребность во всех ресурсах, в том числе и трудовых. В-третьих, политика правительства и профсоюзов в области оплаты труда: повышение минимального размера заработной платы увеличивает издержки производства и тем самым снижает спрос на рабочую силу. В-четвертых, сезонные изменения в уровне производства в отдельных отраслях экономики. Наконец, в-пятых, изменение в демографической структуре населения, в частности рост численности населения в

трудоспособном возрасте увеличивает спрос на труд и, следовательно, возрастает вероятность безработицы.

Несмотря на объективный характер безработицы, социально-экономические потери, которые она порождает, очевидны: не производится какая-то часть товаров и услуг, которые могли бы быть произведены, если бы человек работал; снижаются налоговые поступления; снижается уровень жизни семьи безработного; ухудшается психологическое состояние безработного.

Для России проблема безработицы становится острой, поскольку возрастают как абсолютные, так и относительные ее показатели. Уже в настоящее время она достигла очень высокого уровня -13,5%, а численность безработных превышает 10 млн. человек.⁷

При этом уровень социальной защиты безработных крайне низок, сбережения у незанятого населения отсутствуют, найти работу которым будет чрезвычайно сложно. Одновременно начнут интенсивно выбывать производственные фонды со сроком эксплуатации более 10 лет, которые в настоящее время составляют подавляющую часть материальной основы всей системы рабочих мест.

В ряде регионов уровень безработицы очень высок. Наибольшие показатели – в республиках Южного региона: там он составляет в % к экономически активному населению в Ингушетии - 48,7%, Дагестане - 21,8%, Северной Осетии-Алании - 33,5% (в 2005 г.). Уровень социальной напряженности в этих регионах и без того очень высок, а при таком развитии событий он превзойдет критическую величину.

Таким образом, сложившаяся на обозримую перспективу ситуация в сфере занятости диктует настоятельную необходимость разработки механизмов создания и сохранения рабочих мест.

⁷ Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. – М.: «Ось-89», 2004. – С.127

За последние несколько лет система рабочих мест претерпела значительные изменения: существенно сократилось число рабочих мест, понизился их технический уровень, утяжелилась структура, что проявилось в относительном росте доли рабочих мест в сырьевых отраслях и сокращении наиболее передовых, прежде всего наукоемких отраслях.

Одновременно происходил процесс снижения эффективности функционирования действующих рабочих мест, что проявилось в уменьшении производительности труда, уровня реальных доходов работников и увеличении скрытой безработицы. Общее число неэффективных рабочих мест в легальном секторе экономики составляет 25 млн. единиц.

Существующие рабочие места, и производственные мощности используются с низкой степенью загрузки, например в промышленности - только на 35%, что чрезвычайно опасно для экономики. Наряду с обременительными для предприятий издержками по обслуживанию и поддержанию в рабочем состоянии незагруженных рабочих мест, их наличие снижает мотивацию к инвестированию и способствует раскручиванию инфляционной спирали. Из-за не загруженности рабочих мест работники получают низкую заработную плату, их трудовой потенциал недоиспользуется, что негативно влияет на социально-психологический климат в обществе.

Особенно сложная ситуация с рабочими местами в сельском хозяйстве: ввод новых рабочих мест сократился за указанные годы более в 10 раз, а их средний возраст, стремительно приближается к сложившемуся возрасту ликвидации активной части основных фондов.

Таким образом, система рабочих мест в настоящее время находится в критическом состоянии, отражающаяся, в свою очередь на уровне безработицы в стране. Сегодня ясно, во-первых, что безработица на данный момент, и, тем более, в будущем должна составить важнейший объект социально - экономической политики. Во-вторых, надо стремиться к тому,

что бы не выпустить безработицу из рамок «полной занятости» (под которыми на западе понимается норма безработицы в пределах 3-6% экономически активного населения) и не дать ей перерасти в «чрезмерную безработицу» с ее непредсказуемыми последствиями.

В определении путей решения этой задачи нельзя, если руководствоваться экономическим здравым смыслом и богатым мировым опытом развития рыночных отношений, не обратиться к МП.

В развитых странах малый бизнес привлекает до 50-60% работоспособного населения и формирует до 70-80% новых рабочих мест, на его долю приходится от 20 до 60% валового национального продукта. Значительна его роль и в генерировании и реализации достижений современной научно-технической революции. В США, например, на малый бизнес приходится около 50% всех научно-технических разработок. Имея возможность быстро приспосабливаться к изменениям потребительского спроса, малое предпринимательство придает рыночной экономике необходимую гибкость. Все это позволяет ему выступать генератором новых рабочих мест.

Особенности МП, благоприятствующие росту занятости, таковы:

Во-первых, оно способно быстро создавать новые рабочие места низкой капиталоемкости: затраты капитала в расчете на одно рабочее место в малых предприятиях, как правило существенно ниже, чем в крупных.

Во-вторых, для малых предприятий характерно и более низкое техническое строение капитала, т. е. на единицу используемых средств производства здесь приходится больше единиц труда, чем на крупных предприятиях.

В- третьих, специфика малых предприятий проявляется в отсутствии в них усложненных управленческих структур, что облегчает процесс образования таких предприятий.

В-четвертых, развитие мелкого бизнеса существенно облегчает территориальный и отраслевой перелив рабочей силы и капитала.

В-пятых, малый бизнес притягателен для деятельных людей ибо представляет значительные возможности для проявления инициативы, творческой активности.

В-шестых, на малых фирмах широко распространены гибкие условия труда и найма (не полный рабочий день или неделя, скользящий график труда, совместительство т.п.), что так же весьма привлекательно для многих работников.

Эти и другие обстоятельства обуславливают тот факт, что МП развитой рыночной экономике выступает как решающая сфера в обеспечении занятости населения.

Так, например, в США за период с 1976 - 2002 гг. крупные и средние предприятия потеряли соответственно 500 и 850 тыс. рабочих мест, а сектор малого предпринимательства за тот же период создал 4,1 млн. новых рабочих мест, обеспечивая 65% чистого прироста рабочих мест по стране.

Растущее значение малого бизнеса временные проблемы занятости обнаруживается и при исследовании Российских статистических данных. Однако влияние занятости на МП на общую занятость в российской экономики не так велико, как в развитых странах. Это связано, прежде всего, со скромными размерами сектора малого предпринимательства.

Количество занятых на малых предприятиях в России имело тенденцию к увеличению.

Развитие МП в на стране противодействуют не только экономические, но и другие факторы, такие как несовершенство налоговой системы, правовая незащищенность кадровые трудности, трудности со сбытом товаров, конкуренция, которые создают барьеры для его полноценности развития. Однако, несмотря на все трудности, это сфера предпринимательства продолжает функционировать, являясь на сегодняшний день основной движущей силой повышения эффективности национальной экономики. Очевидно, что конструктивное регулирование

деятельности МП должно стать одним из основных направлений экономической политики органов государственной власти и управления.

Значительная часть зарегистрированных малых предприятий так и не приступает к хозяйственной деятельности. Уменьшается численность работников в среднем на одно малое предприятие во всех отраслях экономики. По некоторым экспертным оценкам, развитие экономической конъюнктуры в секторе малого бизнеса достигла критической точки, когда доля предприятий с падающей доходностью впервые превысила число развивающихся. Произошло сокращение объёма производства на малых предприятиях промышленности. В своей основе неблагоприятные тенденции в развитии малого бизнеса связаны как с общенациональными политическими, экономическими и социальными проблемами, так и с особенностями малого предпринимательства как субъекта экономики.

На начальном этапе развития малого предпринимательства весьма острым был дефицит специализированного оборудования для малых предприятий, поскольку, отечественные производители ориентировались на удовлетворение потребностей крупных государственных предприятий. С развитием рыночных преобразований и активизацией внешнеэкономической деятельности предложений по поставкам отечественного и импортного оборудования стало во многих случаях достаточно. Однако теперь трудности в приобретении малыми предприятиями подобного оборудования связаны, прежде всего, с финансовыми проблемами, неблагоприятным инвестиционным климатом, постоянным удорожанием средств производства.

Аналогичным образом складывается для малого предпринимательства ситуация на рынке сырья и вспомогательных материалов. Рост цен на продукцию базовых отраслей, используемую малыми предприятиями, опережает рост цен на продукцию малого предпринимательства, что ведет к постоянному ухудшению его экономического положения⁸.

⁸ Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. – М.: «Ось-89», 2004. – С.166

Неблагоприятна для малых предприятий ситуация в сфере финансовых ресурсов. Общая неразвитость финансового рынка, ограниченный набор используемых финансовых инструментов и услуг, высокая цена кредитных ресурсов, периодически повторяющиеся кризисы, значительная доля «теневого» денежно-кредитного оборота, и ряд других факторов, связанных с финансовыми ресурсами, усугубляет и без того сложную для малого предпринимательства доступ к ресурсам на финансовом рынке.

Более благополучно обстоят дела малого предпринимательства в обеспечении трудовыми ресурсами. Однако необходимо отметить, что рынок труда отличается серьезными региональными и отраслевыми диспропорциями. Относительная же дешевизна рабочей силы «компенсируется» недостаточной для рыночных условий квалифицированностью. Особенно негативно отражается на развитии малого предпринимательства нехватка подготовленных специалистов в области маркетинга и финансов.

По данным территориальных антимонопольных управлений, величина входа новых предприятий на рынок в стоимостном выражении для разных отраслей и регионов в среднем составляет не менее 25 млн. руб.

В настоящее время контрольно-ревизионные функции в отношении малых предприятий осуществляют несколько десятков органов. Проверки носят бессистемный характер: различные контролирующие органы требуют предоставления одних и тех же документов вместо того, чтобы наладить обмен данными. Предприниматели в большинстве случаев не имеют достоверной и достаточной информации о правах и полномочиях контролирующих органов и не могут отстаивать свои интересы. Ответственность контрольных органов, их должностных лиц и других работников за допускаемые нарушения, как правило, устанавливается нечетко.

Негативное состояние хозяйственных связей между малым и крупным бизнесом обусловлена неразвитостью в России широко распространенных в мире систем субподряда, франчайзинга, венчурного финансирования и т.п.,

что позволяет крупным и мелким субъектам рынка в развитых странах гармонично дополнять друг друга .

Третья группа негативных факторов развития малого предпринимательства связана с состоянием правовых, социокультурных и политических отношений. Отрицательное влияние на малое предпринимательство сложившейся правовой среды проявляется, во-первых, в нестабильности законодательства: происходит постоянное изменение правил деятельности предприятий (особенно в области налогообложения) вплоть до введения законов и нормативных актов задним числом. Во-вторых, действующее законодательство является неполным и имеет много пробелов. В-третьих, много расхождений между федеральными и местными правовыми актами, недостаточно в полной мере разграничены объекты регулирования федеральными и региональными органами власти. В-четвертых, не обеспечивается выполнение принятых законодательных актов различными субъектами. Таким образом, в результате отсутствия реально действующего правового механизма, регулирующего деятельность субъектов рыночной экономики, малые предприятия ощущают правовую незащищенность как со стороны государственного чиновничьего аппарата, так и других субъектов рынка.

В специальной литературе и публикациях в периодической печати значительное внимание уделяется негативному влиянию на малое предпринимательство налогового законодательства. На наш взгляд, справедливы нарекания в части налогового законодательства. Во-первых, довольно высоким остается уровень действующих ставок налогов. Так, по некоторым оценкам совокупные изъятия в федеральный бюджет, бюджеты субъектов Федерации и местные бюджеты в виде более чем 40 налогов и обязательных платежей достигают 90% балансовой прибыли предпринимательских структур, а в некоторых случаях превышают 100%. Во-вторых, перечень налоговых льгот крайне ограничен, а их позитивное воздействие на развитие малых предприятий минимально. Малые

предприятия в целях обеспечения непрерывной деятельности не могут стабильно функционировать в определенной сфере, что не позволяет им воспользоваться налоговыми льготами в полной мере. Так, условием применения налога на прибыль является получение 70 или даже 90% выручки именно от приоритетного вида деятельности, а подавляющее большинство малых предприятий в условиях экономической нестабильности вынуждено в той или иной мере заниматься и теми высокодоходными операциями, на которые льготный режим не распространяется.

Лишь для небольшого количества малых предприятий действует порядок налогообложения, установленный Федеральным законом «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства», поскольку он применяется только для предприятий с численностью работающих до 15 человек и валовой выручкой до 100 000 минимальных размеров оплаты труда. В-третьих, весьма серьезны проблемы, связанные с налогово-информационным обеспечением рассматриваемой категории предпринимательства. В этом плане малые предприятия практически не имеют возможности получить бесплатную квалифицированную налоговую консультацию.

Социокультурные отношения представлены соответствующими традициями и нормами морали. С одной стороны, отрицательное отношение к строю частной собственности вообще и малому предпринимательству, в том числе, характерное для советского периода, не исчезло бесследно после нескольких лет рыночных реформ. С другой стороны, в прошедший с начала перестройки период наблюдались размывание моральных устоев жизни, криминализация общества, расширение теневой экономики. Все это не могло не оказать исключительно негативного воздействия на формирование соответствующих этических норм. Состояние преступности характеризуется ее небывалыми масштабами и многообразием. Согласно некоторым экспертным оценкам, к «теневой экономике» в той или иной степени

причастны 90 % малых предприятий, в этой сфере ежегодно крутится около 30 млрд. долл.

Далека от стабильности и политическая обстановка в стране, что, разумеется, не лучшим образом влияет на поведение субъектов малого бизнеса в области инвестиций и подрывает возможность применения на микроуровне стратегического планирования. Нет сомнения в том, что фактор политической нестабильности является главным препятствием для иностранных инвестиций в российскую экономику, в том числе в сферу мелкого производства.

Дополнительными отрицательными внешними факторами являются: ухудшение экологической обстановки и необходимость осуществления непосильных для субъектов малого предпринимательства вложений в природоохранные мероприятия, застой в техническом прогрессе, неблагоприятная отраслевая и территориальная структура производства, сохранение отсталой транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры, что затрудняет доступ рассматриваемой категории предпринимателей к ресурсам, достижение ими равноправного и стабильного положения на рынке.

Внешняя среда малого предприятия отличается особой неопределенностью. В первую очередь это объясняется следующим обстоятельством: малое предприятие, как правило, действует на локальном рынке, который в отличие от рынков крупных предприятий характеризуется высокой степенью неизвестности и стихийности. Вторая ключевая особенность внешней среды малого предпринимательства состоит в его объективно подчиненной роли в системе отношений с государством, крупным бизнесом, финансово-кредитными институтами.

При этом многие проблемы в развитии малых предприятий порождены именно недостатками государственной экономической политики в целом,

определяющей основные параметры внешней среды, в которой происходит развитие малого предпринимательства.⁹

Таким образом, возникает комплексная проблема функционирования малого предпринимательства как результат взаимодействия внешних и внутренних негативных факторов, ухудшающих жизнеспособность малого предприятия. Вместе с тем степень остроты данной проблемы на различных ступенях эволюции рыночной экономики неодинакова: в условиях развитого состояния экономики происходит смягчение противоречия малого предпринимательства, тогда как в фазе рыночных реформ нередко наблюдается его обострение.

В нашей стране все понимают необходимость государственной поддержки в развитии малого предпринимательства как одного из ключевых факторов экономической и политической стабильности. Развитие малого предпринимательства постоянно становится приоритетным в государственной структурной политике, направленной на рост российской экономики. Однако поддержка развития малого бизнеса, стимулирование хозяйственной инициативы граждан пока ещё не стали основой государственной экономической политики, ориентиром для деятельности всех органов власти как в центре, так и на местах. Несогласованность экономической политики приводит к тому, что в системе целевых установок государственного регулирования экономики интересы поддержки малого бизнеса вступают в противоречие с задачами достижения оптимальных макроэкономических показателей, фискальными механизмами наполнения бюджета, затратными методами решения социальных проблем. Далеко не привлекательная Российская практика формирования рыночной экономики показала, что малое предпринимательство может функционировать и без государственной помощи. Однако становление малого предпринимательства

⁹ Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. – М.: «Ось-89», 2004. – С.200

как самостоятельного сектора национальной экономики предполагает определенную поддержку со стороны государства и общества.

В мировой практике считается нормой государственное поощрение малого предпринимательства в интересах общества и государства. При этом задача государства состоит не в том, что бы просто передать малым предприятиям финансовые, технические и иные ресурсы, не в том, чтобы поддерживать их любой ценой, а в том, чтобы на основе правовой и экономической базы помочь им выживать, создать возможности роста и саморазвития в условиях рынка. Как свидетельствует мировая практика, стимулирующее воздействие государства должно быть ориентировано на то, чтобы малый бизнес в разных отраслях активно влиял на процесс демонополизации производства, обеспечивая насыщение национального и внешнего рынков новыми товарами и услугами. Уровень и система поддержки малого предпринимательства не может быть одинаковой в разных странах и регионах внутри страны. Величина государственной помощи зависит от уровня развития экономики и малого предпринимательства в нем.

Безусловно, различные уровни развития малого предпринимательства являются результатом соответствующего воздействия внешних и внутренних факторов на деятельность субъектов малого предпринимательства. Чем ниже уровень развития малого предпринимательства, тем значительнее должна быть система мер государственной поддержки данного сектора экономики. Некоторые исследователи даже отмечают необходимость разработки системы показателей оценки уровня развития малого предпринимательства как основу для определения степени государственной поддержки. «Национальный уровень развития малого бизнеса может быть определен соотношением между результатами функционирования малых предприятий в конкретной стране (их доля в ВВП и в общей численности занятых, количество малых фирм на 1000 жителей, абсолютное количество единиц малого бизнеса и занятых в них работников) и нормативами, в качестве ко-

торых предлагается принять аналогичные показатели стран развитой рыночной экономики».

Выводы по главе I

Преимущества малых предприятий

	Производственные МП	МП торговли и сферы услуг
1. Оценка текущего финансово-экономического положения предприятия.	Примерно 60% предприятий оценивают свое текущее положение, как удовлетворительное или хорошее.	Общее состояние обследованных предприятий торговли и услуг, по оценкам их руководителей можно оценить как близкое к удовлетворительному.
2. Реализация продукции.	Малые предприятия успешнее крупных адаптируются к изменяющейся конъюнктуре рынка.	Успех частных предприятий на рынке способствует расширению географии торговых операций и выходу за рамки своих регионов. Ориентация на импортные товары уже не приносит прежних доходов.
3. Конкуренция	При выборе стратегии сбыта в условиях усиливающейся конкурентной борьбы МП больше склонны заниматься поиском новых потребителей для традиционной продукции.	Немало частных компаний готово к интеграции с поставщиками и другими торговыми фирмами для скоординированной маркетинговой и сбытовой политики.
4. Основные направления вложения финансовых средств, источники основных фондов.	Источником основных фондов подавляющего большинства обследованных предприятий является реализация продукции собственного изготовления.	В качестве основных направлений вложения финансовых средств выделяются: пополнение оборотных средств, ремонт помещений, покупка, модернизация и ремонт оборудования, а так же реклама.
5. Управление собственностью, акционерная политика.	Около четверти предприятий находятся под контролем крупных инвесторов. Основным направлением привлечения инвестиций при работе с акционерным капиталом является привлечение крупных стратегических инвесторов.	Частные торговые фирмы, в своем большинстве, относительно закрыты для внешних инвесторов. При разных соотношениях между админи-стратором и трудовым коллективом на вновь созданных и приватизированных предприятиях в обоих случаях вместе ими контролируется свыше 4/5 всех голосующих акций.
6. Организационные изменения, перспективы развития.	Высокая степень ожиданий предстоящих перемен, прежде всего, в плане интеграции с поставщиками сырья, комплектующих, а так же с финансово-кредитными учреждениями.	Результаты опроса свидетельствуют об относительной адаптации частных компаний к новым условиям внешней среды.

Недостатки малых предприятий:

- более высок уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке;
- зависимость от крупных компаний;
- недостатки в управлении делом;
- слабая компетентность руководителей;
- повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- трудности в привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов;
- неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров.

Недостатки и неудачи в деятельности субъектов малого предпринимательства определяются как внутренними, так и внешними причинами, условиями функционирования малых предприятий. Большинство неудач малых фирм связано с менеджерской неопытностью или профессиональной компетентностью собственников малых и средних предприятий.

Глава II. Показатели развития малого бизнеса

2.1. Динамика и оценка развития малого бизнеса

В силу специфики подавляющее количество малых предприятий в Российской Федерации создается в следующих трех основных сферах деятельности:

1. Торговля. Характерная черта малого предпринимательства – способность подстраиваться под местный рынок. Не претендуя на захват глобального рынка, малые предприятия ориентируются на место нахождения потребителя. Многочисленные ларьки, палатки, павильоны и магазинчики позволяют, с одной стороны, удовлетворять существующие потребности рынка, с другой – работать рентабельно в связи с эффективной организацией деятельности.

2. Посредничество. Посредничество – распространенный вид деятельности организаций в промышленно развитых странах. Передача отдельных функций по логистике или продвижению товаров на рынок позволяет организациям крупного и среднего бизнеса оптимизировать затраты, повысить эффективность указанных операций, «дотянуться» до труднодоступных ресурсных рынков или рынков сбыта, вынести специфические проблемы отдельных рынков за рамки организации, экономя тем самым на финансовых и трудовых ресурсах.

3. Сфера услуг. Развитие сферы услуг в последнее время становится одним из наиболее перспективных направлений роста экономики большинства развитых стран. При этом предоставление услуг зачастую требует присутствия организации, которая из оказывает, в месте нахождения потребителя. Таким образом, рынок услуг, так же как и рынок товаров, склонен к ориентации на конкретного потребителя, что приводит к необходимости индивидуализации услуги (т.е. к видоизменению в интересах

покупателя). Кроме того, с увеличением благосостояния населения происходит объективный процесс снижения доли расходов потребителей на товары и увеличения доли расходов на приобретение услуг.

В сфере экономики малые предприятия функционируют наряду с крупными и средними предприятиями. Обладая весьма скромными размерами, в экономически развитых странах они выступают важными субъектами экономики и предоставляют до 70% рабочих мест, а доля их участия в ВВП оценивается в 30-50%.

Данные цифры говорят, с одной стороны, о большом экономическом потенциале малого бизнеса в России, с другой – о необходимости создания благоприятных условий для развития малых предприятий.

В таблице 2.1 представлены данные по основным экономическим показателям деятельности малых предприятий с 2000 по 2005 г.

Таблица 2.1

Основные экономические показатели деятельности малых предприятий с 2001 по 2006 г.г.

Экономические показатели деятельности малых предприятий	2001	2002	2003	2004	2005	2006.
Число малых предприятий (на конец года), тыс.	879,3	843,0	882,3	893,0	953,1	979,3
Объем продукции (работ, услуг), млрд. руб.	613,7	852,7	1160,8	1686,0	2229,6	2827,4
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	6596,8	6483,5	7220,3	7458,9	7815,1	8045,2
Среднесписочная численность внешних совместителей, тыс. человек	617,4	607,0	502,9	546,9	608,6	630,4
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	29,8	43,5	51,0	67,3	99,2	100,2
Число малых предприятий в расчете на 10000 человек населения	60	58	61	62	66	72

Данные таблицы 2.1 показывают поэтапный рост по всем основным экономическим показателям малых предприятий.

Из таблицы видно, что все основные экономические показатели деятельности малых предприятий увеличиваются год от года. Единственным исключением стал 2001 год, в котором уменьшились такие показатели, как число малых предприятий, среднесписочная численность работников, а также число малых предприятий в расчете на 10000 человек населения.

Развитие численности малых предприятий по формам собственности и по отраслям деятельности в России представлено в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Число малых предприятий по формам собственности и по отраслям экономики в России за 2001-2006г.г. (в тыс.ед.)

	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности
Всего малых предприятий	821,5	57,8	788,9	54,1	846,7	35,6	860,6	32,4	926,0	27,1	958	21,3
В том числе по отраслям экономики:												
Промышленность	121,7	12,5	113,6	11,5	114,1	6,9	112,3	6,7	123,3	4,8	132	3,7
Сельское хозяйство	13,0	1,4	12,2	1,2	14,6	1,0	17,1	0,8	18,7	0,6	19,8	0,4
Строительство	119,7	7,1	115,4	6,5	109	4,0	113,7	3,4	118,7	2,6	123	1,9
Транспорт	17,7	1,8	17,1	1,7	18,9	1,3	20,7	1,2	25,4	0,9	28,6	0,7
Связь	3,0	0,7	3,1	0,6	3,5	0,4	4,3	0,4	5,2	0,3	6,9	0,3
Торговля и общественное питание	391,6	15,9	373,4	14,7	411,9	10,5	407,6	9,7	431,6	9,6	465	9,4
Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения	12,3	1,6	14,4	1,5	26,7	1,2	26,4	1,0	25	0,7	24,8	0,5
Информационно-вычислительное обслуживание	5,1	0,5	6,0	0,4	6,1	0,4	7,8	0,3	8,5	0,2	9,3	0,1
Операции с недвижимым имуществом	10,3	0,8	13,2	1,0	19,5	0,8	22,8	0,9	29,7	0,8	34,9	0,8

	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	32,4	3,3	31,6	3,1	36,7	2,1	37,8	1,8	42,9	1,4	49,7	1,1
Непроизводственные виды бытового обслуживания населения	9,3	0,3	9,1	0,3	9,7	0,1	10,1	0,2	10,8	0,1	11,7	0,1
Другие отрасли	86,3	11,9	79,8	11,6	76,2	6,9	80,4	6,1	86,3	5,1	52,1	2,3

По данным таблицы 2.2 видно, что наблюдается снижение числа малых предприятий смешанной формы собственности.

Также практически по всем отраслям экономики заметно снижение числа малых предприятий частной формы собственности в 2001 году. Исключение составляют лишь такие отрасли, как связь, торговля и общественное питание, оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения, информационно-вычислительное обслуживание и операции с недвижимым имуществом.

В 2002 году произошло снижение показателей такой отрасли, как строительство.

Таким образом, рост числа малых предприятий по всем отраслям экономики начался лишь с 2002 года.

В таблице 2.3 указано распределение объема продукции (работ, услуг), произведенного малыми предприятиями, по формам собственности и отраслям экономики в период с 2001 по 2006 годов.

Таблица 2.3

Распределение объема продукции (работ, услуг), произведенного малыми предприятиями по формам собственности и по отраслям экономики за 2001-2006г.г.,(%)

	2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности	частная форма собственности	форма собственности
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Всего малых предприятий	88,6	11,4	90,4	9,6	95,4	4,6	94,9	5,1	96,7	3,3	97,5	2,5
В том числе по отраслям экономики:												
Промышленность	85,1	14,9	88,5	11,5	93,6	6,4	92,4	7,6	94,5	5,5	96,6	3,4
Сельское хозяйство	88,3	11,7	90,2	9,8	92,7	7,3	92,9	7,1	96,2	3,8	97,1	2,9
Строительство	92,8	7,2	94,7	5,3	96,5	3,5	96,9	3,1	97,6	2,4	97,9	2,1
Транспорт	83,5	16,5	83,5	16,5	93,3	6,7	93,8	6,2	96,6	3,4	98,5	1,5
Связь	76,2	23,8	69,7	30,3	90,7	9,3	91,2	8,8	95,1	4,9	97,3	2,7
Торговля и общественное питание	93,4	6,6	93,5	6,5	97,5	2,5	97,6	2,4	98,6	1,4	98,9	1,1
Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения	81,6	18,4	88,4	11,6	95,9	4,1	94,4	5,6	95,2	4,8	96,8	3,2
Информационно-вычислительное обслуживание	92,7	7,3	96,3	3,7	94,9	5,1	95,6	4,4	97,4	2,6	98,2	1,8

Продолжение таблицы 2.3

Операции с недвижимым имуществом	85,1	14,9	92,2	7,8	95,7	4,3	91,9	8,1	94,7	5,3	95,8	4,2
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	82,9	17,1	89,0	11,0	94,8	5,2	93,6	6,4	97,0	3,0	97,9	2,1
Непроизводственные виды бытового обслуживания населения	96,4	3,6	97,0	3,0	98,5	1,5	98,1	1,9	98,0	2,0	97,7	2,3
Другие отрасли	88,7	11,3	90,3	9,7	93,6	6,4	94,8	5,2	90,8	9,2	94,9	5,1

По данным таблицы 2.3 видно, что распределение общего объема продукции (работ, услуг), произведенного малыми предприятиями смешанной формы собственности за 2001-2006 г.г. снизилось в 3,5 раза.

Есть лишь несколько отраслей, где наблюдается постоянный рост объема продукции (работ, услуг), такие как: сельское хозяйство, строительство, транспорт, торговля и общественное питание.

Развитию малого бизнеса большое внимание уделяется в Санкт-Петербурге. Так, например, в рамках реализации Концепции государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации была разработана Концепция развития и поддержки малого предпринимательства в Санкт-Петербурге.

Целями данной Концепции являются:

- уточнение целей политики органов государственной власти Санкт-Петербурга в отношении малого предпринимательства,
- уточнение понятия субъекта малого предпринимательства для применения в законодательной и правоприменительной практике Санкт-Петербурга,
- определение критериев субъектов малого предпринимательства, нуждающихся в государственной поддержке за счет средств бюджета Санкт – Петербурга;

- формирование единого комплексного подхода к решению проблем развития малого предпринимательства в Санкт-Петербурге со стороны органов государственной власти Санкт-Петербурга, территориальных федеральных органов исполнительной власти, общественных организаций предпринимателей, общественных объединений граждан, средств массовой информации,
- взаимодействие субъектов базовых отраслей промышленности и крупного бизнеса с субъектами малого предпринимательства;
- определение приоритетов, правовых, организационных и финансовых инструментов государственной поддержки малого предпринимательства с участием средств бюджета Санкт-Петербурга,
- определение сфер деятельности, развитие которых осуществляется исключительно за счет рыночных механизмов и средств предпринимателей;
- систематизация мер государственной поддержки малого предпринимательства с точки зрения максимальной эффективности расходования бюджетных средств

По данным Комитета государственной статистики по Санкт-Петербургу и Ленинградской области на 01.01.2005 на территории Санкт-Петербурга осуществляют свою деятельность 126,7 тыс. малых предприятий и 133 тыс. индивидуальных предпринимателей.

По данным Петербургкомстата, на 1000 человек населения приходится 43 малых предприятия, что более чем в 3 раза выше, чем в среднем по России.

Удельный вес от общей численности действующих в России субъектов малого предпринимательства составляет в Санкт-Петербурге 19,5%.

Отраслевая структура предприятий малого бизнеса представлена в таблице 2.4.

Отраслевая структура предприятий малого бизнеса Санкт-Петербурга на 2006 г.

Отрасль	Процентная доля
торговля, общественное питание	- 52,4%
промышленность	- 12,3%
строительство	- 12,1%
общая коммерческая деятельность	- 4,5%
научная деятельность	- 3,6%
транспорт и связь	- 3,4%
операции с недвижимостью	- 2,7%
здравоохранение	- 2,5%
сфера услуг	- 2,2%
другие отрасли	- 4,3%

2.2. Проблема занятости в сфере малого бизнеса России

Для оценки занятости в сфере малого бизнеса было проведено специальное исследование среди субъектов малого предпринимательства.

Информационной базой нашего анализа служат: (а) данные Росстата; (б) материалы социологического исследования, проведенного в 2005 г. РОМИР - мониторинг (проект 240910) среди городского и сельского населения Российской Федерации в возрасте от 18 лет и старше. Объем выборочной совокупности занятого населения составил 8422 человека; анализируемая группа - работодатели-предприниматели - представлена 413 ед. наблюдения [3]. Для большего акцентирования некоторых характеристик изучаемой категории мы выделили группу сравнения, куда вошли незанятые предпринимательской деятельностью - наемные работники (7813 человек).

Итак, кто становится предпринимателем?

По данным исследования, доля мужчин здесь преобладает почти в 2 раза. Среди возрастных когорт наиболее представительны 25-45-летние; их в общей совокупности 63,7%. Наименее представительна группа старшего возраста, особенно после 60-ти лет. Таким образом, в предприниматели «идут» прежде всего зрелые люди, наиболее активные, профессионально

подготовленные, имеющие среднее специальное, незаконченное высшее и высшее образование специалисты: таких оказалось 63,5%. Среди работающих по найму образованных людей этого возраста меньше - 57%. Предприниматели также и профессионально более мобильны. Значительная доля ориентирована на получение в ближайшее время высшего образования, хотя пока учится с целью получения дополнительного профессионального образования лишь немногим более 5% опрошенных (среди наемных работников - 4,6%).

Если говорить о категории предпринимателей, попавших в выборку (субъекты малого, среднего и крупного бизнеса), то следует отметить, что, исходя из критерия численности занятых на предприятиях, речь идет преимущественно о представителях малого бизнеса, то есть о коммерческих организациях с численностью занятых в них до ста человек. В исследовании таких предприятий оказалось более 90%, в основном из сферы торговли (около 40%), бытового обслуживания (12%), транспорта (11%) и некоторых других - распределения, достаточно характерные для группы мелких собственников. По данным Росстата, в 2005 г. абсолютное большинство малых предприятий было сосредоточено в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, бытовых изделий, предметов личного пользования (46,0%); на транспорте и связи (4,5%), в операциях с недвижимым имуществом (15,6%). В остальных видах экономической деятельности - незначительная доля.

Начнем с отношения респондентов к институциональной политике, к местным органам власти, осуществляющим поддержку малого бизнеса. Иначе говоря, помогает или мешает региональная власть их успешной экономической деятельности? На вопрос об условиях для развития малого бизнеса, мнения разделились примерно поровну: об «условиях хороших и скорее хороших» сказали 47,0%; о «плохих и скорее плохих» - 48,4% предпринимателей. Более неприглядную картину являет отношение государственных чиновников к частному предпринимательству: только

26,9% ответивших предпринимателей сказали, что им «помогают»; 62,5% ответили - «мешают». Подобное отношение местной власти к малому бизнесу отнюдь не способствует ни количественному, ни качественному его развитию.

Социальное окружение - это не только институциональная среда, взаимосвязь с властью, социальными институтами, но и внутрикорпоративное общение - с людьми, поставленными в те же жизненные обстоятельства, оценка их успеха/неуспеха в предпринимательской деятельности. Лишь 4,8% опрошенных отметили, что у них нет друзей и знакомых, занимающихся аналогичной деятельностью. Тем не менее, круг их общения с коллегами достаточно широк, и выводы, которые ими сделаны, основаны на интенсивном включении в предпринимательскую среду. Успешен опыт у 53,2% предпринимателей, удовлетворителен - у 31,0%, неуспешен - у 8,0%. Как итог, большинство из них (73,4%) приспособилось к новым рыночным условиям. Отношение опрошенных к своим коллегам из мелкого и среднего бизнеса также весьма позитивно - почти 100% одобряют бизнес как вид экономического действия. Весьма показателен тот факт, что среди опрошенных-непредпринимателей лишь 10% негативно воспринимают бизнес. Остальные - «хорошо» и «скорее хорошо». Таким образом, представления, традиции, нормы поведения и ценности, бытовавшие у людей в недалеком социалистическом прошлом, постепенно уходят вместе с распространенными стереотипами о предпринимателях, как о «торгашах», «спекулянтах». Несколько иное отношение сохраняется к крупным предпринимателям, владельцам компаний, предприятий, банкирам. Рыночный успех крупного бизнеса, миллионные состояния, нажитые не всегда законным путем, ассоциируются в сознании людей как деяния не во всем праведные. С недоверием к ним относятся почти 45% опрошенных. На вопрос: «Как Вы думаете, кому сегодня в России принадлежит власть?» 44,1% предпринимателей и столько же наемных работников ответили: «крупному капиталу». Для сравнения:

соответственно свое мнение по отношению к президенту выразили 18,2 и 18,6%; к чиновникам - 11,0 и 8,5%; к народу - 1,0 и 0,9%. То, что «естественным врагом» малого бизнеса является бизнес крупный, отмечают многие исследователи. Причин здесь немало: вторжение представителей последних в поле хозяйственной деятельности малого бизнеса, возможность крупных предпринимателей влиять на федеральные и региональные власти в собственных интересах и т.д.

В начале XXI в., когда в России предпринимательство постепенно начинает занимать свою социальную нишу, формируются не только деловые, но и нравственные ориентиры граждан, материализующиеся в практических действиях анализируемой категории. Одной из примет этого, в частности, является осознание необходимости участия в благотворительной деятельности. Почти 60% предпринимателей ответили, что они участвуют в благотворительстве (хотя и понимают ее недостаточность), вносят определенную лепту в школьное образование, строительство жилья, здравоохранение. Это важная сторона социальных связей и, с нашей точки зрения, существенный показатель утверждения в российской действительности нового социального слоя.

Одним из параметров социальных связей является социально-политическая активность изучаемой категории. Следует отметить, что пока, как показывает исследование, она невелика: треть предпринимателей и почти четверть наемных работников вообще не ходили на последние (2003 г.) выборы в Государственную Думу, а 10% первых и 12,3% вторых не помнят, участвовали они или нет. Более того, только 4% первых и 2,5% вторых видят необходимость своего участия в различных общественных движениях (общественных организациях, объединениях и т.д.) и возможность участия — соответственно: 20,3% и 19,3%. Отрицают необходимость и возможность 29% предпринимателей и более трети наемных работников. Основная масса опрошенных к этой идее просто безразлична. Однако личную судьбу, собственный бизнес респонденты прочно связывают со своей страной, с

непосредственным местом жизни и деятельности. Дело не в том, что для переезда, скажем, в другой город или даже страну нет реальных возможностей: ими движет эмоциональный выбор, соответствующий внутреннему морально-психологическому настрою, определяющему поведенческую линию. Что же касается политических пристрастий опрошенных, то следует отметить, что по сравнению с серединой 1990-х гг., когда их политические симпатии были сконцентрированы вокруг ядра партий демократической ориентации (явное предпочтение было отдано «Яблоку» [6]), теперь почти треть переместилась в Центр («Единая Россия»), а многие другие - левее - КПРФ и др.

Говоря о социальных связях, нельзя не отметить внутрисемейные отношения - «Я и моя семья». Прежде всего - кто Я? Обычный потребитель, такой же партнер по обеспечению семьи, как и другие ее члены? 72,4% опрошенных предпринимателей ответили, что основной доход приносят они сами. На вопрос: «Хотели бы Вы, чтобы Ваши дети имели собственный бизнес?» почти 70% ответили утвердительно. Для многих это достаточно разрешимая проблема, ибо 65% уверены, что смогут дать детям платное образование, причем, «без проблем» - почти 20%. Среди наемных работников таких оказалось 44% («без проблем» - 5,4%). Таким образом, можно утверждать, что следующее поколение предпринимателей - дети нынешних - в начале своего бизнеса окажутся в более комфортных условиях, ибо семейные узы и семейные традиции - существенный социальный капитал, позитивно влияющий не только на возможность, но и на вероятность стать успешными. Итак, анализируя социальные связи и взаимоотношения респондентов-предпринимателей, можно сделать следующие выводы. Речь идет в основном о состоявшихся, в значительной степени адаптированных представителях, социальной группы, своего социального сообщества - предпринимателях. Медленно, но неуклонно, постепенно формируется социальное пространство для индивидуального и корпоративного действия,

несмотря на встречающиеся конфликты с институциональными структурами - местной региональной властью.

Далее следует ответить на вопрос, что первично для него - предпринимательство как жизненная необходимость или как личностная потребность. Надо отметить, что означенная тема одна из наиболее принципиальных при решении генезиса предпринимательства - кто и зачем начинает заниматься этим видом деятельности? Мы попытались ответить на эти вопросы, анализируя оценки опрошенных относительно основных приоритетов трудовой деятельности. «Работа как средство реализации способностей, условие достижения успехов в будущем, интересная и творческая» - все эти качества своего труда оценили 44,2% предпринимателей (среди наемных работников - 22,0%). Данный показатель выше стремления хорошо зарабатывать - 40%; а тех, у кого не оказалось возможности получить другую работу, оказалось 5,0% (среди наемных работников - 15,8%, более чем в 3 раза). Ценят свою работу за престижность и значимость свыше 50% (среди наемных работников - 36%). В перспективности собственной работы уверено значительное большинство опрошенных. Уверенность респондентов в своем труде, его необходимости, престижности, личностной значимости позволяет сделать вывод о достаточном уровне трудовой адаптации предпринимателей в общественной среде. Тезис о том, что их деятельность начинает получать соответствующее признание в обществе, безусловно, имеет место. А вот сделала ли она их богатыми людьми?

Таблица 2.5. Распределение предпринимателей и наемных работников по социально-доходным группам (в % от числа ответивших)

Социально-доходные группы	Предприниматели	Наемные работники
Очень бедные	13,8	30,1
Бедные	38,3	47
Среднеобеспеченные	27,7	16,3
Состоятельные	13,1	3,3
Богатые	3,4	0,3
Затрудняюсь ответить	3,7	2,8

В исследовании выделено несколько групп, опрошенных по их материально-доходному статусу: очень бедные - доходы позволяют приобретать только необходимые продукты питания; бедные - возможность приобретать необходимые продукты и одежду; среднеобеспеченные - доходы позволяют приобретать продукты питания, одежду, бытовую технику; состоятельные - могут приобретать все, кроме дачи, квартиры; богатые - не испытывают никаких финансовых затруднений.

Данные таблицы свидетельствуют, во-первых, о достаточно низком уровне материального достатка обеих анализируемых групп; во-вторых, о том, что предприниматели по сравнению с наемными работниками все же богаче. В то же время более половины первых и свыше двух третей вторых идентифицируют себя с бедными и очень бедными; средние слои представлены незначительной совокупностью опрошенных, а состоятельные и богатые не превышают 16,5 и 3,6%. Такова реальность сегодняшнего дня. А какова динамика материального положения? Что было вчера? «Улучшилось» (с различными вариациями - значительно/незначительно) у 47,4% (у наемных работников - 33,5%); «осталось без изменения» - 35,8% (45,0%); «ухудшилось» 14 - 14,3% (19,4%). Что будет завтра? «Улучшится» у 43,3% (29,9%); «останется без изменения» - 31,5% (41,0%); «ухудшится» 33% (10,7%). Таким образом, вопрос остается открытым. С одной стороны, безусловно, «нет», ибо более половины относит себя к слоям бедным, очень и не очень. С другой - может быть «да», потому что на общем статистическом фоне предприниматели все же выглядят более пристойно; налицо положительная динамика - от худшего к лучшему, пусть и не семимильными шагами. Вероятно, бедность и богатство по-российски - явления исторически достаточно уникальные. Тем не менее при всем стремлении преодолеть сопротивление социальной среды, сложившиеся традиции, ценности и, в определенной степени, их преодолевая, предприниматель достаточно противоречив в оценке далекой и не очень далекой перспективы. На вопрос о

том, когда наступит достойная жизнь у россиян, 23% опрошенных ответили «никогда» (24% - наемные работники); лишь 2% полагают «уже наступила», остальные колеблются в своих прогнозах - от 20 и более лет. Иначе говоря, даже самые позитивные изменения, которые улучшат собственное положение и его семьи, не смогут привести к новому качеству жизни. Во всяком случае таково мнение абсолютного большинства как предпринимателей, так и наемных работников. На наш взгляд, это неверие объясняется тем, что понимание «достойная жизнь» не сводится у представителей всех социальных групп лишь к материальному достатку, понимается более широко, комплексно. Это и борьба с преступностью, с терроризмом (почти треть опрошенных об этом заявляет), и решение многих социальных проблем (бедность, коррупция, образование, духовность). Только в этом случае можно говорить действительно о жизни достойной. В чем еще проявляются различия между предпринимателями и наемными работниками в экономическом и культурном ресурсах, включающих такие показатели, как характеристики имущественного положения (жилье, машина, дача, электробытовая техника и т.д.), досугового поведения и культурных потребностей.

У предпринимателей, безусловно, лучше качество жилья: их квартиры более благоустроены (в домах «улучшенной планировки»): живет в 1,5 раза больше в собственном доме за городом; свыше 10% имеют еще одну квартиру в городе (5% среди наемных работников); собираются переехать в новую квартиру, в дом в ближайшие три года 16,7% (по сравнению с 8,1% наемников). Что касается других атрибутов зажиточной жизни, то предприниматели значительно чаще имеют персональный компьютер, автомобиль 1997-2004 г.г. выпуска; лишь 6,8% опрошенных ответили, что из предложенного перечня ничего не имеют (24,5 % среди наемных работников). Таким образом, можно утверждать, что уровень дохода первых более высок и финансовое положение прочнее, но это касается «экономического ресурса».

Теперь рассмотрим структуру «культурного ресурса». Здесь положение несколько иное. Книг (художественных, научных, популярных, профессиональных) предприниматели читают меньше: почти 40% отметили, что за последние три месяца не прочитали ни одной (32,5% среди наемников). В кинотеатрах, театрах, на выставках, в музеях за этот период побывало примерно одинаковое количество опрошенных в обеих группах, хотя ответ «ни разу» впечатляет - 80% и более. Правда, спортом предприниматели занимаются чаще, примерно в 2 раза (если судить по количеству раз в неделю). Иначе говоря, предприниматели более физически активны и, вероятно, более здоровы, хотя, еще раз повторим, что культурные различия между анализируемыми группами в целом не прослеживаются.

Достигнув более зажиточной жизни, ощущают ли они себя успешными в жизни? Каков их эмоциональный ресурс?

Респондентам было предложено оценить свое душевное состояние. Как «хорошее» (превосходное, очень хорошее и хорошее) оценили 64,2% предпринимателей (работники по найму -41,7%); «посредственное» соответственно 28,3 и 38,5%; «плохое» (плохое, очень плохое, крайне тяжелое) 6,5 и 9,7%. Таким образом, состояние психологической комфортности/некомфортности говорит о достаточно высоком уровне адаптации к социальным условиям. Непосредственно с этим фактором связана специфика социальной самоидентификации анализируемой группы. Переход к качественно новым социально-экономическим и политическим устоям в обществе ведет неизбежно к изменениям в осознании личностью своей социальной позиции, месте в идентификационной иерархии. Хотя к «высшему слою» отнесли себя лишь 2,2% предпринимателей (0,6% наемников), позиция «выше среднего» оказалась заполнена на 6,5%, что в 4 раза превышает соответствующий показатель у работников по найму. Самая популярная идентификационная позиция - «средний слой» - 65,4% и 61,9%. «Ниже среднего», «низкий» - 14,2% и «самый низкий» у первых и 31,2% у вторых. Таким образом, социально-слоевая структура опрошенных

свидетельствует о том, что субъективная оценка общественного положения непосредственно зависит от статусной позиции опрошенных. Предприниматели, как агенты инновационного экономического развития чувствуют себя более комфортно, чем наемники. Более того, можно сделать вывод, что первые адекватнее и стабильнее вписываются в социально-экономическую структуру, пусть не всегда и не во всем декларируя свое позитивное отношение к общественным явлениям. Прослеживается тенденция взаимосвязи «рыночного успеха» и иерархической статусной позиции.

В то же время, как показали данные исследования, проведенного ИКСИ РАН в 2003-2004 гг., отношение россиян к предпринимателям и предпринимательству носит неоднозначный и во многом противоречивый характер. С одной стороны, в ряду положительных характеристик представителей этой социальной группы на первом месте энергичность, инициативность, с другой - на последнем - профессиональная компетентность. Это - явное свидетельство того, что в представлении многих россиян серьезный экономический успех совсем не обязательно связан с высоким уровнем квалификации и профессионализма.

Что представляет собой фигура предпринимателя с точки зрения личностных, психологических качеств, какие именно черты доминируют в поведении, в мироощущении, в ожиданиях?

Обычно работники по найму в числе основных причин, мешающих заняться бизнесом, помимо отсутствия первоначального капитала, называют прежде всего, боязнь неудач в бизнесе, затем рэкет, вымогательства. Одним словом, нежелание рисковать здесь фактически доминирует. Именно поэтому более 50% на вопрос «Хотели бы Вы иметь собственный бизнес?» ответили отрицательно. Предприниматель - это уже иная фигура, так или иначе вошедшая в иную социальную среду. Материалы исследования позволяют выявить следующие конституирующие черты анализируемой группы.

1. Предприниматель - человек, для которого жизнь - непрерывная борьба за существование, стремление всеми силами преодолеть сопротивление и противодействие окружающей среды: коррупцию, бюрократический произвол, рэкет. Это - социально деятельная фигура, для которой основной смысл жизни - утверждение собственного «Я» во всех жизненных аспектах; 2. Предприниматель - рискованная натура, для которой риск - не просто «благородное дело», но элементарная необходимость. По сравнению с наемными работниками доля готовых идти на риск в 2 раза больше; 3. Предприниматель - человек неудовлетворенный своей жизнью и потому возлюбивший богатство. Более трети опрошенных заявили об этом (среди непредпринимателей таких оказалось менее 19%). Причем альтруизм («стать богатым, чтобы помогать другим») имеет место, но незначительно, в основном, богатство - это условие жить так, «как хочется»; 4. Предприниматель - самостоятельный человек - лишь 1,5% заявили, что они чувствуют свою зависимость от государства (среди наемников таких в 3 раза больше), а уверенных в том, что они сами должны заботиться о себе около 20% (в рядах непредпринимателей - 11%); 5. Предприниматель - сомневающийся человек. Сомнения носят вполне конкретный характер. Они касаются не столько собственного будущего, сколько будущего своих детей. Непредсказуемость экономической и социально-политической ситуации делает порой призрачной перспективу существования, а свобода и автономность, самостоятельность и личная ответственность не всегда выступают гарантами необходимого жизнеобеспечения людей, поставленных в самые различные по своему социальному статусу позиции. И в этой связи: что понимает под «свободой» объект нашего анализа?

В ряду альтернатив, предложенных респондентам, свобода понимается, как (а) экономическая - возможность заниматься избранной деятельностью или не работать вообще; (б) доходная - возможность разбогатеть; (в) духовно-культурная - возможность получить желаемое образование, любую информацию, свободное исповедывание религии; (г) социально-

политическая - свободно выбирать власть на всех уровнях (города, региона, страны), принимать активное участие в политической жизни или не принимать, открыто выражать собственное мнение; (д) территориально-мобильная - возможность выезжать за границу.

Экономическая свобода - наиболее приоритетный аспект, причем 46% отдали предпочтение работе и лишь 2% - отдыху. Возможность стать богатым - 30%; социально-культурная - 6%; социально-политическая - 7%; свобода передвижения - 2%. Как видно, главное для предпринимателей (впрочем так же, как и для непредпринимателей) быть свободным экономически и поэтому богатым. Все остальное - образованность, культура, активное участие в политической жизни, возможность путешествовать и т.д. - значительно проигрывает в представлениях опрошенных.

Отношение к «свободе», как к определенной ценности, непосредственно связано и с пониманием «общественной справедливости» и с «социальным равенством», прежде всего потому, что эпоха «политических и социальных свобод», с одной стороны сформировала категорию людей, находящихся на различных уровнях адаптации к своеобразной жизненной ситуации. Предприниматели, при всей предрасположенности к избранной деятельности, до конца не уверены в реальностях и гарантиях выживания не просто физического, но и статусного, поэтому готовы принять действия и поддержку государства, законов в этом отношении. С другой стороны, особенно в последнее время все большее значение приобретают такие социальные аспекты проводимых реформ, как борьба с коррупцией, утверждение власти законов, элементов гражданского общества и другие.

Респондентам было предложено оценить значимость различных показателей понятия «социальная справедливость», исходя из следующей иерархии: равенство всех перед законом - 50% предприниматели, 52% работающих по найму; личная свобода - 18% и 12% соответственно; сильная и справедливая власть - 14 и 15,8%; справедливое распределение материальных благ - 7,5% и 12%; подлинное народовластие - 3% и 2,4%;

свобода религии - 0% и 1%. Таким образом, различий между предпринимателями и непредпринимателями фактически не наблюдается, и те, и другие ратуют за утверждение справедливой власти, законных прав всех и каждого. Показательно, что патерналистские настроения, столь характерные для периода начала экономических реформ, уходят даже не на второй, а на более дальний план. Россияне твердо приходят к пониманию необходимости «опоры на собственные силы», естественно, что социальная группа предпринимателей поняла это раньше; доля полагающих, что материальные блага должны «распределяться», а не «зарабатываться», меньше по сравнению с наемными работниками почти в 2 раза. Главное для всех опрошенных - принятие нормальных государственных актов как для функционирования успешного бизнеса, так и для достойной, справедливой жизни. Эта тенденция достаточно универсальна: в упомянутом нами исследовании ИКСИ РАН также содержится вывод о том, что понимание демократии у большинства россиян прежде всего ассоциируется с равенством всех граждан перед законом.

2.3. Развитие системы подготовки кадров для малого бизнеса

Вступление России в ВТО, с одной стороны, может облегчить выход экспортно-ориентированных малых предприятий на внешние рынки, с другой стороны, еще больше обострит конкуренцию малых предприятий на внутреннем рынке. После гармонизации правовой базы, главным фактором обеспечения конкурентоспособности Российского малого бизнеса является уровень развития человеческого капитала, качество управления и работы персонала компаний.

В этой связи определяющую роль играет уровень компетенции руководителей малого бизнеса и персонала. Процесс подготовки кадров инерционен и для достижения результата необходимы многолетние

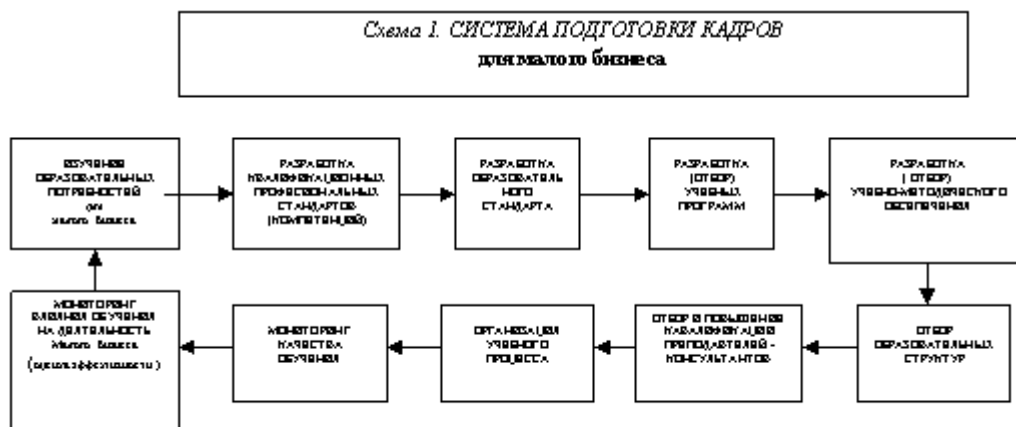
целенаправленные усилия, что возможно только в рамках эффективной системы подготовки, поддерживаемой государством.

Вместе с тем, в настоящее время такая система не сложилась. Попытки негосударственных структур ее создать в свое время оказали существенное влияние на процессы подготовки кадров («Морозовский проект») для малого бизнеса в регионах России, но на данном этапе их уже недостаточно. Федеральная программа развития малого бизнеса, реализуемая МЭРТ РФ, в 2007 году только обозначила возможность регионов получить поддержку из Федерального бюджета на проекты в сфере подготовки кадров. Однако, системы организации подготовки кадров для малого бизнеса в настоящее время нет, нет программы действий по ее созданию.

Конечной целью мероприятий по подготовке кадров является повышение качества управления и развитие субъектов малого бизнеса, обеспечение малых предприятий специалистами. Обучение – является необходимым, но не достаточным механизмом для достижения этой цели. Многие зависит от мотивации самих предпринимателей, отношения их к вопросам повышения квалификации кадров в организациях малого бизнеса, сложившихся стандартов предпринимательской культуры.

Эффективность и результативность любой территориальной программы подготовки кадров для малого бизнеса определяется динамикой роста развития малых предприятий. Показателем эффективности можно рассматривать как отношение роста объема (доли) предлагаемой малым бизнесом продукции и услуг на рынке, увеличении доли занятых, к объёму затраченных на их подготовку и обучение средств.

Следовательно, результатом программы может быть не только не только о количество обученных, или рост объема человеко-часов, но, в первую очередь, о качестве обучения, объём ресурсов, потраченных на достижение качественного конечного результата. На схеме 1 приведена блок-схема системы подготовки кадров для малого бизнеса.



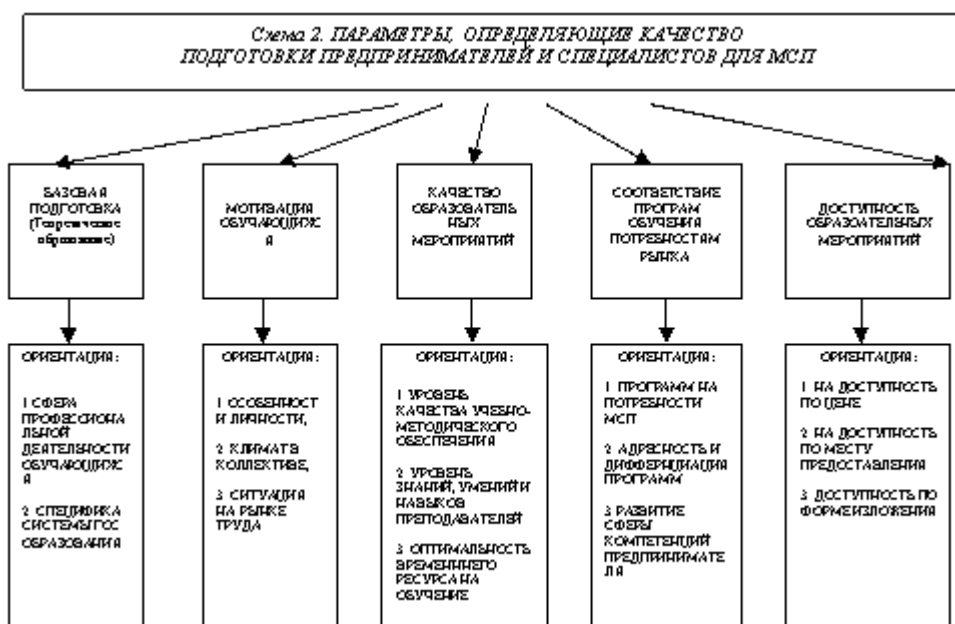
Из этой схемы видно, что начальным определяющим фактором и конечным результатом процесса подготовки является определение:

«кого и чему учить» (компетентностные характеристики объема знаний, умений и навыков для малого бизнеса),

«кто и как учит» (профессиональные требования к преподавателям, практикоориентированные образовательные стандарты),

«где и сколько повышать качество обучения» (постоянный мониторинг на предмет достижения заданных целевых параметров).

Факторы, влияющие на качество процесса подготовки и обучения предпринимателей, приведены на схеме 2.



Исследования Академии менеджмента и рынка показали, что существуют несколько важных характеристик оценки качества подготовки

кадров для малого бизнеса, напрямую влияющих на эффективность развития субъектов малого предпринимательства. Основными среди них являются:

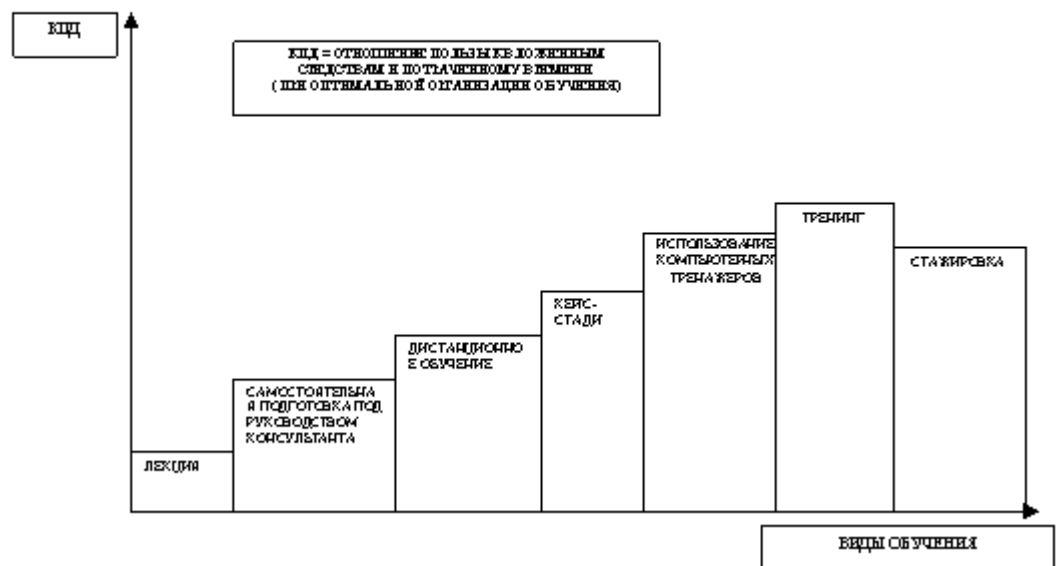
1. Качество процесса образования;
2. Конкурентоспособность знаний, полученных при обучении;
3. Адресность обучения;
4. Оперативность обучения;
5. Доступность программ обучения;
6. Дифференцированность подготовки;
7. Комплексность знаний, умений и навыков;
8. Практичность, полученных знаний.

Достижение пороговых значений каждой из этих характеристик позволяет говорить о качестве организации процесса подготовки специалистов для малого бизнеса и конкурентоспособности их знаний и умений на рынке.

Ключевым звеном в подготовке кадров для малого бизнеса является преподаватель – консультант. Опыт показывает, что малому бизнесу, как правило, нужны не, столько общие знания (их можно почерпнуть и в литературе), сколько рецепты, советы, практические рекомендации, и наконец, подтверждение того, что он находится на правильном пути. Эта задача образования более эффективно решается по средством группового или индивидуального консультирования. Исследования показывают, что практические навыки в отличие от «знаниевой» компоненты в подготовке слушателей тренируются в ходе «обучения действием», «погружением в реальные проблемы бизнеса». По-существу, международный и лучший отечественный опыт показал, что в таком режиме и происходят лучшие образовательные программы для предпринимателей.

На схеме 3 приведено качественное соотношение эффективности различных видов обучения для предпринимателей.

Схема 3. КОЭФФИЦИЕНТ ПОЛЕЗНОГО ДЕЙСТВИЯ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

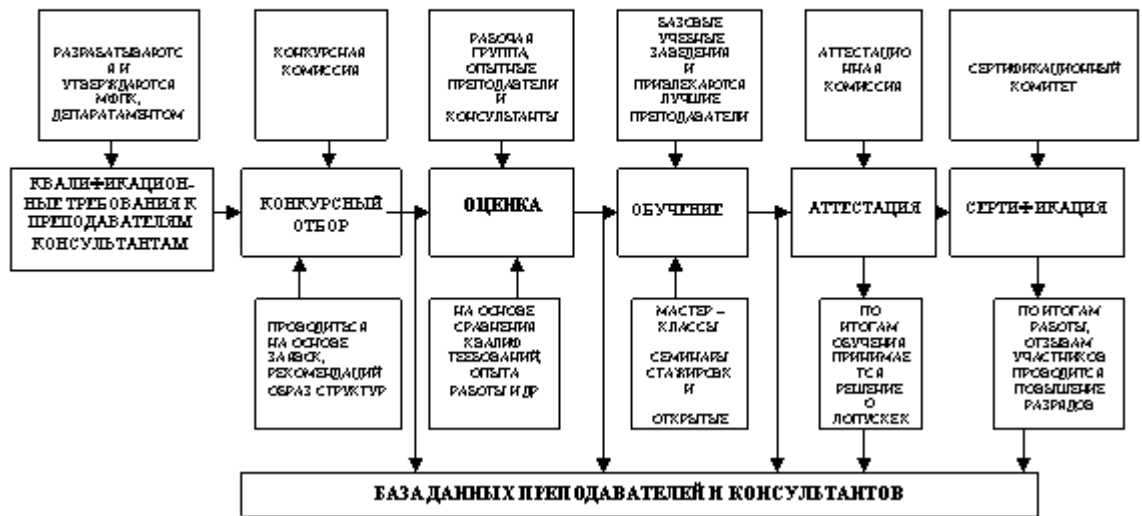


На схеме видно, что активные формы обучения намного эффективнее традиционных (лекции, семинары), но, именно эти формы требуют привлечения высококвалифицированных преподавателей – консультантов. Вместе с тем, в предыдущие программы подготовки кадров привлекались в основном преподаватели-теоретики, что, с одной стороны, позволяло, обеспечить слушателям получение качественных знаний базовой подготовки, но с другой, не позволяло в полном объеме содействовать развитию их практических умений, различных компетенций.

Таким образом, большая часть успеха обучения зависит от преподавателя-консультанта.

В приложение 4 показана блок – схема подготовки и сертификации преподавателей и консультантов.

Схема 4. СИСТЕМА ОТБОРА, ПОДГОТОВКИ И СЕРТИФИКАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ И КОНСУЛЬТАНТОВ



Цикл подготовки и выбора преподавателей – консультантов предусматривает конкурсный отбор, оценка, обучение (по результатам оценки), аттестация (допуск к преподаванию по определенному виду программ), и, сертификация (оценка качества преподавателя и консультанта, на основе оценки его практического опыта и опыт слушателя).

Выводы по главе II

1. Исследование, данные которого легли в основу нашего анализа, проведено в начале XXI века. Это время, когда уже можно подводить некоторые итоги трансформационных преобразований, базирующихся на макроэкономическом регулировании, их социальных последствий, - конструктивных и деструктивных. Динамизм предпринимательства, безусловно, имеет решающее значение для успешного экономического развития: высвободилась энергия социального действия, сформировалась невиданная ранее структура экономической деятельности, возникли институты, определяющие развитие предпринимательства. Чтобы продвигаться в познании действительной социальной структуры общества, ее состава, необходим анализ различных субъектов производственных

отношений, в том числе и такой социальной группы, как предприниматели, изучение их коллективного портрета, связей, личных характеристик, установок, ориентаций, мотивов деятельности.

Одним из основных факторов, влияющих на формирование предпринимательства, приобщение его к новому социальному действию, является отношение к среде, в которой он живет и функционирует. Реакция и оценки со стороны предпринимательского корпуса к позициям региональных органов власти однозначны - они скорее мешают, чем поддерживают малый бизнес и его права. Таким образом, социальное партнерство - предприниматель-бюрократия - понятие пока еще ирреальное; предприниматель так же, как и любой другой гражданин, не застрахован от непредсказуемого развития политических событий, от последствий социально-экономических решений. В то же время предпринимательство начинает обретать черты социальной группы, играющей существенную роль в общественном потенциале: участвует в благотворительной деятельности, формирует свою собственную корпоративную среду, в целом начинает адаптироваться к новым рыночным условиям. Об этом свидетельствует отношение предпринимателей к своему труду - ориентация на его престижность, возможность самореализации, рост профессионализма, а также постепенное утверждение в сознании и жизнедеятельности понимания того, что их труд - базовая ценность, и лишь трудовая активность, ориентация на успех - залог достойной жизни собственной и своих близких. Вместе с тем вполне реально ощущение того, что существующие в настоящее время государственные гарантии законов, институциональной поддержки, социального и экономического партнерства порождают в среде предпринимателей чувство неуверенности в завтрашнем дне.

Поэтому состояние душевного комфорта/дискомфорта, его неустойчивое равновесие отражает те объективные экономические и социальные процессы, которые происходят в стране в целом, в среде малого бизнеса, в частности. Индивидуально-психологические установки

предпринимателя, с одной стороны, направлены на стремление к личному успеху, «опора на собственные силы», готовность рисковать, с другой - формирует неизбежные в данной ситуации чувство неудовлетворенности материальным положением и понимание того, что успех или неудача зависят не только и не столько от него. И в этом малоэффективность экономических реформ, ибо пока не налажен прочный тандем «предприниматель - государственная власть», когда предпринимательство в первую очередь зависит от своей среды и от личных контактов - цивилизованный бизнес будет оставаться лишь отдаленной перспективой. Для более полного развития потенциала социального слоя предпринимателей необходимо на уровне государства создать экономико-правовые условия, способствующие органическому сочетанию предпринимателей с интересами общества в целом.

2. Для начала реализации полномасштабной программы подготовки кадров в Российской Федерации представляется целесообразным провести следующую работу:

1. Разработать стандарт квалификационной компетенции предпринимателя, руководителя малого предприятия, а так же функциональных менеджеров: финансового директора, директора по маркетингу, директора по управлению персоналом;
2. С учетом стандарта квалификационных компетенций, разработать образовательный стандарт для ведущих специалистов от представителей малого бизнеса;
3. На основе образовательного стандарта разработать базовые и специальные программы обучения (или отобрать их на конкурсной основе);
4. На систематической основе осуществлять отбор, подготовку, аттестацию и сертификацию преподавателей-консультантов;

5. Разработать (или отобрать на конкурсной основе) учебно-методическое обеспечение образовательных программ, включая тренажеры, книги, CD-диски, стимуляционные игры и проч.;
6. Внедрить систему подготовки, аттестации и сертификации кадров для малого бизнеса, в рамках Программы IBIZ АТЭС.
7. Разработать рекомендации (предпринимателям, директорам МСП) по вопросам управления персоналом на малых предприятиях;
8. Развивать и скоординировать новые формы обучения (в том числе и дистанционные) с другими формами обучения.

Глава III. Формирование экономико-правовой среды малого бизнеса

3.1. Развитие системы поддержки малого бизнеса

Важнейшим элементом всей системы государственной поддержки малого предпринимательства является финансовая поддержка, которая реализуется путем использования разнообразных форм и методов. Эффективность финансовой поддержки зависит от применяемых форм и способов финансирования. Применяемые на практике методы финансовой поддержки малого предпринимательства не всегда эффективны, поскольку не учитывают условий функционирования субъектов малого предпринимательства, возможности государства по финансированию экономики, ожидаемые результаты от оказания финансовой поддержки. В целях эффективного выбора методов и способов финансирования малого предпринимательства нами систематизированы формы и виды финансовой поддержки малого предпринимательства. Одним из основных и наиболее выгодных для малого предпринимательства источников финансирования является финансирование из бюджетных источников, осуществляемые на основании различных инвестиционных проектов.

Бюджетное финансирование малого предпринимательства в нашей стране осуществляется с начала процесса формирования малого предпринимательства. Однако уровень финансирования для успешного становления и развития данной сферы экономики явно недостаточно. Так, по оценке некоторых исследователей, доля бюджетных средств (0,2 % расходной части бюджета страны), направляемых на финансирование малого предпринимательства, недостаточны.¹⁰ Для сравнения, в США ежегодные государственные расходы на поддержку малого предпринимательства составляют около 4 млрд. долларов, в ФРГ - 4 млрд.

¹⁰ Основы предпринимательского дела / Под ред. Ю.М.Осипова. - М.: МГУ, 1992. - 432с

марок¹¹. Кроме того, неэффективен механизм инвестирования малого предпринимательства за счет государственных финансовых ресурсов. Преобладающая часть средств, направляемых из бюджета на финансирование малого предпринимательства, не инвестируются в экономику, а расхищаются на различных уровнях управление малым бизнесом.

ФФПП - это организационно-управленческая структура, обеспечивающая аккумуляцию финансовых средств и их распределение на финансирование приоритетных мероприятий программ поддержки малого предпринимательства. Средства фонда формируются за счет:

- поступлений от федерального (территориального) и местных бюджетов;
- отчислений от средств, получаемых в результате приватизации государственного имущества (в размере 5%);
- поступлений от коммерческих структур;
- отчислений от предприятий и организаций (за счет снижения налогооблагаемой базы);
- отчислений от средств, получаемых в результате регистрации предприятий;
- доходов от предпринимательской деятельности фонда;
- иностранных инвестиций.

Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства может выполнять функции залогодателя, поручителя, гаранта по обязательствам малых предприятий, выступать гарантом по целевым иностранным кредитам, представляемым Российской Федерации.

Надзор за деятельностью фонда и его дирекции осуществляет Попечительский Совет, председателем которого является Председатель ГКРП России.

В структуре средств ФФПП в разное время преобладают различные источники. В период активной приватизации государственного имущества, преобладающая часть средств фонда составляли средства от приватизации

¹¹ Смирнов С.. Поддержка российского предпринимательства // Вопросы экономики. - 1999.- № 2.- С.29-39

предприятий, а также средства от прибыли и регистрации, направляемые в фонд. Но определённые механизмы контроля и поступления этих средств наблюдательным советом фонда до сих пор не разработаны. В связи с этим возникают проблемы формирования, целевого использования средств, направляемых в федеральный фонд поддержки предпринимательства. Немало было и предложений по составу источников образования фонда и механизму распределения и использования средств данного фонда. Так, в период приватизации возникло предложение об обязательном направлении в фонд не менее 30% доходов от приватизации. Также считалось целесообразным часть средств из этих двух источников (около 30 %) оставлять в регионах, чтобы региональные центры могли начинать работу по поддержки предприятий на местах. Тем не менее, по сегодняшний день не выработано эффективной системы формирования и использования средств федерального фонда поддержки малого предпринимательства. Поэтому продолжающаяся долгое время критика в адрес Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, как о кормушке для чиновников федерального, регионального и местного уровня, вполне обоснована.

В реализацию задач, стоящих перед федеральным фондом поддержки малого предпринимательства, созданы аналогичные региональные фонды, призванные решать вопросы финансирования приоритетных направлений развития малого предпринимательства на местах.

Мы считаем, что в связи с тем, что деятельность самих малых предприятий ориентирована главным образом на местный рынок, на решение региональных проблем, многие финансовые вопросы необходимо решать через местные органы власти. К тому же малое предпринимательство должно стать основной базой формирования рациональной структуры местного хозяйства и его финансирования на основе учёта особенностей развития данного региона. Региональные органы государственной власти и управления должны определить основные направления поддержки предпринимательства, разработать комплекс необходимых мероприятий, изыскать необходимые

материально-технические и финансовые ресурсы для их реализации за счёт региональных источников.

Решение о создании подобных республиканских, союзных и городских фондов было принято ещё в 1990 году. Практически же решение данного вопроса затянулось на долгие годы и до сих пор многие региональные власти не уделяют должного внимания развитию и поддержке малого предпринимательства.

Учредителями региональных фондов являются государственные, кооперативные и иные предприятия и объединения, всевозможные организации, а также физические лица.

Средства региональных фондов формируются за счёт бюджетных и внебюджетных источников. Бюджетный источник – федеральный фонд поддержки предпринимательства. При этом обоснование проектов должно проводиться по утверждённой методике, а сами проекты – пройти независимую экспертизу. Поддержка малых предприятий через фонды осуществляется на принципах долевого участия. Внебюджетные источники представляет различными общественными организациями, финансируемые выгодные проекты.

Отраслевая направленность государственного финансирования малого предпринимательства следует рассматривать оптимальной. Так, 34,7% средств направлено на финансирование предпринимательских проектов в промышленности; 57,6% - на финансирование проектов в сфере услуг, т.е. 86,3% всех государственных финансовых ресурсов направленно на поддержку наиболее приобретенных отраслей развития малого предпринимательства. Доля торговли и общественного питания незначительна и составляет 11,7%. На развитие медицины в сфере малого предпринимательства направленно 2,0% инвестиций.

На наш взгляд, прямая финансовая поддержка малого предпринимательства чревата различными негативными последствиями. Главный недостаток финансирования малого предпринимательства то, что

выделенные государством бюджетные средства достаются ограниченному кругу предприятий, созданных государственными чиновниками собственно для этих целей. Сложившаяся система контроля не обеспечивает целевое использование бюджетных ресурсов. Следовательно, необходимо усилить механизмы косвенного финансирования малого предпринимательства через систему налогообложения, кредитования и т.п. Преимущество косвенных методов регулирования и поддержки развития предпринимательства состоит в адресности государственной помощи в зависимости от вида и значимости хозяйственной деятельности субъектов.

Важнейшим фактором эффективного функционирования рыночной экономики является банковская система, включающая различные институты аккумулирования и использования свободных финансовых ресурсов субъектов рынка. Поэтому, в первую очередь, рыночное преобразование российской экономики началось с формирования соответствующей рыночным условиям хозяйствования финансово-кредитной системы. Учитывая то, что прямое бюджетное финансирование недостаточно, новые формы финансирования малых предприятий недостаточно развиты в России и не имеют достаточной правовой базы для эффективного использования в хозяйственной практике на сегодняшний день единственным реальным внешним источником получения инвестиций в малое предпринимательство остается банковский кредит. Одной из отличительных особенностей малого предпринимательства является большая, чем у крупных хозяйствующих субъектов, зависимость от заемных средств, в первую очередь, от кредитов банков. Это объясняется многими факторами: объективной недостаточностью собственных финансовых ресурсов, ускоренной оборачиваемостью оборотных средств, меньшими возможностями для долгосрочного финансового планирования. В свою очередь, для кредитных организаций малое предпринимательство представляет значительный коммерческий интерес. С позиции банков его позитивными особенностями являются относительно короткие сроки окупаемости инвестиционных ссуд,

способность быстро реагировать на изменяющуюся рыночную конъюнктуру, короткие сроки внедрения научно-технических и прочих инноваций. Поэтому, в зарубежных странах на кредитном рынке малые предприятия являются наиболее привлекательными клиентами банковских структур.

Таким образом, объективные и субъективные причины формирования кредитного рынка не обеспечили достаточное использование кредитных ресурсов в развитии малого предпринимательства. Сегодня стало очевидным, что либеральная государственная политика к формированию новой банковской системы страны не привела к ожидаемым результатам. Российская банковская система реально не стала кредитно-инвестиционным центром рыночной экономической системы, аналогичной со странами с развитыми рыночными экономическими отношениями. Специфика формирования рыночной экономики в России и особенности российской экономики не позволили превратить банковский кредит в самый распространенный и дешевый источник финансирования деятельности не только для вновь создаваемых малых предприятий, но и для крупных монопольных структур в экономике. Причинами такого положения являются: во-первых, нестабильность курса отечественной валюты по отношению к зарубежным валютам; во-вторых, довольно неустойчивая рыночная конъюнктура и политическая ситуация; в-третьих, очень высокая кредитная ставка, обусловленная в основном первыми двумя причинами. Все эти факторы будут оказывать и ближайшей перспективе отрицательное воздействие на развитие кредитных услуг между банками и сектором малого предпринимательства.

Развитие и расширение кредитных форм финансирования и поддержки малого предпринимательства предполагает не только улучшение системы обеспечения гарантий коммерческих банков, но и создание приемлемых условий для предоставления льготных кредитов в сектор малого предпринимательства. Для этого необходима правовая база, обеспечивающая приоритетность предоставления кредитов в данный сектор

экономики. Принимаемые в течение последних десяти лет нормативно-правовые акты не создают реальных условий расширения сферы кредитования малого предпринимательства. Эффективным представляется полное или частичное освобождение от уплаты налога на прибыль доход банка, полученный от вложения средств в малое предпринимательство.

Совершенствовать систему финансовой поддержки малого предпринимательства необходимо стимулированием не только деятельности банков, но и фондов, инвестиционных и страховых организаций, непосредственно обслуживающих предприятия малого бизнеса, а также путём формирования системы гарантий под кредиты и страхования деятельности субъектов малого предпринимательства.

Следует усовершенствовать саму банковскую структуру, что подразумевает отладку механизма банковских расчетов, создание специальных маркетинговых и консультационных служб, предоставление информационного обеспечения, новых видов банковских услуг для малых предприятий.

Несовершенство кредитно-финансовой системы поддержки малого предпринимательства и неготовность банков вкладывать средства в развитие малого предпринимательства обуславливает необходимость привлечения инвестиции в данную сферу экономики путем создания различных фондов поддержки и финансирования малого предпринимательства. Учитывая, что малое предпринимательство решает региональные проблемы, его финансирование должно производиться с учетом особенностей развития конкретного региона. Поэтому финансированием малого предпринимательства за счет региональных источников должны заниматься местные банковские структуры и инвестиционные и финансовые компании. Для этого необходимо, чтобы в регионе функционировала сеть специально созданных коммерческих банков, всевозможных общественных организаций, таких, как торгово-промышленные, а также залоговые органы - общества взаимного кредита, ипотечные ассоциации, обслуживающие сектор малого

предпринимательства. Региональные и федеральные фонды, торгово-промышленные палаты и ассоциации должны сыграть роль главного кредитора малого предпринимательства. Использование их в области содействия развитию предпринимательства может быть разнообразным: от прямого кредитования предпринимателя до предоставления гарантий по кредитам, получаемым в коммерческих банках, частичной компенсации банковских процентов.

Острейший дефицит источников бюджетного финансирования в условиях реформирования российской экономики предопределяет целесообразность использования новых методов финансирования. В этой связи возникает потребность обращения к соответствующему опыту стран развитой рыночной экономики, где развитие малого бизнеса имеет довольно большой опыт.

Наиболее эффективным способом финансирования малого предпринимательства в условиях ограниченности как государственных финансовых ресурсов, так и собственных накоплений предпринимателей является лизинговая форма приобретения имущества и других видов активов.

Лизинговые компании в странах с развитой рыночной экономикой являются одним из элементов рыночной инфраструктуры, обеспечивающих, прежде всего, развитие малого предпринимательства.

Хозяйственные операции типа «лизинг» были известны человечеству очень давно: по крайней мере, они уже осуществлялись за две тысячи лет до новой эры в Вавилоне. Сущность лизинговой сделки очень хорошо выражена в высказывании Аристотеля о том, что богатство заключается чаще всего в рентабельном использовании собственности, а не в обладании ею как таковой. Это означает, что лизинг основывается на разделении понятия «собственность» на право собственности и право пользования.

Лизинг – это, с одной стороны, особый вид аренды, с другой – новое интересное средство финансирования, выгодное малым предприятиям и организациям, не располагающим необходимыми средствами для покупок и техники и оборудования.

Фактически лизинг представляет собой форму материально-технического снабжения производства с одновременным кредитованием клиента. Лизинг является договором особого рода, сочетающим в себе элементы арендного и кредитного договоров. Здесь задействованы арендные отношения, элементы кредита под залог, расчеты по долговым обязательствам и прочие финансовые механизмы.

Лизинг относится к «близкой к банковской» форме финансирования, которая может осуществляться банками, торгово-промышленными предприятиями но, в первую очередь, это – компетенция специально созданных лизинговых обществ.

При получении объекта в пользование лизингополучатель принимает на себя обязанности, связанные с правом собственности (риск случайной гибели и др.), хотя владельцем объекта лизинговой сделки продолжает оставаться лизингодатель. В отличие от арендатора лизингополучатель выплачивает лизингодателю не ежемесячную плату за право пользования объектом, а полную сумму амортизационных отчислений. Это является хорошей гарантией тщательного ухода за объектом со стороны последнего.

В целом основная особенность лизингового договора состоит в том, что с точки зрения распределения рисков, ответственности и гарантий лизингодателя арендные договорные отношения заменяются правовым регулированием на основе договоров купли-продажи.

Не менее важным преимуществом лизинга для обеих сторон, но особенно для лизингодателя, является возможность динамичного развития и диверсификации арендного рынка средств производства. Это, в свою очередь, оборачивается расширением рынка сбыта для фирм – производителей оборудования, лишившихся бюджетной подпитки и вынужденных в нынешних условиях заботиться о финансировании не только производства, но, и сбыта машин и оборудования. Лизинг способствует сокращению цикла проектно - конструкторских работ, освоению производства техники новых поколений и создает благоприятные условия для поддержания платежеспособного спроса на эту технику. Тем самым ускоряется внедрение в производство новинок и возрастает конкурентоспособность всех задействованных через лизинговые операции

участников. Заказчикам облегчается доступ к средствам производства, а продавцам создаются разнообразные возможности для реализации товаров.

Среди разнообразных форм лизинга можно выделить три наиболее распространенных их типа:

- финансовый лизинг, известный также как капитальный. Этот вид лизинга не предусматривает никакого обслуживания со стороны арендодателя, не допускает досрочного прекращения аренды и, наконец, является полностью амортизационным. Эти условия позволяют полностью компенсировать все расходы арендодателя по приобретению оборудования.

В условиях острой конкуренции использование финансового лизинга весьма эффективно, особенно в высокотехнологических отраслях. Он позволяет быстро и без резкого финансового напряжения обновлять основные средства, подвергающиеся моральному износу.

- оперативный (сервисный) лизинг предусматривает относительно широкий круг партнерских отношений между арендодателем и арендатором в области финансирования, а также обслуживания, ремонта, наладки и т.п. арендуемого оборудования. Это первая особенность данного вида лизинга. Арендодатель, возлагая на себя наладку, ремонт техники и даже профессиональное обучение специалистов заказчика, обслуживающих ее, обеспечивает оптимальную эффективность использования оборудования. Расходы арендодателя на все указанные виды сервиса включаются в платежи по лизинговому соглашению.

- возвратный лизинг – это система взаимосвязанных соглашений, при которой организация-собственник недвижимости оборудования продает свое имущество финансовому институту с одновременным оформлением соглашения о долгосрочной аренде бывшей собственности на условиях лизинга. Таким финансовым институтом может быть страховая компания, коммерческий банк, лизинговая фирма, а также индивидуальный инвестор.

Лизинговые операции с малыми предприятиями предполагают большую степень риска. Поэтому стимулирование и обслуживание этих

хозяйственных единиц должно быть более значительным, чем крупных и средних. Этот фактор должен учитываться при выработке государственной политики поддержки малого предпринимательства.

Несмотря на все преимущества лизинга, его развитие в России остается неудовлетворительным.

Основная проблемы связана с отсутствием опыта в организации лизинговой деятельности и несовершенством правовой базы в этой сфере. Дело в том, что вплоть до середины 1995 года в России вообще не существовало нормативного акта, который более или менее регулировал лизинговые отношения. Для успешного развития лизинговой формы финансирования малого предпринимательства в России формируется соответствующая правовая база.

Вторая проблема касается налогообложения лизинговых операций. Дело в том, что в отличие от прямого импорта производственного оборудования, лизинговые операции с ним облагаются налогом на добавленную стоимость. Соответственно цена сделки возрастает. Двойное налогообложение НДС имеет место и при осуществлении лизинговых операций внутри страны.

Третья проблема связана с ограниченностью ресурсов для проведения операций, что связано с нестабильностью экономики переходного периода в России. Для осуществления лизинговых операций, компания должна иметь значительный стартовый капитал для приобретения оборудования за полную стоимость, т.е. банковские, страховые и иные организации должны обладать свободным собственным капиталом, который может быть направлен на осуществление лизинговых операций.

И, наконец, четвертая проблема слабого развития лизинга в России связана с отсутствием развитого и организационно оформленного рынка средств производства. Имеет место неразвитость инфраструктуры лизингового рынка, включающей сеть лизинговых компаний, специализированных консалтинговых фирм, соответствующую систему информационного обеспечения о рынке лизинговых услуг.

В целях активного развития лизинга в сфере малого предпринимательства крайне актуально создание и функционирование лизинговых фирм. Необходимо, чтобы государственные органы уделяли больше внимание на развитие лизинговой деятельности в стране, не скупилась на налоговые и иные льготы, стимулирующие развитие столь современной формы поддержки малого предпринимательства. Представляется целесообразным освобождение от налога на приобретение автотранспорта и налога на добавленную стоимость приобретение основных средств путем лизинга.

Необходимость развития малого предпринимательства в сфере новых технологий и специфика финансирования инновационной деятельности предопределяет развитие другой, успешно применяемой в зарубежных странах, формы финансирования малого инновационного предпринимательства.

Финансирование малых инновационных предприятий в отличие от других типов инновационных предприятий, представленных крупными корпоративными структурами и государственно-общественными образованиями, осложняется тремя обстоятельствами. Во-первых, идеи, закладываемые в проекты, под которые малые предприятия создаются или с которыми они работают, как правило, первоначально не имеют технической и коммерческой апробации т.е. реализация этих проектов сопрягается с большим риском. Во-вторых, общий стартовый объем инвестиции у малых инновационных предприятий обычно многократно выше, нежели у обычного малого предприятия. В-третьих, даже самые успешные проекты рассматриваемых предприятий начинают приносить прибыль значительно позже после финансирования проектов.

Эти обстоятельства во многом объясняют достаточно осторожное отношение банковских и других кредитных учреждений к малому инновационному предпринимательству. Да и для самых малых инновационных предприятий использование банковских кредитов затруднительно, ибо их предоставление сопровождается рядом условий,

ограничивающих возможность предпринимателей маневрировать денежными средствами. Кроме того, получение кредита связано с выплатой значительных процентов, причем уже в первые годы существования фирмы. Более того, российская современная практика кредитования связана с выдачей краткосрочных кредитов, что, безусловно, невыгодно для финансирования любых видов деятельности.

Противоречие между исключительной значимостью функции малого инновационного бизнеса как ускорителя технологического прогресса и неадекватностью традиционных источников денежных ресурсов потребностям их роста как раз и вызывает к жизни новые формы финансирования малого инновационного предпринимательства. Венчурное финансирование представляет собой ограниченное определенными временными рамками акционерное участие в капитале вновь создаваемых или уже существующих малых инновационных предприятий, деятельность которых, с одной стороны, связана со значительной степенью риска, а с другой стороны, способна обеспечивать высокую прибыльность. Данный вид финансирования осуществляется юридическими и физическими лицами как через социальные институты - венчурные фонды, так и напрямую, без посредников.

Важнейшие субъекты этого рынка - венчурные фонды, существующие в нескольких организационных формах, главной из которых является специализированная независимая фирма венчурного капитала (ФВК). Далее по значимости идут венчурные фонды крупных корпораций и инвестиционные компании малого предпринимательства.

В 1984 г. в США функционировало 450 фондов венчурного капитала, в том числе 233 специализированные фирмы венчурного капитала, 78 корпоративных венчуров и 137 инвестиционных компаний мелкого бизнеса. В 1986 г. насчитывалось уже 532 фонда, их капитал (19,5 млрд. долл.) распределялся следующим образом: ФВК — 72,8%; корпоративные венчуры — 17,5%; инвестиционные компании мелкого бизнеса — 9,7%. К 1989 г.

выросла доля ФВК (81%) и венчурных фондов корпораций (18%) при снижении удельного веса инвестиционных компаний мелкого бизнеса (до 1%).

Таким образом, учитывая положительный опыт зарубежных стран с развитыми рыночными отношениями, в российской практике важнейшим внешним внебюджетным источником финансирования малого предпринимательства может стать, частное или спонсорское финансирование, осуществляемое на основе соответствующей законодательной базе, а не в форме под «честное слово», сложившейся в российской практике. На Западе нередко над малой фирмой стоит не только государственная, но и частная крупная фирма, которая заинтересована в результатах работы того или иного предприятия, - компания венчурного финансирования, которая нередко берёт на себя риск конструкторской, технологической и проектной разработки принципиально новых технологий, опытного и промышленного её освоения, а это особенно актуально в условиях нашей экономики, где особые трудности испытывают малые предприятия инновационного характера, поскольку организация и проведение научных исследований и последующее внедрение их результатов в производство – дело довольно трудоёмкое и дорогостоящее.

В рыночной экономической системе налоги занимают центральное место в формировании государственных доходов и регулировании экономических процессов. Налоги являются основой формирования всей системы финансовых отношений, возникающих в обществе. Они являются главным инструментом перераспределения национального дохода и обеспечения мобилизации преобладающей части финансовых ресурсов при формировании как бюджетных, так и внебюджетных фондов. Многообразие видов налоговых поступлений, динамизм механизма взимания каждого из них, законодательный порядок их установления и изменения обуславливает объективность и справедливость налогового механизма регулирования экономических процессов, происходящих в обществе.

Обеспечение доходов бюджета лишь одна из многофункциональных задач налоговой системы. Решая ее, налоговая система не должна при этом парализовать процессы

накопления и расширения объемов производства, вызывать диспропорции в развитии экономики страны, нарушать социальную справедливость, но и сдерживать становление и развитие рыночных процессов. Следовательно, наряду с фискальной функцией налоги играют регулирующую роль в развитии экономики.

Государственное регулирование экономических процессов развития общественного производства основано на использовании стоимостных рычагов воздействия на ход общественного развития. С помощью государственной налоговой политики формируется конкретный механизм влияния на экономику, который обеспечивает ее переход в новое качество. Вместе с тем государственное вмешательство при неправильном использовании механизма регулирования может также иметь отрицательные последствия. Поэтому не случайно налоговое регулирование развития экономики многими зарубежными и отечественными исследователями признается одним из важнейших и эффективных рычагов в руках

Анализ налоговой политики РФ по отношению к малому предпринимательству свидетельствует о том, что на государственном уровне признается необходимость формирования такой системы налогообложения малого предпринимательства. Об этом свидетельствует эволюция механизма налогообложения субъектов малого предпринимательства в период формирования рыночной экономической системы. За период функционирования действующей системы налогообложения в РФ в части налогообложения малого предпринимательства был принят ряд федеральных законов, регулирующих формы, методы, налогообложения, налоговые ставки и налоговые льготы.

В результате отсутствия должной налоговой поддержки малого предпринимательства, государство теряет возможность создания новых предприятий и рабочих мест, а вместе с ним и существенный источник денежных поступлений в бюджет.

Действующие в настоящее время в нашей стране системы налогообложения субъектов малого предпринимательства многообразны (Рис 2).

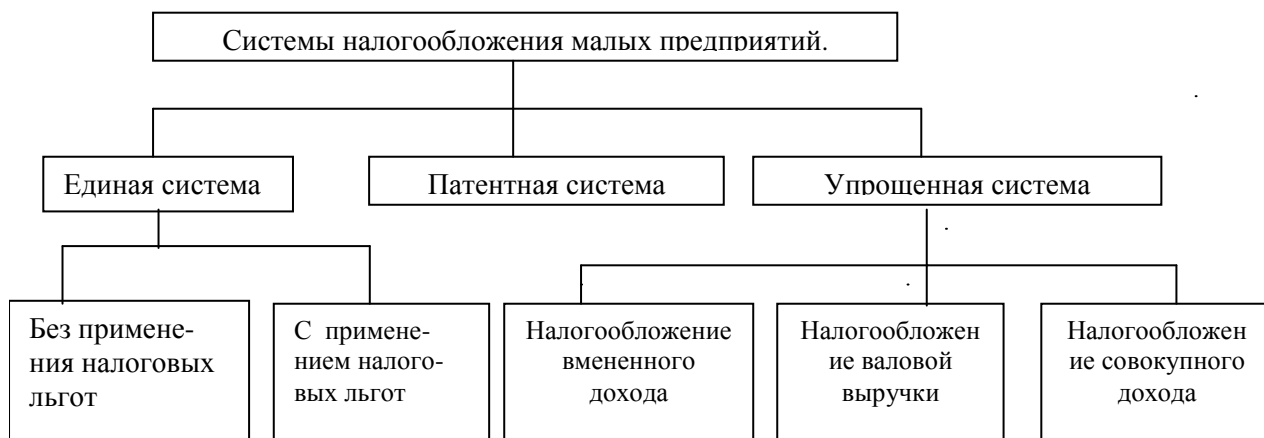


Рис.2. Системы налогообложения субъектов малого предпринимательства.

Для основной части хозяйствующих субъектов, попадающих под статус субъектов малого предпринимательства, применяется единая система налогообложения, установленная в соответствии с действующим Налоговым кодексом РФ. Это малые предприятия с численностью персонала более 15 человек и осуществляющих свою деятельность в производственной и непромышленной сфере, не попадающей под льготный режим налогообложения. Такие малые предприятия, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, сферы деятельности уплачивают все виды налогов, установленные действующими законодательными актами. Поскольку единая система налогообложения малых предприятий, производящих преобладающую часть промышленной продукции, оказывающих транспортные услуги, и услуги в сфере торговли, общественного питания, в связи, коммунально-бытовой сфере, научной деятельности, и в других отраслях непромышленной сферы, не предусматривает снижение совокупной налоговой ставки, то она неспособна оказывать стимулирующее воздействие на развитие малого бизнеса. Эта категория малых предприятий несет такую же налоговую нагрузку, как и крупные и средние предприятия, имеющие достаточно высокий технико-экономический уровень производства. Десятилетняя практика применения такой системы налогообложения малых предприятий не привела к накоплению капитала, росту производственного потенциала и объема продукции, созданию дополнительных рабочих мест и заполнению рынка недостающей продукцией и услугами. Наоборот, большое количество и необоснованность взимаемых налогов, широкая база налогообложения, жесткие условия ведения бухгалтерского учета объекта налогообложения и финансовой отчетности способствовало ослаблению экономической заинтересованности предпринимчивых людей в развитии малого предпринимательства. Этим объясняется также наличие многочисленных и разнообразных правонарушений в области налогообложения их доходов и имущества.

Наиболее существенной льготой в налогообложении малых предприятий является освобождение от уплаты налога на прибыль в первые два года работы малых предприятий по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, выпуску товаров народного потребления, а также производящих строительные материалы, если выручка от указанных видов деятельности превышает 70% общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг).

При определении размера налогооблагаемой прибыли малых предприятий исключается ее часть, направляемая на строительство, на реконструкцию и обновление основных производственных фондов, на освоение новой техники и технологии. Имеются и другие виды налоговых льгот, связанные с расходами предприятий, и направленных на ограничение нерационального использования финансовых ресурсов предприятия.

Патентная система является разновидностью упрощенной системы налогообложения субъектов малого предпринимательства, применяемый для налогообложения доходов индивидуальных предпринимателей.

Объектом для исчисления налога принимается совокупный доход, исчисленный по данным налоговых деклараций, единовременных исследований налоговых органов, принимаемый в качестве базовой доходности по видам деятельности. Предприниматель без образования юридического лица уплачивает налог в сумме до 30% разницы совокупного годового дохода и расходов, что приравнивается к стоимости патента, выдаваемого на 1 год после уплаты налога. Таким образом, рассмотрение выше системы налогообложения субъектов малого предпринимательства внося определенные импульсы в развитие малого предпринимательства вместе с тем не обеспечили налоговую поддержку данному сектору экономики.

Причины несовершенства налоговой системы в части налогообложения субъектов малого предпринимательства состоят не только в фискальной ориентации налоговой системы РФ, но и недоучете особенностей

функционирования субъектов малого предпринимательства в рыночной экономике.

Специфика функционирования субъектов малого предпринимательства, имеющих разнообразные организационно-правовые формы и количественные параметры, предполагает необходимость дифференциации систем налогообложения их исходя из условий производственно-экономической деятельности и правового статуса.

Для субъектов малого предпринимательства, функционирующих на индивидуальном (семейном) частном капитале, включая индивидуальных предпринимателей, должна быть применена система налогообложения, не учитывающая расходы налогоплательщика, т.е. налоговая система аналогичная действующей в настоящее время упрощенной системе налогообложения вмененного дохода, валовой выручки и т.д.

Вторая категория субъектов малого предпринимательства, функционирующих на основе использования коллективного капитала, не могут быть выделены в самостоятельную категорию в целях налогообложения, ведения учета и отчетности. Для таких предприятий характерно использование наемного труда, разделение управленческих функций, привлечение независимых от какого-либо учредителя учетных работников, т.е. организация производства и управления аналогично государственным и другим современным организациям.

Налогообложение этой категории субъектов малого предпринимательства должно осуществляться по единой действующей системе. Однако в зависимости от экономической конъюнктуры, уровня развития производства и других объективных и субъективных факторов для приоритетных отраслей экономики и видов деятельности должны быть предоставлены существенные налоговые льготы. Перечень видов деятельности и отраслей экономики, получающих льготы в налогообложении, должны определять органы власти субъектов Российской Федерации.

Механизм предоставления налоговых льгот должен быть разработан исходя из конкретных условий функционирования экономики субъектов РФ. В этой связи целесообразно:

-освободить все субъекты малого предпринимательства от налогов, в качестве налогооблагаемой базы которых выступает среднесписочная численность работников;

-исключить из перечня базовых показателей для исчисления совокупного (вмененного) дохода рабочее место, т.е. численность работников.

-предусмотреть дифференцированное снижение налоговой ставки в зависимости от уровня прироста численности персонала предприятия.

3.2.Зарубежный опыт государственной поддержки малого предпринимательства

Малый бизнес играет исключительно важную роль в экономической и социальной жизни развитых капиталистических стран. В развитых и развивающихся странах малый и средний бизнес составляет основную долю от общего числа фирм, создавая от одной трети до половины валового национального продукта и общего числа рабочих мест. Правительства многих индустриально развитых стран на законодательном уровне закрепили доступность для малого предпринимательства кредитов, технической поддержки и рынков сбыта, а также использование фискальных стимулов. В связи с этим весьма актуальным представляется опыт ведущих экономических стран мира, где финансовая поддержка со стороны государства направлена на координацию ресурсов крупных фирм, банков и государственных органов для оказания помощи предпринимателям.

Государственная поддержка малого бизнеса в США осуществляет на основе постоянной государственной, началом которого стало принятие ряда антимонопольных законодательных актов.

Первым законом, запрещающим создание в США монопольных объединений, стал закон Шермана (1890 г.), получивший известность как "хартия экономической свободы". Принятые в 1914 г. закон Клейтона и закон «О Федеральной торговой комиссии» преимущественно были ориентированы на защиту малых фирм от диктата крупных. Законами запрещалось заключение соглашений, ограничивающих круг контрактов и ущемляющих конкуренцию. В 1936 г. был введен в действие закон Робинсона-Пэтмана, а в 1950 г. Конгрессом США одобрены поправки к статье закона Клеймана о слиянии и поглощении, направленные на поддержание атмосферы добросовестной конкуренции между крупным и малым бизнесом.

Законодательная база малого бизнеса в США постоянно совершенствуется. В 1953 г. в законодательном порядке была создана Администрация по делам малого бизнеса (АМБ), основная задача которой состояла в стимулировании и координировании общенациональной стратегии развития малого бизнеса. В настоящее время аппарат АМБ насчитывает 3700 сотрудников. В каждом штате действуют его региональные отделения в составе 30-40 чел. Администрация имеет свои отделения в 90 крупных городах страны. Все отделения АМБ на территории США объединены единой информационной сетью.

Система поддержки государством малого бизнеса в США включает следующие элементы:

- финансовый, который включает сеть многочисленных (в первую очередь, негосударственных) источников оказания финансовой помощи;
- материально-технический, оказывающий услуги по имущественному снабжению сектора малого предпринимательства (сдача в аренду и предоставление возможности покупки на льготных условиях средств производства);
- консультативный, включающий сеть специализированных консультационных фирм, оказывающих услуг для организаторов малых

фирм по вопросам налогообложения, страхования, планирования, маркетинга, бухгалтерского учета.

В США кредитно-финансовый механизм включает прямые и гарантированные займы, предоставляемые на основе кредитных программ АМБ и других государственных ведомств, целевые субсидии, налоговые льготы. Прямые займы в настоящее время предоставляются только ветеранам и инвалидам. Примерно 90 % всей финансовой помощи АМБ осуществляется в форме гарантированных займов. Они предоставляются частным кредитором (банком), а АМБ гарантирует до 90 % суммы займа, но не более 500 тыс. долл. В качестве своеобразной платы за гарантию АМБ получает от банка 1 % суммы займа. Средний размер гарантированных займов составляет 175 тыс. долл., а срок около 8 лет. Смешанные займы предоставляются за счет государственных и частных средств, причем доля АМБ, как правило, не превышает 75 % программы поддержки и осуществляются, как правило, на конкурсной основе. АМБ помогает малым предприятиям увеличить число контрактов с правительственными организациями. Контракты выдаются на конкурсной основе, в форме грантов. АМБ, тесно взаимодействуя с правительственными агентствами, предоставляет право малым предприятиям преимущественного использования государственной собственности.

Идея полного обеспечения малых предприятий всем необходимым факторами производственной деятельности нашла свое отражение в организации "инкубаторских" программ, целью которых является поддержка малого предпринимательства, помощь тем предпринимателям, которые хотят, но не могут начать свое дело. Ученые, инженеры, изобретатели, предприниматели, желающие организовать собственный бизнес, получают в "инкубаторе" льготный доступ ко всему необходимому для реализации своих идей. Они пользуются не только производственными помещениями, но и оборудованием, различными услугами. В этом состоит отличие "инкубаторов" от традиционных промышленных парков, где в аренду

предоставляются лишь производственные и конторские помещения с минимальной хозяйственной инфраструктурой. Около 85 % услуг "инкубаторы" оказывают малым инновационным фирмам, разрабатывающим новые виды продукции и технологии.

В середине 80-х годов организаторы "инкубаторных" программ объединились в Национальную ассоциацию США и сегодня растет число бизнес - инкубаторов, организуемых университетами и местными муниципальными властями. Благодаря им вновь создаваемые малые предприятия могут за символическую плату арендовать офис, воспользоваться телекоммуникационным оборудованием и услугами квалифицированных управленческих кадров. Если в 1985 году бизнес-инкубаторов в США было 50, то в 1990 году - 385, а в 1995 году - около 500. По оценкам Национальной ассоциации бизнес-инкубаторов из каждых 10 "выращенных" малых фирм успеха добились 8.

"Инкубаторы" существуют на средства штатов и местных органов власти, промышленных корпораций, учебных заведений, субсидии правительства, а также за счет арендной платы предпринимателей, на проценты от продаж вышедших из "инкубаторов" и успешно функционирующих малых предприятий, за счет венчурного капитала. Местные органы власти в США также способствуют получению малыми предприятиями финансовой помощи в первые дни их существования, особенно если их деятельность направлена на решение местных проблем. В штатах действует разветвленная сеть консультационных служб для малого бизнеса в области маркетинга, менеджмента, банковского дела, бухгалтерского учета, сосредоточенных главным образом в "бизнес -инкубаторах"

В странах Европейского Сообщества (ЕС) почти все предприятия частного сектора представляют собой предприятия малого и среднего бизнеса. Наиболее типичным для бизнеса в странах ЕС является микропредприятие, с численностью работников до 10 человек. Таких предприятий здесь насчитывается около 15 млн. единиц. Предприятия

малого и среднего бизнеса обеспечивают 70 % рабочих мест, внося значительный вклад в процветание Сообщества.

В Германии 2 млн. мелких и средних фирм производят до 50 % ВВП и обеспечивают 66 % занятости. Эти фирмы не уступают крупным предприятиям в организации менеджмента, подготовки кадров, нововведениях.

В Италии малые и средние компании образуют основу обновления экономики страны. Они уже доказали свою способность обеспечить высокий уровень конкурентоспособности экспортной продукции.

Во Франции малые и средние фирмы чаще всего встречаются в аграрно-продовольственном секторе, подрядных работах, в издательском деле.

В Португалии они производят основную массу промышленной продукции. В 1982 г. компании с числом занятых менее 10 чел. составляли здесь 70 % всех промышленных компаний, а фирмы с числом занятых более 500 чел. – лишь 0,4 %.

Возросшая роль малого бизнеса в странах ЕС привела к тому, что в большинстве развитых европейских стран была признана необходимость разработки специальной политики, основными целями которой стали:

- создание новых рабочих мест;
- экономический рост малых предприятий;
- привлечение иностранных компаний и инвестиций;
- модернизация производства;
- развитие международной конкурентоспособности национальных малых предприятий;
- инновационная деятельность.

Политика стран ЕС в отношении малого и среднего бизнеса является прерогативой федеральных властей, а конкретные мероприятия реализуются на уровне региональной власти. Для этого созданы определенные государственные структуры, занимающиеся управлением малым предпринимательством. Германия и Нидерланды, например, имеют отделы

малого и среднего бизнеса в Министерстве экономики. Во Франции специальный отдел малого и среднего бизнеса создан в Министерстве промышленности. В Великобритании существует Министерство по малому предпринимательству.

В развитых странах сложилась и успешно действует разветвленная сеть организаций, предоставляющих за невысокую плату или бесплатно консультативные услуги, научно-техническую информацию и рекомендации, касающиеся учреждения и функционирования мелкого бизнеса. Они не занимаются непосредственно финансированием мелкого бизнеса. Их цель состоит в том, чтобы помочь предприимчивым людям организовать свое дело, получить контракты и субсидии, необходимые знания и квалификацию, защищать их имущественные интересы.

Еще один вид финансирования – участие в акционерном капитале малого предприятия путем скупки части его акций. Система страхования заемных средств и участие в акционерном капитале малой фирмы помогает сделать кредит в Японии более доступным для малых предпринимателей. В Японии для финансирования малых предприятий используется целевое бюджетное финансирование: в сметах ряда министерств и ведомств имеется специальная статья, предусматривающая выделение средств для малых предприятий. На поддержку малого бизнеса выделяется около 0,3% расходов бюджета. В Японии финансовая поддержка направлена на развитие системы самопомощи мелких предприятий и проведение мер по ее поддержке. Корпорация мелкого бизнеса, целиком финансируемая правительством, а также органы местного управления предоставляют кредит объединениям мелких предприятий и кооперативам на приобретение земли, помещений и оборудования. С ее помощью предприниматели могут получить пособия из фонда взаимопомощи случае вынужденной ликвидации предприятий или при прекращении деятельности на предприятиях.

Содействие мелкому бизнесу осуществляется также в рамках крупномасштабных программ возрождения городов, к которым относятся

старые промышленные центры, превратившиеся в депрессивные районы или городские трущобы, где много безработных. В этих зонах создаются государственно-коммерческие фонды регионального развития, предоставляющие кредиты и деловые услуги отдельным лицам, группам акционеров, желающим организовать собственное дело. Здесь резко снижен налог на недвижимость, на прибыль, подоходный и другие налоги, либерализованы правила размещения новых предприятий, практикуется льготная продажа оборудования.

Выводы по главе III

В системе экономической политики зарубежных стран, направленной на поощрение предпринимательской активности, ведущими по праву считаются законодательные меры в области налогообложения. Среди них наиболее важными являются: расширение практики предоставления налоговых скидок предпринимателям; сокращение налогов для мелких предприятий и фирм; снижение высшей налоговой ставки на инвестирование и др. К этому следует добавить снижение всех ставок подоходного налога, а также повышение "порога" заработной платы, подлежащей наивысшему налогообложению.

Налоговая политика создает благоприятные последствия для развертывания мелкого предпринимательства, поскольку, расширив объем сбережений предпринимателей, она способствует образованию крупного рынка капитала, стремящегося к новым сферам своего приложения, главным образом, к инвестированию. Помимо оживления инвестиционного процесса либерализация налогообложения вызывает потребительский бум, выражающийся в расширении потребления и росте потребностей населения в

разнообразных товарах и услугах, поставщиком которых выступает сектор малого бизнеса. Таким образом, налоговые методы поддержки малого предпринимательства используются в зарубежных странах достаточно часто и эффективно, что способствует ускоренному развитию данного сектора экономики. Одна из распространенных способов укрепления малого предпринимательства на западе – это формирование тесных и стабильных отношений между крупным и мелким предпринимательством, потребителями и поставщиками, среди которых множество малых предприятий. Субподряд выгоден малым предприятиям, получающим таким образом доступ к технологическим и коммерческим "ноу-хау" больших фирм. Действуя как поставщик, малое предприятие в то же время может наладить производство собственного конечного продукта, достигнув тем самым большей экономической самостоятельности. Так, например, такие крупные компании, как IBM, "Дженерал Моторс", "Форд", "Дженерал Электрик", создали вокруг себя сеть (от 40 до 60 тысяч) небольших малых фирм, которые поставляют этим гигантам комплектующие узлы, детали, осуществляют отдельные простейшие операции. Немецкий концерн "Сименс" имеет 50 тысяч малых фирм-поставщиков и субподрядчиков по всей стране, с которыми поддерживает длительные и прочные связи.¹²

¹² Черник Д.Г. Налоги в рыночной экономике. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997 – С.211

Заключение

Исследование системы государственной поддержки малого предпринимательства позволило сделать следующие выводы и предложения.

1. Переход к рыночной экономике в нашей стране показал необходимость развития и функционирования малого предпринимательства. Более чем десятилетняя практика становления рыночной экономики в РФ свидетельствует, что без высокоразвитого предпринимательства невозможна реализация социально-экономических задач, нацеленных на удовлетворение потребностей общественного развития.

Малое предпринимательство в целом успешно адаптируется к условиям российского рыночного хозяйства. Несмотря на имеющиеся в его становлении препятствия он начинает играть всё более весомую роль в развитии национальной экономики, становится важным фактором социальной и политической стабильности в обществе. Фактически за годы реформ именно малое предпринимательство обеспечивало рост объема производства, занятость населения, отдачу вложенных средств и эффективное использование ресурсов.

2. Условность принятых границ сектора малого предпринимательства не позволяет оказывать достаточную государственную поддержку ему и объективно оценить его роль в рыночной экономике.

Конкретные границы субъектов малого предпринимательства во многом определяются уровнем развития рыночных отношений и экономики страны в целом. Кроме того, численные параметры зависят от географических и экономических масштабов стран, количества предприятий в стране и других условий. Там, где уровень монополизации высокий, верхний предел установленного показателя выше и, наоборот.

3. Несмотря на позитивные темпы развития данного сектора экономики развитие малого предпринимательства происходит в

противоречивых условиях становления рыночной экономики. С одной стороны, налицо возрастание значимости малого предпринимательства, а с другой стороны, нетрудно выявить тенденцию снижения жизнеспособности его субъектов.

4. Изучение исторического опыта позволило отметить, что государственная поддержка играла весомую роль в становлении и развитии предпринимательства в России. Однако на каждом этапе использовались соответствующие механизмы его реализации.

Основным средством проведения государственной политики по отношению к малому предпринимательству в России в настоящее время является выполнение федеральных и региональных программ государственной поддержки малого предпринимательства. Система государственной поддержки малого предпринимательства должна представлять собой механизм, обеспечивающий повышение конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства в условиях свободного рынка, и включающий: нормативно-правовую базу; организационно-управленческий механизм; финансово-кредитную поддержку.

Анализ действующих в период становления рыночной экономики законодательных и нормативных актов по формированию правовой базы свидетельствует об их несовершенстве и недостаточности для уверенного ведения бизнеса и обеспечения имущественных прав предпринимателей. В результате вносимых в течение переходного периода изменений усложнились: система регистрации малого предприятия; порядок налогообложения субъектов малого предпринимательства; доступ к материально-техническим и финансовым ресурсам.

5. Анализ опыта государственной поддержки малого бизнеса стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что государственная поддержка малого и среднего бизнеса осуществляется на основе долговременной целенаправленной политики, охватывающей

разнообразные аспекты функционирования данного сектора экономики. Государственное воздействие на сферу малого бизнеса в зарубежных странах осуществляется прямым и косвенным путем. К первому относятся разнообразные экономические, организационные, правовые нормы и методы непосредственной поддержки мелкого предпринимательства, ко второму - обеспечение общих социально-экономических условий, выгодных для предпринимательской деятельности (меры в области налогообложения, приватизации, изменений трудового законодательства и др.).

6. Анализ показывает, что современные достижения в сфере развития малого предпринимательства обусловлены не столько государственной финансовой поддержкой данного сектора экономики, сколько присущей малому бизнесу стремлением в выживанию. Следовательно, без прямой финансовой государственной поддержки малое предпринимательство может функционировать и в будущем. Однако необходимость косвенной государственной поддержек малого предпринимательства не отпадает ни сегодня, ни в будущем.

Учитывая, что малое предпринимательство решает региональные проблемы, необходимо, чтобы в регионе функционировала сеть специально созданных коммерческих банков, всевозможных общественных организаций, которые должны сыграть роль главного кредитора малого предпринимательства.

7. Наиболее эффективным способом финансирования малого предпринимательства в условиях ограниченности как государственных финансовых ресурсов, так и собственных накоплений предпринимателей является лизинговая форма приобретения имущества и других видов активов.

Список использованной литературы

1. Федерального закона Российской Федерации от 14 июня 1995 г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (в редакции от 02.02.2006 г.)
2. Блинов А. Развитие предпринимательства // Экономист.- 1993.- № 6.- С. 70-74.
3. Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. – М.: «Ось-89», 1997. –336 с
4. Борисов А.Н. Налоговые проверки, или как защитить свои права. – М.: ЗАО Юстицинформ, 2005.
5. Буянова М.О. и др. Право социального обеспечения. – М.: Юристъ, 2001.
6. Вахрушина М.А., Пашкова Л.В. Учет на предприятиях малого бизнеса: Учебное пособие / Под ред. д.э.н. М.А. Вахрушиной. – М: Вузовский учебник, 2006. – 368 с.
7. Винницкий Д.В. Субъекты налогового права. Москва, издательство «Норма», 2004.
8. Гинс Г. К. Предприниматель. М.: Посев, 1992 – 224 с.
9. Калинин В.В. Аудиторская деятельность: организационные основы, стандарты, особенности отраслевого аудита. - М.: ООО «ИКФ Омега-Л», 2000. - 384 с.
- 10.Кислов Д.В. УСН и ЕНВД: как совместить – М.: ООО ИИА «Налого Инфо», ООО «Статус – Кво 97», 2006. – 280с.
- 11.Кислов, Дмитрий Васильевич Малые предприятия: регистрация: учет: налоги/Д.В. Кислов. – М.: ГроссМедия, 2005. – 288 с.
- 12.Климова М.А. Бухгалтерское дело. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 199 с.
- 13.Ключников С.В. Учет на предприятиях малого бизнеса. – М.: Издательство «Альфа-Пресс». 2004. – 84 с.

- 14.Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 520 с.
- 15.Ковалева О.В. Бухгалтерский учет и аудит бухгалтерской отчетно-коммерческих предприятий. -Ростов-н/Д: Феникс, 2003. - 512 с.
- 16.Ковалева О.В., Константинов Ю.П. Аудит: Учеб. пособие. - М.: [ПРИОР, 2000. - 272с.
- 17.Корсун Т.И. Налоговое право России. Москва, Издательский центр «Март», 2003.
- 18.Курбангалеева О.А. Бухгалтерская панорама. Москва ЗАО «Издательский дом «Главбух»». 2002.
- 19.Курбангалеева О.А. Упрощенная система налогообложения в 2006 году – 264 с.
- 20.Макальская М.Л. Основы аудита. - М.: ДиС, 2002.
- 21.Малое предпринимательство в России 2005: Статистический сборник/Росстат. – М., 2005. – 156 с.
- 22.Морозова Т.В. Малые предприятия: налогообложение, учет и отчетность. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО Юстицинформ, 2006. – 280 с.
- 23.Новодворский В.Д., Сабанин Р.Л. Бухгалтерский учет на малых предприятиях: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 296 с.
- 24.Орлов А. Малое предпринимательство: старые и новые проблемы // Вопросы экономики.- 1997.- № 4.- С.130-140
- 25.Орлов А. Малое предпринимательство: старые и новые проблемы//Вопросы экономики. – М., 1997. - №4.
- 26.Орлов А. Предпринимательство в России: сроки и этапы до 1992 // Вопросы экономики.- 1998.- № 12.- С.79-88
- 27.Основы предпринимательского дела / Под ред. Ю.М.Осипова.- М.: МГУ, 1992.- 432с
- 28.Пансков В.Г. О некоторых проблемах финансовой самостоятельности местного самоуправления // Финансы.- 1999.- № 3.- С.5-9

- 29.Парыгина В.А, Налоговое право Российской Федерации. Ростов-н/Дону: Феникс, 2002.
- 30.Перов А.В. Налоги и налогообложение. Москва. Юрайт, 2003.
- 31.Предпринимательство и власть. Проблемы взаимодействия. – М., 2004.
- 32.Проданова Н.А. Бухгалтерское дело: Учебное пособие – Феникс, 200
- 33.Проданова Н.А., Чумакова Н.В. Учет на предприятиях малого бизнеса: Учебное пособие / Н.А. Проданова, Н.В, Чумакова. – Ростов на Дону: Феникс, 2006. – 152 с.
- 34.Проскуровская Ю.И. Бухгалтерское дело: Курс лекций – Омега-Л, 2005
- 35.Радаев В. Малый бизнес и проблемы деловой этики. Надежда и реальность // Вопросы экономики.-1996.-№7
- 36.Радаев В. О некоторых чертах нормативного поведения новых российских предпринимателей // Мировая экономика и международные отношения.-1994.-№4
- 37.Сергеева Т.Ю. Все налоги малых предприятий: полн. практик. пособие/Т.Ю.Сергеева; под ред. А.В. Касьянова. – М.: ГроссМедия, 2005. – 320 с.
- 38.Скобара В.В., Пашигорева Г.И., Островская О.Л. и др. Аудит. Учебник для вузов. / под ред. В.В. Скобара В.В., - М.: Изд-во «Просвещение», 2005.
- 39.Соколова Е.С. Бухгалтерское дело – ФБК-ПРЕСС, 2005 – 292 с.
- 40.Счета – фактура: порядок оформления и использования в целях получения вычетов по НДС: Практическое руководство. – М.: Эксмо, 2007. - 224 с.
- 41.Тедеев А.А. Налоги и налогообложение. Москва, «Приф-издат», 2004.
- 42.Терехов А.А. Аудит: законодательные решения. - М.: Финансы и статистика, 2003.
- 43.Феоктистов И.А. Как заполнить новую Книгу учета доходов и расходов при упрощенной системе налогообложения. – М.: ГроссМедиа: Росбух, 2007. – 80 с.

44. Фирстова, Светлана Юрьевна Вмененка и упрощенка 2006 / С.Ю. Фирстова, Т.Ю. Сергеева. – М.: Омега-Л, 2006. – 232 с.: табл.
45. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит. - М.: ИНФРА-М, 2006