

10.8. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КОНТЕКСТЕ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Юнусов И.А.

Малое предпринимательство неотъемлемая часть развития мирового хозяйства. В свете последних событий назрела необходимость осмысления опыта предыдущих зарубежных стран в вопросе поддержки малого предпринимательства. Интеграционные процессы под воздействием постиндустриальных тенденций накладывают новые условия функционирования малого бизнеса. Государство должно активно использовать информационные технологии в развитии инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

ВВЕДЕНИЕ

Российская и мировая экономика находится на пороге трансформации основанной на инновациях. Важную роль в этом играют процесс глобализации и постиндустриальные преобразования. Происходит массовый переход к новым технологиям. В этих условиях начинается возрождение малого предпринимательства. Обладая более низкой технической оснащенностью по сравнению с крупными предприятиями, мелкое производство в период промышленного переворота находилось в кризисе, пережив полосу массовых разорений. Однако, это свойство малого бизнеса в постиндустриальном мире, когда вновь востребовано ремесленничество с его универсализмом и важное значение приобретают интеллектуальные человеческие ресурсы, – это качество придает малому предпринимательству необычайные динамизм и гибкость. Малое предпринимательство активнее взаимодействует с крупным бизнесом. Малый бизнес играет главную роль в решении социально-экономических проблем, таких как создание новых рабочих мест и сокращение уровня безработицы, подготовка квалифицированных кадров.

Малое и среднее предпринимательство признано важной частью мировой экономики и ее хозяйственной структуры, так как повышает гибкость, адаптивность и укрепляет стабильность поступательного развития мирового хозяйства за счет привлечения новых рабочих рук. Именно малый бизнес, реализуя экономическую самостоятельность широких масс населения, выступает в роли социального стабилизатора современной экономики. Растущее значение малых и средних предприятий в промышленном развитии новых индустриальных стран и стран с переходной экономикой наглядно подтверждают показатели доли занятости рабочей силы в несельскохозяйственных малых и средних предприятиях (МСП): Китай – 84,3%, Индонезия – 79,2%, Республика Корея – 78,5%.¹ В России же вклад малого бизнеса в национальный продукт пока не превышает 10-15%, хотя около 20 млн. россиян полностью или частично живут на доходы, полученные в этой сфере занятости.²

Расширение возможностей и усиление влияния малого предпринимательства обуславливает необходимость использования его потенциала. В прошлом роль малого бизнеса ограничивалась выполнением простых в техническом отношении видов продукции. Постиндустриализм позволяет заняться малому бизнесу инновационной деятельностью, что потребует от него подготовку высококвалифицированных кадров. Тем самым малое предпринимательство даст импульс для развития других сфер деятельности, и, в первую очередь, образованию. Подобные преобразования происходят в индустриально развитых странах.

¹ Е. Халеви́нская, И. Кро́зе. Мировая экономика – М., 2002 г. С.34.

² Маньков В.С. Институциональные аспекты в государственном регулировании малого бизнеса // Вестн. Моск. ун-та, Сер.6. Экономика, 2004, №2, С. 21.

Все вышесказанное в некоторой степени справедливо и для российской экономики. На начальном этапе рыночных преобразований было выявлено, что при декларировании экономической свободы на деле стереотипы прошлого еще продолжают действовать на общественное мировоззрение. В стране не создан благоприятный предпринимательский климат, отсутствует широкая система поддержки предпринимательства, превалирует ограничительный механизм воздействия на деятельность предпринимателей.

Несмотря на то, что проблемы становления малого предпринимательства уже длительное время являются предметом пристального внимания политиков, научных кругов и общественности, приходится констатировать, что целостная социально-ориентированная модель поддержки малого бизнеса пока еще находится в стадии формирования. В этой связи необходимо отметить такую значимую черту малого предпринимательства, как чрезвычайно высокую чувствительность к институциональному воздействию, – будь то стимулирующее или угнетающее воздействие. У мелких предпринимателей нет той защитной финансово-бюрократической оболочки характерной для крупных компаний, поэтому от своевременности формирования целостной социально-ориентированной модели поддержки малого бизнеса зависит его будущее.

В обществе сложилась малоэффективная система государственной поддержки и финансирования малых предприятий. Последние остро нуждаются в денежных вливаниях (потребности предприятий в кредитах удовлетворяются лишь на 25%), а российская банковская система в целом не ориентирована на нужды малого бизнеса. Следует отметить, что кредитование start up³ в РФ практически не практикуется. Банки финансируют лишь уже работающий бизнес. Что же касается региональных фондов поддержки предпринимательства, то они проявляют неравный доступ к капиталу. Живучесть малого предпринимательства в условиях нестабильной российской экономики, административных барьеров и влиятельной «теневой экономики» свидетельствует о том, что малые организации, обладая устойчивостью и гибкостью, адаптируются к внешней среде.

В настоящее время на фоне глобализации мирового хозяйства в мире наметились постиндустриальные преобразования экономической жизни, что накладывает новые условия формирования и функционирования малого бизнеса. Малое предпринимательство начинает играть все более существенную роль в экономике, но при этом оно остается самым незащищенным в силу своих размеров и ограниченности доступа к факторам производства.

Предстоящее вступление Российской Федерации во Всемирную Торговую Организацию (выступающей одним из атрибутов глобализации) выявило проблему неконкурентоспособности малого предпринимательства (МП) РФ с малым бизнесом других стран.

Выявление общих причин, приведших к стагнации МП в РФ, а также упущенного временного лага для становления и стабилизации деятельности МП, ставит необходимость теоретического обоснования практических рекомендаций кардинального изменения в управлении деятельностью МП на современном этапе рыночных преобразований.

Учитывая сказанное, исследование, безусловно, носит актуальный характер.

1. СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

1.1. Теоретические основы анализа проблем развития малого бизнеса

Первая волна интереса исследователей к проблеме предпринимательства (преимущественно XVIII-XIX вв.),

³ Start up – появляться, пускать в ход. В данном случае кредитование для открытия бизнеса.

связана именно с пониманием предпринимательства как деятельности в условиях риска и неопределенности. Первым представителем этой точки зрения был выдающийся экономист Ричард Кантильон. В единственной книге Р. Кантильона «Эссе о природе торговли вообще», изданной уже после его смерти в 1755 г., впервые был введен термин «предприниматель» для обозначения человека, покупающего по известной цене, а продающего по неизвестной, и, следовательно, несущего риск. Предпринимательская функция у Р. Кантильона четко отличается от функций капиталиста и управляющего. Взаимодействию предпринимателей Р. Кантильон придавал первостепенное значение в экономике.

Иозеф Шумпетер предпринял попытку выявить движущие силы экономической динамики. Целью его исследования было построение теории так называемых циклов деловой активности (business cycles) -волнообразных чередований периодов относительного процветания и депрессии, которые впервые были обнаружены Н. Кондратьевым. Й. 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 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, Й. 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 Й. 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.

По Й. Шумпетеру, предпринимательство – это особый дар, свойство человеческого характера, никоим образом не зависящее от классовой, социальной принадлежности. Этот тип характера отличают следующие особенности: опора на собственные силы; предпочте-

ние риска; ценность собственной независимости; ориентация на собственное мнение, потребность в достижении успеха, притом, что самооценка денег для него невелика; стремление к нововведению как ключевое качество предпринимателя. По Й. Шумпетеру, предприниматель не обязательно является собственником капитала. К тому же предпринимательский статус непостоянен, субъект рыночной экономики является предпринимателем только тогда, когда он осуществляет функцию новатора и утрачивает этот статус, если переводит свой бизнес на рельсы рутинного процесса.

И прибыль в модели экономического развития Й. Шумпетера выступает как вознаграждение за предпринимательскую деятельность; за открытие и реализацию новых комбинаций факторов производства; за поглощение ранее неизвестных рыночных возможностей в виде новых товаров, услуг, технологий и т. д.

Как утверждает Й. Шумпетер, рынок нужно представлять как эволюционный процесс непрерывно сменяющихся 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 изменений.

Для того чтобы каким-то образом соотнести инновации с волнами инвестиций и кондратьевскими циклами, Й. 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.

XIX в. имеет полон весьма важных событий изменивших мировую экономику. Это был период формирования индустриальной цивилизации. Сложный и многоплановый процесс создания крупного машинного производства в промышленности и других отраслях экономики. Теперь в общем объеме производства ведущие позиции принадлежали промышленности. Все больший удельный вес приходился на городское население. В экспорте ведущих стран стала преобладать промышленная продукция, а в импорте – сельскохозяйственная продукция и сырье. Значительно повысилась производительность труда. Выросли темпы роста производства.

Мировая наука и техника активно внедрились в мировое хозяйство. Наряду с широким использованием паровых машин были созданы новые двигатели – водяные паровые турбины, двигатели внутреннего сгорания. Появилось автомобилестроение. С помощью океанского пароходства теснее связывались континенты. Расширению коммуникационного сообщения способствовало изобретение радио, телефона, телеграфа. Подлинной революцией стало изобретение электроэнергетики.

В 70-90 гг. XIX в. накопленный колоссальный опыт развития производства оказал огромное воздействие на развитие производительных сил ведущих к созданию новых отраслей экономики – металлургии и машиностроения, транспорта и электроэнергетики, химии

и др. Тяжелая индустрия становилась преобладающей в промышленном производстве.

К. Маркс анализировал проблемы касающиеся института собственности. При этом он классифицировал собственность на частную, общественную и индивидуальную частную собственность. «Частная собственность, как противоположность общественной, коллективной собственности существует лишь там, где средства труда принадлежат частным лицам»⁴. «Капиталистический способ присвоения, вытекающий из капиталистического способа производства, а, следовательно, и капиталистическая частная собственность, есть первое отрицание индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде»⁵. Это означает, что капитализм, основанный исключительно на крупном бизнесе предполагает отрицание малого предпринимательства. Крупный бизнес всячески притесняет малое предпринимательство. С того времени и стала задача поддержки малого предпринимательства.

Анализируя ситуацию, которая складывалась в то время, К. Маркс писал «Частная собственность, добытая трудом собственника, основанная на срастании отдельного независимого работника с его орудиями и средствами труда, вытесняется капиталистической частной собственностью, которая покоится на эксплуатации чужой, но формально свободной рабочей силы»⁶.

В.И. Ленин в книге «Становление капитализма в России» весьма подробно проанализировал становление промышленного и сельскохозяйственного капитализма. При этом отмечал, что первой формой промышленности является ремесло, т.е. производство изделий по заказу потребителей. В дальнейшем происходит эволюционное изменение ремесленника в товаропроизводителя. В зачаточных формах конкуренция между «кустарями» слаба. В.И. Ленин считал, что по мере того, как рынок расширяется и охватывает широкие районы, эта конкуренция становится все сильнее, нарушая патриархальное благополучие мелкого промышленника, создаваемое на его фактически монопольном положении. Мелкий товаропроизводитель чувствует, что его интересы, в противоположность интересам остального общества, требуют сохранения этого монопольного положения, и потому он боится конкуренции. Он употребляет всяческие усилия, как единоличные, так и коллективные, чтобы задержать конкуренцию, чтобы «не пустить» соперников в свой район, чтобы укрепить свое обеспеченное положение мелкого хозяйчика, имеющего определенный круг покупателей. Эта боязнь конкуренции так рельефно выясняет истинную общественную природу мелкого товаропроизводителя.

Появление нового промысла означает процесс роста общественного разделения труда. Поэтому такой процесс должен иметь место в капиталистическом обществе, поскольку в нем сохраняются еще в той или другой степени крестьянство и полунатуральное земледелие, поскольку различные учреждения и традиции старины (в связи с дурными путями сообщения и пр.) препятствуют крупной машинной индустрии непосредственно занять место домашней промышленности. Всякий шаг в развитии товарного хозяйства неизбежно приводит к

тому, что крестьянство выделяет из себя все новых и новых промышленников; этот процесс поднимает, так сказать, новый пласт, подготавливает для последующего захвата капитализмом новые области в наиболее отсталых частях страны или в наиболее отсталых отраслях промышленности. Тот же самый рост капитализма проявляется в других частях страны или в других отраслях промышленности совершенно иначе: не увеличением, а уменьшением числа мелких мастерских и рабочих на дому, поглощаемых фабрикой.

В Советском Союзе в 20-х гг. XX в. проблемами развития малого предпринимательства в контексте развития экономики в целом занимались партийные и государственные деятели Е.А. Преображенский, Н.И. Бухарин, Ф.Э. Дзержинский, Ю. Ларин.

Е.А. Преображенский не только не отвергал малое предпринимательство, а считал его необходимым для развития советской экономики. В своей статье «Основной закон социалистического накопления» он допускал мысль о существовании малого предпринимательства в социалистической экономике: «Ни одна экономическая формация не может развиваться в чистом виде, на основе только тех имманентных законов, которые присущи данной формации»⁷ и «Мелкое производство служит одинаково питательной средой, как для капиталистического, так и для социалистического накопления»⁸. «В период социалистического накопления государственное хозяйство не может обойтись без эксплуатации мелкого производства, без экспроприации части прибавочного продукта деревни и ремесла, и, наконец, без вычетов из капиталистического накопления в пользу накопления социалистического»⁹. Дальнейшее развитие социалистической экономики, по мнению Е.А. Преображенского должно строиться на налогообложении малого и крупного бизнеса. При этом предполагается мирное сосуществование социалистической и капиталистической экономики. «Задача социалистического государства заключается здесь не в том, чтобы брать с мелкобуржуазных производителей меньше, чем брал капитализм, а в том, чтоб брать больше из еще большего дохода, который будет обеспечен мелкому производству рационализацией всего, в том числе мелкого, хозяйства страны»¹⁰. Обоснованием налогообложения капиталистов служит то, что налоги лишь есть возврат части упущенной выгоды. «Когда государство берет большие налоги с частнокапиталистических предприятий, оно возвращает часть той прибавочного продукта государством, если бы оно само при прочих равных условиях руководило данным предприятием»¹¹.

Противоположной точки зрения придерживался Н.И. Бухарин. Он считал, что рабочий класс и крестьянство само способно поднять экономику и продолжать дальнейшее развитие. При этом руководящая роль принадлежит рабочему классу. «Рабочий класс в нашей стране не есть большинство трудящегося населения. Громадное большинство этого трудящегося населения состоит из крестьян. И, тем не менее, рабочий класс был

⁴ К. Маркс Капитал. Критика политической экономии т. 1 – М.: ОАО ЦСЭ, 2001, С. 678.

⁵ Там же С. 680.

⁶ Там же С. 679.

⁷ Пути развития: дискуссии 20-х годов. Е.А. Преображенский, Н.И. Бухарин // Составитель Э.Б. Корицкий, – Л., Лениздат, 1990 г., С. 53.

⁸ Там же С. 54.

⁹ Там же С. 65.

¹⁰ Там же С. 66.

¹¹ Там же С. 67.

и остается руководящей силой»¹². Данное положение объясняется тем, что сельское хозяйство всегда оставалось на втором плане. «Город притягивал к себе все лучшие силы, наиболее энергичных, дельных и способных людей»¹³. При этом предпринимательство в целом рассматривалось как враг социалистической экономики. «В руках у новой и остатков старой буржуазии находятся сравнительно незначительные капиталы, но зато имеются огромнейший опыт, ловкость, пронырливость, умелость. С этими средствами частный капитал ведет против нас систематическую, отчаянную, прямо бешеную борьбу. Эта борьба не проходит в форме кровавых сражений, но, тем не менее, она имеет крупнейшее значение для всей судьбы нашей страны»¹⁴. При этом Н.И. Бухарин признавал, что государственная торговля являлась неэффективной на тот период. «Если наша государственная торговля, наши торговые агенты продают товар дороже, благодаря своей неумелости, благодаря высоким накладным расходам своего аппарата, благодаря халатному ведению дела и т.д., в то время как частный торговец, привыкший использовать всякую мелочь, продает дешевле, то в таком случае крестьянство опять-таки будет ценить гораздо выше торговлю частную, чем государственную»¹⁵. Альтернативу государственной торговле и частному торговцу Н.И. Бухарин видел в кооперации. «Промежуточным звеном между пролетарским городом и трудящейся деревней является кооперация, которая как раз стоит на стыке между городом и деревней, воплощая собой в первую очередь ту экономическую смычку между рабочим классом и крестьянством, укрепить которую является основной задачей рабочего класса и нашей партии»¹⁶.

Концепцию «рыночного социализма», смешанной экономики и товарно-денежных отношений отстаивали экономисты: В.А. Базаров, А.В. Чаянов, Н.Д. Кондратьев, Л.Н. Юровский, Г.Я. Сокольников. Исследуя частное предпринимательство, экономисты в период НЭПа, освещали ведущие тенденции развития частного капитала, его социальную роль, раскрывали источники, структуру, формы и виды частнопредпринимательской деятельности, а также государственное регулирование, делали попытку периодизации истории НЭПа. А.В. Чаянов выделил особый класс производственных предприятий-трудовые семейные крестьянские хозяйства и ремесленные предприятия, не использующие наемный труд. Экономический строй и социальный уклад в этих хозяйствах существенно отличался от обычных капиталистических предприятий. Действительно, в производственных ячейках, исследуемых А.В. Чаяновым, не было категории заработной платы, а вместе с ней отсутствовали прибыль, рента, процент на капитал, то есть основные категории теории трудовой стоимости. Такого рода предприятия в начале XX века, времени активной деятельности А.В. Чаянова, составляли подавляющее количество всех предприятий на белом свете, да и сейчас положение не изменилось, хотя почти за сто лет промышленность получила огромное развитие. Семейные трудовые крестьянские хозяйства, не использующие наемный труд, сегодня доминируют не только в странах Востока – Китае, Японии, Индии, Вьетнаме, Ко-

рейской республике и в других, но и представляют собой подавляющее большинство в странах западной Европы. Таким образом, в класс семейно, трудовых крестьянских хозяйств входит столь значительное количество хозяйств и работающих в них людей, что это социально-экономическое явление достойно пристального научного внимания.

В основу своего анализа А.В. Чаянов положил факт отсутствия в семейных трудовых крестьянских хозяйствах стремления к получению от своей деятельности чистого дохода.

Значительный интерес представляют взгляды О. Купермана, который, выступая сторонником постепенного вытеснения частного предпринимательства из экономики страны, показывает возможные пути его использования как экономически эффективного сектора. Он убедительно обосновывает экономическую необходимость и благоприятные исторические перспективы развития мелких предприятий.

На начальном этапе развития капитализма классики и неоклассики не без оснований утверждали следующее. Стихийная рыночная экономика, состоящая из частных хозяйств, способна самостоятельно, без всякого вмешательства государства предотвращать глубокие спады производства и массовую безработицу. А предложение товаров на рынке автоматически порождает равный ему по объему спрос покупателей, что обеспечивает устойчивый рост национального хозяйства.

Но в XX столетии экономика западных стран во многих отношениях изменилась – быстро укрупнились частные хозяйства, свободная конкуренция на рынке вытеснялась гигантскими монополиями – хозяйственными объединениями, устанавливающими цены по своему произволу и др. С укрупнением предприятий усиливается и усложняется конкурентная борьба. В результате усилилась хаотичность всего хозяйственного развития.

Анализ становления предпринимательства с учетом развития общества и общественных институтов сделал М. Вебер в книге «Протестантская этика и дух капитализма». ««Стремление к предпринимательству», «стремление к наживе», к денежной выгоде, само по себе ничего общего не имеет с капитализмом. Это стремление наблюдалось и наблюдается у официантов, врачей, кучеров, художников, кокоток, чиновников-взяточников, солдат, разбойников, крестоносцев, посетителей игорных домов и нищих – можно с полным правом сказать, что оно свойственно all sorts and conditions of men¹⁷ всех эпох и стран мира, повсюду, где для этого существовала или существует какая-либо объективная возможность»¹⁸. Капитализм по М. Веберу тождественен стремлению к рентабельности, при этом он основан на обмене. Решающим является учет капитала в денежной форме. М. Вебер выявил, что большинство владельцев капитала, предпринимателей, высшего технического и коммерческого персонала придерживаются протестантской веры. Реформацию М. Вебер рассматривал, в первую очередь, как смену одного господства другим, причем господством необременительным. Исторически сложилось так, что наиболее богатые города поддержали Реформацию. Это одна из причин, почему среди владельцев капитала преобладают протестанты. Следующая причина в различии среднего образования католиков и

¹² Н.И. Бухарин Путь к социализму – Новосибирск: Наука, 1990 г. С. 9.

¹³ Там же С. 10.

¹⁴ Там же С. 23.

¹⁵ Там же С. 24.

¹⁶ Там же С. 54.

¹⁷ Людям всех типов и сословий (англ.).

¹⁸ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма// Вебер М. Избранные произведения – М.: Прогресс, 1990. С. 47.

протестантов. Среди католиков больше выпускников классических гуманитарных гимназий. И этот факт он анализировал отдельно. «Скорее можно считать установленным, что протестанты (особенно сторонники тех течений, которые будут подробно рассмотрены в дальнейшем) как в качестве господствующего, так и в качестве подчиненного слоя населения, как в качестве большинства, так и в качестве меньшинства проявляли специфическую склонность к экономическому рационализму, которую католики не обнаруживали и не обнаруживают ни в том, ни в другом положении. Причину различного поведения представителей названных вероисповеданий следует, поэтому искать, прежде всего, в устойчивом внутреннем своеобразии каждого вероисповедания, а не только в его внешнем историко-политическом положении»¹⁹. Именно институт религии в форме протестантизма выступал мотивационной, идеологической основой предпринимательской деятельности капиталистического типа объявив профессиональную деятельность путем спасения, приближения к богу.

Протестантская этика предписывает верующему именно те образцы поведения, которые необходимы для развития капиталистического предпринимательства: остерегаться благ мира сего и следовать аскетизму, но при этом рационально трудиться ради получения прибыли и не расходовать ее, а использовать для дальнейшего воспроизводства средств производства. Религиозные нормы трансформируются в профессиональные, влияют на появление новых образцов профессионального поведения и формирования профессий предпринимательского типа, а далее уже выделения предпринимательских групп, слоев и класса буржуазии.

Анализируя ситуацию, сложившуюся во второй половине XX в. в области малого предпринимательства Дж. Гелбрейт в своей книге «Новое индустриальное общество» писал, что корпорации из таких отраслей, в которых производство должно вестись в крупном масштабе (железнодорожный и водный транспорт, производство стали, добыча и переработка нефти, некоторые отрасли горнодобывающей промышленности) стали заниматься всеми видами деятельности, которые некогда были уделом индивидуального собственника или небольшой фирмы. На множестве принадлежащих им предприятий, производящих сотни видов продукции, крупнейшие фирмы используют оборудование стоимостью в миллиарды долларов и сотни тысяч работников. На долю пятисот крупнейших корпораций приходится почти половина всех товаров и услуг, производимых в Соединенных Штатах. Корпорации были инструментами их владельцев и отражением их индивидуальности. Затем стала складываться ситуация когда те, кто возглавляет теперь крупные корпорации, безвестны. Люди, которые управляют крупными корпорациями, не являются собственниками сколько-нибудь существенной доли данного предприятия. Их выбирают не акционеры, а, как правило, совет директоров, который в порядке взаимности избирают они же сами. Также изменились взаимоотношения между государством и экономикой.

Действуя в соответствии с тем, что теперь называют кейнсианской революцией, государство берет на себя задачу регулирования совокупного дохода, расходоуемого на приобретение товаров и услуг, в масштабе всей экономики. Оно стремится обеспечить достаточно высо-

кий уровень покупательной способности, позволяющий реализовать всю продукцию, которую может произвести существующая в данный момент рабочая сила. Если эта деятельность приводит к достижению высокого уровня занятости, правительство стремится не допустить повышения цен в результате роста заработной платы, равно как повышения заработной платы под давлением роста цен, упорно движущихся вверх по спирали, – хотя в данном вопросе деятельность правительства носит более осторожный характер и встречает меньшую поддержку со стороны общественности. Возможно, следствие этих мероприятий, а может быть, лишь для того, чтобы испытать человеческую способность к неоправданному оптимизму, производство товаров в современную эпоху достигло столь высокого уровня и действует с надежностью хорошо отлаженного механизма. Переменам, которые произошли в трех других областях, обычно уделяется меньше внимания. Во-первых, чрезвычайно разросся аппарат внушения и убеждения (реклама), связанный с продажей товаров. По средствам, которые расходуются на эту деятельность, и способностям, которые находят в ней применение, она все более соперничает с процессом производства товаров. Во-вторых, начался упадок профсоюзов. Число членов профсоюзов в США достигло максимума в 1956 г. С тех пор занятость продолжала расти, а число членов профсоюзов в целом уменьшалось.

Существенно возросло число лиц, желающих получить высшее образование, и наряду с этим, в несколько более умеренной степени, увеличились реальные возможности для его получения.

По Л. Мизесу: «В любой реальной и живой экономике любое действующее лицо всегда является предпринимателем»²⁰. «Предприниматель – это человек, действия которого ориентируются на изменения рыночной информации»²¹.

Ф. Хайек предпринимательство рассматривает в первую очередь с точки зрения свободы человека, исключаяющей его подчинение воле других людей, но соотносящейся с законами общества. Суть предпринимательства по Хайеку – поиск и исследование новых экономических возможностей.

М. Фридмен был озабочен проблемой свободы, как политической, так и экономической: «Коренная проблема социальной организации заключается в том, как скоординировать экономическую деятельность большого числа людей. Даже в относительно отсталых обществах для адекватного использования наличных ресурсов необходимо разделение труда и специализация функций. В обществах высокоразвитых уровень координации, необходимой для всемерного использования возможностей, предлагаемых современной наукой и техникой, неизмеримо выше. Буквально миллионы людей заняты тем, что доставляют друг другу хлеб насущный, не говоря уже об автомобилях. Поборник свободы стоит перед нелегкой задачей: как совместить эту всеобщую взаимозависимость с индивидуальной свободой.... Торговый обмен может, поэтому обеспечить координацию без принуждения. Рабочей моделью общества, организованного при посредстве добровольного взаимобмена, является свободная частнопредпринимательская ры-

¹⁹ Там же С. 65

²⁰ Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории – М.: ОАО НПО Экономика, 2000 г., С. 239.

²¹ Там же С. 240.

ночная экономика, то есть то, что мы назвали основанной на свободной конкуренции капитализмом»²².

Своеобразен подход к проблеме предпринимателя у В. Зомбарта, который различал в предпринимателе два враждующих начала: предпринимательский дух (готовность к риску, духовную свободу, богатство идей, волю и настойчивость, умение соединять людей для совместной работы) и бюргерский (гражданский) дух (прилежание, умеренность, расчетливость и другие традиционные буржуазные добродетели). Предприниматель, желающий добиться успеха, писал В. Зомбарт, «должен осуществлять весьма различные функции (три), а именно: завоевателя, организатора, торговца»²³.

В книге «Конкуренция и предпринимательство» И. Кирцнер подробно анализирует роль предпринимательства в рыночном процессе. Рыночный процесс по И. Кирцнеру взятый во времени ряд систематических изменений во взаимосвязанной сети рыночных решений²⁴. При этом конкурентный рыночный процесс является по своей сути предпринимательским. Предпринимательский элемент в экономическом поведении участников рынка заключается в их бдительности к ранее незамеченным изменениям, которые могут позволить получить намного больше в обмен на все, что они предложили, чем было возможно до сих пор²⁵.

По И. Кирцнеру чистое предпринимательство реализуется только при условии отсутствия собственных активов²⁶.

Также И. Кирцнер разделяет понятия капиталист и предприниматель. Капиталист по И. Кирцнеру держатель ценных бумаг и получает квазиренду. «Если акционер является предпринимателем, тогда любую предпринимательскую прибыль, которую можно обнаружить, нельзя приписывать ни к его роли капиталиста, ни к его роли собственника»²⁷.

«...если институциональная обстановка в корпоративной фирме такова, что менеджеры, руководя работой фирмы, имеют возможность извлекать личную выгоду, то вполне можно приписать им предпринимательство – в смысле «управления», а в смысле использования ресурсов в наилучших (и, «прибыльных») возможностях, незамеченных другими»²⁸.

Кроме того, И. Кирцнер разграничивает понятие предпринимательство и фактор производства. «Необходимо четко различать предпринимательство и факторы производства не позволяет представить предпринимательство с точки зрения превосходящего знания. Поиск ускользающей аналитической категории предпринимательства обусловлен пониманием, что объяснение рыночного феномена чистой прибыли подразумевает рыночную роль, которую нельзя свести просто к особому виду производственного фактора»²⁹.

Американский экономист Ф. Найт в своей книге «Риск, неопределенность и прибыль» развил идею Д. Рикардо о связи прибыли с риском и сделал два открытия:

- провел разделение между страхуемыми рисками и нестрахуемой неопределенностью;

- связал нестрахуемую неопределенность с быстрыми экономическими переменами.

Ф. Найт считает, что существуют четыре тенденции в отборе людей и специализации их функций:

1. Отбор трудовых ресурсов для определенной деятельности на основе их знаний и способности к суждениям.
2. Аналогичный отбор на основе способности к прогнозированию, так как разные виды деятельности подразумевают различную степень обладания таким талантом.
3. Индивиды, обладающие повышенной способностью к предвидению, назначаются на руководящие должности.
4. Лица, уверенные в силе собственных суждений и готовые подтверждать их делами, специализируются в принятии рискованных решений³⁰.

В определении Ф. Найта, риск является измеримой неопределенностью.

Далее Ф. Найт отмечает, что существует два вида дохода: доход по контракту или рента, а также, остаточный доход или прибыль. При наличии неопределенности, невозможно установить какая часть дохода относится к тому или иному виду.

Одним из главных источников неопределенности Ф. Найт считает совершенствование производственных процессов, методов организации и т.д., отмечая при этом, что степень предсказуемости возрастает в том случае, если новые знания возникают в результате целенаправленных размышлений, исследований и экспериментов.

Среди механизмов способствующих уменьшению неопределенности (трансформацию в измеримый риск) американский экономист выделяет:

- страхование;
- сбор информации о деловой конъюнктуре;
- приобретение подробных инструкций, предназначенных для непосредственного руководства целенаправленным поведением (продажу подобного рода инструкций осуществляет юристами, проповедниками, преподавателями, всевозможными экспертами и консультантами);
- распределение неопределенности между различными альтернативами.

Рассмотренные экономические теории приводят к следующему выводу. Все экономические теории представляют собой кусочную аппроксимацию^{31 32} более или менее удовлетворяющие на определенном этапе экономического развития в отдельных странах и регионах. Понятие природы малого предпринимательства изменялось по мере трансформации общественно-го строя. Условия функционирования малого предпринимательства постоянно изменялись в силу многих условий. Менялось отношение к предпринимателю. Неизменным в природе предпринимательства остается то, что он действует на свой страх и риск.

1.2. Малое предпринимательство в контексте постиндустриальной эволюции общества

К середине XX века индустриальная система исчерпала свои исторические потенциалы.

После Второй мировой войны на базе нового технологического уклада формируется новый тип экономического роста, при котором главная роль переходит к его качественным, прежде всего, к человеческому и

³⁰ Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003. С. 258.

³¹ От лат. *Approximo* – приближаюсь.

³² Советский энциклопедический словарь//Под ред. А.М. Прохорова. – М.: Советская энциклопедия. 1987 г. С. 69.

²² М. Фридмен, Ф. Хайек. О свободе. – М.: Три квадрата, 2003. С. 15.

²³ Зомбарт В. Буржуа. – М., 1994. С. 84.

²⁴ Израэль М. Кирцнер Конкуренция и предпринимательство – М.: ЮНИТИ-ДАТА, 2001 г., С. 19.

²⁵ Там же С. 24.

²⁶ Там же С. 25.

²⁷ Там же С. 26.

²⁸ Там же С. 70.

²⁹ Там же С. 73.

научно-техническому факторам. Происходят изменения структуры общественного производства, усиление его направленности на удовлетворение потребностей людей. Они выражаются в преимущественном росте конечного продукта в сравнении с промежуточным, обрабатывающей промышленностью в сравнении с добывающей, предметов потребления в сравнении со средствами производства, услуг и нематериальных благ в сравнении с материальными.

Технологический перелом ускорил эволюцию в отношениях собственности. Для современных западных стран все более характерен плюрализм форм собственности и хозяйствования. Система крупных корпораций сочетается с обширным массивом среднего и мелкого предпринимательства.

Во второй половине 70-х – начале 80-х годов XX века начался процесс абсолютного уменьшения численности работников, занятых в сфере материального производства, а в непромышленной сфере их численность возрастает.

Интенсифицировались интеграционные процессы.

Постиндустриализм был бы невозможен без технологического скачка. В настоящее время каждый обладатель персонального компьютера имеет возможность пользоваться сетью Интернет. Там он может найти любую интересующую его информацию, заработать деньги, приобрести любой товар или услугу, общаться с кем-нибудь в режиме «онлайн» при помощи программы ICQ или «оффлайн» при помощи электронной почты³³.

При формировании информационного общества важной составной его частью становится информация. Именно то, как фирма распоряжается информацией, будет определять ее конкурентоспособность ее на рынке. «Вступление в информационную эпоху означает, что главным условием успеха предпринимателя становится всесторонняя информированность о новейших научных достижениях и их практической реализации, о наиболее эффективных способах организации производства, текущих и перспективных потребностях, и действиях конкурента»³⁴.

Происходит формирование социальной прослойки «киберкратии» или «нетократии». «Киберкратия» и «нетократия» реализуются через: сетевую структуру связей; информационное поле, создаваемое средствами электронной коммуникации; социальную память, хранящую в базах данных; интеллектуальную элиту, продуцирующую новые идеи; широкий слой специалистов, обладающих компьютерной грамотностью; «интеллектуальный рынок», обмен идеями и информацией.

Компьютер все больше входит в нашу жизнь. Например, оборот компании Sun Microsystems – разработчика языка программирования Java – составляет 6 млрд. долларов. Штатная численность 16 000 человек и все они находятся в разных странах. Они нанимаются посредством компьютера, работают на компьютере, и компьютер их увольняет³⁵. Подобным образом работает Microsoft разработчик операционной системы Windows и пакета офисных программ MS Office. Несколько лет на-

зад всего лишь 6% резюме поступали в электронном виде. В настоящее время эта цифра составляет 70%. Все резюме в течение суток проходят автоматическое сопоставление со списком вакантных должностей. В этой компании работают примерно 28 000 сотрудников по всему миру. Все они при помощи компьютера получают зарплату, пользуются льготными корпоративными тарифами, заказывают себе канцелярские товары и т.д.³⁶

Информационная технология это больше чем просто компьютеры. Кроме компьютеров, информационная технология включает оборудование распознавания данных, технологию коммуникаций, автоматизацию предприятий и другие аппаратные средства и услуги.

Информационная революция оказывает существенное влияние на конкуренцию тремя способами:

- изменяет структуру отрасли и таким образом устанавливает новые правила конкуренции;
- создает конкурентное преимущество, предоставляя компаниям новые возможности превзойти конкурентов в производстве;
- порождает совершенно новые виды бизнеса.

Информационная технология изменяет способ осуществления деятельности компаний. Она влияет на весь процесс производства продукции. Она меняет физическую сущность товаров, услуг и информации.

Но в зарождающемся постиндустриализме есть и отрицательные стороны.

Самая очевидная – это поляризация общества. В настоящее время в США 20% населения концентрируют 80% национального богатства. Развитие технологий приводит к автоматизации производства. Это, в свою очередь, приводит к тому, что в ближайшее время будут востребованы лишь 20% работоспособного населения³⁷.

По оценкам экспертов пять крупнейших транснациональных корпораций контролируют более половины мирового производства товаров длительного пользования, самолетов, электронного оборудования, автомобилей и другой продукции. Шесть промышленных гигантов обеспечивают три четверти добываемой в мире нефти и 95% железной руды. Значительная степень концентрации в отраслях, связанных с информационными технологиями³⁸.

Экономическая мощь крупных транснациональных корпораций сравнима с ВВП средних стран. Рыночная капитализация Microsoft приближается к ВВП Индии.

Электронные технологии оказали стимулирующее воздействие на финансовую глобализацию. В международной финансовой компьютерной сети с необыкновенной легкостью перебрасываются громадные суммы денег с одного конца света на другой. Ежедневный объем этих транзакций достигает 1 трлн. долларов. Как результат, происходит возрастающее отделение финансовых потоков от реальной сферы торговли.

Электронные технологии дают новые возможности для проявления криминала. Помимо обычных видов преступлений, таких как угон автомобилей, наркоторговля, торговля оружием, в которых используются Интернет и мобильные телефоны в качестве средств

³³ Онлайн – режим реального времени, непосредственно в данный момент, оффлайн – растянуто во времени.

³⁴ Хасанова А.Ш. Конкурентные отношения и их реализация в современных условиях (теоретико-методологический аспект) // Проблемы современной экономики № 1, 2002 г. С. 101.

³⁵ Г.П. Мартин, Х. Шуман. Западная глобализация. Атака на процветание – М.: ИД Альпина, 2001 г., С. 20.

³⁶ Билл Гейтс. Бизнес со скоростью мысли – М.: Эксмо-Пресс, 2001, с. 60.

³⁷ Г.П. Мартин, Х. Шуман. Западная глобализация. Атака на процветание – М.: ИД Альпина 2001., с. 20.

³⁸ В.Г. Хорос. Постиндустриальный мир – ожидание и реальность (к постановке проблемы)//Постиндустриальный мир и Россия. Под. ред. В.Г. Хороса – М.: Эдиториал УРСС, 2001 г., С 13.

связи, большое распространение в последнее время получили хакеры³⁹. Они взламывают электронные системы банков, рассылают компьютерные вирусы по электронной почте, пользуются персональными данными граждан в корыстных целях и т.д.

Глобализация ослабляет роль национальных государств. Существуют различные международные организации, которые оказывают влияние на национальные государства. Например, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация и т.д.

Истоки термина «постиндустриальное общество» не могут быть названы однозначно. Традиционно считается, что это понятие было введено в научный оборот американским социологом Д. Рисменом в 1958 г.

К 60-м годам относится и синтез различных подходов к оценке современного состояния социума, давший начало теории постиндустриального общества в ее нынешнем понимании. Этот период принес не только широкое распространение самого понятия постиндустриализма, но и окончательное осмысление того, что любые политические и социальные различия в современных условиях не могут считаться важнее фактора технологического прогресса.

Идеологами постиндустриализма также можно считать Д. Белла, Ф. Фукуяму, М. Кастельса и др.

По Д. Беллу «Постиндустриальное общество – это общество, в экономике которого приоритет перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышению качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что самое важное, в котором внедрение нововведений... во все большей степени зависит от достижений теоретического знания... Постиндустриальное общество... предполагает возникновение интеллектуального класса, представители которого на политическом уровне выступают в качестве консультантов, экспертов или технократов»⁴⁰.

Классическая теория постиндустриализма объединяет три утверждения, которые должны быть аналитически разделены:

1. Источник производительности и роста находится в знании, распространяемом на все области экономической деятельности через обработку информации.
2. Экономическая деятельность смещается от производства товаров к предоставлению услуг. Чем более развитой является экономика, тем больше занятость и производство должны быть сосредоточены в сфере услуг.
3. В новой экономике будут преобладать профессии, связанные с высокой насыщенностью их представителей информацией и знаниями.

Указанные выше три взаимосвязанных утверждения укореняют теорию в области социальной структуры, на уровне, к которому, по мнению Белла, эта теория и принадлежит, хотя различные интерпретации должны распространить теорию постиндустриализма в ее различных версиях на сферы социальных классов, политики и культуры.

М. Кастельс считает, что в настоящее время строится сетевое общество на основе капиталистических принципов и оно имеет глобальный характер.

Э. Тоффлер выдвигает идею о третьей волне. Он говорит о том, что человеческая цивилизация подвергается воздействию волн. Первая волна – это аграрная

волна, вторая – индустриальная, третья – постиндустриальная. Причем, в настоящее время мир разделен на три части. На развитие одной части влияет первая волна, на другую часть – вторая, а на третью – третья волна. Смена влияния волн приводит к возникновению социальной напряженности. Кроме того, постиндустриализм, по мнению Э. Тоффлера, обусловлен индивидуализацией потребления. Эту точку зрения поддерживают и другие ученые, например А. Лефевр считает, что главным принципом постиндустриального мира является «различие», в то время как главной идеей индустриализма «унификация» и «рационализм».

Среди сторонников постиндустриализма встречаются несколько противоречивые взгляды и воззрения. Например, А. Горц утверждает, что в современном мире большие предприятия должны быть отвергнуты, так как менее крупные предприятия более мобильны и рентабельны. Дж. Гелбрейт, напротив, выступает за создание крупных предприятий. По его мнению, только такие предприятия в состоянии привлечь необходимый капитал, мобилизовать рабочую силу.

Противоположной точкой зрения можно назвать взгляды А. Барда и Я. Зодерквиста. В своей книге «Нетократия. Новая правящая элита и жизнь после капитализма» они раскрывают идею о том, что индивидуальность иллюзорна. В обществе формируется потребительское сознание. Эта работа идет методично через электронные и бумажные СМИ. Формируется мысль об имидже, разрушается нуклеарная семья, общество тонет в потоке информации и оно нуждается в смысловом и контекстном наполнении информации. Постепенно в обществе формируется ценностный вакуум, который заполняют мнения различных экспертов. Одни готовы предоставить как суждения, так и контрсуждения. Посредством СМИ формируют определенное мнение. Основной целью общества становится потребление. Это касается всех аспектов жизни человека. Если раньше целью было накопление богатства, то сейчас целью является получение удовольствия.

Следует отметить, что все идеологи постиндустриализма упускают момент государственного регулирования и социальной справедливости в обществе. Аргументацией служит постулат «принципа невидимой руки», а также воззрения Фридриха фон Хайека и Милтона Фридмана. Но этот постулат давно доказал свою несостоятельность (Великая депрессия 1929-1933 гг. и возникновение кейнсианства). Идеи Милтона Фридмана также доказали свою несостоятельность на примере Чили эпохи Пиночета («чикагские мальчики»). По мнению Дж. Гелбрейта не социалисты враги общества, а передовая техника, диктуемые ею специализация рабочей силы и производственного процесса, и, следовательно, продолжительность производственного периода и потребности в капитале. В силу этих обстоятельств рыночный механизм начинает отказывать как раз тогда, когда возникает необходимость исключительно высокой надежности, тогда существенно необходимым становится планирование.

Термин «информационное общество» был введен в научный оборот в начале 60-х годов фактически одновременно в США и Японии Ф. Махлупом и Т. Умесао, авторами, получившими широкую известность своими исследованиями динамики развития наукоемких производств. В 70-е и 80-е годы наибольший вклад в развитие данной концепции внесли М. Порат, И. Масуда, Т. Стоуньер, Р. Катц и ряд других авторов. Рассматри-

³⁹ Хакеры – взломщики компьютерных кодов

⁴⁰ Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество – М., 1999.

вая возникновение и развитие теории информационного общества, нельзя не отметить два обстоятельства. С одной стороны, данная концепция получила наибольшее признание в 70-е и 80-е годы, в период, характеризовавшийся быстрым распространением технологических достижений и значительными успехами стран, которые не только производили, но и усваивали новую информацию и знания. В определенной мере идея информационного общества становилась в таком контексте инструментом обоснования возможности ускоренного «догоняющего» развития на основе замещения растущим потоком информации творческих возможностей личности. С другой стороны, ни в одном другом направлении современной футурологии незаметно столь сильного влияния японских исследователей: введенный Т. Умесао термин «информационное общество» получил всемирное признание после выхода в свет знаменитой книги И. Масуды и приобрел новое звучание в работах Т. Сакайи. Напротив, большинство американских и европейских исследователей, начиная со второй половины 80-х годов, стали акцентировать внимание на роли и значении не столько информации, сколько знаний, что породило целый спектр новых определений современного общества, среди которых такие, как «knowledge society», «knowledgeable society» и т. п.

Теория информационного общества существенно обогатила представления о современном этапе общественного прогресса, однако, большая часть предложенных в ее рамках тезисов носила весьма частный характер. Наибольшим значением, на наш взгляд, обладает проведенный ее сторонниками анализ роли информации в хозяйственном развитии западных стран. Результатом его стала трактовка информации как специфического ресурса, не обладающего большинством характеристик, свойственных традиционным факторам производства. Среди прочего было отмечено, что распространение информации тождественно ее самовозрастанию, что исключает применение к этому феномену понятия редкости, а ее потребление не вызывает ее истощаемости как производственного ресурса. Таким образом, сторонники теории информационного общества приходили к справедливому в целом тезису о том, что «в современной экономике редкость ресурсов заменена на их распространенность». Эта формула получила впоследствии широкое признание и нашла свое подтверждение в хозяйственной практике 80-х и 90-х годов.

Таким образом, сторонники теории информационного общества в отличие от постиндустриалистов вполне осознанно обратились к исследованию более частных проблем, и, поэтому, данная концепция вряд ли может претендовать на статус целостной социологической доктрины. Акцентируя внимание на весьма поверхностных чертах современного общества, они полностью отказываются от анализа предшествующих стадий социальной эволюции, фактически противопоставляя информационное общество всем известным формам хозяйственной организации. Если, например, Д. Белл подчеркивал преемственность постиндустриального общества по отношению к индустриальному, отмечая, что «постиндустриальные тенденции не замещают предшествующие общественные формы как «стадии» общественной эволюции; они часто сосуществуют, углубляя комплексность общества и природу социальной структуры», то в теории информационного общества

противостояние этой новой социальной формы всем предшествующим подчеркнуто гораздо резче.

Однако, в силу отмеченных обстоятельств, концепция информационного общества в то же время может и должна рассматриваться как составная часть постиндустриальной теории. В контексте постиндустриальной методологии многие конкретные тезисы, предложенные в ходе исследования информационного общества, способны углубить наши представления о современном мире. В то же время, подчеркнем еще раз, доктрина информационного общества подтверждает, что и сегодня концепции, пытающиеся определить формирующееся общество на основе одной из его характерных черт, обладают гораздо меньшими прогностическими возможностями, нежели рассматривающие его в комплексном противопоставлении предшествующим историческим этапам.

Понятием «глобализация» обозначается широкий спектр событий и тенденций: развитие мировых идеологий, интенсивная борьба за установление мирового порядка; скачкообразный рост числа и влияния международных организаций, ослабление суверенитета национальных государств; появление и развитие транснациональных корпораций, рост международной торговли; интенсивные массовые миграции и формирование мультикультурных сообществ; создание планетарных СМИ и экспансия западной культуры во все регионы мира и т. д.⁴¹

Теоретической проработкой вопросов глобализации занимались И. Уоллерстайн, Э. Гидденс, Л. Склэр, Р. Робертсон, У. Бек, Г. Терборн, З. Бауман, А. Бэттлер и др.

Сегодня, несмотря на широкое использование термина «глобализация», отсутствует единство взглядов между представителями различных научных дисциплин относительно самого феномена глобализации.

Например, А. Бэттлер исходит из теории трех миров. Он выделяет такие понятия как центр силы и полюс. Центр силы – это категория политическая или геостратегическая, что одно и то же. То есть она являет собой надстройку структуры международных отношений. Полюс – понятие экономическое, следовательно, оно отражает некоторые базисные явления в структуре международных отношений. И в том, и в другом случае они формируют всего лишь структуру международных отношений, а не содержание. Содержание же этих структур определяется целями международных акторов, будь то государства, международные организации, ТНК или МНК, неправительственные организации, блоки или альянсы государств. В упрощенном виде на системном уровне эти цели, а, в конечном счете, и все содержание международных отношений, определяются двумя системными потоками:

- 1) борьбой за силу (межгосударственный уровень);
- 2) борьбой за мировые рынки (государства плюс ТНК, МНК).

Оба потока порождены неравномерным экономическим развитием государств.

Первый мир (развитые страны) – «золотой миллиард», состоящий из трех зон: Северная Америка, Западная Европа и Япония с устоявшимися формами капиталистической экономики и демократии.

Второй мир (среднеразвитые страны) – страны СНГ, Восточной Европы, Балтии, Китай и Индия, Их специфика – политика реформ, отказ от предыдущих моделей социализма или госкапитализма и попытка перехода на новые модели, близкие к западным моделям капитализма.

⁴¹ <http://www.soc.pu.ru/persons/ivanov/evolution.shtml>.

Третий мир (развивающиеся страны), традиционно состоит из стран Африки, Латинской Америки, Ближнего и Среднего Востока, Восточной Азии (за исключением Южной Кореи, Тайваня и КНР) и Южной Азии (за исключением Индии). Их объединяет не только низкий уровень социально-экономического развития, но и то, что они почти все являются странами-объектами, а не субъектами мировой политики⁴².

У. Бек рассматривает глобальное общество риска. При этом он выделяет три измерения угроз в глобальном обществе риска, каждое из которых следует своей логике конфликта, поднимает или вытесняет иные темы, отбрасывает или устанавливает иные приоритеты: во-первых, экологические кризисы; во-вторых, глобальные финансовые кризисы; в-третьих, после 11 сентября 2001 г., террористические угрозы со стороны транснациональных сетей террора. Во всех трех измерениях угроз, несмотря на все различия, виден, однако, общий рисунок политических шансов и противоречий в глобальном обществе риска: в эпоху, когда теряется вера в Бога, класс, нацию, правительство, осознаваемый и признаваемый глобальный характер угроз превращается в источник взаимосвязей, в поле которых вдруг плавают и изменяются константы политического мира, казавшиеся прежде неизменными⁴³.

А. Вебер рассматривает глобализацию, как явление, навязанное странами «большой семерки», Международным Валютным Фондом (МВФ), Всемирным банком (ВБ) и Всемирной торговой организацией (ВТО). Это давление использовалось в целях унификации всех национальных экономик вокруг набора одинаковых правил игры, подразумевающих свободное движение капиталов, товаров и услуг в соответствии с рыночной оценкой. Странам, нуждающимся в кредитах, инвестициях и в доступе на внешние рынки, навязывались жесткие условия «структурной адаптации» – какова бы ни была специфика положения каждой из них.

Такая экономическая система приносит выгоды, прежде всего тем, кто занимает наиболее сильные конкурентные позиции в мировой экономике и способен, благодаря этому, ограждать свои интересы, прибегая к двойным стандартам, к селективному применению принципа открытости. Издержки же глобализации ложатся главным образом на тех, чье отставание от лидеров технологического прогресса предопределено слабыми позициями в глобальном силовом поле мировой экономики и политики (худшие стартовые условия модернизации, неравные условия торговли, доступа к рынкам капитала, к ноу-хау)⁴⁴.

В экономических дисциплинах «образы» глобализации многообразны и построены на основах идей постиндустриализма и информационного общества. При этом представление об информационной экономике, становление которой как бы венчает процесс глобализации, остается крайне неопределенным.

⁴² А. Бэттлер. Контуры мира в первой половине XXI века и чуть далее // Мировая экономика и международные отношения, 2002, № 1 С. 75.

⁴³ У. Бек. Политическая динамика в глобальном обществе риска // Мировая экономика и международные отношения. 2002 г. № 5 С. 12.

⁴⁴ А. Вебер. Что стоит за так называемым антиглобализмом? // Мировая экономика и международные отношения. 2001 г., № 12, С. 51.

Экономический подход к глобализации определяет ее как модель полностью международно-интегрированных рынков, удовлетворяющих двум условиям:

- свободное передвижение товаров, услуг, рабочей силы и капитала;
- уравнивание в статусе иностранных инвесторов (и иностранных граждан, работающих за границей) со статусом собственных граждан. То есть в экономическом смысле – отсутствие иностранцев.

Глобализация ограничивает поле деятельности правительств отдельных стран в плане возможности суверенного формирования своих обществ, изолированного решения проблем, затрагивающих национальную территорию⁴⁵. Дж. Сорос анализируя нынешнюю ситуацию, отмечает: «Сегодня мобильность капитала существенно снижает возможности государства обеспечивать благосостояние своих граждан»⁴⁶. «Глобальная капиталистическая система состоит из множества суверенных государств, и хотя каждое проводит свою экономическую политику, на всех на них давит сила международной конкуренции не только в сфере торговли, но и на рынке капитала»⁴⁷.

В развитии современной мировой экономики и вовлеченности в нее национальных хозяйств выделяют несколько периодов.

Первый период (20-30 годы XX века), который характеризовался кризисными явлениями в развитии мирового хозяйства. Глубокий социально-экономический кризис мирового хозяйства сопровождался общей неустойчивостью экономических связей, вызванных первой мировой войной, Великой депрессией конца 20-30-х годов в развитии экономики ведущих стран мира.

Второй период (с конца 40-х по 80-е годы XX века) характеризуется интенсивным ростом вывоза предпринимательского капитала. За это время рост производства оказал основное влияние на организационно-экономические параметры мирового хозяйства.

Главной силой в производственных связях стали транснациональные корпорации (ТНК), которые образовывали интернациональные производственные комплексы, осуществляющие создание продукта, его реализацию, расчеты, кредитование. Ликвидация колониальной системы в середине 60-х годов привела на международную арену множество новых, развивающихся стран, которые и сегодня занимают особое место в мировом хозяйстве.

Началом третьего периода в развитии мирового хозяйства можно считать последнее десятилетие XX века, когда возросла степень освоения географического пространства, формирования международных, а в ряде случаев, планетарных, производительных сил, усилилось экономическое взаимодействие и взаимозависимость. В восточноевропейских странах начались процессы формирования близких к западным государствам экономических и политических структур. В частности, в России с начала 90-х годов начались экономические реформы, направленные на перевод экономики страны на рыночные условия хозяйствования и глубокую ее интеграцию в мировое хозяйство. Вступление мировой экономики в этот период развития может ознаменовать активизацию сотрудничества между

⁴⁵ <http://www.kis.ru/~dbalu/libhumsec1.html>.

⁴⁶ Дж. Сорос. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм – М., 2001 г., С. 240.

⁴⁷ Там же, С. 242.

странами, вызвать усиление единства их экономических и политических структур⁴⁸.

Примером подобной формы экономической интеграции может служить Всемирная торговая организация (ВТО). ВТО было организовано из Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). ГАТТ было подписано 30 октября 1947 г. и вступило в силу с 1 января 1948 г.

Основная декларативная цель – содействие развитию и либерализации международных торговых отношений путем:

- ликвидации таможенных ограничений;
- устранения всех форм дискриминации в международной торговле с целью повышения уровня жизни, обеспечения полной занятости;
- повышения реальных доходов и спроса, более эффективного использования сырья, роста производства и торгового обмена.

Деятельность ВТО основывается на принципах:

- осуществления торговли на основе режима наибольшего благоприятствования⁴⁹ (РНБ) и национального режима⁵⁰;
- защиты отечественных производителей путем установления таможенных пошлин с постепенным отказом от нетарифных средств регулирования;
- сокращения ставок таможенного тарифа в результате многосторонних переговоров и исключением возможности их несогласованного с партнерами повышения в дальнейшем и т.д.

Россия подала заявку на присоединение к ГАТТ в июне 1993 г. и дополнила ее заявкой на присоединение к ВТО в декабре 1994 г. При этом к России предъявляют следующие требования:

- снижение или полная отмена пошлин на ряд товаров;
- допуск иностранных компаний на рынок услуг и к конкурсам на проведение государственных закупок;
- отказ государства от финансовой поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и соблюдение норм ВТО при дотировании аграрного комплекса; сокращение субсидирования отдельных отраслей; отказ от экспортных пошлин;
- упрощение норм и процедур, связанных с техническими барьерами в торговле.

Говоря о глобализации, с точки зрения экономической теории, следует рассмотреть два противоположных подхода:

- протекционизм;
- фритредерство.

Явными сторонниками протекционизма, т.е. защиты отечественного товаропроизводителя, были меркантилисты. С точки зрения меркантилизма экономически оправданным является только экспорт. В этой связи они предлагали всячески ограничивать импорт готовой продукции и производить всё в стране, при этом стимулировать экспорт, добываясь притока золота. Ибо источником богатства является исключительно внешняя торговля. Неоднозначное отношение к протекционизму было в Советском Союзе в 20-х гг. XX в. Анализируя экономическую ситуацию, сложившуюся в тот период,

⁴⁸ Бандурин В. В., Раич Б. Г., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. – М.: Буквица, 1999, с. 9.

⁴⁹ Режим наибольшего благоприятствования означает, что товары и услуги страны, которой предоставлен подобный режим, должны пользоваться на рынке страны-импортера условиями равными с условиями для товаров и услуг любого другого государства.

⁵⁰ Национальный режим означает, что за исключением мероприятий, специально предназначенных для регулирования импорта, иностранные товары должны обращаться на национальном рынке на тех же условиях, что и отечественные.

Н.И. Бухарин отмечал ошибочность радикального протекционизма, т.е. протекционизма через прямые запреты. «Что делает ввезенный трактор? Он немедленно увеличивает с.-хоз. продукцию. Это значит: увеличение емкости внутреннего рынка, увеличение спроса на продукты промышленности (и на средства потребления, и на средства производства), повышение с.-хоз. экспорта; тракторы сами создают спрос на ряд промышленных продуктов: на нефть, напр.; расширение спроса на нефть, в свою очередь дает себя знать на целом ряде отраслей, связанных с нефтяным производством, и т.д. Но, в конце концов, все это создает добавочный спрос на тракторы. Ибо общий объем с. – хозяйства, экспорта и т.д. раздвигает все быстрее границы этого спроса. Совершенно нелепо представление о неизменном спросе и даже неизменном темпе накопления. Другими словами: базис для домашнего тракторостроения отнюдь не уничтожается, и нужно вовремя подтягивать и бросать в оборот свою продукцию, как только раздвигаются границы производства. Тогда мало-помалу будет понижаться и % ввозимых тракторов»⁵¹.

Противоположной точки зрения придерживаются сторонники фритредерства или свободной торговли. Одним из основоположников этой точки зрения является А. Смит: «если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у неё на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом»⁵².

Подобной точки зрения придерживался и Милтон Фридмен: «Пока сохраняется реальная свобода взаимобмена, главная особенность рыночной организации экономической деятельности состоит в том, что в большинстве случаев она не позволяет одному лицу вмешиваться в деятельность другого. Потребителя ограждает от принуждения со стороны продавца наличие других продавцов, с которыми он может вступить в сделку. Продавца ограждает от принуждения со стороны потребителя наличие других потребителей, которым он может продать свой товар. Работающий по найму огражден от принуждения со стороны работодателя наличием других работодателей, к которым он может наняться, и так далее. И рынок делает все это беспристрастно и безо всякой центральной власти»⁵³.

Сторонником свободной торговли является также Том Дж. Палмер: «Протекционистская политика приводит к увеличению количества рабочих мест в отраслях, производящих товары, конкурирующие с импортными, но при этом ровно на столько же сокращается количество рабочих мест в отраслях, ориентированных на экспорт, а значит, сокращается само производство товаров, которые можно было обменять на импортную продукцию, если бы из-за запретительных тарифов и квот она не стала бы чересчур дорогой или недоступной. В конечном итоге, экспортные товары – это та цена, что мы платим за импорт, точно также как импортом иностранцы расплачиваются за товары, которые мы им экспор-

⁵¹ Пути развития: дискуссии 20-х годов. Е.А. Преображенский, Н.И. Бухарин// Составитель Э.Б. Корицкий, - Л.: Лениздат, 1990 г., с. 168.

⁵² А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов – М., 1962. с. 333.

⁵³ М. Фридмен, Ф. Хайек. О свободе – М.: Три квадрата, 2003, с. 17.

тируем. Поэтому, если вы вводите тарифы и тем самым уменьшаете объем импорта, вы одновременно снижаете и объем экспортных товаров, которыми мы за этот импорт расплачиваемся. В результате люди, занятые в экспортных отраслях, теряют работу»⁵⁴.

Неустойчивость в мировой торговле, мировые экономические кризисы заставили страны в XX в. вновь возродить политику торгового протекционизма. Инструментами протекционизма служат тарифные и нетарифные методы регулирования внешней торговли.

Современный протекционизм, так же как и классический, означает стремление государств обеспечить наилучшие условия для производителей своих стран на внутреннем рынке и оградить их от конкуренции импортеров.

Классическими видами торгового протекционизма являются таможенные тарифы. Введение таможенных тарифов влияет на потребителей импортируемых товаров, которые вынуждены платить большую сумму денег на их приобретение, либо покупать их в меньшем количестве. После введения таможенных тарифов растут цены не только на импортные товары, но и на аналогичные отечественные товары.

С другой стороны, отечественные производители выигрывают от введения таможенных тарифов, т.к. потребители вынуждены обратиться к их товарам.

Протекционизм следует рассматривать как явление международных экономических отношений. Таможенные тарифы также несут фискальную функцию и служат источником пополнения государственного бюджета. Политика протекционизма во многих странах направлена на поддержку новых отраслей, создание дополнительных рабочих мест, защиту национальной безопасности и национального престижа.

После Второй мировой войны значительно увеличилось значение нетарифных методов регулирования внешней торговли. В настоящее время в мире насчитывается около 800 нетарифных ограничений. Целью нетарифных барьеров является общее ограничение импорта. К числу нетарифных барьеров можно отнести государственную монополию внешней торговли, обеспечение государственного потребления только товарами отечественного производства, сложный валютный контроль за ввозом товаров, санитарные стандарты на продовольственные товары, квотирование, лицензирование и т.п.

Наибольшее распространение в последнее время получило импортное квотирование. Государство при этом выдает ограниченное количество лицензий на импорт.

Среди причин широкого использования импортных квот называют попытку ограничения жесткой конкуренции со стороны иностранных экспортеров и защиту национальных интересов государства и отечественных товаропроизводителей.

Государственный протекционизм может касаться также экспорта. В отношении экспорта используется политика субсидирования, хотя политика субсидирования идет вразрез с международными соглашениями. Существует множество путей государственного субсидирования в обход требований ВТО, например, предостав-

ление низкопроцентных займов экспортерам или их иностранным клиентам, организация рекламы и др.

Среди различных направлений государственного протекционизма занимает демпинг, т.е. ценовая дискриминация на мировом рынке, при которой экспортирующая фирма продает свой продукт на каком-либо зарубежном рынке дешевле, чем на отечественном.

Помимо экспорта-импорта товаров и услуг существует экспорт-импорт капитала. Движение капитала осуществляется в том числе и с помощью глобальной сети Интернет. При этом международный финансовый рынок воздействует на национальные финансовые рынки, и национальные правительства уже не в состоянии их контролировать. Ярким примером подобной ситуации является финансовый кризис в Мексике в конце 1994 г. – начале 1995 г. проанализированном в книге «Западная глобализация» Г.П. Мартином и Х. Шуманом. Тогда мексиканское правительство исчерпало все валютные резервы для поддержания падающего курса песо. При этом началось падение других национальных валют, например, польского злотого, тайландского бата, аргентинского песо и даже американского доллара. Кроме того, падение экономики Мексики делало невозможным для страны расплачиваться за импортные товары, что ставило под угрозу тысячи рабочих мест в США. Ситуацию могли выправить только международные финансовые организации и правительство США, выделив кредит. Международный валютный фонд (МВФ) предоставил 17,7 млрд. долл. США, а Банк Международных расчетов (БМР) – 10 млрд. долл. США.

«Глобальная экономика – это не только свободная торговля товарами и услугами, но и – даже в большой степени – свободное движение капиталов»⁵⁵.

Глобальные финансовые рынки стали складываться в семидесятых годах. Нефтедобывающие страны создали Организацию стран экспортеров нефти (ОПЕК) и подняли цены на нефть в 1973 г. с 1,9 до 9,76 долларов США за баррель, в 1979 – с 12,7 до 28,76 долл. за баррель. Экспортеры нефти получили значительное активное сальдо торгового баланса, импортеры были вынуждены финансировать его дефицит. Перераспределением этих стран занялись коммерческие банки. Были изобретены евродоллары. Международный кредитный бум завершился в 1982 году.

Дальнейшее развитие международных финансовых рынков продолжилось в период правления Рональда Рейгана в США и Маргарет Тэтчер в Великобритании. Они выступали против вмешательства государства в рыночную экономику и за предоставление свободы действий рыночным силам. В 1996-1997 гг. ежедневные межбанковские операции составляли примерно 1,25 трлн. долл. по сравнению с 600 млрд. долл. в 1987 г., 800 млрд. долл. в 1989 г. и 1 трлн. долл. в 1993 г. Цифра 1,25 трлн. долл. (в 1998 г. появилась ссылка на 1,5 трлн. долл.) означает, что за одну неделю этот оборот оказывается равным годовому внутреннему продукту США, а оборот меньше чем за месяц, – всему мировому внутреннему продукту⁵⁶.

Отношение специалистов к глобализации не однозначно. Одни считают, что глобализация способствует конку-

⁵⁴ Tom G. Palmer. Cato's Letter. A quality message of liberty. volume 2-number 5, 2004, p. 3.

⁵⁵ Дж. Сорос. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм – М., 2001 г. С. 229.

⁵⁶ Бандурин В. В., Рацич Б. Г., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. – М.: Буквица, 1999, С. 22.

ренции и свободной торговле, другие полагают, что глобализация принесет пользу только некоторым странам.

К сторонникам глобализации можно отнести Дж. Сороса. В своей книге «Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм» он полагает, что глобализация в конечном итоге приведет к открытому и демократическому обществу.

Кроме того, некоторые международные организации также видят в глобализации положительные моменты. Например, в докладе Всемирной комиссии по социальным аспектам глобализации прозвучало, что «Глобализация придала импульс процессу глубоких преобразований, которые затрагивают всех и каждого. Благодаря новой технологии, потребовавшей большей открытости политики, мир стал более чем когда-либо взаимозависимым. Это касается не только растущей взаимозависимости в экономических отношениях – торговле, инвестициях, финансах и организации производства в глобальных масштабах, – но и социальных и политических взаимосвязей между организациями и частными лицами на всей планете»⁵⁷.

О количественном аспекте глобализации можно судить по таким явлениям, как рост прямых иностранных инвестиций (ПИИ), международной торговли и физического объема операций на международных финансовых рынках. Трансграничная экономическая интеграция затрагивает широкий круг экономических видов деятельности.

Количественный аспект глобализации обычно описывают с использованием данных о росте годовых потоков ПИИ и торгового товарооборота в соотношении с валовым внутренним продуктом (ВВП), темпах роста суммарного объема ПИИ, увеличении международных финансовых потоков и трансграничном перемещении рабочей силы. Основным проводником процесса глобализации являются транснациональные корпорации (ТНК). Прямые инвестиции идут в подавляющей массе в развитие страны.

Процесс экономической интеграции служит индикатором новых качественных аспектов. Некоторые аспекты глобальной экономической интеграции можно охарактеризовать как относительно поверхностные, проявляющиеся, главным образом, на уровне торговли готовой продукцией и полуфабрикатами, и движением финансовых активов. Этот аспект считается поверхностным, поскольку такие потоки оказывают непосредственное воздействие только на наиболее видимые компоненты экономики. И, наоборот, углубленная интеграция относится к трансграничной деятельности, проникающей во все большее число звеньев производственной цепи данной экономики.

С помощью сочетания количественных и качественных аспектов глобализации можно объяснить наблюдающееся в последние десятилетия ускорение темпов глобализации. Важными факторами, оказывающими влияние на этот процесс, являются: внедрение технологических новшеств в области связи и информационных технологий, рост производительности, увеличение доходов и потребления, и либерализация рынков.

«Погоня за абсолютными преимуществами коренным образом изменила механизмы мировой экономики. Чем легче становится производству и капиталу пересекать границы, тем более могущественными и не-

управляемыми делаются те зачастую гигантские организации, которые сегодня запугивают и лишают власти и правительства, и тех, кто их избирает, – транснациональные корпорации (ТНК)»⁵⁸. «Сотня самых крупных из них, согласно отчетам, имеют годовой оборот примерно в 1,4 триллиона долларов. В настоящее время ТНК осуществляют две трети мировой торговли, причем половину этого объема – через собственные торговые сети. Они находятся в самом сердце глобализации и непрерывно двигают ее вперед»⁵⁹.

Влияние глобализации на экономику страны можно рассмотреть на примере Тайваня. В 2000 г. после президентских выборов новая администрация Тайваня приняла десятилетнюю программу реструктуризации экономики острова (получившую название «Зеленый силиконовый остров»), реализация которой должна обеспечить стране более высокое и стабильное место в системе международного разделения труда. Ее можно рассматривать как комплекс правительственных мер, ориентированных на поиск оптимальных методов управления народным хозяйством, формирование «знаниеемкой» (основанной на знаниях) экономики, которая должна прийти на смену информационной.

В программе выделены пять приоритетных направлений:

- «Зеленый Тайвань» – поддержка всех видов деятельности, направленных на восстановление, сохранение и поддержание экологии;
- «Динамичный Тайвань» – формирование базовой и научно-технической инфраструктур, необходимых для ускорения темпов экономического роста;
- «Эффективный Тайвань» – реализация программы создания на острове комплексной транспортной сети;
- «Качественный Тайвань» – создание условий для развития личностных качеств граждан;
- «Привлекательный Тайвань» – превращение острова в место, приятное для проживания.

Характерная черта тайваньской экономической модели – доминирование малых и средних предприятий (МСП) (около 98% общего числа фирм), на которых заняты 78% трудоспособных граждан. В конце 90-х годов на долю МСП приходилось около трети объема продаж на острове и около пятой части экспорта страны⁶⁰.

Значителен вклад малого бизнеса в госбюджет, о чем свидетельствуют некоторые косвенные показатели (прямых данных тайваньская статистика не публикует), в частности, величина доходов, полученных центральным бюджетом от налога на добавленную стоимость (44% в 1999 г.). Этим объясняется то большое внимание, которое тайваньская администрация уделяет МСП, разработке программ поддержки и стимулирования предпринимательства.

Малый и средний бизнес особенно успешно развивается в строительстве (70%), торговле (60,54%), традиционных перерабатывающих отраслях (13,45%), сфере услуг (8,33%). Подобная отраслевая специализация абсолютного большинства МСП, равно как и профессиональный состав рабочей силы, ставят перед государством сложную задачу. Реализация новой экономической стратегии предполагает разработку конкретных мер, с одной стороны, способствующих технологическому обновлению экономики в условиях глобализации экономи-

⁵⁸ Г.П. Мартин и Х. Шуман. Западная глобализация. Атака на процветание и демократию – М.: ИД Альпина 2001 г., С. 154

⁵⁹ Там же.

⁶⁰ http://www.chelt.ru/2001/11/kuznezova_11.html.

⁵⁷ http://www.un.org/russian/esa/economic/globalization_commission.htm

ческих связей, использования информационных и интернет-технологий, с другой – стимулирующих высокую предпринимательскую активность МСП. Без последней, как признает министерство экономики, невозможно поддержание «жизнеспособной экономики».

Азиатский финансовый кризис 1997 г. серьезно повлиял на экономическую ситуацию в стране. Наиболее остро его последствия проявились во второй половине 1998 г. Более существенная девальвация национальных валют в странах региона сделала многие тайваньские товары традиционных отраслей неконкурентоспособными. В 1999 г. начался перевод соответствующих производств на территорию КНР и других стран ЮВА. К концу 2000 г. это сделали уже около 60% МСП.

Этот процесс не мог не сказаться на рынке труда: к началу 2001 г. уровень безработицы достиг 3,19%. Для других стран региона это вполне приемлемый показатель, для Тайваня же – самый высокий за последние 20 лет. В первую очередь увольнялись низкоквалифицированные работники и строительные рабочие (около 45% уволенных в 2000 г.) и лица старше 45 лет (почти 15% трудоспособных данной возрастной группы).

Особое внимание тайваньское правительство уделяет улучшению среды «обитания» малого бизнеса. Прежде всего, имеется в виду устранение юридических препятствий, затрудняющих доступ МСП к кредитам, новым технологиям, информации, участию в системе государственных закупок. (Для этого создан специальный центр услуг, организующий для них практикумы по вопросам госзакупок.) Предполагается проводить постоянный мониторинг МСП, в том числе в ракурсе влияния действующих законодательных и нормативных актов на их экономическую активность, изучать общественное мнение в целях дальнейшей корректировки законодательной базы.

Характерный пример. Для облегчения открытия новых МСП и развития действующих Тайваньская сахарная корпорация (государственная компания, подчиняющаяся министерству экономики) увеличила площадь земельных участков, предоставляемых в аренду под организацию предприятий. В министерстве уже создана группа помощи МСП, строящим производственные помещения на землях, принадлежащих госпредприятиям.

Расширяется сеть инкубаторов, организующих благоприятные стартовые возможности мелким предпринимателям. К началу 2000 г. на Тайване действовало 48 инкубаторов (обеспечивающих инновационные МСП помещениями, оборудованием, оказывающих техническую, финансовую, информационную помощь и юридическую поддержку), в которых размещалось более 300 компаний, специализирующихся в основном на информационных технологиях, электронике, мультимедийном бизнесе, биотехнологиях и т.д.

В специализированных центрах услуг для МСП, созданных во всех уездах и городах острова, проводятся обучающие семинары, дискуссии, предоставляется информация о законодательных и нормативных документах, приоритетах экономической политики. Здесь можно получить доступ к необходимым базам данных и Интернету, запросить нужные сведения, получить рекомендации. Для стимулирования инвестиций в обновление основных фондов и в современные технологии создана Ассоциация МСП, организующая для владельцев предприятий специальные поездки по стране, в ходе которых собственники знакомятся с техническими новинками, с работой нового оборудования, по-

лучают возможность оценить, насколько перспективен бизнес в зарождающихся отраслях, каковы преимущества того или иного нового продукта.

Чтобы снизить социальную напряженность, правительство Тайваня увеличило период выплаты пособия по безработице, расширило привлечение потерявших рабочее место граждан в возрасте старше 45 лет к общественным работам с гарантированной минимальной оплатой труда в 526 долл. (а это 40-50% среднемесячной зарплаты работников МСП).

По мнению властей, уменьшить безработицу можно с помощью миграционной политики. В 90-е годы Тайвань столкнулся с относительным дефицитом трудовых ресурсов, что сопровождалось повышением заработной платы, развитием рабочего движения, возникновением такого нового для острова явления, как трудовые споры. Правительство разрешило тайваньским фирмам, в том числе и МСП, привлекать иностранцев. Чаще всего они работают в трудоемких традиционных отраслях, в строительстве, на тяжелых производствах. В начале 2000 г. численность иностранных рабочих (составлявших около 1,5% населения острова) и безработных тайванцев практически сравнялась – около 300 тыс. человек. Среди иммигрантов преобладают тайцы, филиппинцы и индонезийцы. По решению кабинета министров, принятому под давлением профсоюзов, в течение четырех лет планируется ежегодно сокращать численность иностранных рабочих на 15 тыс. человек. Тайваньским фирмам запрещено нанимать иностранцев, уволенных из других компаний. В то же время этот запрет не распространяется на наем иностранных рабочих (но не более 30% штата), участвующих в выполнении государственного подряда в строительстве, а также высококвалифицированных специалистов (в том числе из КНР), работающих в сфере высоких технологий. Чтобы привлечь классных профессионалов, правительство даже ввело социальные льготы для них и членов их семей. Особенно эффективна такая политика в отношении инновационных венчурных предприятий, расположенных в научно-технических инкубаторах и технопарках, которые, по данным министерства экономики, испытывают недостаток в таких специалистах – порядка 10 тыс. вакансий ежегодно.

Но одними запретами проблемы не решить. Для реализации новой экономической программы и уменьшения структурной безработицы необходимо повышение качества национальной рабочей силы, важнейшими элементами которого являются общий уровень образования граждан, их профессиональная подготовка, квалификация. Осознавая это, правительство приняло решение об увеличении в течение десяти лет ассигнований на нужды образования с нынешних 3% ВВП до 7%, о реорганизации системы высших учебных заведений, предоставив им большую самостоятельность в формировании учебного процесса, разработке новых учебных курсов, программ и т.д., отвечающих сегодняшним потребностям экономики страны.

Чтобы стимулировать мелкие компании к увеличению расходов на профессиональную подготовку работников (в 90-е годы средства компаний, затраченные на обучение персонала, не облагались налогами, но нижний порог – около 20 тыс. долл. – был слишком высоким для большинства владельцев МСП), был разработан комплекс мер, реализуется программа поддержки МСП. Для мел-

ких предпринимателей организованы специальные «подготовительные курсы», преподавание на которых включает практические и обучающие программы. Создаются информационные сети и базы данных, обеспечивающие им быстрый доступ к новейшей информации о рынках, конкуренции на них, новейших технологиях, об уровне прибыльности в различных отраслях и т.п.

При ведущих университетах появились подготовительные центры, организующие профподготовку персонала МСП, снабжающие мелкие фирмы пособиями для обучения сотрудников непосредственно на рабочем месте, а также предоставляющие инструкторов. Например, в 1999 г. в этих центрах функционировало около 300 курсов, которые окончили более 20 тыс. человек.

На первый взгляд, тайваньские МСП вполне готовы к работе на рынках высокотехнологичных продуктов. Однако это не так. Переход на интернет-технологии для большинства МСП будет крайне болезненным. Это связано, прежде всего, с тем, что значительная часть мелких предпринимателей не видит необходимости использовать передовые технологии, а у большинства тех, кто убежден в обратном, нет на это средств (около 1 млн. долл.). Чтобы помочь мелким собственникам и в интересах стимулирования МСП к применению современных технологий, тайваньское правительство намерено смягчить условия кредитования данной категории предпринимателей, предложив коммерческим банкам пролонгировать условия кредитных договоров для МСП, специализирующихся в традиционных отраслях и испытывающих в настоящее время затруднения с возвратом кредитов. Кроме того, предполагается создать для них специальный кредитный фонд в размере 14,1 млрд. долл. США. Координировать деятельность этой финансовой структуры, осуществлять текущий мониторинг и надзор будет центральный банк. Правительство также выделило дополнительные средства в государственный фонд гарантирования кредитов для снижения рисков коммерческих банков при кредитовании МСП, образовало специальный фонд помощи МСП в технологическом перевооружении с капиталом в 469,2 млн. долл. США.

Для ускорения интеграции экономики острова в мировое хозяйство принят общегосударственный план строительства коммуникационной и транспортной инфраструктур, базирующихся на интернет-технологиях. По замыслу, эти программы предполагают создание так называемых цепочек предложения, что позволит МСП (независимо от их отраслевой принадлежности) планировать свою деятельность: организовывать поставки, рассчитывать загрузку производственных мощностей, находить заказы и налаживать сбыт продукции и т.п. В настоящее время 15 основных тайваньских производителей информационных технологий создают «цепочки предложения», объединяющие около 1 800 МСП; еще шесть цепочек будет сформировано для предприятий нефтехимической, автомобильной, текстильной промышленности, которые охватят примерно 1700 МСП. К 2004 г. к интернет-бизнесу подключатся 500 предприятий, связанных 200 «цепочками предложений». Ожидается, что использование таких цепочек повысит конкурентоспособность МСП, поможет им быстрее адаптироваться к меняющимся условиям рынка. Результатом должна стать выработка малым и средним бизнесом новой бизнес-стратегии, которая превратит МСП не просто в производителей конечной продукции, но и в субпоставщиков-поставщиков, задействованных в глобальных

производственных связях. Большое значение придается также развитию Интернет-торговли – форме «бизнес для бизнеса» (B2B) и «бизнес для потребителя» (BС).

Мировая цивилизация, вступившая в эпоху всеобщей компьютеризации и сети Интернет, охватывающей своей путинной все сферы деятельности человека. Происходит постиндустриализация экономической жизни и на этом фоне протекает глобализация мировой экономики. Все это накладывает новые условия формирования и функционирования малого бизнеса в современных условиях. Наметившиеся тенденции постиндустриализации стимулируют малое предпринимательство к освоению новых экономических ниш. Например, сферу услуг или торговлю, не требующую больших финансовых затрат. Малое предпринимательство начинает играть все более существенную роль в экономике, но при этом оно остается самым незащищенным в силу своих размеров. Как отмечал Дж. Гелбрейт корпорации занимают ниши, где изначально функционировали малые предприятия. Логика развития малого предпринимательства наталкивает на необходимость государственного регулирования в условиях постиндустриализации.

1.3. Развитие малого бизнеса в реформируемой экономике РФ: региональный аспект

Рассматривая этапы становления малого предпринимательства в Российской Федерации, по мнению автора, нецелесообразно вдаваться глубоко в историю становления российского государства. Однако, следует рассмотреть некоторые исторические примеры становления малого предпринимательства в период новой экономической политики в Советском союзе 1921-1924 гг.

Указанный период характеризовался слиянием двух тенденций – развития рынка и укрепления системы государственного централизованного управления экономикой, продолжавших, с одной стороны, традиции формирования рынка дореволюционной России, а с другой – развивавших те новшества, которые внесли в экономику и экономическую идеологию принципы военного коммунизма.

Легальный внутренний рынок 1921 – 1923 гг. состоял из обособленных, самостоятельных частей, вследствие чего спрос и предложение на нем были разобщены, то есть «не было понятия рыночной цены»⁶¹. Из-за отсутствия единого рынка, приводившего к неустойчивости конъюнктуры и малой емкости его обособленных частей, затруднялось создание достаточных стимулов к развитию производства и повышению его товарности. Слабый товарооборот не мог способствовать снижению товарного голода и выравниванию динамики цен, то есть формированию устойчивых рыночных цен. Необходимы были меры, ведущие к развитию рынка.

Создание организованного рынка – сети товарных бирж – происходило по инициативе торговой общности при поддержке Советского правительства. Первая биржа была открыта в июне 1921 г. в Саратове, а уже 29 декабря 1921 г. состоялось открытие центральной товарной биржи в Москве.

В предельно короткий срок советские биржи доказали, что именно они способны наиболее эффективно и при

⁶¹ Лежава А.М. Государственное регулирование торговли и биржи. Доклад на II Всесоюзном Биржевом Съезде (Биржи и рынки. Издание съездов биржевой торговли СССР. М., 1924, т. I, С. 9).

минимальных затратах осуществлять торговое посредничество в межрайонном товарообороте. Восстановление института биржевых маклеров, занятых посреднической работой с товарами, нуждающимися в рыночном выявлении спроса предложения и котировки, в значительной степени способствовало смягчению дефицита.

Настоятельная необходимость существования бирж и рост их популярности выражались в быстром расширении биржевой сети. В 1923 г. было зарегистрировано около 70 бирж, в 1924 г. – 100, а в октябре 1926 г. – 114. Биржевой оборот, составляя основную часть всего товарооборота, рос быстрыми темпами. С октября 1923 г. по октябрь 1924 г. биржевые месячные обороты возросли в 3 раза, а с октября 1924 г. по сентябрь 1925 г. месячный оборот бирж увеличился еще в 2 раза⁶².

Способствуя восстановлению рыночных связей, биржа как орган торговой общественности проводила большую работу по оздоровлению рынка и внедрению наиболее рациональных навыков и методов торговли. Повышению авторитета бирж способствовали проведение принципа подлинной добровольности во взаимоотношениях бирж с торговыми организациями, обеспечение коммерческого интереса каждого из торгующих в соответствии с действующими правилами торгового обычая.

Разработка Торгового Свода СССР привела к правовому упорядочению фигур агентов товарообмена. Проект Торгового Свода, подготовленный Комвнторгом в 1923 г., содержал проекты законов: о торговых деталях и торговых предприятиях, о торговых сделках, об исключительных промышленных правах, о несостоятельности, об акционерных обществах с участием государственного капитала, о товариществах с ограниченной ответственностью. Юридический характер носило и оформление сделки с указанием всех ее условий в виде маклерской записки, поскольку маклер обладал правами нотариуса. Это способствовало эффективному действию арбитражных комиссий биржи в защиту коммерческих интересов торгующих.

Заслон недобросовестным сделкам ставили не только биржевая торговая арбитражная комиссия, но и регистрационное бюро, а также экспертная комиссия биржи. Последняя, следя за соблюдением торговых стандартов, в качестве третейского суда оценивала качество обращающихся на бирже товаров, ставя надежную преграду «скрытому» завышению цен. Регистрационные бюро, помимо оформления внебиржевых сделок, осуществляли их экономическую оценку с учетом общей конъюнктуры рынка и публиковали (а также обращались в РКИ или соответствующую ревизионную комиссию) в биржевых бюллетенях информацию о забракованных (с нарушением коммерческого интереса одной из сторон) сделках.

Четкое определение и обеспечение прав и обязанностей торгующих, осуществление гибкой взаимосвязи законов и нужд развития торговли в торговом законодательстве 20-х годов составляют именно те условия равноправного партнерства, без которых в наши дни невозможен переход к оптовой торговле.

Биржами проводилась большая работа по объединению и укреплению единства рынка, чему способствовали и развитие междубиржевого оборота, и укрепление связей котировальных комиссий и информационных бюро разных бирж. Работа по восстановлению единства национального рынка, развертыванию и

нормализации товарооборота страны в целом уже в 1924 г. дала возможность констатировать укрепление рынка, повышение его устойчивости, крайне необходимые для нормализации ценообразования. Организованный рынок в 1924 г. позволил выявить более определенную, по сравнению с 1923 г., картину спроса и предложения на ходовые товары и обеспечивал формирование относительно устойчивых цен.

Создание и развитие биржевого аппарата привели к восстановлению рынка как регулятора экономических процессов. Функционирование вспомогательных институтов бирж содействовало не только удешевлению и оздоровлению товарооборота – оно создавало систему информации о реальном обращении товаров в масштабе всего национального рынка.

Следует особо отметить поистине гигантскую работу бирж по устранению неразберихи в ценах, связанной с разгулом спекуляции в госторговле в 1921 – 1923 гг. Публикуя ежедневно сведения о реальном уровне цен в различных регионах страны, биржи «содействовали выравниванию цен и клали предел алчным аппетитам, находившим себе пищу при наличии потемок и отсутствии биржевого прожектора цен»⁶³.

С развалом Советского Союза развалилась и экономическая система. Были нарушены экономические связи. После краха идей Е. Гайдара А. Чубайс выдвинул идею о передаче в частные руки неэффективных и убыточных предприятий. Однако, все это привело к разграблению государственной собственности. В условиях хаоса состояния делались за короткий срок. Затем они переводились на счета в оффшорные зоны. «В результате возник строй, который в полной мере заслуживает названия «бандитский капитализм», поскольку самым эффективным способом накопления частного капитала «с нуля» является присвоение собственности государства»⁶⁴.

За период с 1992 г. по 2002 г. в России значительно сократилась доля высокотехнологичных отраслей. Доля машиностроения за этот период снизилась с 23,8 до 20,9%, легкой промышленности – с 5,2 до 1,7%, а нефтедобывающей промышленности повысилась с 9,9 до 11,2%, цветной – с 7,3 до 10,9%, черной металлургии – с 6,7 до 8,1%. Однако, даже при положительных темпах роста в последние годы ни в одной из отраслей промышленности уровень производства не достиг уровня 1990 г. Наибольшее падение зафиксировано в производстве строительных материалов, машиностроении, в легкой, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслях⁶⁵.

Безработица в 1992 году составила 5,2%, в 1997 г. – 11,8%, в 1999 г. – 13%⁶⁶. Число работающих в промышленности в 1992 г. составило 29,6%, в 1999 г. – 22,2%⁶⁷. В сельском хозяйстве за аналогичный период число занятых составило 14% и 13,4% соответственно⁶⁸. При этом в торговле и общественном питании за этот же период

⁶³ Лежава А.М. Внутренняя торговля 1923 г. М: Экономическая жизнь, 1924, С. 5.

⁶⁴ Дж. Сорос Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм – М., 2001 г., С. 315.

⁶⁵ Диверсификация российской экономики: современные проблемы и задачи // Вопросы экономики, № 12, 2003 г., С. 5.

⁶⁶ Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. – М.: Госкомстат России, 2000.

⁶⁷ Там же.

⁶⁸ Там же.

⁶² Квининг Э. Товарный голод и перспективы промышленности. М. – Л. Центральное управление печати ВСНХ СССР, 1925, С. 6.

произошел рост занятых с 7,9% до 14,9%⁶⁹. В 1994 г. было 322,2 тыс. государственных предприятий, 197,8 тыс. – муниципальных и 1 425,5 тыс. – частных. В 1999 г. эти цифры составили 147,9 тыс., 183,3 тыс. и 2 146,8 тыс. соответственно⁷⁰. Малых предприятий в 1999 г. было 868 тыс. Из них 386,1 тыс. предприятий торговли и общественного питания, что составляет 44,5% от общего числа малых предприятий. Малые промышленные предприятия в 1999 г. составили 136,1 тыс. или 15,7% от общего числа малых предприятий⁷¹.

Развитие современного малого предпринимательства условно можно разделить на четыре этапа.

Первый этап (1987 – 1991) был этапом динамичного развития малого предпринимательства в производстве дефицитных потребительских товаров, в сфере бытовых услуг, а главным образом – в посреднической торговле. Возможности игры на огромной разнице сравнительно низких государственных и быстро возрастающих рыночных цен создавали благоприятные условия для быстрого первоначального накопления капитала.

Провозглашенный в конце 1991 г. курс на реальные рыночные преобразования открыл новый этап частно-предпринимательской деятельности. Указ о свободе торговли, подписанный Б.Н. Ельциным, помог отбросить многие условности. Провозглашалось, что зарождающимся рыночным силам следует не мешать, а предпринимательские усилия широких масс населения решат основные проблемы.

Тогда заряд надежд на лучшее в сочетании со снятием административно-уголовных запретов на предпринимательскую деятельность дал всплеск роста числа малых предприятий по всей стране. 1992-й был годом самых высоких за весь постсоветский период темпов роста числа малых предприятий (в 2,1 раза!) и численности занятых в них. Он положил начало недолгому второму этапу – этапу бурного роста легального малого предпринимательства.

Статистические данные показывают, что абсолютным лидером увеличения числа малых предприятий стала тогда сфера науки и научного обслуживания. В ней число малых предприятий возросло в 3,4 раза. Количество малых предприятий в сфере сельского хозяйства увеличилось в 3,1 раза. Довольно мощный рост наблюдался в материально-техническом снабжении и общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка (2,9 раза), а также в сфере народного образования (2,8 раза).

На начальном этапе рыночных реформ российское малое предпринимательство широко демонстрировало свои созидательные возможности. Важнейшими функциями МП стали социальное демпфирование, обеспечение выживания значительных слоев населения в условиях острого кризиса, в том числе через самозанятость, предоставление возможности получения дополнительных средств к существованию (помимо основной, часто чисто формальной занятости). Правда, в основном, речь шла не о производстве, а о торговле и посредничестве. В отраслевой структуре МП

на торгово-посредническую деятельность приходилось более 50%⁷².

Росту малого предпринимательства способствовало льготное налогообложение: кооператив платил в первый год своей деятельности 3% валового дохода (выручка минус прямые затраты).

Второй этап (1992-1993) был периодом грядущего – массового учреждения новых предприятий малого бизнеса. Бурный рост малого бизнеса был вызван временным ослаблением административного нажима и возможностями получения доходов в период высокой инфляции.

В 1993 г. продолжался процесс бурного учредительства новых юридических лиц, выразившийся в увеличении количества малых предприятий примерно на 2/3. Причем, в абсолютном выражении прирост МП превысил предыдущий год. Примерно на 1 млн. человек возросло число полностью занятых в МП, достигнув рекордной величины в 8,63 млн. человек. В отраслевой структуре еще немного возросла доля торгово-посреднической деятельности и немного уменьшилась доля сферы производства.

В сущности, еще тогда сложилось относительно устойчивое распределение российского малого бизнеса по регионам. По численности МП абсолютным лидером стал Центральный экономический район (более трети МП) с ядром в Москве (более 20% МП)⁷³.

Третий этап (1994-1998) характеризовался стагнацией и даже сокращением числа малых предприятий. Одновременно произошло сокращение числа занятых в малом бизнесе более чем вдвое. Это явилось результатом раздела и частично монополизации основных рынков товаров и услуг ограниченным числом крупных фирм, сохранением высоких барьеров для вхождения в этот сектор экономики, а также постепенным исчерпанием психологических ожиданий быстрого и легкого обогащения. Резко возросло налоговое бремя, что повлекло за собой уход все большего числа малых предприятий в теневую сектор экономики.

С 1994 г. началась активная борьба с инфляцией. Это привело к своего рода дефляционному сжатию, денежные ресурсы в открытой экономике стали стоить чрезвычайно дорого. В экономике России стала прослеживаться тенденция к началу новой концентрации и централизации капиталов, а также хозяйственной деятельности. Пошло широкомасштабное поглощение предприятий. Часто наиболее рентабельные малые предприятия оказывались первой жертвой таких поглощений. Например, в Москве на месте еще недавно многочисленных индивидуальных торговых ларьков возникли хорошо оформленные торговые павильоны, принадлежащие той или иной крупной фирме. Многие МП не выдерживали конкуренции со средними и крупными фирмами и были вынуждены сворачивать свою деятельность.

1995 г. стал первым годом падения числа российских малых предприятий и среднесписочного числа занятых в этом секторе. Падение численности МП составило 8,8%, а занятых – 4,5%. По сути, начался, продолжающийся и по настоящее время, третий этап раз-

⁶⁹ Там же.

⁷⁰ Там же.

⁷¹ Там же.

⁷² Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/ Под ред. Б.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: Фонд Либеральная миссия, 2003. С. 15.

⁷³ Там же С. 16.

вития, вернее, фактической стагнации российского малого предпринимательства.

Отрицательные темпы прироста МП по-разному проявили себя в отдельных отраслях. Так, впервые за несколько прошедших лет, опережающими темпами стало расти число МП в строительстве и на транспорте (на 18% и 19% в 1995 г.). В торговле и сфере общественного питания произошло снижение числа МП примерно на 10%. В общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка абсолютное сокращение составило 18,7%. Все это происходило на фоне некоторого снижения удельного веса торгово-посреднической сферы в деятельности малых предприятий. В науке и научном обслуживании сокращение числа малых предприятий составило 5,6%.

С 1995 г. общая численность малых предприятий – юридических лиц уже много лет колеблется около 840-890 тыс. Среднесписочная численность занятых на МП среди общего числа занятых в экономике страны за эти годы, правда, увеличилась примерно на 1,5%. Но, при этом, удельный вес внешних совместителей и работающих на МП по договорам значительно сократился. Устойчиво происходит уменьшение удельного веса МП в выпуске товаров и рыночных услуг страны (с 8% в 1997 г. до 5,9% в 2000 г.), а также в инвестициях в основной капитал (с 5,4% в 1997 г. до 2,6% в 2000 г.)⁷⁴.

По данным обследования деловой активности, проведенного Госкомитетом РФ по статистике, индекс предпринимательской уверенности в промышленности (рассчитывается как среднеарифметическое «балансов» по ожидаемому выпуску, фактически сложившемуся спросу и текущим запасам готовой продукции, взятое в%) в июле 1998 г. составил 11%, в том числе в легкой промышленности – 10%, в пищевой промышленности – 11%, в промышленности строительных материалов – 16%. В машиностроении он был самым низким и составлял – 17%⁷⁵.

Продолжали заметно ухудшаться показатели финансовой деятельности промышленных предприятий (крупных и средних). Их прибыль за первое полугодие 1998 г., по сравнению с аналогичным периодом 1997 г., сократилась на 17,8%. Общее число убыточных предприятий в общем числе предприятий в промышленности возросло с 45,7% до 48,1%. Особенно большой рост отмечался в отраслях ТЭК, в нефтедобывающей с 25% до 32,4%, в нефтеперерабатывающей – с 20,1% до 33,9%, в газовой – с 25,1% до 44,8%. Но и в традиционных отраслях происходило увеличение: в машиностроении с 42,6% до 44,4%, в пищевой с 57,2% до 60,9%; и даже в одной из самых убыточных отраслей – легкой промышленности произошло увеличение с 57,2% до 60,9%⁷⁶.

Проводившаяся экономическая политика государства не способствовала ни стабилизации российского рубля, ни созданию устойчивых предпосылок для экономического роста в реальном секторе. Беспрецедентный обвал производства усугублялся катастрофическим обесцениванием основного капитала. При этом за предшествующие четыре года выпуск продукции снизился в машиностроении на 60%, а легкой и текстильной промышленности – на 80%, в высокотехно-

логических отраслях на 90%. Инвестиционные ресурсы уменьшились почти в 6 раз.

Отечественные производители вытеснялись не только с внешнего, но и с внутреннего рынка. По данным Торгово-промышленной палаты РФ, по сравнению с началом 90-х годов, в 1998 г. реализовалось лишь 0,6% цифровых станков, 6,6% тракторов, 3,7% зерноуборочных комбайнов, 4% телевизоров.

Что касается фондового рынка, то его дестабилизировали не столько потрясения на мировых финансовых биржах, сколько кризис в национальном производственном секторе. Так, Россия, долго лидировавшая по росту курсовой стоимости своих акций, в январе 1998 г. оказалась среди самых неблагоприятных стран по динамике рынка ценных бумаг. Ведущие мировые агентства резко понизили кредитный рейтинг России. Это значит, что обслуживание внешнего долга, которое и так «съедает» четверть экспортной выручки, обошлось в тот период нам, как минимум, на 10-15% дороже.

Наличие дестабилизационных явлений предполагает активизацию мер государственного регулирования экономики, предусматривающих не мелочную регламентацию, а формирование рамочных условий игры и неукоснительный контроль за их соблюдением всеми участниками. В настоящее время эта мысль становится все более главенствующей в сознании не только экономистов, но и банкиров. Однако если еще совсем недавно казалось, что в целом развитие экономической ситуации в стране нуждается в существенных, но постепенных корректировках, а экономический рост не за горами, то события августа-сентября 1998 г. во многом перечеркнули надежды на такой оптимистично-эволюционный сценарий.

Финансовая стабилизация в стране обнаружила свою призрачность. Об этом свидетельствовали обвалы котировок корпоративных акций, ажиотажный спрос на валюту, и давление на обменный курс, катастрофическая ситуация на рынке государственных ценных бумаг, усиление депрессивных явлений в экономике, сохранение инвестиционного кризиса и значительный отток иностранных инвесторов, бюджетный кризис.

Одной, из глубинных причин тяжелого финансового положения явилось резкое падение не только объемов производства, но и его эффективности и качества, а, следовательно, и рентабельности. Так, удельный вес убыточных предприятий в промышленности достигал 48,1%, в строительстве – 44,1%, на транспорте – 62,7%, в торговле – 43,4%⁷⁷.

Высокая доходность операций с государственными ценными бумагами отвлекала значительную часть финансовых ресурсов от инвестирования в реальный сектор экономики, что, в совокупности с высокой налоговой нагрузкой, истощало финансы предприятий⁷⁸.

В то же время Центробанк России осуществлял заметную антиинфляционную денежно-кредитную политику, а также поддерживал курс рубля в рамках валютного коридора. Все это явно завышало курсовую стоимость рубля относительно паритета его покупательной способности. В результате не удалось удержать ни

⁷⁴ Там же С. 17.

⁷⁵ Социально-экономическое положение России. Январь-июнь 1998 г. – М.: Госкомстат РФ по статистике, 1998.

⁷⁶ Там же.

⁷⁷ Вестник банковского дела. 1998. № 16 (сентябрь). С. 34.

⁷⁸ Социально-экономическое развитие Российской Федерации (итоги за январь-сентябрь 1998 г. и прогнозные оценки итогов за 1998 г.)// Вестник экономики, 1998. № 22 (ноябрь). С. 1.

пирамиду ГКО, ни курс рубля, ни низкие, до августа 1998 г., темпы инфляции.

Как показывает зарубежный и отечественный опыт, экономический рост на 90% обеспечивается за счет нововведений и внедрения новых знаний и технологий. В конце 80-х годов XX в. в общем объеме отечественного экспорта доля наукоемкой продукции составляла 25-27%, что в стоимостном выражении равнялось 50-60 млрд. долл. Каждый рубль, потраченный государством на патентование изобретений, приносил тысячекратную отдачу. Сейчас, когда ситуация резко изменилась к худшему, необходима разработка общенациональной программы и пакета мер по развитию инновационного предпринимательства.

Четвертый этап (с 1998 г.) начался в обстановке острого финансового кризиса. В августе-сентябре 1998 г., по оценке, около 30% мелких предпринимателей были вынуждены приостановить свою деятельность, и, впоследствии, около 10% малых предприятий так и не приступили к работе. К наиболее пострадавшим сферам относятся туризм, рекламный бизнес, привязанные к торговле виды транспорта.

Чрезвычайную актуальность в России приобрел практический аспект работы по охране интеллектуальной собственности, регистрации товарных знаков, фирменных названий. Например, показательно, что АО «Ижмаш», еще полвека назад освоившее выпуск известного во всем мире автомата Калашникова, только в 1999 г. подало заявку на его патентную регистрацию.

По совокупности причин, среди которых доминирует августовский кризис, российский малый бизнес к концу 1998 г. как бы уменьшился в размерах. Если число малых предприятий, 868 тысяч в целом по РФ, за год практически не изменилось, то сброс численности занятых в малом бизнесе составил 14%. На столько же в 1998 году уменьшился объем товаров и услуг, произведенных МП. И совсем неважно обстоят дела с эффективностью. Вместо 37 900 млрд. рублей прибыли по итогам и в ценах 1997 г., за 1998 г. российские малые предприятия наработали на 28 550 млн. рублей убытка.

В трех основных отраслях – промышленности, строительстве, торговле и общественном питании – зафиксированы следующие изменения. Резкое сокращение числа занятых произошло на промышленных и строительных МП, на 17% и 27% соответственно. Численность работающих на МП торговли и общественного питания практически не изменилась.

Снижение объемов производства произошло повсеместно, но, если в строительстве на 0,5%, в промышленности на 7%, то в торговле и общественном питании почти на треть. Тот факт, что кризис сильнее всего ударил по торговле, абсолютно понятен. Ведь предприятия именно этой отрасли наиболее зависимы от потребительского спроса, а он резко сократился после обвала финансового рынка. Что до прибыли, то по итогам 1998 года ею смогли похвастаться лишь строительные МП. Правда, относительно 1997 года их совокупная прибыль уменьшилась на 72%. Но в сравнении с промышленностью (убыток на 4725 млн. рублей), торговлей и общественным питанием (убыток на 5 971

млн. рублей) 2 516 млн. рублей прибыли строителей выглядят не так уж плохо⁷⁹.

По состоянию на конец 2000 г. из 634 361 малых предприятий в промышленности было занято 14,1% предприятий, а в торговле и общественном питании 44,27%.

В российском малом бизнесе доминируют микропредприятия с числом работающих до 10 человек. По итогам сплошного обследования малых предприятий в 2001 г., в среднем по России на их долю приходилось порядка 75% от общего числа МП, в Калининградской области – 74%, в Новгородской области – 61%, в Санкт-Петербурге – 73%, в Свердловской области – 73%⁸⁰.

Таблица 1

КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РФ

	1996	1997	1998	1999	2000	2003	2004	2005
Малое предпринимательство	841,7	862,7	868	890,6	634,4	890,9	953,1	979,3

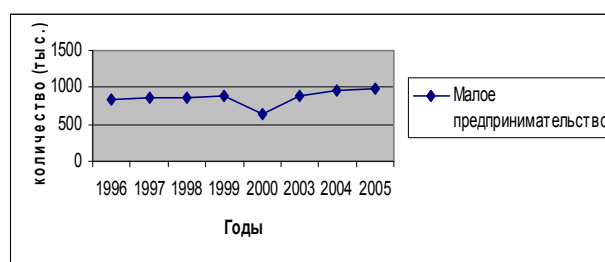


Рис. 1. Количество зарегистрированных малых предприятий в РФ

На 1 января 2005 года число зарегистрированных малых предприятий в Российской Федерации составило 953,1 тыс.⁸¹. На 1 июля 2005 г. эта цифра составила 983,9 тыс.⁸². На 1 января 2006 г. число зарегистрированных малых предприятий составило 979,3 тыс.⁸³.

Реформируемая российская экономика привела к возникновению малого предпринимательства как такового. Однако, следует отметить, состояние малого бизнеса в РФ характеризуется стагнацией. Об этом свидетельствуют данные таблицы № 1. На первый взгляд, намечается рост численности МП. Однако, незначительные изменения численности МП есть глубокий системный кризис, ибо, реально, значительная часть предприятий не функционирует. К сожалению, государственные статистические службы не ведут учет таких предприятий, что очередной раз свидетельствует о необходимости изменения подхода к государственному регулированию деятельности МП. Выявление возможных причин и

⁷⁹ Малые предприятия: последствия кризиса Аналитическая записка подготовлена Ресурсным центром малого предпринимательства – М., 2000.

⁸⁰ Результаты сплошного обследования МП в Статистическом бюллетене ГКС РФ. М., 2002. № 3 (87).

⁸¹ Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2002-2004 г. Информационно-аналитический доклад – М., ИКП Бизнес-Тезаурус, 2005. С. 11.

⁸² Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-июне 2005 г. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад – М., ИКП Бизнес-Тезаурус, 2005. С. 5.

⁸³ Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-июне 2005 г. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад – М., ИКП Бизнес-Тезаурус, 2006. С. 5.

факторов, приводящих к формированию негативных тенденций в процессах развития предпринимательства, делает необходимым и своевременным исследование степени воздействия трансформационных процессов на предпринимательскую деятельность. К ним можно от-

нести постоянно меняющуюся нормативно-правовую базу функционирования малого бизнеса, опережающий рост сетевых структур, уплотнение рынка и т.д. Примером может служить изменение конкурентной ситуации на российских рынках (базарах).

Таблица 2

**КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2003-2005 гг.**

Федеральные округа	Количество зарегистрированных МП на 1 января 2004 г. в расчете на 100 тыс. чел. населения	Количество зарегистрированных МП на 1 января 2005 г. в расчете на 100 тыс. населения	Количество зарегистрированных МП на 1 января 2006 г. в расчете на 100 тыс. населения
РФ	613,7	656,6	682,6
Центральный	847,9	868,4	898,6
Северо-Западный	974,0	1 101,4	1 189,3
Южный	412,1	466,7	479,4
Приволжский	476,0	506,2	523,0
Уральский	467,1	489,7	539,9
Сибирский	492,9	523,8	524,9
Дальневосточный	496,0	582,7	582,4

Таблица 3

**ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) НА МП ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2003-2005 гг.**

Федеральные округа	Объем производства в 2003 г.	Объем производства в 2004 г.	Объем производства в 2005 г.
	млн. руб.	млн. руб.	млн. руб.
РФ	1 682 380,3	2 273 878,0	9 650 742,9
Центральный	561 003,6	875 706,6	4 615 547,9
Северо-Западный	256 481,7	290 751,1	885 765,5
Южный	177 667,3	222 538,2	806 020,1
Приволжский	283 749,6	376 230,8	1 522 101,3
Уральский	141 977,2	200 303,6	737 884,5
Сибирский	175 685,2	200 647,1	775 428,8
Дальневосточный	85 815,7	107 700,6	307 994,9

«Пора расцвета открытых уличных рынков уходит в прошлое. Все чаще раздаются призывы к ликвидации этих «нецивилизованных» форм торговли. Сначала их убирают с улиц и площадей под крыши павильонов, затем сносят сами павильоны. На их место все более явно претендуют стремительно развивающиеся сетевые структуры»⁸⁴. В связи с изменением условий функционирования малого предпринимательства в РФ на государство накладываются новые задачи по развитию предпринимательства. К сожалению, приходится констатировать, что государственная политика не поспевает за изменяющейся внешней средой, в которой развивается малое предпринимательство.

2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР ЕГО РАЗВИТИЯ

2.1. Сравнительный анализ государственного регулирования малого бизнеса в современной мировой экономике

Предпринимательство – это основной вид самостоятельной хозяйственной деятельности, осуществляе-

мой физическими и юридическими лицами, от своего имени и на свой риск на постоянной основе⁸⁵.

Предпринимательский ресурс – это способность к эффективной организации взаимодействия остальных экономических ресурсов – труда, земли, капитала, знаний – для осуществления хозяйственной деятельности.⁸⁶

В соответствии с Конституцией Российской Федерации «каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом экономической деятельности»⁸⁷.

Малое и среднее предпринимательство признано важной частью мировой экономики и ее хозяйственной структуры, так как повышает гибкость, адаптивность и укрепляет стабильность поступательного развития мирового хозяйства за счет привлечения новых рабочих рук. Именно малый бизнес, реализуя экономическую самодетельность широких масс населения, выступает в роли социального демпфера^{88 89} современной экономики. Растущее значение малых и средних предприятий в промышленном развитии и экспорте новых индустриальных стран и стран с переходной экономикой наглядно подтверждают показатели доли занятости рабочей

⁸⁵ И.Н. Герчикова. Регулирование предпринимательской деятельности – М., 2002 г. стр. 14.

⁸⁶ А.С. Булатов. Мировая экономика – М., 2001 г., с. 227.

⁸⁷ Конституция Российской Федерации ст. 34, п. 1.

⁸⁸ (От нем. *dampfen* – уменьшать) принудительное подавление колебаний либо уменьшение их амплитуды до допустимых пределов.

⁸⁹ Советский энциклопедический словарь.//Под. ред. А.М.Прохорова – М.: Советская энциклопедия, 1987 г. С. 374.

⁸⁴ В. Радаев. Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей)// Вопросы экономики № 7, 2003 г. С. 57.

силы в несельскохозяйственных малых и средних предприятиях (МСП): Китай – 84,3%, Индонезия – 79,2%, Республика Корея – 78,5%⁹⁰. В России вклад малого бизнеса в национальный продукт пока не превышает 10-15%, хотя около 20 млн. россиян полностью или частично живут на доходы, полученные в этой сфере занятости⁹¹.

Если крупные предприятия определяют уровень научно-технического и производственного потенциала страны, то МСП, являясь наиболее массовой формой деловой жизни, обеспечивают социально-экономическую стабильность развития.

Сектор МСП отличается повышенной динамичностью, гибкостью, инновационной активностью, способностью к быстрому созданию новых производств и к генерации новых рабочих мест.

На государство возлагается серьезная задача – защита прав производителей и потребителей, действующих на рынке. И, прежде всего, государство должно обеспечить право собственности. Собственник, неуверенный в неприкосновенности своей собственности, будет опасаться ее отчуждения и ограничения своего права на нее и не сможет использовать в полную силу творческий и предпринимательский потенциал. В этой связи, наличие законодательства в области защиты прав собственности является неотъемлемым условием нормального развития любой экономики.

Важную роль в правовой поддержке малого предпринимательства имеет государственное противодействие неограниченной власти монополий.

Глобализация в сочетании с революцией систем электросвязи привела к резкому сокращению расходов на перемещение в пространстве не только материальных товаров, но и информации. Высокая оплата труда становится все более несовместимой с основывающейся на информационных технологиях хозяйственной деятельностью, осуществление которой легко можно перенести туда, где она становится менее затратной. С другой стороны, такой географический перенос вряд ли возможен в отношении идей, питаемых скрытым знанием. Таким образом, чтобы иметь сравнительное преимущество при высоких издержках производства страны Северной Америки и Западной Европы становятся все более зависимыми от новых продуктов и технологий, которые создает человеческая мысль. Распространение знания за пределы фирмы или университета, где оно создается, к третьим лицам, непосредственно не участвующим в процессе, имеет ключевое значение для инновационной деятельности. Распространение знания ограничено в пространстве. Следовательно, парадокс глобализации состоит в том, что, хотя рынок большинства товаров и услуг охватывает все больше стран, возрастающая роль нововведений заставляет ведущие индустриальные страны уделять все больше внимания рынкам местного значения, способным обеспечить это сравнительное преимущество.

Поскольку достижение сравнительного преимущества стран Западной Европы и Северной Америки все в большей степени опирается на новое знание, политика многих стран по отношению к предпринимательской деятельности сосредотачивается на двух основных на-

правлениях. Первое, отход от традиционной триады, а именно, инструментов политики, ограничивающих свободу действий компаний в отношении заключающих контрактов, т.е. регламентации, правил, регулирующих конкуренцию – антимонопольное законодательство в Соединенных Штатах – и участия государства в собственности на средства производства. Политика ограничивающих мер была оправданной до тех пор, пока существовала необходимость в сдерживании безудержно стремящихся к расширению своей доли рынка многонациональных корпораций. Эта политика выражалась волнообразным характером дерегулирования и приватизации наряду с сокращением ограничений в торговле в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). На ее место пришла политика, направленная на формирование более благоприятных условий для создания и коммерциализации знания. Здесь мы видим поддержку НИОКР, рискованного капитала, содействие образованию новых фирм.

Второе, фокус проводимой политики все более смещается на уровень штатов, регионов и даже на местный уровень. В сокращении служащих государственных органов, занятых регламентацией предпринимательской деятельности в Соединенных Штатах, многие ученые видят отказ государства от вмешательства в экономическую жизнь. Интерпретировать дерегулирование, приватизацию и сокращение ограничений в торговле как отказ государства от вмешательства в экономику значит игнорировать изменение приоритетов и целей государственной политики. За последние десять лет были выдвинуты многочисленные инициативы по созданию благоприятных условий для НИОКР, венчурного капитала и вступления на рынок новых фирм, проведение которых в жизнь не входит в компетенцию традиционных регулирующих органов. Например, Программа перспективных исследований в Техасе оказывает поддержку базовым исследованиям и укреплению инфраструктуры техасского университета, который сыграл решающую роль в образовании вокруг Остина группы высокотехнологичных компаний. Центры Томаса Эдисона в Огайо, Центры передовых технологий в Нью-Джерси и Центры передовых технологий в Университете Кейс Вестерн Резерв, Университете Рутгера и Рочестерском университете поддерживали на этапе, предшествующем конкуренции, изучение проблем общего характера. Как правило, такого рода поддержка способствует распределению исследований по разным направлениям, включая те, которые стоят перед производственным НИОКР.

Меры, принимаемые правительством с целью создания благоприятных условий для превращения знания в новые продукты и технологии, как правило, реализуются на местном или региональном уровне и являются частью латентной революции в государственной политике.

В США в 1953 г. была создана Администрация малого бизнеса при Президенте США (Small Business Administration – SBA). Эффективность деятельности SBA подтверждается как фактом устойчивого развития США и мощью сектора МСП, так и широким использованием опыта SBA при проведении преобразований в системах поддержки МСП в государствах ЕС, Великобритании⁹² и Японии, а также в других странах.

⁹⁰ Е. Халевиная, И. Крозе. Мировая экономика – М., 2002 г. С. 34.

⁹¹ Маньков В.С. Институциональные аспекты в государственном регулировании малого бизнеса // Вестн. Моск. ун-та, Сер. 6. Экономика, 2004, №2, С. 21.

⁹² Из доклада директора SBS в марте 2000 г. об опыте работы SBA US – David Irwin. Small Business Support: Lessons from the United States.

В Законе о малом бизнесе США говорится, что экономика страны, основанная на частном предпринимательстве и свободной конкуренции, обеспечивающих национальное благосостояние и безопасность страны, невозможны без развитого сектора МСП, нуждающегося в постоянной поддержке⁹³. В целях обеспечения высокого государственного статуса SBA было подчинено непосредственно президенту страны и не могло быть аффилировано ни с одним другим правительственным органом⁹⁴. Руководит деятельностью SBA управляющий, кандидатура которого выдвигается президентом и утверждается сенатом.

К настоящему времени SBA является одной из наиболее крупных в мире правительственных организаций, специализирующихся в поддержке и развитии МСП. О влиятельности SBA говорит тот факт, что при годовом бюджете 18 млрд. долл. в 2002 г. она планирует привлечь в сферу МСП из различных источников около 400 млрд. долл., в том числе 46 млрд. долл. – по госзаказам. Т.е. либеральная экономическая политика, даже в США, ни в коем случае не отрицает возможности использования имеющихся у государства рычагов, когда речь идет о косвенной поддержке такого сектора экономики, как малое предпринимательство.

Развитию МСП на федеральном уровне во многом способствовала Программа инновационных разработок в малом бизнесе (SBIR). Она была принята Конгрессом США в 1984 году. Программа предусматривает мандат, согласно которому каждое из участвующих в ней государственных учреждений должно выделять из бюджета на проведение НИОКР средства на оплату контрактов, заключаемых с малыми предприятиями. Мандат распространяется на Министерство обороны, Национальный институт здоровья, Национальную научную организацию, Министерство энергетики, Национальное управление по аэронавтике и космическому пространству. Закон о развитии новых методов производства и новых продуктов малым бизнесом 1980⁹⁵ обязывает организации, у которых бюджет на проведение НИОКР третьими организациями составляет 100 млн. долларов и больше, выделять программе SBIR 0,2%. Кроме того, законом предусматриваются ежегодные увеличения отчислений вплоть до верхнего предела не менее чем 1,25% бюджета этих организаций. Предполагается, что в 1999 г. общая цена контрактов с малыми предприятиями составит 1,4 млрд. долларов.

Программа SBIR осуществляется в три этапа. Первый предполагает определение научно-технического потенциала и проверку технической осуществимости предлагаемой к разработке идеи. На втором этапе осуществляется ее техническая проработка в свете возможностей коммерческого использования. Третий этап предусматривает дополнительное финансирование из частного источника работ по внедрению разработок. Согласно Закону о научно-технических исследованиях в малом бизнесе и его дальнейшем развитии 1992 г. объем средств на осуществление первого этапа программы будет увеличен до 100 000 долларов, а второго до 750 000.

SBIR выделилась в самостоятельную программу из Программы, носящей название Корпорация для инвестиций в предприятия малого бизнеса (SBIC), в рамках

которой начинающим фирмам в период с 1958 по 1969 г. было выделено более 3 млрд. долларов. В то время эта сумма более чем в три раза превышала общий объем частного венчурного капитала.

На долю SBIR приходится 60% общего объема средств, выделяемых государством в виде финансовой помощи малому бизнесу. Общий объем финансовой помощи МСП составляет 2/3 частного рискованного капитала. В 1995 году гарантированный государством объем средств на образование акционерного капитала, выделенный в рамках программ, оказывавших финансовую помощь МСП, равнялся 2,4 млрд. долларов, что составляло более 60% всех средств, выплаченных в том же году традиционными фондами рискованного капитала. Не менее важно, что SBIR и большинству государственных фондов придается большое значение на начальном этапе финансирования, т.е. именно тогда, когда частный рисковый капитал еще не обращает внимания на малые предприятия. Некоторые наиболее известные своими нововведениями американские компании получили финансовую помощь от SBIR на этапе своего становления. Среди них Apple Computer, Chron, Compaq и Intel.

Несмотря на то, что данные статистики систематически указывают на более высокие темпы роста МСП, получивших помощь от SBIR, по сравнению с теми, которые такой помощи не получили, имеются факты, что SBIR оказывает влияние на изменение специальности учеными и инженерами. В этой связи следует отметить, что:

- значительного числа фирм без SBIR просто не существовало бы;
- значительное число фирм вступает на рынок, следуя примеру ученых, которым удалось найти коммерческое применение своим знаниям;
- наглядный пример коммерциализации знаний при финансовой поддержке SBIR приводит к тому, что некоторые ученые меняют профессию с тем, чтобы сделать то же самое;
- предприниматели, так или иначе связанные с техникой, открывают собственные фирмы, поскольку полагают, что их идеи имеют коммерческую ценность или не открывают своих фирм, а занимаются поиском ценных идей и продуктов.

Это подтверждается тем фактом, что все опрошенные во время социологического исследования и все участники конкретных исследований сказали, что не стали бы открывать фирму для реализации идеи, отличной от той, которую они вынашивают, без финансовой помощи от SBIR. Однако, если фирма уже создана, четверть опрошенных и одна шестая участников конкретных исследований высказались за продолжение своей деятельности с другой идеей и в отсутствие финансовой помощи от SBIR. Результаты проведенных исследований, вероятно, свидетельствуют о том, что SBIR приобретает большее значение в случае, когда реализация идеи предполагает серийное производство. Без помощи SBIR реализацией таких идей скорее бы занялись уже существующие небольшие фирмы, чем те, кто еще только хочет пополнить ряды предпринимателей.

Государственная политика Канады направлена на эффективное использование ресурсов для развития сектора МСП с ориентацией на информатизацию, применение научных знаний и высоких технологий. Поддержка МСП направлена на освоение недостаточно развитых или новых сегментов рынка и на достижение наивысшей производительности, экономической эффективности и конкурентоспособности на мировом

⁹³ US Small Business Act, P.L. 85-536, approved 10.15.01. §2.

⁹⁴ US Small Business Act, P.L. 85-536, approved 10.15.01. §4.

⁹⁵ Публичный закон 97-219 от 22 июля 1982 года.

уровне. Инфраструктура поддержки и развития МСП в стране диверсифицирована между федеральными, региональными и отраслевыми организациями. Министрство промышленности Канады (МП) разрабатывает политику и стратегию поддержки МСП, контролирует работу «Канадской сети бизнес услуг» (КСБУ), координируя её с деятельностью всех государственных и партнерских организаций в соответствии с национальной инновационной программой.

Государственная стратегия призвана обеспечить устойчивое развитие МСП в условиях критических изменений на внутреннем и мировом рынках, на основе взаимодействия федеральных и региональных органов управления с политическими, общественными и частными организациями путём:

- совершенствования национальной инфраструктуры поддержки МСП, способной предоставить клиентам наиболее полный спектр услуг, позволяющих быстро реагировать на изменение внешней среды;
- приоритетного развития высокоинтеллектуальных сфер деятельности;
- улучшения доступа МСП к информационным продуктам и услугам;
- упрочения связей между предпринимателями, региональными органами управления, членами Координационного Совета, партнерскими организациями и заинтересованными сторонами;
- повышения знаний о деятельности финансовых рынков в целях расширения доступа к финансовым ресурсам и более эффективного их использования;
- повышения квалификации работников МСП и улучшения системы управления персоналом.

Великобритания на сегодняшний день представляет собой страну с высокоразвитой, сильной и независимой экономикой.

Восстановление экономики после Второй Мировой войны заняло почти сорок лет. Кроме внутренних ресурсов, процесс восстановления подхлестнуло вступление Великобритании в Европейское Сообщество в 1973 году, что способствовало подъему конкурентоспособности страны. Теперь Великобритания находится в первых рядах среди развитых стран по уровню прироста производства, производительности труда и конкурентоспособности. Доля производства и машиностроения за годы после Второй Мировой войны упала с одной трети до одной пятой, в то время как сфера услуг значительно расширилась и стала приносить значительную часть дохода страны. США и Япония – наиболее значительные торговые партнеры Великобритании, а японские компании часто выбирают именно Великобританию в качестве своей базы в Европе. Другие развивающиеся страны Восточной Азии с экспортно-ориентированной экономикой активно участвуют на открытом рынке Великобритании. Таким образом, Великобритания активно сотрудничает не только со странами-членами Содружества, но и с Европой, Азией и Северной Америкой. В 80-е годы все стали свидетелями широкомасштабной приватизации государственных предприятий, которые были национализированы в предыдущие годы. Также поднялся средний уровень жизни населения, хотя по-прежнему осталось деление на более преуспевающие территории юго-восточной части страны, включая Лондон, и менее богатые территории запада и севера. Уровни безработицы и инфляции постепенно были снижены, но остались достаточно высокими. Страна играла роль мирового финансового лидера, что, наряду с открытием

месторождений природного газа и нефти в Северном море, снизило зависимость экономики от более традиционных источников энергии и значительно оздоровило внутреннюю экономику страны и экономическую политику правительства.

Главными пунктами экономической политики правительства стали регулирование и частая перемена процентных ставок, постепенное снижение прямого налогообложения, снижение роли и влияния профессиональных объединений, поощрение недвижимой собственности среди населения, увеличение доли физических лиц-держателей акций компаний, повышение уровня фактической подготовки учащихся образовательных заведений к работе в реальном мире. Значительные усилия предпринимались для улучшения производительности труда и конкурентоспособности британских товаров и услуг.

Поддержка бизнеса по-британски – это консультации по эффективным капиталовложениям, управлению компаниями, международным связям и расширению производственной базы. В стране работает, так называемая, «Деловая Сеть», насчитывающая около тысячи специалистов-консультантов по различным аспектам предпринимательства.

В марте 1999 года правительство объявило о начале разработки нового закона о малом бизнесе, который будет направлен на его поддержку, освободит его от некоторых видов государственного регулирования и облегчит тяжесть налогообложения.

На территории Великобритании зарегистрировано почти 1,4 миллиона компаний. Все компании, действующие на территории страны, как британские, так и иностранные, обязаны зарегистрироваться. Большинство предприятий являются организациями с ограниченной ответственностью, где ответственность собственников ограничена долей акций, которой они владеют.

Компании могут быть как частными (private), так и публичными (public). Чтобы стать публичной, компания должна удовлетворять определенным требованиям. Она должна быть организацией с ограниченной ответственностью, обладать акционерным капиталом и иметь минимальный необходимый уставный капитал. Только публичные компании имеют право выставлять свои акции на продажу на фондовой бирже.

Законы, связанные с созданием, закрытием и жизненным циклом компании, разработаны для возможности регулирования предпринимательства, поддержки открытых рынков и создания благоприятных и безопасных условий для инвесторов. В феврале 1999 года правительство предложило изменить эти законы, чтобы:

- облегчить жизнь более мелким фирмам;
- упростить некоторые технические моменты, например, правила создания компании;
- использовать современные информационные технологии, чтобы улучшить связи между компаниями и их акционерами.

В марте 1999 года правительство объявило о своем намерении упразднить ненужное регулирование среднего и малого бизнеса. Оно работает над минимизацией тяжести регулирования бизнеса и предпочитает обходиться без контроля там, где это возможно. Независимая организация консультирует правительство по вопросам повышения эффективности и качества, оставшихся мер, а также проверяет их необходимость.

Малые и средние предприятия (МСП) играют важную роль в экономике Японии. Наиболее важным является придание экономике динамизма, что, в свою очередь,

приводит к ускорению темпов развития. Поскольку МСП отличается гибкостью и занятие самыми разнообразными видами хозяйственной деятельности, они легче адаптируются к меняющимся условиям рынка, чем крупные предприятия. В большинстве случаев именно МСП вступают на рынки первыми, некоторые становятся крупными компаниями. И таких случаев в истории послевоенной Японии немало. Например, в марте 1979 года в электронной отрасли работало 120 крупных компаний, оплаченный капитал которых составлял 1 млрд. йен. Из них 54 предприятия или 45% от общего числа в марте 1955 попадали в категорию малых. В период между мартом 1955 и мартом 1979 года появилось 6 крупных компаний, которые первоначально были организованы как МСП⁹⁶. Приведенные цифры свидетельствуют о том, что более 50% производителей электроники, работавших на рынке в марте 1979 года, за послевоенный период превратились из малых в крупные предприятия.

Доля МСП в общем числе предприятий оставалась за последние 40 лет на удивление постоянной, составляя 99,7% в 1957 г. и 98,8% в 1996 г. Та же динамика наблюдается и в отношении занятости, изменения здесь отмечаются в более широких пределах. Хотя общая картина в целом остается постоянной, изменения в гораздо большей степени проявляются в разрезе отраслей, в зависимости от числа занятых на предприятиях и от временных интервалов.

Например, количество МСП в промышленности и торгово-распределительной сети (оптовая и розничная торговля) после 1989 года сократилось, но продолжало расти в сфере услуг, строительстве, торговле недвижимостью, на транспорте и в связи. Практически такая же динамика отмечалась в изменении структуры производства от промышленности и торгово-распределительной сети до сферы других, характерных для японской экономики, услуг. Изменения в структуре производства можно объяснить изменениями спроса и промышленной политики государства. В качестве примера можно привести поправки, внесенные в закон о крупных магазинах розничной торговли в конце 1980-х. Однако, под давлением США, заинтересованных в приходе на рынок Японии американских сетей розничной торговли, японское правительство смягчило закон. В результате либерализации нерентабельные маленькие магазинчики закрылись, что привело к сокращению общего числа деловых предприятий. Несмотря на то, что их число в относительном выражении последнее время сократилось, их доля в 1996 году в промышленности и торговле составила 54% от общего числа предприятий.

Рассматривая изменения в уровне занятости, интересно отметить, что только в промышленности число рабочих мест сократилось с 9,9 млн. в 1989 г. до 9,6 млн. в 1996 г. Сокращение числа занятых на МСП в промышленности объясняется не только сокращением объема производства, но и увеличением производительности труда в результате использования трудосберегающих технологий.

Среди МСП с разным уровнем занятости число МСП с наименьшим числом работников (от 1 до 4 работников) начало сокращаться в середине 1980-х, хотя до этого времени отмечался их постоянный рост, тогда как число

МСП с несколько большим числом работников продолжало увеличиваться. В частности, количество очень мелких МСП сократилось с 4,4 млн. в 1986 г. до 4,1 млн. в 1996 г., тогда как количество относительно крупных МСП, насчитывающих 5 – 299 работников увеличилось за тот же период от 2,1 млн. до 2,4 млн.

Наблюдая идущие в противоположном направлении изменения количества микро и относительно больших МСП, можно заметить, что в течение всего послевоенного периода доля первых снижалась, а доля последних возрастала. Так, доля микро-МСП в которых занято от 1 до 4 человек в общем количестве деловых предприятий равномерно снижалась с 83% в 1951 г. до 63% в 1996 г., тогда как доля, приходящаяся на более крупные МСП росла. В частности, доля МСП, в которых занято от 5 до 9 человек, значительно возросла от 9% до 19% за период с 1951 по 1996 годы.

МСП отводится большое значение в выполнении субподрядных работ. По данным исследования, проведенного Агентством по делам малых и средних предприятий, в 1987 г. их выполняли 55,9% МСП. Большинство крупных фирм зависят от запасных частей и компонентов, поставляемых МСП. Хорошо известен тот факт, что производство Японией конкурентоспособных автомобилей, электронных приборов и другой техники основывается на эффективно работающей системе субподрядов, частью которой являются МСП. Они занимают прочные позиции в целом ряде региональных производственных групп, являющихся неотъемлемой частью хозяйственной деятельности в Японии. Подряды, как правило, распределяются между членами этих групп.

В Японии предприятия специальные меры защиты от «цепных банкротств», когда из-за банкротства, скажем, основного клиента может разориться цепочка взаимосвязанных малых инновационных предприятий. Поэтому, если корпорация обанкротится, малое предприятие здесь не пострадает: существуют соответствующие страховые фонды защиты от цепных банкротств. Отчисления, поступающие в эти фонды, законодательно освобождаются от налогообложения. Другой мощной полезной системой поддержки малых предприятий является создание обществ взаимного кредитования.

Японская система предпринимательства на государственном уровне держится на нескольких основных структурных направлениях.

- Во-первых, это всякого рода специализированные государственные учреждения (совещательные комиссии по малым инновационным предприятиям, главное управление поддержки малых инновационных предприятий, региональные службы, префектурные органы, государственная корпорация развития, академии малых инновационных предприятий, всеяпонский региональный центральный комитет малых инновационных предприятий – 1 000 инструкторов, японские и региональные торгово-промышленные палаты – 9 000 инструкторов).
- Во-вторых, это финансовые гарантии и финансовая помощь. Ее реализует государственная финансовая корпорация, имеющая 59 филиалов, национальные финансовые корпорации (102 филиала), центральный банк торговой и промышленной кооперации (117 филиалов), корпорация страхования кредитов малых инновационных предприятий, префектурные общества страхования кредитов (52 филиала).

Важным элементом японской системы поддержки малого и среднего бизнеса является система законодательного обеспечения. Она включает целый комплекс законов, которые были приняты в последний период, но не сразу, не одновременно, а вводились постепенно,

⁹⁶ Х. Кавай, Ш. Урата. Вступление на рынок малых и средних предприятий и динамизм экономики в Японии – Washington, D. C.: Институт Всемирного банка 2001. С. 5.

начиная с закона об учреждении Государственного управления по поддержке малых инновационных предприятий, за которым последовал закон о создании Государственной корпорации по финансированию малых инновационных предприятий.

Основу специальных механизмов финансовой поддержки малых инновационных предприятий составляют «мягкие займы» – половина процентной ставки (от обычных 4–8%) за использование кредита. Стимулирование деятельности малых инновационных предприятий производится путем объединения малых предприятий в кооперативы (сугубо японский подход, означающий, что можно получить землю, льготные кредиты под развитие новых технологий, под транспорт, общую стоянку для автомашин и пр.).

Китай исторически характеризуется обилием мелких малых предприятий в большинстве отраслей народного хозяйства и, являясь многонаселенной страной с преобладанием сельского населения, последовательно проводит поддержку МП в течение уже более 20 лет.

До начала реформ они были представлены значительной частью государственных предприятий, городскими коллективными предприятиями и сельскими предприятиями народных коммун и производственных бригад.

Курс на создание многоукладной экономики с государственной собственностью (1978 г.) в качестве основы дал толчок быстрому развитию малых предприятий различных форм собственности, особенно сельских (в «пиковом» 1996 г. здесь было занято 135 млн. человек).

На рубеже 80-х-90-х годов Госсовет КНР утвердил «Критерии разграничения крупных, средних и малых предприятий в промышленности» применительно к различным отраслям, основанные либо на годовых объемах производства (в подавляющем большинстве случаев), либо на первоначальной стоимости основных фондов.

Например, к малым были отнесены металлургические предприятия с выплавкой менее 100 тыс. тонн стали и шахтоуправления с добычей менее 900 тыс. тонн угля в год, к средним – соответственно предприятия с выплавкой менее 600 тыс. тонн стали и добычей менее 3 млн. тонн угля. Соответствующие критерии были приняты и для строительных организаций. В последние годы китайская статистика использует для классификации предприятий показатель объема реализованной продукции, фактически отражая на общегосударственном уровне только деятельность, так называемых, «масштабных» предприятий с годовым объемом реализации не менее 5 млн. юаней (600 тыс. долл.). Так, в 1999 г. из 8 млн. промышленных предприятий, зарегистрированных в КНР, только 165 тысяч составляли «масштабные» предприятия, в т.ч. 141,6 тысяч – мелкие, 15 850 – средние и 7 558 – крупные.

В Китае 64,7 тысяч – государственные предприятия и акционерные предприятия с контрольным паем государства; 1,1 млн. – коллективные предприятия; 6,03 млн. – индивидуальные и частные предприятия; 62,5 тысяч – предприятия с участием иностранных инвестиций, 11,4 тысяч – акционерные предприятия.

В настоящее время на долю малых и средних предприятий приходится 60% валовой продукции и 40% налогов и прибыли в промышленности Китая, 90% сети розничной торговли и сферы услуг, 75%, занятых в сельскохозяйственных отраслях и около 60% экспорта.

В столь крупный сегмент народного хозяйства направляется довольно значительная часть совокупных общественных инвестиций в 1999 г. – 143 млрд. долл. из 360,5 млрд. долл. общекайтайского объема (1 долл. = 8,28 юаня) или около 40%. Эта сумма складывается из 52,4 млрд. долл. инвестиций в коллективном секторе (в т.ч. 40,4 млрд. – в деревне), 50,6 млрд. – в индивидуальном и частном и до 40 млрд. долл. – в государственном. Более половины этих инвестиций составили самостоятельно изысканные средства, около 20% – внутренние кредиты и лишь 6,2% – 22,4 млрд. долл. – пришлось на бюджетные инвестиции (данные рассчитаны на базе китайской статистики). Средние и тем более, мелкие предприятия целевых инвестиций из бюджета практически не получают⁹⁷.

Быстрый рост малого предпринимательства в Китае в годы реформ был порожден не госбюджетной поддержкой, которая, проявляясь лишь в косвенной форме – в виде частичного финансирования центров переподготовки уволенных рабочих и налоговых льгот желающим открыть свой бизнес.

Основную роль здесь сыграло быстрое формирование рыночной среды, снятие запрета на негосударственные формы хозяйствования, острая дефицитность потребительского рынка, позволившая сделать приличные «быстрые» деньги буквально на всем, явные конкурентные преимущества малого бизнеса по сравнению с медленно разворачивавшимися в сторону требований рынка крупными госпредприятиями. Немаловажным плюсом Китая являлась, до недавнего времени, и неразвитость рэкета.

Общественно-политический и юридический статус мелких и малых предприятий различных форм собственности был закреплен в целой серии нормативно-правовых документов. Это, в частности, «Временное положение об аренде мелких промышленных предприятий общенародной собственности» (принято в 1988 г., пересмотрено в 1990 г.), «Временное положение об управлении индивидуальной промышленностью и торговлей» (1987 г.), «Временное положение о частных предприятиях» (1988 г.), «Положение о предприятиях коллективной собственности городов и поселков» (1991 г.), «Временное положение о крестьянских паевых кооперативных предприятиях» (принято в 1990 г. Министерством сельского хозяйства). Кроме того, Постоянный Всекитайского собрания народных представителей в 1996 г. принял Закон КНР о волостных и поселковых предприятиях, а в 1999 г. – Закон КНР о предприятиях, основанных на индивидуальных инвестициях. На малое предпринимательство распространяется также действие общих налоговых положений и Закона КНР о компаниях (1993 г.). В 1999 г. в Конституцию КНР была внесена поправка, в соответствии с которой частный и индивидуальный секторы были признаны «важной составной частью социалистической рыночной экономики».

Кризис перепроизводства, особо проявившийся в Китае в 1997–1998 гг., ознаменовал среди прочего и завершение этапа преимущественно стихийного развития малого предпринимательства в стране. Встал вопрос о поиске форм выборочной поддержки малых и средних предприятий, учитывающих как требования структурной перестройки экономики (в т.ч. сдерживание и даже со-

⁹⁷ Взаимодействие малого и крупного бизнеса: Информационно-аналитический сборник. – М.: ИПИ, 2004, С. 28.

крашение производства угля, цемента, сахара, многих традиционных изделий бытового потребления) и повышения ее общей международной конкурентоспособности, так и необходимость решения проблемы занятости населения и обеспечения общественной стабильности.

Сегодня перед Китаем стоит задача не просто сохранить малое предпринимательство «на плаву» в условиях обостряющейся внутренней и международной конкуренции, но и обеспечить его органичное включение в процесс модернизации народного хозяйства, превратить малые предприятия в высококонкурентоспособную часть современной экономики страны.

Значительным шагом в этом направлении стали принятые в июле 2000 г. Госкомитетом КНР по экономике и торговле «Директивы о политике поощрения и стимулирования развития малых и средних предприятий». Документ – первый такого рода за всю историю КНР – четко определяет типы малых предприятий, которые будут пользоваться государственной поддержкой. Это, в частности, предприятия:

- бытового обслуживания;
- по переработке сельхозпродукции; экспортноориентированные, обеспечивающие высокий уровень занятости и комплексное использование природных ресурсов;
- инновационные научно-технические.

Одновременно декларировано намерение более жестко «выбраковывать» предприятия технически отсталые, производящие некачественную или устаревшую продукцию, не соответствующие требованиям экологии и техники безопасности. Большое значение придается установлению кооперационных связей малых предприятий с крупными, созданию сети научно-технического и информационного обслуживания малого бизнеса, его подключению к электронной торговле.

Малым предприятиям, профиль которых соответствует приоритетам государственной производственной политики, предусмотрены:

- заметное расширение кредитно-залоговой поддержки (на сегодня трудности с получением кредитов испытывает большинство малых предприятий);
- либерализация каналов привлечения общественных средств (включая эмиссию облигаций);
- снижение бремени местных неналоговых сборов, а в ряде случаев – и определенные налоговые льготы (прежде всего – предприятиям, создаваемым уволенными из госсектора работниками);
- поощрение участия иностранных предпринимателей в создании малых предприятий;
- введение упрощенной системы регистрации;
- создание отлаженного механизма банкротства и рынка имущественных прав малых предприятий.

Еще одним важным шагом по обеспечению «здорового развития» малого бизнеса должно стать принятие Закона КНР о поддержке малых и средних предприятий. Как показало обсуждение его проекта на специальном конференции в Тяньцзине в сентябре 2000 г., при подготовке данного Закона Китай, как никогда ранее широко, использует соответствующий опыт развитых стран (прежде всего Германии, США, Японии). По примеру других государств предложено создание в КНР специального фонда развития малых и средних предприятий из средств бюджета и отчислений самих предприятий, специального банка развития малых и средних предприятий, выделение данной группе предприятий фиксированной доли госзаказа (информация о том, как решаются эти задачи, пока отсутствует).

Одним из способов поддержки малого предпринимательства в Китайской провинции JiangGu в области предоставления гарантий субъектам малого предпринимательства является Кредитный гарантийный фонд (далее сокр. Фонд). Его цель – обеспечить гарантирование кредитов для предприятий, членов фонда. Средства не могут использоваться непосредственно в финансовых сделках.

Малые и средние предприятия, которые имеют хороший кредит, хорошо продаваемую продукцию и блестящее будущее, и которые соответствуют требованиям заемщика, согласно условию Фонда, могут быть предприятиями-членами гарантийного фонда после предоставления и принятия заявки.

Фонд финансируется за счет правительства, коммерческого банка, основных платежей членов предприятий, процентов по фондовскому депозиту и других доходов. Каждый член предприятия должен заплатить определенную сумму Фонду сроком не менее чем через год.

Фонд депонирует средства в отделении банка в форме депозита. Средства не могут быть использованы в других целях, кроме как на гарантирование и вознаграждение (компенсации). Проценты фонда добавляются к средствам для обеспечения кредита вместо возвращения членам предприятий.

Член предприятия, имеющий специальную лицензию и не бравший заем, может обеспечивать кредитной гарантией другого члена предприятия, но сумма кредита не может превышать сумму, разрешенную лицензией.

Если члены предприятия нуждаются в кредите, они должны предоставить письменную заявку Фонду. В заявке должна быть следующая информация:

- использование ссуды;
- сумма займа;
- срок погашения;
- способность погашения долга;
- план погашения долга.

Сумма кредита и срок пользования кредита определяется коммерческим банком.

В Корею к малым и средним предприятиям (МСП) относятся компании с численностью рабочих до 300 человек и капиталом, не превышающим 80 млрд. вон (около 70 млн. долларов США). Количество предприятий малого и среднего бизнеса достигает 2,64 млн., что составляет 99,5% всех зарегистрированных в РК компаний. На их долю приходится 46,8% объема производимой в стране продукции и 41,8% экспорта.

Правительство РК уделяет большое внимание поддержке и развитию малых и средних предприятий. Бюджетом 2001 г. на эти цели предусмотрены ассигнования в размере 1,5 млрд. долл. США, что на 17,6% выше показателей прошлого года. С 1962 г. в РК действует Федерация малого и среднего бизнеса.

Корейская федерация малого и среднего бизнеса (КФМБ) была образована в 1962 году как неправительственная организация, призванная оказывать содействие мелким и средним компаниям. В настоящее время КФМБ представляет интересы более 2,8 миллиона южнокорейских предприятий. В составе КФМБ – 14 отраслевых департаментов, на местах создано 12 региональных отделений, штат Федерации насчитывает 300 человек.

При КФМБ действуют более 700 кооперативов. Федерации принадлежат Корейский институт малого бизнеса, Учебный центр, Выставочный комплекс, где

представлена продукция предприятий малого и среднего бизнеса.

Основными целями КФМБ являются защита прав и интересов предпринимателей, проведение научных исследований, подготовка рекомендаций правительству по вопросам, связанным с деятельностью малых и средних компаний.

В рамках КФМБ создан Фонд взаимопомощи, осуществляется специальная программа содействия развитию оптовой торговли.

КФМБ поддерживает активные связи с профильными организациями других стран. С 1994 г. на базе Учебного центра проходят подготовку представители малого и среднего бизнеса из других стран (В настоящее время это – Китай, Вьетнам, Индонезия, Казахстан, Таиланд, Монголия и Иран).

В 1996 г. была создана Администрация малого и среднего бизнеса. Администрация малого и среднего бизнеса (АМСБ) является государственным органом и занимается выработкой государственной политики в области малого и среднего предпринимательства, подготавливает законодательную базу, регулирующую отношения в этой сфере деятельности. АМСБ отвечает за реализацию государственной политики в области малого и среднего бизнеса, готовит рекомендации президенту по преодолению существующих здесь проблем и т.д. Она состоит из 6 функциональных подразделений, имеет 11 региональных представительств. При Администрации действует институт технологии и качества. Конкретные меры по поддержке малого и среднего бизнеса осуществляются на основании целого ряда законодательных актов:

- о поддержке продукции, производимой МСП от 1981 года;
- о содействии развитию МСП от 1982 года, О содействии созданию и координации деятельности МСП от 1982 г.;
- о содействии созданию новых МСП от 1986 года.

В соответствии с этими документами правительство РК осуществляет финансовую и правовую поддержку МСП в рамках программ модернизации оборудования, координации усилий МСП по созданию конкурентоспособной промышленной продукции, а в ряде случаев обязует крупные промышленные предприятия и компании передавать морально (но не физически) устаревшее оборудование для его последующего использования на МСП. Правительством РК разработана также программа льготного налогообложения МСП, предусматривающая, помимо снижения налогов на производимую ими продукцию и аренду производственных помещений, предоставление МСП льготных долгосрочных банковских кредитов

В реализации правительственных программ важная роль отводится Корпорации содействия малому и среднему предпринимательству (SMTPC), созданной в 1979 г. Основной задачей этой независимой некоммерческой организации является осуществление конкретных программ с целью содействия развитию малого и среднего предпринимательства, которые предусматривают:

- финансовую поддержку отдельных отраслей промышленности;
- осуществление помощи в области менеджмента и технологий;
- подготовку и переподготовку управленческих и технических кадров для малых и средних предприятий;
- сбор, обработку и передачу промышленной и технологической информации малым и средним предприятиям;

- осуществление международной поддержки компаний и предоставление МСП информации о зарубежных партнерах.

В соответствии со специальным Актом о мерах по организационному укреплению малых и средних предприятий от 1989 г. SMIPC осуществляет специализированные программы по разработке технологий, компьютеризации и автоматизации производства на малых и средних предприятиях.

Бюджет SMIPC формируется в основном за счет поступлений из госбюджета в виде государственных кредитов и специализированных правительственных отчислений в фонд содействия малому и среднему предпринимательству, находящийся под непосредственным контролем и управлением SMIPC.

Помимо ряда региональных представительств в РК, расположенных в таких индустриальных городах, как Сеул, Пусан, Инчхон, Тэгу и Кванджу, SMIPC имеет представительства в Японии (Токио), КНР (Пекин), Германии (Франкфурт) и США (Чикаго).

В целях содействия развитию международного сотрудничества в области передач технологий, иностранных инвестиций, а также развития международных контактов южнокорейских малых и средних предприятий под эгидой SMIPC создан Центр оказания услуг иностранному инвестированию. Основной задачей данного центра является оказание консультационных услуг иностранным инвесторам на начальной стадии сотрудничества с южнокорейскими предпринимателям.

Государственная политика социально-экономического развития Индии основана на индустриализации и росте занятости, связанных с расширением и усилением сектора МСП. Для этого объединяются усилия всех правительственных, институциональных и частных партнеров, направленных на привлечение инвестиций в развитие рыночной инфраструктуры и предоставление необходимой правовой, финансовой, технической и организационной поддержки сектору МСП. В связи с обширностью территории и неразвитостью многих регионов, в 2001 г. были организованы: Министерство малой промышленности (ММП) по развитию промышленных МСП и Министерство сельской индустрии (МСИ) по развитию МСП в сельских и глубинных районах страны.

Государственная стратегия развития МСП в стране связана со всесторонней поддержкой всеми органами власти деятельности МПП и МСИ по следующим основным направлениям:

- Повышение конкурентоспособности индийских МСП на основе расширения государственных и частных инвестиций в развитие рыночной инфраструктуры.
- Облегчение доступа на мировые рынки путем координации усилий всех правительственных структур, институциональных партнеров и частного сектора.
- Стимулирование инновационных процессов, обеспечение финансовой и технологической поддержки в целях развития экспорта продуктов и услуг, базирующихся на научных разработках и высоких технологиях (фармакология, биотехнология, информационные технологии и др.).
- Развитие региональных объединений малых предприятий в форме кластеров при одновременном упрочнении связей между малыми и крупными предприятиями.
- Развитие промышленности в сельских и отдаленных районах страны с одновременным расширением в них гражданского строительства.

Таблица 4

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УЧАСТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ВВП СТРАНЫ И РАЗМЕРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МП

Страна	Доля малого и среднего бизнеса в ВВП, %	Доля в количестве всех промышленных предприятий, %	Размер поддержки МСП, млн. долл. США
США	52	97,6	800
Канада	43	99,8	450
Великобритания	49,8	99,1	1 370
Франция	57	97,6	1 560
Германия	57	99,3	1 846
Италия	55	99,2	5 200
Япония	51,6	99,2	1 640
Индия	6,9	97,6	349,8

Составлено автором. Курс €1=\$1,3

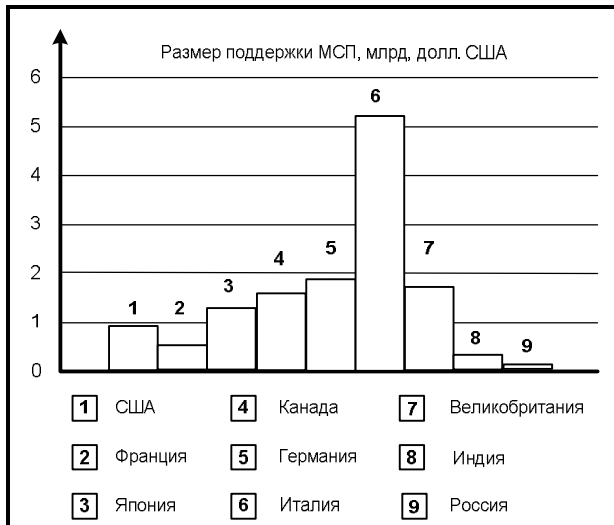


Рис. 2. Сравнительный анализ размера государственной поддержки МП

Данные по состоянию на 2001-2004 гг.

Из рисунка 2 видно, что поддержка МП в РФ находится в зачаточном состоянии. Для сравнения: в Италии в 2002 году на развитие инфраструктуры поддержки МП было затрачено 5,2 млрд. долл., в РФ за тот же период эта цифра составила –106,4 млн. долл.

«Страна, промышленно более развитая, показывает менее развитой стране лишь картину его будущего развития»⁹⁸. «Всякая нация может и должна учиться у других»⁹⁹. Это совершенно не означает, что сейчас нам надо автоматически тиражировать их идеи и ценности. Анализируя опыт развитых стран нам необходимо обобщить его и, по возможности, адаптировать к российским реалиям.

2.2. Опыт и проблемы государственной поддержки малого предпринимательства в РФ

В настоящее время в области поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации действуют следующие нормативно-правовые акты:

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.).

⁹⁸ К. Маркс Капитал. Критика политической экономии т.1 –М.: ОАО ЦСЭ, 2001 г., С. 8.

⁹⁹ Там же, С. 9.

2. Соглашение о создании благоприятных условий для занятий малым предпринимательством в государствах-участниках Договора об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях от 29 марта 1996 года (Москва, 24 ноября 1998 г.). Статья 4.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья) (с изм. и доп. от 20 февраля, 12 августа 1996 г., 24 октября 1997 г., 8 июля, 17 декабря 1999 г., 16 апреля, 15 мая, 26 ноября 2001 г., 21 марта 2002 г.). Статья 23.
4. Налоговый кодекс РФ главы 23, 25, 26.
5. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». Глава II.
6. Федеральный закон от 19 июня 1996 г. N 78-ФЗ «Об основах государственного регулирования социально-экономического развития Севера Российской Федерации» (с изм. и доп. от 2 января 2000 г.).
7. Федеральный закон от 13 января 1996 г. N 12-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «Об образовании» (с изм. и доп. от 16 ноября 1997 г., 20 июля, 7 августа, 27 декабря 2000 г., 30 декабря 2001 г., 13 февраля, 21 марта, 25 июня, 25 июля 2002 г.).
8. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп. от 31 июля 1998 г., 21 марта 2002 г.).
9. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изм. и доп. от 23 июня, 8, 23 декабря 2003 г., 2 ноября 2004 г.).
10. Указ Президента РФ от 8 июля 1994 г. N 1482 «Об упорядочении государственной регистрации предприятий и предпринимателей на территории Российской Федерации» (с изм. и доп. от 29 августа 2001 г.).
11. Указ Президента РФ от 29 января 1992 г. N 65 «О свободе торговли» (с изм. и доп. от 23 июня 1992 г., 8 ноября 1993 г., 16 мая 1997 г.).
12. Постановление Правительства РФ от 18 декабря 1995 г. N 1256 «О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1996 – 1997 годы» (с изм. и доп. от 17 декабря 1999 г.).
13. Постановление Правительства РФ от 7 марта 1995 г. N 224 «Об организации обучения незанятого населения основам предпринимательской деятельности».
14. Постановление Минтруда РФ и Минобразования РФ от 13 января 2000 г. N 3/1 «Об утверждении Положения об организации профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки безработных граждан и незанятого населения» (с изм. и доп. от 8 февраля 2001 г.).
15. Приказ ФСЗ РФ от 18 апреля 1996 г. N 93 «Об утверждении «Положения об организации обучения незанятого населения основам предпринимательской деятельности».

В соответствии с Законом N 88-ФЗ под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

- 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.

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

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

Государственная поддержка предпринимательства с самого начала была направлена на создание экономических, правовых и организационных условий для деятельности субъектов малого бизнеса. Предполагалось, что все реализованные мероприятия Федеральных программ поддержки в комплексе обеспечат формирование и развитие институциональной среды малого бизнеса, увеличение численности малых предприятий и рост результативности этого сектора экономики.

В то же время ключевые количественные показатели развития малого и среднего предпринимательства в России, по оценкам аналитиков, остаются практически неизменными с 1994 года. Прежде всего, это касается числа малых предприятий, которое, по данным Министерства экономического развития и торговли, колеблется в пределах от 897 тыс. до 850 тыс. единиц. Численность постоянно занятых в последние годы едва превышает 6 млн. человек. Вклад малых предприятий в ВВП по-прежнему находится на уровне чуть больше 10%. Наиболее адекватную оценку относительно созданных в стране условий для ведения малого бизнеса можно получить от самих предпринимателей.

Таблица 5

ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА¹⁰⁰

№	Функция и ее содержание
1	Организации: законотворчество; создание и обеспечение организационно-правовой основы предпринимательской деятельности; создание благоприятных условий функционирования всех рыночных механизмов; создание и обеспечение организационной основы хозяйственной деятельности; организация деятельности по борьбе с коррупцией, взяточничеством, уголовной преступностью, незаконным бизнесом и другими негативными явлениями, отрицательно влияющими на предпринимательскую деятельность; организация и финансирование исполнительных органов власти – государственного аппарата, осуществляющего функции регулирования предпринимательской деятельности и экономики в целом; организация и управление государственной собственностью
2	Контроля: соблюдение правовых норм и законодательства о предпринимательской деятельности; контроль развития процессов на макроэкономическом уровне, внешнеэкономических связей, контроль исполнительных органов власти
3	Координации: осуществление деятельности, направленной на согласование и обеспечение мер и средств регулирования на трех уровнях: конкурентно-рыночном; ча-

¹⁰⁰ Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: Учеб. Пособие. – М.: Косалтбанкир, 2002, С. 92 – 94.

№	Функция и ее содержание
	стномонополистическом и государственном
4	Руководства макроэкономикой: деятельность государства, направленная на обеспечение макроэкономической стабильности, оптимизацию структуры экономики, стимулирование экономического роста, обеспечение основ социально-экономического развития, управления объектами государственной собственности
5	Содействия развитию предпринимательства: оказание финансового и организационного содействия частным предпринимателям в их хозяйственной деятельности

Анализ эмпирических данных, полученных в ходе анкетирования, проведенной информационно-консультационным центром автономной некоммерческой организацией «БИЗНЕС-ТЕЗАУРУС» позволил выявить мнения предпринимателей по таким вопросам, как степень благоприятности существующих условий для их бизнеса, изменения последних лет в условиях деятельности предпринимателей, степень заинтересованности в развитии малого бизнеса органов власти различного уровня, влияние государственной поддержки на изменение условий деятельности субъектов малого бизнеса и на изменение таких характеристик сектора малого предпринимательства, как количество субъектов малого бизнеса и результативность их деятельности.

Степень благоприятности существующих условий для своего бизнеса более половины опрошенных предпринимателей оценивают положительно. Среди них 10,1% считают, что условия благоприятные, причем региональные различия в данном случае не очень выражены (более высоко их оценивают Москва, Новосибирск и Нижний Новгород, а ниже – Ростов-на-Дону, Курск и Новосибирск). Еще 44,9% представителей малого бизнеса оценили условия как «скорее благоприятные, чем нет» (эту оценку поставили 63,0% представителей Новосибирска и только 33,0% – Курска). Более трети ответивших (37,5%) считают, что условия для их бизнеса «скорее неблагоприятные, чем благоприятные» (так их оценили около половины предпринимателей из Екатеринбурга и пятая часть – из Новосибирска). Очень неблагоприятными сочли условия для предпринимательской деятельности 5,2% всех респондентов (наибольшее число низких оценок (11,0%) в Курске и практически отсутствуют они (1-2%) в Новосибирске и Нижнем Новгороде)¹⁰¹.

Общие социально-экономические изменения последних лет по-разному сказались на условиях для предпринимательской деятельности, в первую очередь, в зависимости от отраслевой принадлежности малых предприятий, а также в зависимости от региона, где они действуют. Для некоторых МП после августа 1998 года создались объективно более благоприятные условия, связанные с изменением конкурентной ситуации, с ростом объема спроса на их продукцию в связи с определенной переориентацией потребителей на отечественные товары. Однако, для части малых предприятий та же самая ситуация оказалась связанной со снижением возможностей успешного бизнеса. Именно это объективное неравенство возможностей для деятельности в кризисной и посткризисной ситуации обусловило разделение оценок респондентов на две основные относительно равные группы при ответе на вопрос, изменились ли в последние несколько лет условия деятельности пред-

¹⁰¹ Афанасьева Т.П., Бувев В.В., Пуденко Т.И. Анализ состояния внешней среды малого предпринимательства в России (на примере шести пилотных регионов) – М.: ИКП БИЗНЕС-ТЕЗАУРУС., 2005, с. 22.

принимателей. То, что условия стали менее благоприятными, отметили 38,8% предпринимателей (наиболее заметно это ухудшение в Москве, где его «почувствовали» 52,0% ответивших, а наименее – в Нижнем Новгороде – 28,1% – и в Новосибирске – 30,0%). То, что условия практически не изменились, утверждают 34,0% предпринимателей (стабильными считают условия деятельности 42,0% предпринимателей из Новосибирска и 41,7% – из Нижнего Новгорода, с ними согласны 25,0% москвичей и 27,3% представителей Ростова-на-Дону). Затруднились дать оценку 5,1% предпринимателей.

То, что условия для ведения бизнеса не улучшаются, а с некоторым перевесом в оценках даже ухудшаются, непосредственно увязывается в представлениях предпринимателей с общей позицией и конкретными действиями властей, с государственной и местной политикой в отношении малого бизнеса, поскольку ее целью провозглашалось именно создание благоприятных и стабильных условий для функционирования и развития сектора малого бизнеса.

В ходе исследования, проведенного информационно-консультационным центром автономной некоммерческой организации «БИЗНЕС-ТЕЗАУРУС», выявлялось мнение предпринимателей о том, в какой степени заинтересованы федеральные власти в развитии малого бизнеса.

По данным опроса, половина всех респондентов (50,2%) считает, что заинтересованность федеральных властей в развитии малого бизнеса меньше, чем это необходимо в настоящих условиях. Практически треть ответивших (33,9%) считает, что на федеральном уровне власти вообще не заинтересованы в развитии предпринимательства и только 6,5% ответили, что федеральные структуры заинтересованы в развитии малого бизнеса в должной мере. Такое распределение ответов можно интерпретировать как проявление общего недоверия предпринимателей к власти, к серьезности ее намерений и способности изменить ситуацию в сфере малого бизнеса, что подтвердилось и в ответах на другие вопросы анкеты.

Полученные ответы на вопрос о заинтересованности федеральных властей показали существенные региональные различия, являющиеся, по всей видимости, отражением общей социально-экономической ситуации в регионах и соответствующего уровня развития малого бизнеса на данной территории.

Так, ни один предприниматель из Курска не дал позитивной оценки заинтересованности федеральных властей в развитии предпринимательства. Большинство респондентов из этого региона (56,6%) оценили эту заинтересованность на уровне «меньше, чем нужно» и более трети (35,4%) сочли, что власти этого уровня вообще не заинтересованы в развитии малого бизнеса.

Наименее жесткой выглядит позиция предпринимателей из Новосибирска, где только 18% респондентов посчитали, что федеральные власти совсем не заинтересованы в предпринимательстве. Это самая низкая доля из всех регионов. В то же время, подавляющее большинство участвовавших в опросе предпринимателей из Новосибирска (74,0%) оценили заинтересованность федеральных властей на уровне «меньше, чем нужно».

Наиболее жестко оценивают позицию федеральных властей предприниматели из Екатеринбурга. Здесь практически половина опрошенных (49,5%) считают,

что власти этого уровня вообще не заинтересованы в развитии малого бизнеса.

Не удивительным оказалось распределение ответов предпринимателей из г. Москвы. Среди них наиболее часто был выбран ответ «заинтересованы в должной мере». Так ответили 15% респондентов этой группы, что в два с половиной раза выше, чем в среднем по выборке. Это соответствует общей более благополучной ситуации в секторе малого бизнеса Москвы, которая, вероятно, проецируется и на восприятие позиции властных структур.

Очень осторожны в своих высказываниях оказались представители малого бизнеса из Ростова-на-Дону. Доля тех, кто затруднился с ответом на вопрос о степени заинтересованности в развитии малого бизнеса федеральных властей, больше всего оказалась среди респондентов именно этого региона (19,0%)

Точно такой же вопрос был задан предпринимателям в отношении региональных властей.

В данном случае чуть больше половины всех респондентов (55,9%) считают, что региональные власти заинтересованы в развитии малого бизнеса меньше, чем это необходимо. Жесткую оценку «не заинтересованы» дали региональным властям чуть меньшее число ответивших предпринимателей, чем в случае с федеральным уровнем (31,0% и 33,9% соответственно). Однако, и положительную оценку «заинтересованы в должной мере» выбрало меньшее количество респондентов (5,4%).

В ответах на данный вопрос проявились примерно такие же региональные различия с сохранением тенденции к более мягким оценкам властей своего региона.

Как и в предыдущем вопросе, наиболее жесткой была позиция предпринимателей из Екатеринбурга. Доля тех, кто считает региональные власти не заинтересованными в развитии малого бизнеса, наиболее высока среди респондентов из этого региона (43%).

Совокупные денежные затраты предприятия, связанные с выполнением требований различных государственных и муниципальных органов, являются агрегированным количественным показателем, измеряющим административное давление на бизнес. Этот показатель включает в себя как регулярные издержки – затраты на постоянную работу по оформлению бумаг, расходы на проверку, оплата труда менеджеров, издержки на ежегодно возобновляемые лицензии и т.п., так и периодически возникающие издержки – штрафы, регистрационные сборы и т.д. Помимо этого затраты, связанные с прохождением административных процедур, подразделяются на официальные обязательные выплаты (например, плата за регистрацию, получение лицензии, оплата сертификации по преискуртанту), выплаты, добровольно уплаченные фирмой (например, оплата услуг посредников), и выплаты, которые фирма была вынуждена сделать (например, за ускорение процедуры).

Таблица 6

СОВОКУПНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ЗАТРАТЫ МП, СВЯЗАННЫЕ С ПРЕОДОЛЕНИЕМ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ: ОТРАСЛЕВОЙ РАЗРЕЗ, 2004 г.¹⁰²

¹⁰² Шестопопов О.М., Алимова Т.А., Пуга Д.В., Пушкиканова М.В., Шестопопов А.М., Шеховцов А.О., Щетинин О.А. Исследование административных барьеров в 4 регионах (Санкт-Петербург, Калининградская, Новгородская, Свердловская области): Проект

Отрасль	Средний размер выплат, % от чистой прибыли	Средний размер выплат, % от валовой выручки	
	Совокупные денежные затраты	Официальные обязательные выплаты	Необязательные добровольные/вынужденные выплаты
Промышленность	20,4	9,4	9,5
Строительство	18,3	9,1	5,9
Торговля	15,0	13,2	9,4
Услуги	18,7	8,1	4,6

Относительно больше размер выплат у промышленных и торговых предприятий. В сумме (обязательные и необязательные) они составили в 2004 г. порядка 1/4 валовой выручки. В строительстве и услугах суммарный размер выплат составил в 2004 г. порядка 15% валовой выручки. Без сомнения, это высокие показатели для всех отраслей, фиксирующие сдерживание административным регулированием развития предпринимательства. Отметим также, что для промышленных предприятий размеры официальных и неофициальных выплат сопоставимы, в то время как для остальных групп предприятий официальные выплаты существенно (примерно в 1,5 раза) превышают необязательные выплаты. Наибольший пресс выплат ложится на торговлю.

Динамика рассматриваемого показателя также неблагоприятна. В целом происходит повышение доли расходов на административные процедуры. По отраслям динамика различается. В строительстве рост как обязательных (официальных выплат) так и необязательных (добровольных или вынужденных) выплат практически неощутим – динамика изменяется от года к году, величина изменений невелика. В секторе услуг растут обязательные выплаты, а необязательные меняются слабо. В двух других секторах – промышленности и торговле – происходит постоянный рост обоих показателей. Так, в промышленности обязательные выплаты выросли с 4,6% в 2001 г. до 9,4% в 2004 г., а необязательные выплаты – с 3,8% до 9,5%. В торговле показатель обязательных выплат был и остается самым высоким среди всех отраслей. Он вырос с 8,8% в 2001 г. до 13,2% в 2004 г. Неофициальные выплаты в торговле также – 5,5% в 2001 г. и 9,4% в 2004 г.¹⁰³

Очевидна связь административных затрат МП с размером предприятия. У более крупных фирм их суммарный размер – порядка 30% от валовой выручки – почти в 2,5 раза превышает размер выплат микропредприятий. Дополнительное подтверждение тому – уменьшение на 1,7% (от валовой выручки) официальных обязательных выплат при снижении за год численности занятых. При росте численности занятых обязательные выплаты увеличиваются на 1,5%.

Таблица 7

СОВОКУПНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ЗАТРАТЫ МП, СВЯЗАННЫЕ С ПРЕОДОЛЕНИЕМ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ: ВЛИЯНИЕ РАЗМЕРА ПРЕДПРИЯТИЯ, 2004 г.¹⁰⁴

Численность занятых в МП	Размер выплат, % от чистой прибыли	Размер выплат, % от валовой выручки	
	Совокупные денежные затраты	Официальные обязательные выплаты	Необязательные добровольные/вынужденные выплаты
До 10 человек	14,8	7,0	4,6
От 11 до 25 человек	14,6	10,4	6,6
Свыше 25 человек	21,5	48,0	36,7

К числу административных процедур, через которые проходят все без исключения легальные предприниматели, относится регистрация. До недавнего времени регистрация регулировалась Законом РСФСР от 1990 г. «О предприятиях и предпринимательской деятельности», Гражданским кодексом Российской Федерации, Указом Президента Российской Федерации от 1994 г. «Об упорядочении государственной регистрации предприятий и предпринимателей на территории Российской Федерации». Регистрировали МП регистрационные палаты, созданные в субъектах РФ. Сроки регистрации, размеры регистрационной пошлины устанавливались субъектами РФ, в регионах различались и другие платежи, связанные с регистрацией, например, оплата постановки на учет в органы статистики.

Проблемы, возникавшие при регистрации предприятия, можно разбить на две группы. Первая – процедурные проблемы, приводившие к чрезмерным затратам времени, вторая – слишком большие финансовые издержки. По результатам опросов руководителей малых предприятий, в 1988-1989гг. на регистрацию уходило несколько месяцев, в 1990-1991 гг. – несколько недель. В 1992 г. процедура регистрации оценивалась как сложная половиной предпринимателей (излишняя бюрократизация, территориальная разбросанность служб). Главные проблемы при регистрации: долго по времени, частая смена законов требует дополнительной работы, необходимо платить взятки. Представители городских властей в тот период также считали, что процедура регистрации организована плохо. В том числе и потому, что не был создан единый государственный реестр, не было обмена информацией между территориями, информационными реестрами разных ведомств (из-за чего возникала необходимость вести собственный реестр на региональном уровне), 90% данных, содержащихся в учредительских документах, не использовались.

Упрощению процедуры регистрации способствовало открытие при регистрирующих органах консультационных центров, обеспечивающих регистрацию. Помимо собственно регистрации, ими предоставлялись услуги по изготовлению печатей, бланков, поиску помещений. В ценах 1992 г. весь комплекс услуг стоил порядка 25 – 70 тыс. рублей в зависимости от региона. Указанные центры, регистрационные фирмы, помимо прочего, монополизировали типовые учредительские документы, пособия по регистрации, зарабатывая на эксклюзивной информированности. Руководители МП в тот период практически ничего не знали о столь необходимых им разработках. Немаловажно, что условия регистрации в разных районах одного и того же города могли различаться, и это провоцировало перемещение предпринимателей, формирование нерациональной структуры малого бизнеса.

Дерегулирование экономики и устранение административных барьеров, РФ (EuropeAid Programme) – М., 2005. С. 46.

¹⁰³ Там же С. 46.

¹⁰⁴ Там же С. 47.

К 1994 г. рейтинг проблемы регистрации снизился, она заняла 6-7 место в числе основных проблем при создании бизнеса¹⁰⁵. К 1998 г. рейтинг проблемы регистрации еще более снизился, до 9-10 места среди основных проблем на старте¹⁰⁶. К 2002 г. регистрация по сравнению с другими административными процедурами для большинства предпринимателей перестала быть значимой проблемой. Наладилась работа регистрирующих органов, и появилось множество пособий, как зарегистрировать фирму (что важно для самостоятельной регистрации). Наряду с этим сформировался развитый рынок услуг по регистрации, когда за определенную сумму готовился весь комплект документов и осуществлялась регистрация предприятия. Однако, суммарные затраты времени и средств на регистрацию нового предприятия в большинстве случаев превышали установленные федеральным законодательством нормативы¹⁰⁷.

Начиная с 1 июля 2002 г. регистрация осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц». Закон обеспечил упрощение данной процедуры за счет перехода на заявительный (вместо разрешительного) порядок государственной регистрации и внедрение принципа «одного окна». Заявительный порядок регистрации предусматривает отсутствие правовой экспертизы учредительных документов юридического лица со стороны регистрирующего органа. Согласно принципу «одного окна», регистрирующий орган в срок не более пяти рабочих дней с момента государственной регистрации представляет сведения о регистрации в государственные органы, осуществляющие в связи с выполнением своих функциональных обязанностей учет юридических лиц (всего 13 госорганов). Предприниматель сам представляет документы только в налоговые органы, Пенсионный фонд и Фонд социального страхования. Государственная регистрация по закону осуществляется в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган. Госпошлина за регистрацию устанавливается в 2 тыс. руб. Предусмотрено только две причины для отказа в регистрации: непредставление определенных законом необходимых для государственной регистрации документов; представление документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

Из общего числа органов, уполномоченных на проведение контрольных мероприятий, нами были выделены как наиболее часто встречающиеся следующие:

- налоговые органы;
- органы внутренних дел (милиции);
- органы противопожарного надзора,
- органы санитарно-эпидемиологического надзора;
- торговая инспекция;
- органы лицензирования;
- органы административно-технического надзора.

Кроме того, респондент был волен указать в интервью и другие органы.

Лишь 4,7% организаций не сталкивались в своей деятельности с проверочными мероприятиями со стороны налоговых органов, 18% – с проверками соблюдения

требований противопожарной безопасности. В то же время проверки органами лицензирования, проверки со стороны органов внутренних дел, проверки торговой инспекцией не проходят 43–48% предприятий (табл. 8).

О состоянии малого предпринимательства в Российской Федерации можно судить по некоторым регионам соседствующими с Республикой Татарстан: Нижегородская область, Башкортостан и Удмуртия.

Доля малых предприятий Нижегородской области от общего количества малых предприятий в России составляет около 2%, а объем произведенной продукции малыми предприятиями Нижегородской области от общего объема продукции произведенной малыми предприятиями России 2,6%.

По данным областной налоговой инспекции за 2000 год в Нижегородской области отчиталось 13,7 тысяч малых предприятий со статусом юридического лица и 84,9 тысячи индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица.

Среднесписочная численность занятых на малых предприятиях – юридических лицах оценивается в 184,3 тыс. человек. На условиях совместительства и договоров подряда на данной категории предприятий трудятся порядка 24,4 тыс. человек.

Численность работающих (в т.ч. частично занятых и предпринимателей без образования юридического лица) в сфере малого предпринимательства оценивается, таким образом, в 300 тыс. чел, что по оценке составляет 24% населения, занятого в экономике области, и значительно превышает общероссийский показатель¹⁰⁸.

Как видно из табл. 9, предпринимательскими структурами области за 2000 год в бюджеты всех уровней выплачено 2 млрд. 238 млн. руб., что составляет 10,35% от всех налоговых поступлений области. За 1999 г. данный показатель составлял 8,75%, при этом сборы от субъектов малого предпринимательства возросли на 63% (в абсолютном выражении прирост составил 862 млн. рублей). На рис. 3 отображена динамика такого показателя, как доля налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства по платежам в бюджеты всех уровней.

Таблица 8

СРАВНЕНИЕ ДОЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ, КОТОРЫЕ НЕ ПРОХОДЯТ ТАКИЕ ПРОВЕРКИ И ДОЛИ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ОТВЕТОВ НА ВОПРОС, ПОДЛЕЖИТ ЛИ ПРЕДПРИЯТИЕ ПРОВЕРКАМ¹⁰⁹

Процедура	Доля предприятий, которые не проходят такие проверки, %	Доля предприятий, которые не подлежат таким проверкам, %
Проверки налоговыми органами	4,7	4,4
Проверки органами лицензирования	48,1	62,1
Проверки органами противопожарного надзора	18,4	23,6
Проверки органами санитарно-эпидемиологического надзора	27,8	62,9

¹⁰⁸ <http://lib.rcsme.ru>.

¹⁰⁹ Шестоперов О.М., Алимова Т.А., Пуга Д.В., Пушканова М.В., Шестоперов А.М., Шеховцов А.О., Щетинин О.А. Исследование административных барьеров в 4 регионах (Санкт-Петербург, Калининградская, Новгородская, Свердловская области): Проект Дергулирование экономики и устранение административных барьеров, РФ (EuropeAid Programme) – М., 2005. С. 69.

¹⁰⁵ Малый бизнес в России – М.: ИСАРП, 1998 г.

¹⁰⁶ Частный бизнес: становление и развитие в регионах России – М.: ИСАРП, МАЦ, 1998 г.

¹⁰⁷ Мониторинг административных барьеров развития малого предпринимательства, раунд 2. ЦЭФИР, 2002г.

Процедура	Доля предприятий, которые не проходят такие проверки, %	Доля предприятий, которые не подлежат таким проверкам, %
Проверки со стороны органов внутренних дел	43,7	63,6
Проверки торговой инспекцией	43,2	54,9
Проверки центром стандартизации и метрологии	вопрос не задавался	72,5
Проверки экологического контроля	вопрос не задавался	62,9
Проверки административно-техническим надзором	вопрос не задавался	65,6
Проверки других органов	49,8	60,1

Таблица 9

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТЫ ВСЕХ УРОВНЕЙ В СРАВНЕНИИ С 1998-99 ГОДАМИ

Налоги	1998 г.	1999 г.	2000 г.	Изменение 2000/1999, %
Федеральный	359	744	771	104%
Областной	183	254,5	588,5	231%
Местный	490	643	879	137%

В областной бюджет малые предпринимательские структуры в 2000 г. выплатили 588,5 млн. руб., что составляет 13,4% от дохода областного бюджета, в 1999 году соответственно – 254,5 млн. руб. и 8,3%.

По оценочным данным в первом полугодии 2004 года общее количество субъектов малого бизнеса Республики Башкортостан составило 124 тысячи единиц (в том числе 19,2 тысячи малых предприятий, 100 тысяч индивидуальных предпринимателей, и 4,9 тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств¹¹⁰).

В целом количество субъектов малого бизнеса в республике с 1996 г. имеет устойчивую тенденцию к росту и за семь лет выросло на 84 тыс. или более чем в 3 раза.

По количеству малых предприятий Республика Башкортостан вышла на второе место среди регионов Приволжского федерального округа, уступая лишь Самарской области. На 1 000 жителей республики приходится 30 субъектов малого предпринимательства, в т.ч. 5 малых предприятий и 25 индивидуальных предпринимателей (в среднем по Российской Федерации на 1 000 жителей приходится 6 малых предприятий).

В отраслевом разрезе наибольшее число малых предприятий республики приходится на сферы: торговли и общественного питания – 47,7%, строительства – 18,9%; промышленности – 12,6%.

Среди предпринимателей без образования юридического лица более 80% занимаются торговлей и общественным питанием, так как в этой отрасли не требуется крупных капитальных вложений и происходит быстрый оборот средств.

При дальнейшем совершенствовании отраслевой структуры малого предпринимательства необходимо направлять усилия на стимулирование производства конкурентоспособных товаров. Актуальной для республики остается задача постепенного изменения отраслевой структуры за счет увеличения удельного веса инновационной деятельности, предприятий про-

мышленного сектора, жилищно-коммунальной сферы, внутреннего туризма.

В первом квартале 2004 года показатель объема произведенной продукции составил 10 млрд. рублей. Высокий рост производства обеспечили предприятия промышленности (131,7% к уровню 2003 года), сельского хозяйства (в 3,3 раза), общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка (в 2,4 раза), жилищно-коммунального хозяйства (в 1,9 раз) и ряда других отраслей. При сохранении темпов, по оценочным данным за I полугодие 2004 г. этот показатель составил 20 млрд. рублей.

Доля участия субъектов малого предпринимательства в формировании бюджета Республики Башкортостан составляет 10,5%. Малый бизнес на протяжении последних шести лет стабильно обеспечивает десятую часть налоговых доходов республики.

Средняя численность работников, постоянно занятых на малых предприятиях республики (с учетом количества работников списочного состава, внешних совместителей и работавших по договорам гражданско-правового характера) составила в первом квартале текущего года около 170 тыс. или 109% к аналогичному периоду 2003 года. Из них 40% занято в торговле и общественном питании, 23% – в строительстве, 17% – в промышленности.

В целом доля занятых в малом бизнесе – 14%, т.е. каждый седьмой из числа экономически активного населения.

На конец 2003 г. в промышленности действовало 1 972 предприятия малого бизнеса. Удельный вес продукции малых промышленных предприятий составил в 2003 году 18% в общем объеме производства малых предприятий.

За первый квартал 2004 года их количество возросло до 2 425. Ими произведено продукции (работ, услуг) на сумму 1,4 млрд. рублей или 14,3% в общем объеме производства малых предприятий.

Наибольшее развитие малое предпринимательство получило в таких отраслях, как машиностроение и металлообработка, пищевая, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, легкая, химическая и нефтехимическая промышленность. На эти отрасли приходится более 70% действующих промышленных малых предприятий и более 40% объема производства отрасли.

Важное место в деятельности малых предприятий занимает решение проблемы наращивания производственного потенциала.

Инвестиции в основной капитал малых предприятий по итогам 2003 года оцениваются в 576 млн. рублей, в январе-марте 2004 года – в 311 млн. рублей. Наибольшая их часть приходится на предприятия таких отраслей экономики как промышленность (16%), торговля и общественное питание (12%), транспорт (11%), строительство и связь (10%). Среди малых промышленных предприятий по объему инвестиций в основной капитал лидируют предприятия топливной промышленности.

Наиболее прибыльно в 2003 году работали малые предприятия торговли и общественного питания (32% в общем объеме сальдированного финансового результата малых предприятий), строительства (27%), промышленности (12%), материально-технического снабжения и сбыта (10%). Самый значительный рост прибыли в сравнении с 2002 годом наблюдается на

¹¹⁰ <http://lib.rcsme.ru>.

предприятиях пищевой промышленности (в 8,8 раза), связи (в 6 раз), здравоохранения, физической культуры и социального обеспечения (в 4 раза).

Убыточными по результатам финансово-хозяйственной деятельности в 2003 году стали предприятия, занятые в сфере внешней торговли, жилищно-коммунального хозяйства (малые предприятия данной отрасли увеличили свой убыток в сравнении с предшествующим годом в 7,8 раз), микробиологической промышленности.

По данным Комитета государственной статистики Удмуртской Республики на 1 октября 2003 года в Удмуртской Республике действовало 8 788 малых предприятий, что на 7,2 процента выше соответствующего показателя предыдущего года.

Отраслевая структура предприятий малого бизнеса, структура занятости на малых предприятиях и структура выручки от реализации продукции свидетельствуют о развитии малого предпринимательства преимущественно в сфере промышленности, торговли и общественного питания и строительства. Однако, в приоритетных отраслях реального сектора, прежде всего в инновационной деятельности, участие субъектов малого предпринимательства незначительно.

Численность занятых на малых предприятиях в Удмуртской Республике, включая все категории работников, за 9 месяцев 2003 года составила 63 938 человек. Численность индивидуальных предпринимателей к 1 октября 2003 года по данным Управления Министерства Российской Федерации по налогам и сборам по Удмуртской Республике составила 63 420 человек. Общее количество занятых в сфере малого предпринимательства, включая занятых на малых предприятиях, учитывая индивидуальных предпринимателей и работающих в крестьянских (фермерских) хозяйствах, превышает 130 тысяч человек, что от общего количества работающих на предприятиях Удмуртской Республики составляет более 20 процентов.

По отчетным данным администраций городов и районов Удмуртской Республики о состоянии и развитии малого предпринимательства в 2003 году в большинстве муниципальных образований в Удмуртской Республике увеличилось число индивидуальных предпринимателей, возросло количество зарегистрированных трудовых договоров, заключенных между индивидуальными предпринимателями и наемными работниками.

Таблица 10

РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ В 2000 – 2003 ГОДАХ¹¹¹ (данные комитета государственной статистики Удмуртской Республики)

Показатель	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год (9 мес.)
Количество малых предприятий	7 975	7 946	8 195	8 788
в т.ч. по отраслям:				
промышленность	1 385	1 347	1 250	1 161
торговля и общественное питание	3 919	3 591	4 271	4 592
строительство	1 043	1 162	1 004	1 075
Объем продукции малых	5 480,1	6 143	7 588	8 397

¹¹¹ Доклад о состоянии и развитии малого предпринимательства в Удмуртской Республике и мерах по его государственной поддержке в 2003 году.

Показатель	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год (9 мес.)
предприятий, млн. руб., всего				
в т.ч. по отраслям				
промышленность	1 638,9	1 982,9	1 990,9	2 258,7
торговля и общественное питание	1 585,6	1 678,5	2 626	2 369,4
строительство	1085	1291,2	1602,4	931,5
Численность занятых на малых предприятиях	68 036	46 154	58 262	63 938
Среднемесячная начисленная зарплата и выплаты социального характера в расчете на одного постоянного работника по малым предприятиям, руб.	999	1551	2345	3667

Из таблицы можно сделать следующие выводы:

- МП не превратилось в значительную сферу экономики, как по показателям ВВП, так и по другим экономическим факторам;
- принятие нормативно-законодательных актов не дает существенного улучшения деятельности МП;
- нет финансово кредитной системы;
- поддержка государства не существенна, в сравнении с развитыми странами;
- отсутствует в основном участие МП в госзаказах;
- крупные предприятия используют участие МП для отбора прибыли, через подставные фирмы;
- в аграрном секторе фермерские хозяйства созданные в начале реформ либо разорились или функционируют на грани банкротства, зачастую товарные кредиты отбирают собранный урожай.

Исходя из функций государственного регулирования, следует отметить, что помимо законотворческой деятельности, необходимо обеспечение выполнения законодательных норм. Однако, порой это приводит к возникновению административных барьеров, мздоимства. Это свидетельствует о неразвитости нормативно-правовой среды функционирования малого предпринимательства, перегруженности надзорными органами.

2.3. Регулирование развития малого предпринимательства в Республике Татарстан

По данным выборочного статистического обследования индивидуальных предпринимателей и малых предприятий Республики Татарстан по основным показателям их деятельности, проведенного Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан в декабре 2003 года, анализ добавленной стоимости в субъектах малого предпринимательства свидетельствует о том, что промежуточное потребление на малых предприятиях на 7-10% (у индивидуальных предпринимателей более чем на 15%) ниже, чем на крупных и средних предприятиях. В сфере малого бизнеса заложен потенциал для значительного увеличения количества рабочих мест, расширения налоговой базы, роста национального дохода и обеспечения выпуска импортозамещающей и экспортоориентированной продукции. Кроме того, на базе малого и среднего бизнеса формируется средний класс, который, в свою очередь, является главной стабилизирующей политической силой. Всем этим обуславливается необходимость реализа-

ции государственной экономической политики в сфере малого предпринимательства в Республике Татарстан.

28 февраля 2001 года был принят Закон Республики Татарстан №679 «Об утверждении Государственной комплексной программы Республики Татарстан по развитию малого предпринимательства на 2001–2004 годы» (далее – Программа на 2001–2004 годы).

Основные мероприятия Программы на 2001–2004 годы были направлены на решение следующих проблем, сдерживающих развитие малого предпринимательства:

- отсутствие стабильной республиканской нормативной правовой базы;
- несовершенство системы налогообложения;
- неразвитость механизмов финансово-кредитной поддержки и страхования рисков малых предприятий;
- отсутствие механизмов самофинансирования (кредитных союзов, обществ взаимного страхования и др.);
- ограничение доступа малых предприятий к производственным мощностям и имуществу реструктуризируемых предприятий;
- отсутствие надежной социальной защищенности и безопасности предпринимателей;
- организационные проблемы взаимодействия малого бизнеса с рынком и с государственными структурами;
- административные барьеры на пути развития малого предпринимательства.

Государственная политика поддержки малого предпринимательства является самостоятельным системным направлением социально-экономической политики республики. В целях обеспечения эффективного развития малого предпринимательства в Республике Татарстан принят ряд нормативных актов, направленных на создание необходимых правовых, экономических, институциональных, организационных и технологических условий деятельности субъектов малого предпринимательства.

В частности, действуют постановления Кабинета Министров Республики Татарстан:

- от 28.04.2001 г. № 240 «О проведении сертификации услуг розничной торговли в Республике Татарстан»;
- от 28.08.2001 г. № 583 «Об утверждении Регламента универсальной процедуры государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним по принципу «одного окна»;
- от 28.08.2001 г. № 584 «О создании республиканского банка данных о незадействованных площадях и оборудовании»;
- от 28.08.2001 г. № 586 «О ведении мониторинга состояния и развития субъектов малого предпринимательства»;
- от 28.08.2001 г. № 589 «Об утверждении Регламента взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности при представлении ими отчетности»;
- от 24.01.2002 г. № 30 «Об Агентстве по развитию предпринимательства Республики Татарстан»;
- от 19.02.2002 г. № 73 «О предоставлении государственных гарантий Республики Татарстан по заимствованиям субъектов малого предпринимательства»;
- от 21.06.2002 г. № 359 «Об утверждении Регламента универсальной процедуры предрегистрационной подготовки документов по принципу «одного окна»;
- от 24.06.2002 г. № 365 «Об Аукционном центре Республики Татарстан»;
- от 19.07.2002 г. № 433 «Об утверждении Регламента изъятия и предоставления земельных участков для строительства с предварительным согласованием места размещения объекта по принципу «одного окна»;
- от 20.01.2003 г. № 21 «О создании межведомственных комиссий по предварительному согласованию места размещения объектов строительства»;
- от 06.09.2002 г. № 536 «О развитии фермерских хозяйств и крестьянских подворий»;

- от 16.10.2002 г. № 613 «О введении упрощенной процедуры согласования отчуждения жилого помещения, в котором проживают несовершеннолетние члены семьи собственника»;
- от 12.11.2002 г. № 640 «О мерах по созданию республиканского инновационно-производственного технопарка «Идея»»;
- от 20.03.2003 г. № 159 «О мерах по обеспечению поступлений от сдачи в аренду государственного имущества»;
- от 26.05.2003 г. № 285 «О дальнейших мерах по развитию сети автозаправочных станций в Республике Татарстан»;
- от 24.11.2003 г. № 607 «О проведении на территории Республики Татарстан выборочного статистического обследования индивидуальных предпринимателей по итогам их работы за ноябрь 2003 года».

Также действуют:

распоряжение Кабинета Министров Республики Татарстан от 19.04.2004 г. 510-р;

Указ Президента Республики Татарстан от 05.01.2002 г. № УП-7 «О создании Агентства по развитию предпринимательства Республики Татарстан».

Целевыми показателями Программы на 2001–2004 годы являлись:

- увеличение количества малых предприятий;
- увеличение числа рабочих мест в сфере малого предпринимательства;
- увеличение вклада малого предпринимательства в валовой региональный продукт Республики Татарстан.

Динамика развития малого предпринимательства в Республике Татарстан характеризуется следующими показателями.

По данным Управления Федеральной налоговой службы по Республике Татарстан на 1 января 2005 года, в Республике Татарстан зарегистрировано 34 944 малых предприятий и 130 146 индивидуальных предпринимателей. Из них количество отчитывающихся субъектов малого предпринимательства составляет 107 861 (65,3% от общего количества субъектов), в т.ч. 22 881 (65,5%) малых предприятий и 84 980 (65,3%) индивидуальных предпринимателей.

По прогнозным данным, сумма доходов от реализации товаров (работ и услуг), произведенных субъектами малого предпринимательства, в 2004 году возросла на 64% по сравнению с 2003 годом и составила 126,6 млрд. рублей, что почти в 3 раза превышает сумму доходов, полученных в 2001 году¹¹².

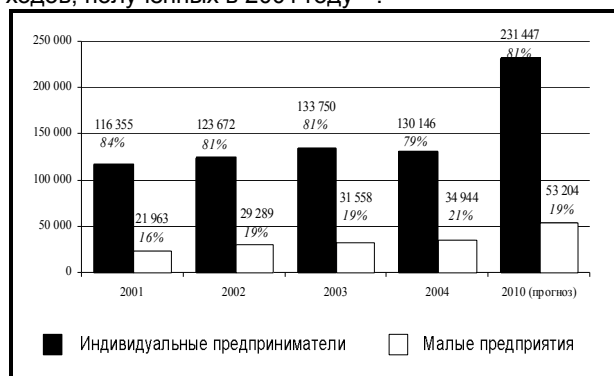


Рис. 3. Динамика количества субъектов малого предпринимательства в Республике Татарстан

¹¹² Газета Республика Татарстан №217 (25553) от 29.10.2005.

Данные результаты позволили увеличить удельный вес добавленной стоимости субъектов малого предпринимательства в экономике Республики Татарстан до 17%.

По данным таблицы можно сделать выводы относительно отрицательной тенденции развития черной и цветной металлургии, машиностроительной, деревообрабатывающей, легкой и пищевой промышленности. Положительную тенденцию имеет только топливная промышленность. Подобная картина наблюдается по всей стране.

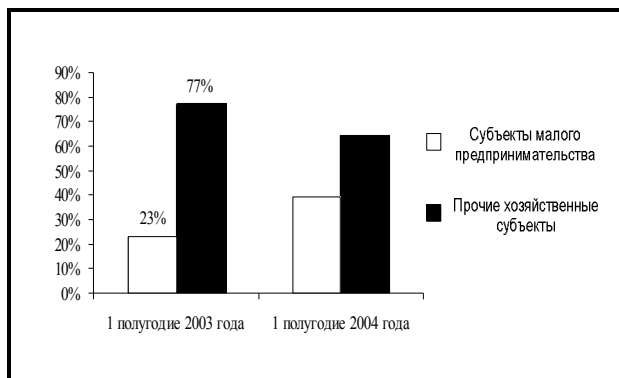


Рис. 4. Доля субъектов малого предпринимательства в общем объеме поставок для государственных нужд

В 2004 году суммы налоговых платежей субъектов малого предпринимательства составили 8,9 млрд. рублей, или более 9% от налоговых поступлений всех хозяйствующих субъектов Республики Татарстан в бюджеты всех уровней, в том числе налоговые платежи малых предприятий – 7,6 млрд. рублей (прирост на 88% к 2001 году), а налоговые платежи индивидуальных предпринимателей – 1,2 млрд. рублей, что почти в 3 раза больше, чем в 2001 году.

Экономическая активность малых предприятий растет. Так, за 2004 год доля предприятий малого бизнеса в общем объеме поставок для государственных нужд выросла с 23% до 38,6%.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан, объем инвестиций в основной капитал малых предприятий вырос с 345,8 млн. рублей в 2001 году до 4 032,4 млн. рублей в 2004 году¹¹³.

С целью привлечения альтернативных источников финансирования созданы: Центр микрофинансирования «Бизнес-инкубатор», 19 лизинговых компаний, 15 сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СКПК), 5 кредитных потребительских кооперативов граждан (КПКГ) и 3 кредитно-потребительских кооператива (КПК).

Агентство по развитию предпринимательства Республики Татарстан обеспечило созданные СКПК компьютерами и другой оргтехникой на общую сумму 550 тыс. рублей.

Устойчиво развиваются традиционные источники финансирования субъектов малого предпринимательства. Объем привлечения кредитных ресурсов субъектами малого предпринимательства у банков Республики Татарстан за 2004 год составил 61,9 млрд. рублей, что в 1,8 раза больше, чем в 2003 году. Доля

кредитов субъектов малого предпринимательства в общем кредитном портфеле банков составляет более 30%. Также наблюдается устойчивое увеличение количества выдаваемых кредитов субъектам малого предпринимательства. Общее количество кредитов, выданных субъектам малого предпринимательства в 2004 году, составило 21 203, что в 1,4 раза больше, чем в 2003 году.

Банки Республики Татарстан предоставляют кредиты в основном предприятиям, не имеющим задолженности перед бюджетом и имеющим финансово-устойчивое положение, официально задекларированное в налоговых документах. Такой подход стимулирует предпринимателей к легализации бизнеса с отражением в бухгалтерской отчетности его реального состояния. Это, в свою очередь, приводит к увеличению доходов бюджета за счет налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства.

Государство может использовать положительный опыт взаимодействия банков с малым предпринимательством, помогая последнему в создании положительной кредитной истории с помощью реализации мероприятий по финансированию проектов начинающих предпринимателей, что, в конечном итоге, повлияет на легализацию «серого» рынка.

Реализована Программа государственных гарантий по заимствованиям субъектов малого предпринимательства. В соответствии с постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 19.02.2002 г. №73 выданы кредиты под государственные гарантии Республики Татарстан в 2003 г. на общую сумму 52,5 млн. рублей, сумма государственных гарантий по которым составила 43,1 млн. рублей. В 2004 г. выданы кредиты на общую сумму 64,3 млн. рублей, сумма государственных гарантий составила 55,6 млн. рублей.

Через Татарский республиканский фонд финансовой поддержки малого предпринимательства с 2001 года по 2004 год профинансировано 146 проектов субъектов малого предпринимательства на сумму 55,29 млн. рублей.

В целях повышения эффективности реализации государственной политики по поддержке предпринимательства в Республике Татарстан были приняты Указ Президента Республики Татарстан от 20.03.01 г. № УП-221 «О содействии развитию частного бизнеса и поддержке предпринимательства в Республике Татарстан» и Указ Президента Республики Татарстан от 5.01.02 г. № УП-7 «О создании Агентства по развитию предпринимательства Республики Татарстан», а в след за ними Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 24.01.02 г. № 30 «Об Агентстве по развитию предпринимательства Республики Татарстан».

В соответствии с Уставом утвержденным данным Постановлением основными задачами Агентства по Развитию предпринимательства Республики Татарстан являются:

- создание организационных, экономических и иных условий, необходимых для реализации государственной политики в области поддержки малого и среднего бизнеса, а также для обеспечения выполнения нормативных актов Республики Татарстан в этой области;
- оказание информационной и методической поддержки субъектам малого предпринимательства;
- представление интересов малого предпринимательства в государственных органах;

¹¹³ Там же.

- содействие в финансировании и участии субъектов малого предпринимательства в реализации государственного заказа;
- участие в формировании инфраструктуры рынка, обеспечивающей равные условия и возможности для осуществления деятельности малого и среднего предпринимательства.

В соответствии с уставными целями и задачами менее чем за год деятельности Агентства была проделана большая работа по улучшению условий функционирования малого бизнеса в республике.

Начиная с момента своего создания, Агентство по развитию предпринимательства Республики Татарстан проводит целенаправленную работу по выполнению задач, определенных государственной политикой Татарстана в области развития малого и среднего бизнеса, уставом Агентства.

В процессе своей деятельности Агентство по развитию предпринимательства реализует матричную схему управления. При данном подходе в ходе реализации проекта формируются задачи и подзадачи, для их решения формируется рабочая группа из сотрудников задействованных отделов Агентства. Это позволяет четко спланировать, координировать и отслеживать все стадии реализации проекта, учитывать объем работ и временные затраты по каждому участнику проекта, т.е. эффективно управлять кадровыми и финансовыми ресурсами Агентства.

Анализ обращений предпринимателей в Агентство показывает, что среди проблем, мешающих развитию малого бизнеса в республике, наиболее часто называются:

- административные барьеры;
- ограниченные возможности доступа к кредитным ресурсам;
- низкий уровень участия малого бизнеса в выполнении государственного заказа;
- низкая информированность предпринимателей в вопросах правового обеспечения, основ ведения бизнеса и т.д.

Именно на решении этих проблем в основном сосредоточена деятельность Агентства.

Так, Агентство участвует в формировании системы финансирования малого предпринимательства путем предоставления банковских кредитов под государственные гарантии Республики Татарстан. Было разработано Положение «О предоставлении государственных гарантий Республики Татарстан по заимствованиям субъектов малого предпринимательства» (утверждено постановлением КМ РТ от 19 февраля 2002 г. N 73) и пакет необходимых документов (договоры о госгарантиях и поручительства, приложения к ним, регламент Комиссии по отбору банков в целях кредитования субъектов малого предпринимательства под госгарантии), проведены соответствующие организационные мероприятия.

На сегодняшний день система предоставления банковских кредитов под государственные гарантии уже начала функционировать (субъектом малого предпринимательства получен один кредит). Однако, пока в этой системе работает только КМБ-Банк (о чем было подписано соответствующее Соглашение между КМБ-Банком, Министерством финансов РТ и Агентством по развитию предпринимательства РТ). Агентство ведет работу по привлечению других банков республики к данному направлению деятельности (проведение мониторинга банков РТ, заседаний Комиссии по отбору банков в целях их дальнейшего привлечения к системе кредитования субъектов малого предпринимательства). Проводится консультирование предпринимате-

лей по вопросам кредитования под государственные гарантии РТ.

Еще одно важное направление работы Агентства в указанный период – создание в Татарстане более комфортных условий для малого и среднего бизнеса.

Агентство на основе анализа проблем, с которыми обращаются отдельные предприниматели, сформировало ряд предложений органам государственной власти, направленных на улучшение существующих сегодня в республике условий деятельности субъектов малого предпринимательства. Часть из них была реализована в виде Указов Президента РТ, Постановлений КМ РТ.

В целях повышения качества информационного обеспечения малого и среднего бизнеса Агентство по развитию предпринимательства Республики Татарстан ведет создание баз данных по инновационному предпринимательству в республике и потенциальным внешним инвесторам.

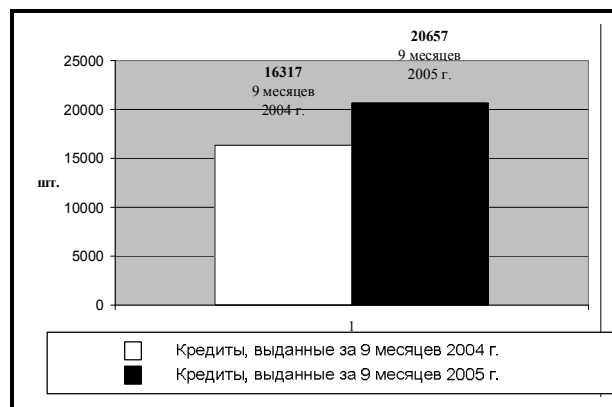


Рис. 5. Общее количество кредитов, выданных банками РТ малому бизнесу

На основании нижеприведенных данных можно с уверенностью отметить стабильное увеличение количества выдаваемых кредитов субъектам малого предпринимательства и усиление работы банков в этом направлении. Общее количество кредитов, выданных малому бизнесу за 9 месяцев 2005 г., составило 20 657 кредитов, что в 1,3 раза больше, чем за аналогичный период 2004 г.

Максимальное количество кредитов субъектам малого бизнеса за 9 месяцев 2004 г. выдали: «Автоград-банк» (4 901 кредита), «Девон Кредит» (3 127 кредитов), «Сбербанк» (1 786 кредитов), Банк «Казанский» (1 557 кредитов), «АК БАРС Банк» (1 529 кредитов).

Общая сумма кредитов, выданных малому бизнесу банками Республики Татарстан за 9 месяцев 2005г, составила 54,9 млрд. рублей, что в 1,3 раза больше, чем за аналогичный период 2004 г.

Большую роль в формировании российской модели взаимодействия малого и крупного бизнеса играли способы и экономические механизмы образования малых предприятий. Первоначально значительная доля малых предприятий (более 30%) образовывалась в результате непосредственного дробления крупных предприятий и означала, по сути, перетекание средств из государственного сектора в частный. На базе различных цехов производственного комбината возникло несколько автономных фирм с различной специализацией: столярный цех порождал малое предприятие по производству окон, дверей и другой столярной продукции; механиче-

ский цех – малую фирму по оказанию услуг в ремонте машин и выпуску запасных частей и т.д.

Другая часть малых предприятий образовывалась путем создания дочерних фирм при крупном предприятии; их учредителем или одним из учредителей выступало само предприятие. Такие фирмы обычно создавались для решения конкретных задач, связанных с деятельностью «материнского» предприятия.

Третья группа малых предприятий образовывалась как автономные фирмы, которые в последствии становились аффилированными структурами крупных предприятий. Многие малые предприятия этой группы были созданы в ходе приватизации (полной или частичной) государственной собственности. Наиболее характерным способом организации таких предприятий стало создание трудового коллектива с последующим выкупом основных фондов. Таким путем прошли почти все предприятия розничной торговли, пищевой промышленности и другие предприятия, небольшие по количеству работающих и номенклатуре выпускаемой продукции.

Некоторые предприятия образовались в результате консолидации физических лиц (несколько будущих предпринимателей объединяли свои капиталы для совместной деятельности) – мелкооптовых и розничных торговых, посреднических фирм, компаний, оказывающих услуги населению.

Однако, малые предприятия становились фирмами-ширмами, «карманными» структурами для крупных предприятий, позволяющими лучше приспособиться к сложным условиям переходного периода.

Так, крупные предприятия, особенно из числа тех, которые финансировались в то время полностью или частично из бюджета, регулярно сталкивались с проблемой неплатежей. Не получая денег из бюджета или от заказчиков, связанных с бюджетом, они сами попадали в долговую зависимость от поставщиков сырья и энергии. Так как предприятиям разрешили взыскивать долги в безакцептном порядке, для них оказалось практически невозможным накопить деньги на развитие, а, зачастую, и на заработную плату. Выходом из положения тогда являлась организация всего сбыта через дочерние малые фирмы (в том случае, если малые фирмы были дочерними структурами); они же оплачивали зарплату рабочих и служащих основного предприятия, снимая, тем самым, социальную напряженность. Тем временем крупное предприятие могло спокойно ждать разрешения федеральным правительством проблемы неплатежей.

Используя дочерние малые фирмы, крупные предприятия осуществляли накопление капиталов с использованием экономических механизмов трансфертных цен; скупали через малые предприятия приватизационные чеки и акции приватизируемого предприятия и т.д.

Одним из сдерживающих факторов развития малого и среднего предпринимательства, снижающим его эффективность, является спад производства в сфере крупного предпринимательства. Мировой опыт свидетельствует о том, что крупные фирмы как сфера объемного производства и распределения играют важную и даже определяющую роль в экономике страны и в формировании высоких стандартов жизни. Без них не могут существовать малые предприятия, получающие сырье, комплектующие изделия и готовую продукцию для реализации. Другими словами, крупные корпорации создают условия для функционирования малого

бизнеса. Но, с другой стороны, крупные компании зависят от мелких предприятий. Они не могут организовать масштабное производство и реализацию своих товаров и услуг без участия мелких и средних фирм.

В современной мировой практике мелкие и средние предприятия, сохраняя свою экономическую и юридическую самостоятельность, органически входят в состав крупных корпораций. Причем последние часто сами иницируют образование мелких фирм, особенно на новых научно-технологических направлениях, окзывая им всестороннюю поддержку. Такие действия поощряются государством путем льготного налогообложения капитала, вкладываемого крупными фирмами в развитие малых предпринимательских структур.

Если взаимодействие малой и крупной фирм базируется на получении взаимной выгоды и носит устойчивый характер, то между предприятиями образуется экономический симбиоз. Экономический симбиоз предприятий представляет собой союз малого и крупного предприятий – партнеров по бизнесу, взаимовыгодный для обеих сторон. Иными словами – это такое устойчивое (долговременное) экономическое взаимодействие, которое дает положительный эмерджентный эффект; в связи с этим величина эффекта от совместной деятельности оказывается больше, чем сумма экономических эффектов отдельно действующих предприятий.

Примеры эффективного взаимодействия малых и крупных предприятий различных форм и разновидностей можно наблюдать в нефтяной отрасли, являющейся лидером в сфере структурной перестройки и реструктуризации крупных предприятий. Функционирование этой отрасли основывается на рациональном взаимодействии малого и крупного бизнеса, предусматривающем самый широкий диапазон взаимоотношений – от переуступки прав на производственную деятельность до совместной производственной деятельности.

Крупные вертикально интегрированные компании организуют работу таким образом, чтобы иметь все условия и возможности для реализации крупномасштабных проектов по разведке и эксплуатации богатых месторождений как внутри страны, так и за рубежом, причем в любых по сложности природно-климатических и геолого-экономических условиях. В то же время в тесной связи с крупными компаниями в производственной сфере, технологическом обслуживании, консалтинге, сервисе, «обкатке» новых бизнес-схем, маркетинге, сбыте продукции работают малые и средние фирмы – сателлиты.

В развитых странах малые предприятия успешно взаимодействуют с представителями крупного бизнеса, рассматриваемыми их как стратегических партнеров. К ним относятся промышленные, торговые, строительные, транспортные, а также научно-технические и сервисные корпорации, использующие в своей деятельности франчайзинг, венчурное финансирование и лизинг.

Одним из механизмов взаимодействия двух предприятий – малого и крупного на основе двустороннего контракта, в соответствии с которым крупной компанией выдается лицензия на производство или продажу товара под ее маркой малой фирме, является система франчайзинга.

Франчайзинг объединяет в себе преимущества крупного производства (экономия на управленческих расходах, рекламе, затратах на внедрение новых технологий и видов продукции, обучении персонала) и ма-

лого предпринимательства (высокая «проникающая» способность, возможность локальных контактов и знание местных условий). Оплачивая лицензию (франчизу) и «связывая» себя обязательствами по соблюдению установленных стандартов качества, малое предприятие получает взамен значительную поддержку от «родительской» фирмы – в сфере маркетинга, повышения квалификации кадров и их обучении опыту менеджмента, технического содействия (в том числе совместного использования части оборудования), в более широком доступе к сырью и т.д.

Одним из первопроходцев в области активного использования франчайзинга в России стала НК ОАО «ЛУКойл». Она передала в аренду на конкурсной основе ряд принадлежащих ей нерентабельных или малорентабельных объектов продуктообеспечения (АЗС, нефтебазы) коммерческим структурам, расширив реализацию своей продукции, избавилась от нерентабельных активов и регулярно получает дополнительные доходы в виде арендной платы, системы франчайзинговых отчислений (роялти и т.д.).

Отечественное законодательство практически не оперирует понятием «франчайзинг». Отсутствие правовой базы существенно сужает возможность развития франчайзинга и, в первую очередь, значительно усложняет возможность кредитования франчайзи, так как при кредитовании франчайзинговой сделки франчайзер выступает гарантом франчайзи и должен показать банку прибыльность проекта.

При заключении международных договоров франчайзинга стороны должны руководствоваться законодательством принимающей стороны. По этой причине зарубежные франчайзеры не торопятся предоставить права использования своих технологий под своей торговой маркой и товарным знаком на территории Российской Федерации. Отсутствие российской нормативно-правовой базы, регулирующей франчайзинговые отношения, сдерживает становление малого предпринимательства и развитие его по технологиям опытных зарубежных франчайзеров, а также приток возможных инвестиций в нашу экономику (состоявшиеся франчайзеры частично финансируют деятельность франчайзи на начальном этапе – этапе становления бизнеса).

Франчайзинг – явление во многом специфическое. Особенность этой формы предпринимательства заключается в том, что предприятия, работающие по договору франчайзинга, несмотря на юридическую самостоятельность, являются частью единой системы. Таким образом, франчайзинг, по сути, с одной стороны, помогает избежать многих сложностей, связанных с функционированием независимого малого бизнеса, а с другой стороны, порождает проблемы, свойственные любой корпоративной структуре. Поэтому при необходимости выбора – обращаться к франчайзингу или нет – следует учитывать, что в силу подобной двойственности любой из плюсов франчайзинга может обернуться минусом, если рассмотреть его под несколько иным углом зрения.

Довольно редкие формы взаимодействия малых и крупных предпринимательских структур (инкубаторство, интрапренерство) демонстрирует такой российский гигант, как РАО «Газпром». Наряду с громадными по величине российскими газовыми месторождениями, имеются и мелкие, которые практически не осваивались из-за нерентабельности и сосредоточения круп-

ных предприятий на проблемах «большого газа». В результате значительные запасы природных ресурсов оказывались не освоенными. Для отобранных малых месторождений в НИИ и проектных институтах «Газпрома» разрабатываются концепции их освоения, технологии обустройства и эксплуатации; осуществляется обоснование проектов, материально-технической базы, заказывается оборудование (обычно в блочно-модульном исполнении). Только после этого компанией принимается решение о создании самостоятельной малой фирмы по разработке газового месторождения с небольшими запасами и осуществляется ее финансовая и материальная поддержка. Аналогичный подход используется и в отношении отдельных месторождений, вступивших в завершающую фазу разработки. Отметим, что взаимодействия малых и крупных структур в нефтегазовом комплексе имеют, как правило, устойчивый, симбиотический характер.

Однако, такие формы взаимодействия малого и крупного предпринимательства, как антрепренерство и инкубаторство, в российских условиях пока не получили должного развития. Сателлитные формы возникают более часто, особенно в последнее время, как результат реструктуризации предприятий, т.е. путем выделения малой фирмы из крупного предприятия. Они образуются также из самостоятельных хозяйственных субъектов, при этом обычно крупный объект является центром притяжения малого. Сателлитная форма взаимодействия малых и крупных структур реализуется преимущественно на основе субконтрактации.

Субконтрактация как разновидность делового партнерства предполагает такую кооперацию мелких и даже мельчайших предприятий (в том числе мини-фирм, семейного подряда, надомничества и т.д.), при которой крупное предприятие на основе договора (контракта) размещает заказ, определяет спецификацию изделий, предоставляет сырье или полуфабрикат для дальнейшей переработки и т.д., а исполнители (малые фирмы) осуществляют частичную или завершающую обработку предоставленного материала. При этом крупное предприятие может заключить контракт либо на производство готового изделия без собственного участия в его производстве (коммерческий вариант), либо на участие малых фирм в отдельных стадиях технологического процесса (производственный вариант). На условиях субконтрактации может осуществляться и работа малых предприятий на давальческом сырье (своего рода толлинг), и реализация продукции крупного предприятия.

Субконтрактация (субконтрактинг) использует разделение труда между подрядчиком – сборочным предприятием с минимально необходимыми собственными производственными мощностями (наиболее прибыльные производственные процессы, критически влияющие на качество продукции) и субконтракторами – специализированными предприятиями, производящими комплектующие, выполняющими работы, услуги, НИОКР.

Применение механизма субконтрактации позволяет головному предприятию-подрядчику избавиться от непроводительных издержек на содержание недогруженных производств и сконцентрировать усилия на важнейших задачах – технологическом перевооружении, обновлении модельного ряда выпускаемой продукции.

Субконтракторы (как правило, малые и средние предприятия), выполняя работы по субконтрактам, достигают высокого уровня загрузки оборудования и высокой производительности. Обе стороны процесса заинтересованы друг в друге: подрядчику нужны стабильные поставки, субконтракторам нужны долгосрочные заказы и постоянное сотрудничество.

Опыт развитых стран показывает, что предприятие-контрактор часто за свой счет осуществляет на предприятиях-субконтракторах внедрение и сертификацию системы управления качеством, предоставляет помещения и оборудование. Использование механизма субконтракта способствовало промышленному росту таких стран, как Япония, Италия, Франция, Турция. В нашей стране подавляющее количество крупных предприятий располагает полным циклом производства. Это позволяет обеспечить высокий уровень надежности работы предприятия (в том числе в условиях военного времени), но совершенно не подходит для работы на открытом рынке.

Наличие не полностью загруженных производственных мощностей (особенно на нижних переделах – заготовительное, литейное производство) не позволяет добиваться конкурентоспособных цен на конечную продукцию предприятия. Недостаточная концентрация усилий на ключевых направлениях не позволяет предприятиям своевременно обновлять модельный ряд. Громоздкая система управления делает скорость прохождения решений совершенно неприемлемой. Попытки догрузки свободных производственных мощностей низших переделов кооперационными заказами за редкими исключениями себя не оправдывают.

Крупные предприятия, имеющие традиционную структуру, в большинстве своем существенно проигрывают на рынке кооперационных поставок не только предприятиям Китая и Восточной Европы, но и вновь созданным малым предприятиям. Предлагаемые поставки с уровнем накладных расходов, равным 1 000-1 200% (на практике встречается и 2 000%), за исключением выполнения уникальных технологических операций, практически не пользуются спросом со стороны заказчиков.

Малые и средние специализированные предприятия, выполняющие субконтракты для крупных заказчиков, в нашей стране находятся, как правило, в невыгодном положении. Заказчик, зачастую, диктует чрезвычайно жесткие условия работы, например, навязывает обязательства по резервированию значительного объема производственных мощностей, а также неприемлемые условия оплаты, срывает графики оплаты и т.д.

В Российской Федерации механизм субконтракта часто применяют малые и средние предприятия для организации собственного производства. В этом случае МСП самостоятельно производит только узлы, несущие в себе ключевые «ноу-хау» и осуществляет финишную сборку. Все остальные узлы и детали производятся на крупных предприятиях по субконтракту. Такой подход позволяет малым предприятиям производить качественную продукцию и не тратить средства на приобретение оборудования, аренду производственных площадей. Применение механизма субконтракта позволяет оптимизировать процесс производства и существенно повысить конкурентоспособность, как на уровне предприятия, так и на уровне региона.

Вновь созданные малые и средние предприятия хорошо ориентируются на рынке и моментально занимают свободные рыночные ниши.

Рыночная активность и эффективность работы таких МСП значительно выше, чем у большинства существующих крупных предприятий. Опыт работы Межрегионального центра промышленной субконтракта и партнерства дает много примеров успешного развития подобных предприятий: развивая ключевое конкурентное преимущество (знание рынка и уникальная технология), малые предприятия в основном объеме работ заказывают по субконтрактам, в том числе через нашу информационную систему, и добиваются быстрого роста. Эти предприятия мобильны и способны быстро переориентироваться на выпуск новой продукции.

Тем не менее, невозможность предоставления полноценных гарантий не позволяет вновь созданным предприятиям привлекать в необходимом объеме заемные средства. Недостаток опыта и средств для маркетингового продвижения существенно ограничивают рынок сбыта этих предприятий. Недостаток средств не позволяет этим предприятиям внедрять и сертифицировать системы управления качеством. Очевидно, что такие предприятия недостаточно устойчивы и в случае массированного появления на российский рынок зарубежных производителей, использующих дешевые финансовые ресурсы, без необходимой поддержки могут быть вытеснены с рынка.

Необходимой составляющей инфраструктуры рынка субконтракта является центр субконтракта – организация, способствующая развитию предпринимательства в промышленности и формирующая инфраструктуру промышленности на межрегиональном, региональном или локальном уровне (в соответствии с приведенной ниже классификацией).

Общий мировой рынок венчурного капитала в середине 90-х годов превысил 100 млрд. долл. В 1999 году в США, на долю которых приходится более 3/4 всего мирового объема венчурного капитала, в американские венчурные фонды было вложено 56 млрд. долл. В последнее время значительное развитие венчурная индустрия получила в странах Юго-Восточной Азии, в первую очередь в Китае, Республике Корея, Сингапуре.

Стремительное развитие венчурного инвестирования во всем мире заключается в высоких показателях эффективности деятельности венчурных фондов. По данным Venture Economics в 1999 году на пике своей активности, наиболее успешно действующие фонды обеспечили инвесторам внутреннюю норму прибыли в 150%. И это несмотря на высокие инвестиционные риски и большое число неудач при создании и развитии новых компаний. Средние мировые показатели годовой прибыли инвестиционных фондов составляют 17-25%, что значительно превышает показатели банковской доходности.

Венчурные вложения можно разделить на четыре группы: стартовые, в период развития компании, при реализации определенной операции, прочие.

Стартовые инвестиции – наиболее рискованная форма вложений. Иногда они делятся на две подгруппы – предстартовое и собственно стартовое финансирование.

Предстартовое финансирование касается самых начальных этапов предпринимательской деятельности. Часто оно осуществляется до непосредственного образования предприятия. Примером может служить финансирование работ по созданию прототипа нового

изделия и его патентной защите, анализу рынка сбыта или оказания услуг, правовому обеспечению выгодных франчайзинговых договоров и договоров купли-продажи, а также по формированию плана предпринимательской деятельности, подбору менеджеров и образованию компании вплоть до момента, когда можно перейти к стартовому финансированию.

Стартовое финансирование – это инвестирование с целью обеспечения начала производственной деятельности компании. Предполагается, что уже сконструирована продукция, подобран коллектив менеджеров, получены результаты исследования рынка. Риск в этом случае высок, и вложения едва ли окупятся раньше, чем через 5-10 лет.

Финансирование развития, как правило, делится на финансирование его начальной и последующей стадий.

Финансирование начальной стадии рассчитано на оказание помощи небольшим предприятиям, обладающим значительным потенциалом роста. Как правило, они не могут обеспечить финансирование развития за счет кредита в связи с неспособностью гарантировать его возврат. Учитывая относительно высокую степень предсказуемости результатов инвестирования, риск капиталовложений в этом случае несколько меньше, чем при стартовом финансировании, но все еще значителен. Часто таким образом финансируются фирмы, существующие менее трех лет и еще не получающие прибыль.

Финансирование более поздней стадии предусматривает выделение средств предприятиям с действующим производством, обладающим большим потенциалом для расширения, например, за счет ввода в действие новой производственной линии или создания торговой сети на новых территориях. Риск таких инвестиций гораздо меньше, чем в предыдущих случаях, а срок их окупаемости значительно короче (примерно 2-5 лет). При этом венчурный капитал является альтернативой классическому кредитованию.

Финансирование определенной операции совершается как единовременный акт. Как правило, средства выделяются на очень небольшой срок (например, на два года). Таким образом, финансируется, например, покупка предприятий для определенного клиента, осуществляется промежуточное («мезонинное») финансирование, обеспечивающее деятельность компании в период между другими видами финансирования, а также предоставляются средства (и это имеет первостепенное значение) для приобретения предприятия его управленческим персоналом.

Таблица 11

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВИДОВ ВЛОЖЕНИЙ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА¹¹⁴

Вид венчурного финансирования	Срок инвестиций (лет)	Объем инвестиций, млн. крон	Ожидаемый доход, % в год	Доля компаний, предлагающих данный вид финансирования, %
Предстартовое	7-12	0,2- 4,0	до 100	1-2
Стартовое	5-10	4-20 (но может доходить до 200)	35-50	5
Начальной стадии развития	4-7	10-40	30	10

¹¹⁴ http://www.cfin.ru/investor/east_europe.shtml.

Вид венчурного финансирования	Срок инвестиций (лет)	Объем инвестиций, млн. крон	Ожидаемый доход, % в год	Доля компаний, предлагающих данный вид финансирования, %
Непосредственно развития	2-5	20-80	25	50
Покупка предприятия управленческим персоналом	2-4	200-1 000 (но может доходить до 20 000)	20-25	практически 100

Существуют разновидности венчурного капитала, не входящие ни в одну из перечисленных выше групп. К их числу относятся: спасательное финансирование, предусматривающее выделение средств для реализации мероприятий, обеспечивающих возрождение предприятия – потенциального банкрота; замещающее финансирование, предназначенное для замены части внешних ресурсов фирмы собственным капиталом; финансирование операций, связанных с выходом компании на рынок ценных бумаг.

Венчурное инвестирование производится посредством специально созданных фондов, которыми руководят управляющие компании. Они могут быть независимыми или принадлежать финансовым институтам, но выступать независимо.

Как показывает мировой опыт, традиционными источниками средств для вновь образуемых венчурных фондов являются: средства государства, выделяемые различными министерствами и ведомствами на реализацию разнообразных программ поддержки предпринимательства, в том числе в высокотехнологичных отраслях; иностранные инвестиции; инвестиции банков; инвестиции страховых компаний; инвестиции пенсионных фондов; собственные средства корпораций (финансово-промышленных групп); накопления и сбережения населения.

При этом в экономически развитых странах создание и поддержка венчурных фондов, специализирующихся на работе с компаниями на ранних стадиях развития (seed и start-up), происходит в основном за счет государственных инвестиций, а венчурные фонды, специализирующиеся на инвестициях на более поздних стадиях, образованы в основном за счет инвестиций частных и корпоративных инвесторов.

Заинтересованность государства в развитии венчурного бизнеса начинает четко прослеживаться в США со второй половины 70-х, а в Западной Европе – с начала 80-х годов. Несмотря на то, что мировая индустрия венчурного капитала аккумулирует более 100 млрд.долл., правительства принимают специальные программы для решения проблемы «нехватки средств», которая препятствует предприятиям малого бизнеса получать необходимый капитал. Это, в первую очередь, технологические компании, попытки которых заняться инновационной деятельностью часто сталкиваются со скептическим отношением со стороны традиционных источников финансирования, прежде всего, в силу отсутствия достаточного залогового обеспечения.

Основная причина возникновения этого интереса связана с осознанием важных функций, которые может эффективно выполнять венчурный капитал в современной рыночной экономике. Речь идет, во-первых, о содействии освоению новых передовых научно-технических разработок для создания конкурентоспособных высокотехнологичных продуктов и технологий и, во-вторых, о

создании новых рабочих мест в малом бизнесе с целью снижения общего уровня безработицы.

В свете последних событий предстоящего вступления РФ в ВТО, следует отметить, что приведение законодательства в соответствие с требованиями ВТО может сыграть отрицательную и положительную роль.

В первую очередь, обратим внимание на специфику концентрации малого предпринимательства в сфере услуг и в торговле. Изменения в экономике РФ в связи с вступлением в ВТО затронет большинство малых предприятий.

Переговоры о вступлении в ВТО затронет все аспекты политики и практики кандидата в сфере торговли. Предъявляемые требования касаются уступок по доступу на рынок, обязательств по законодательству в области товаров и услуг, соблюдения прав интеллектуальной собственности.

Институциональные изменения в экономике РФ, затрагивающие интересы малых предприятий, можно разделить на несколько направлений. Во-первых, изменения, связанные с приведением тарифных ставок и пошлин в соответствии с Генеральным соглашением по тарифам и торговле, Уругвайскими и Марракешскими соглашениями. В связи с тем, что малое предпринимательство ориентировано на внутренний рынок, то данное обстоятельство повлияет на всю систему малого предпринимательства.

Переход на новые технические нормы ВТО и снижение таможенных пошлин после переходного периода обостряют конкуренцию на внутреннем рынке, а сильный износ основных фондов российских предприятий не позволит выпускать конкурентоспособную продукцию, соответствующую новым требованиям и нормам.

Поспешное вступление в ВТО несет ряд негативных аспектов в сфере экономической безопасности; усложнения отношений со странами СНГ, членами Таможенного союза и традиционными торговыми партнерами.

Приведение действующего законодательства в соответствии с требованиями Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам также поставит под удар МП, причем, прежде всего действующие в отраслях, в развитии которых государство заинтересовано в первую очередь.

Следующей угрозой, которая может быть реализована в отношении МП при определенном сценарии развития переговоров между РФ и ВТО, является угроза увеличения налогового бремени, которая является основным сдерживающим фактором в его развитии.

При вступлении РФ в ВТО возникает ряд возможностей для МП производственного сектора, выпускающих продукцию с высокой степенью переработки или высокотехнологичную продукцию. Перспектива роста данной группы МП обуславливается тем, что основные тарифные уступки со стороны ВТО предоставляются именно этим товарным группам. Вместе с тем для МП, обладающих большей гибкостью и повышенными адаптационными способностями к меняющимся внешним условиям, преимущества, предоставляемые ВТО производителям данной группы товаров, могут стимулировать рост МП отраслей «хай-тек».

В этом смысле конкурентное преимущество отечественного рынка труда, который обладает высококвалифицированными трудовыми ресурсами, может предопределить успех МП, специализирующихся в указанных отраслях. Кроме того, изначальная капиталоемкость такого рода производств дает малому бизнесу неоспоримое

преимущество перед крупными промышленными предприятиями, издержки производства которых при выпуске узких товарных групп гораздо выше, чем у МП. При этом следует отметить изношенность основных фондов крупных предприятий и острый дефицит инвестиций, необходимых для замены и модернизации оборудования.

Неочевидной, но, тем не менее, важной особенностью МП может стать возможность развития цивилизованной конкурентной среды. Создание конкурентной среды при вступлении России в ВТО обуславливается приведением отечественной нормативной правовой базы в соответствие с правовым фундаментом ВТО, так как нормативные акты ВТО регламентируют основополагающие принципы коммерческой и торговой деятельности, в частности, режима наибольшего благоприятствования, национального торгового режима, прозрачности торговых норм, которые направлены на обеспечение всем экспортерам и импортерам стабильных и предсказуемых условий деятельности.

Данное преимущество может стать своего рода внешним фактором поступательного развития малого предпринимательства и особенно МП, действующих в сфере услуг и торговли. Формирование цивилизованной конкурентной среды также ослабит подверженность экономической политики государства отраслевому лоббизму, будет способствовать выстраиванию открытых и прозрачных правил взаимодействия государства и отечественного бизнеса.

Одновременно в рамках правил ВТО Россия получает для себя права (а также конкретный механизм реализации) на защиту от несправедливой конкуренции, от торговой дискриминации, а также свободу транзита для своих товаров. Россия получит возможность реализовывать это право посредством использования специального механизма ВТО – Договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров, – достаточно эффективного, как показала практика его применения. Другими словами, это получение доступа к международному механизму разрешения торговых споров, что предоставляет дополнительные возможности для создания цивилизованной конкурентной среды для МП, действующих во всех отраслях российской экономики.

Это тем более важно в связи со слабостью, а порой и противоречивостью нормативной базы, регулирующей правоотношения в сфере малого бизнеса, что приводит к произволу чиновников и чрезмерному давлению различных контролирующих органов на МП.

Из предыдущей возможности развития малого бизнеса вытекают дополнительные возможности противодействия бюрократическим, законодательным и административным барьерам, которые в настоящее время являются главным препятствием на пути поступательного развития МП.

Так, в частности МП-импортеры могут претендовать теперь на возможность пресечения неправомерного давления со стороны таможенных органов. Это связано с необходимостью приведения Таможенного Кодекса в соответствие с Соглашением по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года. Данное Соглашение призвано обеспечить интересы добросовестных предпринимателей. Цена сделки, с помощью которой определяется таможенная стоимость, заявляется импортером. При этом допускаются случаи, когда цены на аналогичные товары, заявленные разными импортерами, отличаются друг от друга. Таможен-

ный орган, однако, не вправе отклонить заявленную стоимость в силу различия между этими ценами. Для такого отклонения он должен иметь основания сомневаться в подлинности или точности заявленной цены. Он также обязан в письменном виде известить импортера о своем решении отклонить цену, изложить причины принятого решения и позволить импортеру консультироваться по вопросам оценки таможенной стоимости.

Кроме того, импортер имеет право требовать от таможи выдачи ввозимого товара под залог или гарантию оплаты таможенной пошлины, если процедура таможенной оценки неоправданно затянулась; неразглашения конфиденциальной информации, поступившей в распоряжение таможи; в судебном порядке обжаловать решения, принимаемые таможей по данному вопросу. Одновременно в соответствии с данным Соглашением таможенный орган не имеет права отклонить заявленную импортером цену на том основании, что она не соответствует «мировой или справочной цене». Все, что необходимо сделать импортеру, это доказать реальность заявленной цены в рамках заключенной сделки. Как следует из Соглашения, у предпринимателей появляется право жалобы (апелляции) на решение таможенного органа. В настоящее время одна из глав Таможенного кодекса (о спорах с таможей) предусматривает подачу жалоб на действие/бездействие таможенных властей в ГТК России, что не согласуется с положениями Соглашения.

В этой связи многие специалисты указывают на необходимость изменения таможенного законодательства и создания соответствующей системы судопроизводства, включающей такие элементы, как третейские суды, примирительное производство, коммерческие суды, в которых, в частности, могли бы рассматриваться споры предпринимателей с таможей.

Говоря о природе малого предпринимательства, следует отметить, что оно имеет тенденцию к постоянному дрейфу в экономических секторах. При этом до своей третьей годовщины доживают только 42,8% малых предприятий, от 4 до 6 лет – 25,3% и до 11 лет и более – 2,3%¹¹⁵. Что свидетельствует о большой смертности среди малых предприятий. Подобную смертность можно объяснить многими причинами. Одними из главных являются неэкономические мотивы начала собственного дела. Наиболее распространенным мотивом является стремление к осуществлению мечты 47%. Затем стремление попробовать свои силы – 36,3% и работать независимо ни от кого – 22,6%. Вслед за этими неэкономическими запросами идет стремление к обогащению – 21,6%¹¹⁶. 80% предпринимателей в РФ представители мужского населения, 71,6% имеют высшее образование, в том числе 13,8% обладают учеными степенями, 24,3% – незаконченное высшее и среднее специальное образование, 4,1% – среднее общее образование¹¹⁷.

На развитие малого предпринимательства существенное влияние может оказать инструмент планирования как в экономике в целом, так и на отдельно взятом предприятии. Проблема планирования давно волно-

вало ученых-экономистов: одни выступали за то, что планирование необходимо, другие утверждали, что планирование пагубно влияет на экономику в целом.

Система управления с обратной связью впервые было предложена Норбертом Винером.

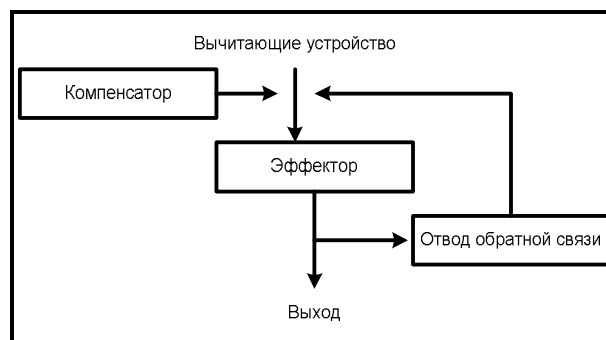


Рис. 6. Система управления с обратной связью¹¹⁸

Всю систему обратной связи можно рассматривать как расширенный эффектор, и здесь компенсатор должен компенсировать величину, которая является средней характеристикой системы обратной связи.

Схема организации планирования на отдельном предприятии была предложена Р.А. Фатхутдиновым в монографии «Управление конкурентоспособностью организации».

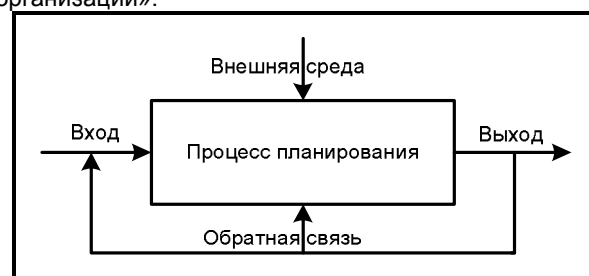


Рис. 7. Система планирования как процесс¹¹⁹

Вход – нормативы конкурентоспособности планируемого объекта.

Выход – планы, разработанные в соответствии с требованиями потребителей (рынка).

Внешняя среда – факторы макро- и микросреды организации, инфраструктура данного региона, параметры входа и выхода системы.

Обратная связь характеризует различную информацию, поступающую от исполнителя данного плана к его разработчику (стрелка в «процесс») или к поставщикам входа в системы планирования (стрелка к «вход»).

Процесс планирования – процесс разработки и принятия управленческих решений.

Подобная схема применима и на макроуровне. В качестве объекта планирования может выступать деятельность малого предпринимательства. Разработчиком плана может выступать уполномоченный орган по развитию малого предпринимательства. На входе будет информация о деятельности малого предпринимательства. На выходе существующая система государственной поддержки малого предпринимательства. В даль-

¹¹⁵ Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/ Под ред. Б.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003, с. 24.

¹¹⁶ Х. Кавай, Ш. Урата. Вступление на рынок малых и средних предприятий и динамизм экономики в Японии – Washington, D. C.: Институт Всемирного банка 2001. С. 11.

¹¹⁷ Гербер Л.П., Кораблева Г.Б. Роль института профессии в становлении российского предпринимательства// Вестник тюменского государственного университета № 2, 1999. С. 110.

¹¹⁸ Н.Винер. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине. – М.: Наука. 1983 г. С. 182.

¹¹⁹ Фатхутдинов Р.А «Управление конкурентоспособностью организации» Учебное пособие. М., Эксмо, 2004, С.263.

нейшем подобная система позволит оперативно реагировать на изменение условий макроуровня и корректировать деятельность малого предпринимательства.

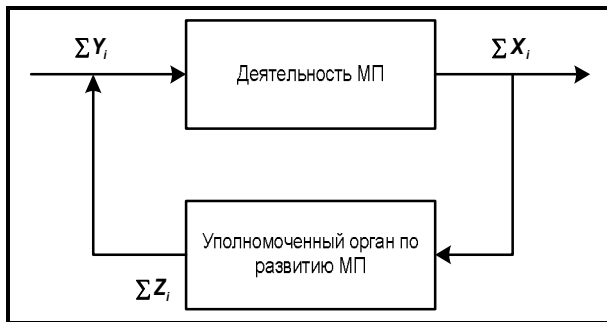


Рис. 8. Автоматизированная система управления малого предпринимательства

ΣX_i – информация о деятельности малого предпринимательства (совокупные активы, собственный капитал, выручка от реализации, количество работников).

ΣY_i – существующая система государственной поддержки малого предпринимательства.

ΣZ_i – корректировка или оперативное вмешательство в систему поддержки малого предпринимательства.

Управление – процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации¹²⁰.

Управление по Питеру Ф. Друкеру есть особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную целенаправленную и производительную группу. Управление, как таковое, является стимулирующим элементом социальных изменений и примером значительных социальных перемен.

Автоматизация по Питеру Ф. Друкеру не «техническое» явление. «Подобно любой другой технологии, это в первую очередь, определенная система концепций, а ее технические аспекты – это скорее не причины, а результаты»¹²¹.

Цель автоматизации – добиться оптимизации процесса. Автоматизация требует, чтобы все, что является для процесса существенным, было установлено заранее, и чтобы оно использовалось в качестве стандартного и самозапускающегося регулятора.

Контроль – совокупность методов и средств оперативного учета степени выполнения целевых заданий стратегии, показателей качества работ.

В зависимости от контрольного органа контроль может быть:

- государственным;
- ведомственным;
- общественным;
- внутренним.

Стадии комплексного контроля:

- мониторинг;
- диагностика;
- установление отклонений;
- прогнозирование;
- подготовка предложений по корректировке;
- корректировка.

¹²⁰ М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Основы менеджмента. – М.: Дело. 1992 г. С. 38.

¹²¹ Питер Ф. Друкер. Практика менеджмента. – М., С-Пб., Киев: Вильямс. 2006 г., С. 34.

Автоматизированная система управления малого предпринимательства предполагает сбор информации уполномоченным органом от контролирующих и надзорных органов о планах и реализации проверки деятельности малого предпринимательства. Информация собирается в электронном виде и обрабатывается специализированной программой. При этом сбор информации должна осуществляться несколько раз в год. Оптимальным вариантом может быть раз в квартал. В дальнейшем уполномоченный орган по развитию малого предпринимательства будет иметь возможность оперативного вмешательства в систему государственной поддержки малого предпринимательства в целях повышения ее эффективности. Существующая система поддержки малого предпринимательства, по мнению автора, имеет множество недоработок. Во-первых, ограниченный доступ к информации. Во-вторых, информация поступает несвоевременно. Отсюда временной лаг между полученной информацией и принятием решения. В-третьих, сложившая иррациональная система мировоззрения в обществе. Поставленные в условия жесткой зависимости от административных решений, предприниматели во многих случаях ищут и находят пути для развития своего дела не в рамках законных рыночных отношений и открытой конкуренции, а в теневых сделках с чиновниками, способными освободить их от ответственности. Чиновники в свою очередь, нарушая закон, предоставляют льготные условия для обращающихся и создают непреодолимые препятствия на пути конкурентов.

В 2003 г. Комитет государственной статистики Республики Татарстан провел социологическое исследование «Малое предпринимательство в Республике Татарстан: проблемы и тенденции развития». В ходе данного исследования были выявленные следующие проблемы:

- Высокий уровень налогообложения – 47,8%.
- Недостаток финансовых средств – 43%.
- Неплатежеспособность потребителей – 27,2%.
- Отсутствие рекламы своей деятельности – 20,9%.
- Юридическая незащищенность – 20,5%.
- Трудности с получением кредитов – 17,8%.
- Недостаток квалифицированных кадров – 17,6%.

Контролирующие органы, такие как МВД, санэпидстанция, налоговая инспекция, пожарные в начале года направляют в уполномоченный орган планы по проверке субъектов малого предпринимательства. Затем в конце каждого квартала отправляют отчет о реализации плана. Налоговая инспекция также направляет информацию об уплате налогов субъектами малого предпринимательства комитет по статистике передает информацию о количестве малых предприятий, в том числе действующих и недействующих, о вновь организованных и ликвидированных субъектах малого предпринимательства. Уполномоченный орган на основе мониторинга деятельности малого предпринимательства принимает оперативные решения по корректировке мероприятий поддержки малого предпринимательства. Во избежание бумажной волокиты мониторинг должен осуществляться в электронном виде. В век информатизации и постиндустриализации информация о проведенных проверках передается по электронной почте, программа обрабатывает полученные данные, и результатом анализа будут выводы о положительных или негативных тенденциях в развитии малого предпринимательства.

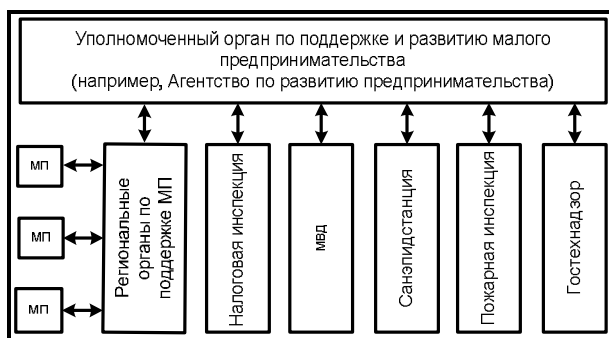


Рис. 9. Схема взаимодействия контролирующих и надзорных органов с органами по поддержке малого предпринимательства

Для организации эффективной системы АСУ МП необходимо использовать принцип «обратной связи». Малые предприниматели могут передавать информацию в уполномоченный орган по поддержке предпринимательства об административных барьерах, замечаниях и предложениях по вопросу проведенных проверок со стороны надзорных органов, а также различные пожелания по развитию малого предпринимательства. Эту информацию можно передать посредством электронной почты, оставляя информацию на сайте уполномоченного органа поддержки малого предпринимательства или посредством SMS (службы коротких сообщений).

Данные, полученные от надзорных органов и малых предпринимателей, будут обрабатываться автоматически и сопоставляться. На основе полученных данных уполномоченный орган осуществит вмешательство в регулирование малого предпринимательства.

Вертикальная система управления обеспечит более эффективное распределение ресурсов. При этом в целях эффективного сбора информации и дальнейшей корректировки системы поддержки малого предпринимательства, следует повысить политический статус уполномоченного органа и подчинить непосредственно главе государства, по примеру SBA в США.

Также данная система должна обеспечить ответственность уполномоченного органа. Для определения результативности государственного регулирования необходимо ввести индекс эффективности. Критериями эффективности работы уполномоченного органа по поддержке малого предпринимательства должны быть:

- соотношение зарегистрированных и ликвидированных предприятий;
- соотношение зарегистрированных и функционирующих предприятий;
- налоговые отчисления в бюджеты различных уровней;
- число работающих предприятий;
- количество рабочих мест;
- годовой товарооборот малых предприятий;
- количество выданных кредитов;
- количество профинансированных проектов;
- количество рентабельных проектов;
- доля МП в ВВП.

Политика государственного регулирования малого предпринимательства должна быть основана на принципе «кнута и пряника». Это подразумевает стимулирование развития малого предпринимательства через поощрения. Однако наказание должно быть жестким и неотвратимым. Это касается предпринимателей и надзорных органов, призванных следить за соблюдением законности деятельности малых предприятий.

В последнее время в секторе малого бизнеса РФ активно развивается «теневая экономика». На рынке функционирует множество «шабашников», которые не платят налоги и не несут ответственности за выполненную работу. Это, в свою очередь, ведет к сокращению доходной части государственного бюджета и влечет за собой угрозу жизни и здоровью населения. Для выхода из сложившейся ситуации необходимо реформировать механизм оформления индивидуального жилья и внести изменения в систему налогообложения индивидуального строительства. При оформлении нового жилища в бюро технической инвентаризации (БТИ) следует начислять налог на добавленную стоимость (НДС) на новое строительство. К примеру, если ставка НДС 18%, то в данном случае она может быть 6%. Однако, если будет должным образом оформлен договор подряда, то, в данном случае, налогоплательщиком будет являться подрядчик. Это касается также и строительных материалов, т.к. реализация строительных материалов вне специализированных торговых точек, зачастую, документально не оформляется. В некоторых случаях, частные лица закупают на заводе цемент, кирпич, пиломатериалы, а затем реализуют потребителям без уплаты соответствующих налогов. Это, в свою очередь, ведет к потерям бюджета. В случае, если владелец жилья является застройщиком, то ему для освобождения от налогообложения также потребуются кассовые чеки на приобретенные строительные материалы. Введение подобной нормы вынудит при строительстве индивидуального жилья оформлять договора подряда, что, в свою очередь, заставит застройщиков официально зарегистрироваться в налоговых органах. Указанные меры также будут способствовать сокращению коррупции. Ни для кого не секрет, что, порой, коррупционеры берут взятки не деньгами, а подарками. В качестве подарков часто выступают строительные материалы. Данные изменения в законодательстве затронут, тех чиновников и директоров предприятий, которые используют свой административный ресурс для строительства индивидуального жилья в части рабочей силы и строительных материалов. Касательно сертификации этой сферы деятельности, следует отметить, что некоторые строительные работы могут быть освобождены от лицензирования, либо будут лицензироваться в упрощенном порядке.

Система АСУ-МП позволяет на основе оперативных данных систематизировать влияние принятых решений на деятельность МП, упрочит связь государства с малым предпринимательством. Последнее является весьма актуальным в силу того, что все указанные выше мероприятия направлены непосредственно на развитие малого предпринимательства и результаты деятельности государства в этом направлении могут оценить только они. Необходимость социологического опроса руководителей малых предприятий отпадет сразу, как только предприниматели почувствуют, что власть намерена вести с ними диалог и, что деятельность по государственному регулированию малого предпринимательства перестала носить декларативный характер. Попутно потребуются реформация и доработка других нормативно-правовых актов, которые косвенно касаются малого предпринимательства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предпринимательство – это деятельность, осуществляемая бизнесменом на свой страх и риск с целью получения прибыли. Многие экономисты пытались

дать определение малому предпринимательству и выявить мотивы, толкающие людей заняться своим делом, а также определить воздействие малого предпринимательства на экономику.

До промышленной революции и появления крупного производства проблема малого предпринимательства остро не стояла. Однако, по мере развития промышленности происходило укрупнение предприятий и монополизация экономики. Но малое предпринимательство так и не сошло с арены и продолжало свое функционирование. Благодаря своей мобильности малое предпринимательство дрейфовало из одной сферы экономики в другую, выступало новатором и первопроходцем.

Со второй половине XX в. благодаря НТР и НТП происходит постиндустриализация и глобализация мировой экономики. Это, в свою очередь, накладывает свои отпечатки на функционирование малого предпринимательства.

Эволюция развития малого предпринимательства наглядно показывает, что для успешного и эффективного функционирования малого предпринимательства необходимо его государственное регулирование. Причем регулирование заключается в направлении малого предпринимательства в те сферы, где оно будет работать наиболее эффективно и не потребует больших материальных затрат.

Доказательством того, что малое предпринимательство является необходимой и неотъемлемой частью экономики, служит опыт таких развитых стран как США, Япония, Великобритания, Германия и др. Причем в США поддержка малого предпринимательства осуществляется на самом высоком уровне. Администрация малого бизнеса (SBA) организована при президенте США. При этом полномочия SBA весьма обширны. Они касаются внесения законопроектов, Конгресс, разработки государственных программ развития малого предпринимательства, лицензирования, развития инфраструктуры, защиты интересов малого предпринимательства, распределения ресурсов, контроля за деятельностью малого предпринимательства, оптимизации расходов на поддержку малого предпринимательства. Весьма интересна система поддержки малого предпринимательства в Финляндии. В этой стране помимо государственных структур по поддержке малого предпринимательства, существует государственная корпорация, которая совместно с банками и венчурными фондами осуществляет финансирование приоритетных проектов. В Японии большее внимание уделяют финансированию инновационной деятельности и научно-исследовательским и конструкторским работам (НИОКР) малых предприятий. Японская система предпринимательства на государственном уровне держится на нескольких основных структурных направлениях.

Во-первых, это всякого рода специализированные государственные учреждения (совещательные комиссии по малым инновационным предприятиям, главное управление поддержки малых инновационных предприятий, региональные службы, префектурные органы, государственная корпорация развития, академии малых инновационных предприятий, всеяпонский региональный центральный комитет малых инновационных предприятий – 1 000 инструкторов, японские и региональные торгово-промышленные палаты – 9 000 инструкторов).

Во-вторых, это финансовые гарантии и финансовая помощь. Ее реализует государственная финансовая корпорация, имеющая 59 филиалов, национальные финансовые корпорации (102 филиала), центральный банк торговой и промышленной кооперации (117 филиалов), корпорация стра-

хования кредитов малых инновационных предприятий, префектурные общества страхования кредитов (52 филиала).

Важным элементом японской системы поддержки малого и среднего бизнеса является система законодательного обеспечения. Она включает целый комплекс законов, которые были приняты за последние годы, но не сразу, не одновременно, а вводились постепенно, начиная с закона об учреждении Государственного управления по поддержке малых инновационных предприятий, за которым последовал закон о создании Государственной корпорации по финансированию малых инновационных предприятий.

Основу специальных механизмов финансовой поддержки малых инновационных предприятий составляют «мягкие займы», предусматривающие уплату за использование кредита половины процентной ставки (вместо обычных 4-8%). Стимулирование деятельности малых инновационных предприятий производится путем объединения малых предприятий в кооперативы (сугубо японский подход, означающий, что можно получить землю, льготные кредиты под развитие новых технологий, под транспорт, общую стоянку для автомашин и пр.).

Говоря о Российской Федерации и Республике Татарстан в частности, следует отметить о некоторой специфике связанной с условиями жизни и особенностями нашего менталитета. В 20-х годах XX в. не были учтены выводы Пребраженского Е.А. о том, что ни одна формация не может развиваться в чистом виде. Об этом свидетельствует опыт развитых стран, которым при рыночной экономике присущи элементы планирования и государственного вмешательства в экономику, так и опыт Китая, где при планируемой экономике имеет место серьезное развитие малого предпринимательства. В 90-х гг. XX в. мы также допустили псевдорыночную крайность и это привело к криминализации экономики и расхищению государственной собственности. Дж. Сорос окрестил тот период «бандитским капитализмом». Бурный рост количества малого предпринимательства в начале так называемых экономических преобразований в дальнейшем привело к стагнации. При этом доля МП в ВВП страны в последнее десятилетие остается на уровне 10%, в то время как в развитых странах это число достигает 70%.

Политика поддержки малого предпринимательства действующая в настоящее время в РФ не учитывает последних тенденций развития мировой экономики. Речь идет, в частности, о глобализации и постиндустриализации. Следует отметить, что время когда малое предпринимательство развивается само по себе в нашей стране упущено. Глобализация ведет к новым формам монополизма, когда монополия не в одной конкретной отрасли, а во всем мире. Свидетельством тому может служить такая транснациональная корпорация (ТНК) как Microsoft. В условиях глобализации национальные государства утрачивают свою роль и их функции переходят к межгосударственным организациям. В сложившихся условиях, когда РФ стремится вступить в ВТО, надо интенсифицировать политику стимулирования развития малого предпринимательства.

При этом при государственном регулировании необходимо максимально использовать современные достижения технологии, как того требует постиндустриализм. Современные средства связи и возможности компьютерной техники можно использовать в автоматизированной системе управления малым предпринимательством (АСУ МП). В АСУ МП главную роль в диалоге власти и

предпринимательства играют современные средства связи и Интернет. Это позволит избежать очереди в органах исполнительной власти и различных бюрократических проволочек, а также снизит вероятность коррупции. Развитие Интернет-технологий обеспечит открытость государственных тендеров и прозрачность в распределении ресурсов. При этом законодательно необходимо закрепить взаимодействие крупных и малых предприятий. В частности, при распределении государственных заказов, необходимо обеспечить квоту участия малого предпринимательства в выполнении подряда.

Анализируя полученные результаты, следует отметить, что малое предпринимательство выступает социальным демпфером и обеспечивает стабильное поступательное развитие экономики, повышает её конкурентоспособность, позволяет активно развивать промышленность и сферу услуг, способствует увеличению количества занятых в стране.

Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.)
2. Соглашение о создании благоприятных условий для занятий малым предпринимательством в государствах-участниках Договора об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях от 29 марта 1996 года (Москва, 24 ноября 1998 г.). Статья 4.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья) (с изм. и доп. от 20 февраля, 12 августа 1996 г., 24 октября 1997 г., 8 июля, 17 декабря 1999 г., 16 апреля, 15 мая, 26 ноября 2001 г., 21 марта 2002 г.). Статья 23.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М.: ТК Велби, Проспект, 2005 г. – 624 с.
5. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении гос. контроля (надзора)». Глава II.
6. Федеральный закон от 19 июня 1996 г. N 78-ФЗ «Об основах государственного регулирования социально-экономического развития Севера Российской Федерации» (с изм. и доп. от 2 января 2000 г.)
7. Федеральный закон от 13 января 1996 г. N 12-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «Об образовании» (с изм. и доп. от 16 ноября 1997 г., 20 июля, 27 августа, 27 декабря 2000 г., 30 декабря 2001 г., 13 февраля, 21 марта, 25 июня, 25 июля 2002 г.)
8. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» (с изм. и доп. от 31 июля 1998 г., 21 марта 2002 г.)
9. Закон РСФСР от 7 декабря 1991 г. N 2000-I «О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации».
10. Указ Президента РФ от 8 июля 1994 г. N 1482 «Об упорядочении государственной регистрации предприятий и предпринимателей на территории Российской Федерации» (с изм. и доп. от 29 августа 2001 г.)
11. Указ Президента РФ от 29.01.1992 г. N 65 «О свободе торговли» (с изм. и доп. от 23.07.1992 г., 08.11.1993 г., 16.05.1997 г.)
12. Постановление Правительства РФ от 18 декабря 1995 г. N 1256 «О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1996 – 1997 годы» (с изм. и доп. от 17 декабря 1999 г.)
13. Постановление Правительства РФ от 7 марта 1995 г. N 224 «Об организации обучения незанятого населения основам предпринимательской деятельности».
14. Постановление Минтруда РФ и Минобразования РФ от 13 января 2000 г. N 3/1 «Об утверждении Положения об организации профессиональной подготовки, повышения квалификации и переподготовки безработных граждан и незанятого населения» (с изм. и доп. от 8 февраля 2001 г.)
15. Приказ ФСЗ РФ от 18 апреля 1996 г. N 93 «Об утверждении «Положения об организации обучения незанятого населения основам предпринимательской деятельности».
16. Государственная комплексная программа Республики Татарстан по развитию малого предпринимательства на 2001-2004 годы (приложение к Закону Республики Татарстан от 28 февраля 2001 года N 679).
17. Указ Президента РТ от 14 сентября 1993 г. N УП-530 «О государственной поддержке предпринимательства в Республике Татарстан»
18. Указ Президента Республики Татарстан от 20 марта 2001 г. N УП-221 «О содействии развитию частного бизнеса и поддержке предпринимательства в Республике Татарстан».
19. Указ Президента Республики Татарстан от 5 января 2002 г. N УП-7 «О создании Агентства по развитию предпринимательства Республики Татарстан».
20. Закон РТ №679 от 28 февраля 2001 г. «Об утверждении Государственной комплексной программы РТ по развитию малого предпринимательства на 2001–2004 годы».
21. Постановление КМ РТ от 19 февраля 2002 г. N 73 «О предоставлении государственных гарантий Республики Татарстан по заимствованиям субъектов малого предпринимательства» (с изм. от 4 июня 2002 г.)
22. Постановление Кабинета Министров РТ от 28.04.2001 г. № 240 «О проведении сертификации услуг розничной торговли в Республике Татарстан».
23. Постановление Кабинета Министров РТ от 28.08.2001 г. № 583 «Об утверждении Регламента универсальной процедуры государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним по принципу «одного окна».
24. Постановление Кабинета Министров РТ от 28.08.2001 г. № 584 «О создании республиканского банка данных о незадействованных площадях и оборудовании».
25. Постановление Кабинета Министров РТ от 28.08.2001 г. № 586 «О ведении мониторинга состояния и развития субъектов малого предпринимательства».
26. Постановление Кабинета Министров РТ от 28.08.2001 г. № 589 «Об утверждении Регламента взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности при предоставлении ими отчетности».
27. Постановление Кабинета Министров РТ от 24.01.2002 г. № 30 «Об Агентстве по развитию предпринимательства Республики Татарстан».
28. От 19.02.2002 г. № 73 «О предоставлении государственных гарантий Республики Татарстан по заимствованиям субъектов малого предпринимательства».
29. Постановление Кабинета Министров РТ от 21.06.2002 г. № 359 «Об утверждении Регламента универсальной процедуры предрегистрационной подготовки документов по принципу «одного окна».
30. Постановление Кабинета Министров РТ от 24.06.2002 г. № 365 «Об Аукционном центре Республики Татарстан».
31. Постановление Кабинета Министров РТ от 19.07.2002 г. № 433 «Об утверждении Регламента изъятия и предоставления земельных участков для строительства с предварительным согласованием места размещения объекта по принципу «одного окна».
32. Постановление Кабинета Министров РТ от 20.01.2003 г. № 21 «О создании межведомственных комиссий по предварительному согласованию места размещения объектов строительства».
33. Постановление Кабинета Министров РТ от 06.09.2002 г. № 536 «О развитии фермерских хозяйств и крестьянских подворий».
34. Постановление Кабинета Министров РТ от 16.10.2002 г. № 613 «О введении упрощенной процедуры согласования отчуждения жилого помещения, в котором проживают несовершеннолетние члены семьи собственника».
35. Постановление Кабинета Министров РТ от 12.11.2002 г. № 640 «О мерах по созданию республиканского инновационно-производственного технопарка «Идея».

36. Постановление Кабинета Министров РТ от 20.03.2003 г. № 159 «О мерах по обеспечению поступлений от сдачи в аренду государственного имущества».
37. Постановление Кабинета Министров РТ от 26.05.2003 г. № 285 «О дальнейших мерах по развитию сети автозаправочных станций в Республике Татарстан».
38. Постановление Кабинета Министров РТ от 24.11.2003 г. № 607 «О проведении на территории Республики Татарстан выборочного статистического обследования индивидуальных предпринимателей по итогам их работы за ноябрь 2003 года».
39. Регламент универсальной процедуры государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности по технологии «одного окна», утвержден постановлением КМ РТ от 10 апреля 2001 г. N 187.
40. Программа государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Татарстан на 1998-1999 годы, утверждена Постановлением КМ РТ от 14 мая 1998 г. N 249.
41. Программы поддержки малого предпринимательства в Республике Татарстан на 2005–2010 годы.
42. Положение «О порядке государственной регистрации юридических лиц в Государственной регистрационной палате при Министерстве юстиции Республики Татарстан», утверждено Постановлением КМ РТ от 14 февраля 1997 г. N 122 (с изм. от 20 декабря 1999 г.).
43. Приказ Министерства юстиции РТ от 28 мая 1998 г. N 01-04/63 «Об утверждении Единых правил Государственной регистрации юридических лиц и предпринимателей в Республике Татарстан».
44. Единые Правила государственной регистрации юридических лиц и предпринимателей в Республики Татарстан, утверждены Приказом Министерства юстиции РТ от 28 мая 1998 г. N 01-04/63
45. Постановление Главы администрации г. Казани от 24 января 1994 г. N 57 «Указ Президента Республики Татарстан от 14.09.93 г. N УП-530 «О государственной поддержке предпринимательства в Республике Татарстан».
46. Программа поддержки и развития предпринимательства в г. Казани на 1995 год, утверждена Постановлением Главы администрации г. Казани от 30 января 1995 г. N 143.
47. Агурбаш Н.Г. Малое предпринимательство в России и промышленно развитых странах / Рос. акад. предпринимательства. – М., 2000. – 55 с.
48. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес. – М., 2004. – 191с.
49. Агеев А., Кузин Д. Социализм и предпринимательство: проблемы совместимости. // Вопросы экономики. 1990. № 3. С. 58-69.
50. Абанкина Т., Зуев С. Жилищные стратегии социальных групп городского населения в рыночных условиях. // Вопросы экономики. 1994. № 10. С. 57-67.
51. Алимova Т., Буев В., Голикова В., Евсеева И. Формирование информационной среды малого бизнеса. // Вопросы экономики. 1994. № 11. С. 124-132.
52. Алимova Т., Буев В., Голикова В., Долгопятova Т. Проблемы малого бизнеса глазами предпринимателей. // Вопросы экономики. 1994. № 11. С. 108-123.
53. Алимova Т. Диверсификация деятельности малых предприятий. // Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 130-137.
54. Афанасьева Т.П., Буев В.В., Пуденко Т.И. Анализ состояния внешней среды малого предпринимательства в России (на примере шести пилотных регионов) – М.: ИКП БИЗНЕС-ТЕЗАУРУС., 2005.
55. Авраамова Е.М., Гурков И.Б. Адаптация промышленных предприятий к рыночным условиям. // Вопросы экономики. 1996. № 11. С. 145-152.
56. Агеев Ш.Р. Салихов Х.М. Путь России в ВТО: проблемы и перспективы. Пособие для бизнеса по материалам российских и зарубежных авторов. – Казань: Идел-Пресс. 2002 г. 232 с.
57. Билл Гейтс «Бизнес со скоростью мысли», М. Эксмо-Пресс, 2001. – 408 с.
58. Бандурин В.В., Раич Б.Г., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. – М.: Буквица, 1999.
59. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999.
60. Бэттлер А. Контуры мира в первой половине XXI века и чуть далее/Мировая экономика и международные отношения, 2002, № 1.
61. Бек У. Политическая динамика в глобальном обществе риска./Мировая экономика и международные отношения 2002 г. № 5.
62. Бухарин Н.И. Путь к социализму, Новосибирск, «Наука», 1990 г.
63. Булатов А.С. Мировая экономика. – М., 2001 г.
64. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело Лтд. 1994 г., 720 с.
65. Буздавов И. НЭП: прошлое и необходимое нам сегодня./Вопросы экономики, № 3, 1990.
66. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс. – М.: Инфра-М. 1997 г., 608 с.
67. Бессонов В.А. О трансформационных структурных сдвигах российского промышленного производства. / Экономический журнал. № 4, 2000 г.
68. Блинов А.О., Шапкин И.Н. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия. – М.: МАЭП, ИИК «Калита», 2000 г. 152 с.
69. Борисов Е.Ф. Основы экономической теории. – М.: Высшая школа. 2001 г., 240 с.
70. Бертони С. «Тойотизм» как новая форма взаимоотношений труда и капитала. // Вопросы экономики. 1994. № 3. С. 119-127.
71. Бим А. Послеприватизационные проблемы российских предприятий (октябрь-декабрь 1993 г.). // Вопросы экономики. 1994. № 3. С. 56-72.
72. Беянова Е. Мотивация и поведение российских предприятий. // Вопросы экономики. 1995. № 6. С. 15-21.
73. Бурнышев К. Инновация и проблемы качества // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 33-47.
74. Винер Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине. – М.: Наука. 1983 г.
75. Вебер А. Что стоит за так называемым антиглобализмом?/Мировая экономика и международные отношения 2001 г., № 12. С. 50-56.
76. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма// Вебер М. Избранные произведения – М.: Прогресс, 1990.
77. Валентей С. На пути к мировой цивилизации. // Вопросы экономики. 1993. № 11. С. 53-63.
78. Виленский А. Японские парадоксы. // Вопросы экономики. 1993. № 8. С. 126-133.
79. Виленский А. Этапы развития малого предпринимательства в России. // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 30-38.
80. Виленский А. Парадоксы государственной поддержки частного бизнеса. // Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 104-112.
81. Вакуров П., Заславский И. Объединения малых и средних предприятий. // Вопросы экономики. 1994. № 11. С. 142-150.
82. Вестник банковского дела. 1998. № 16 (сентябрь). С. 34.
83. Взаимодействие малого и крупного бизнеса: Информационно-аналитический сборник. – М.: ИПИ, 2004
84. Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник. – М.: Дашков и К, 2003. – 942 с.
85. Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: Учеб. Пособие. – М.: Косалтбанкир, 2002 г.
86. Гурков И.Б., Авраамова Е.М. Стратегии выживания промышленных предприятий в новых условиях. // Вопросы экономики. 1995. № 6. С. 22-30.
87. Гурков И.Б., Авраамова Е.М., Тубалов В. Инновационная деятельность российских промышленных предприятий // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 71-85.
88. Горфинкель В.Я. Курс предпринимательства. – М.: Финансы, ЮНИТИ. 1997 г. 439 с.
89. Григорьев Л. Трансформация без иностранного капитала: 10 лет спустя./Вопросы экономики. № 6, 2001 г.

90. Гербер Л.П., Кораблева Г.Б. Роль института профессии в становлении российского предпринимательства // Вестник тюменского государственного университета № 2, 1999.
91. Газета РТ №217 (25553) от 29 октября 2005 года.
92. Дерябин А.А. Основы перестройки ценообразования. // Вопросы экономики, 1987 № 1.
93. Долгопятова Т., Евсеева И., Широин В. Роль законодательства и регулирования в становлении малого бизнеса в России. // Вопросы экономики. 1994. № 11. С. 92-107.
94. Долгопятова Т., Евсеева И. Экономическое поведение промышленных предприятий в переходной экономике. // Вопросы экономики. 1994. № 8. С. 40-50.
95. Диверсификация российской экономики: современные проблемы и задачи // Вопросы экономики, № 12, 2003 г.
96. Доклад о состоянии и развитии малого предпринимательства в Удмуртской Республике и мерах по его государственной поддержке в 2003 году.
97. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2002-2004 г. Информационно-аналитический доклад – М., ИКП Бизнес-Тезаурус, 2005.
98. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-июне 2005 г. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад – М., ИКП Бизнес-Тезаурус, 2005.
99. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-июне 2005 г. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад – М., ИКП Бизнес-Тезаурус, 2006.
100. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М., 2001. – 272 с.
101. Друкер Питер Ф. Практика менеджмента. – М., С-Пб., Киев.: Вильямс. 2006 г
102. Жирмунский М. Частный капитал в биржевой торговле. – Социалистическое хозяйство, 1924, кн. 2.
103. Евдокимов П., Матрусов С., Мигин С., Шестоперов О. Исследование проблем в сфере малого предпринимательства, возникающих при присоединении Российской Федерации к Всемирной торговой организации. Автономная некоммерческая организация. – М.: Информационно-консультационный центр БИЗНЕС-ТЕЗАУРУС. 2005 г. 88 с.
104. Журавлева Г.П. Экономика. – М.: Юристъ. 2001 г. 574 с.
105. Зомбарт В. Буржуа. – М., 1994, 286с.
106. Израэль М. Кирцнер Конкуренция и предпринимательство. – М.: Юнити-Дана, 2001 – 239 с.
107. Информационная бомба / Вирилио Поль; Пер. с фр. И. Окуновой. – М.: Гнозис, 2002. – 191 с.
108. Кастельс М., Кисилева Э. Кризис индустриального этатизма коллапс Советского Союза./Мир России. № 3, 1999 г.
109. Кастельс М. Киселева Э. Россия и сетевое общество./ Мир России. №1, 2000 г.
110. Криворучко О.Н. Становление предпринимательской экономики в России. – М.: Экономика. 2000 г. 206 с.
111. Крюкова С. Опыт становления рынка в период НЭПа./ Вопросы экономики. № 2, 1991 г.
112. Кортуннов В.В. Бегство от реальности: Или Обратная сторона телекоммуникационных технологий – М., 2003. – 166 с.
113. Квириг Э. Товарный голод и перспективы промышленности. М. – Л. Центральное управление печати ВСНХ СССР, 1925.
114. Козлов М. Фермерство в России: проблемы становления и социально-экономического развития. // Вопросы экономики. 1993. № 10. С. 103-109.
115. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек. // Вопросы экономики. 1996. № 12. С. 61-72.
116. Колганов А. К вопросу о власти кланово-корпоративных групп в России // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 114-125.
117. Крючкова П. Саморегулирование бизнеса как способ управления контрактными отношениями // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 129-143.
118. Кабалина В.И., Кларк С. Инновации на постсоветских промышленных предприятиях // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 18-33.
119. Лежава А. М. Внутренняя торговля 1923 г. М: Экономическая жизнь, 1924.
120. Лежава А. М. Государственное регулирование торговли и биржи. Доклад на II Всесоюзном Биржевом Съезде. Биржи и рынки. Издание съездов биржевой торговли СССР. М., 1924, т. I.
121. Ливенцов Н.Н., Лисоволик Я.Д. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. – М.: Экономика. 2002 г. 383 с.
122. Медведев В.А. Перед вызовами постиндустриализма. Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России. – М.: Альбина Паблишер. 2003 г. 440 с.
123. Макинтайер Р. Малые предприятия в экономике переходного периода: анализ проблем и экономическая политика./Экономическая наука современной России. № 1, 2002 г. С. 121-141.
124. Мескон, М.Х. Альберт, М. Хедоури Ф.. Основы менеджмента. – М.: Дело. 1992 г.
125. Маньков В.С. Институциональные аспекты в государственном регулировании малого бизнеса // Вестн. Моск. ун-та, Сер.6. Экономика, 2004, №2.
126. May В. Национально-государственные интересы и социально-экономические группы. // Вопросы экономики. 1994. № 2. С. 54-63.
127. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии т.1 – М.: ОАО ЦСЭ, 2001 г Мартин Г.-П., Шуман Х. Западная глобализация. Атака на процветание. – М. 2001.
128. Майминас Е. Информационное общество и парадигма экономической теории. // Вопросы экономики. 1997. № 11. С. 86-95.
129. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории – М.: ОАО НПО Экономика, 2000 г.,
130. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/ Под ред. Б.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко., Буева В.В. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003.
131. Малые предприятия: последствия кризиса Аналитическая записка подготовлена Ресурсным центром малого предпринимательства М, 2000.
132. Малый бизнес в России – М.: ИСАРП, 1998г.
133. Мониторинг административных барьеров развития малого предпринимательства, раунд 2. ЦЭФИР, 2002 г.
134. Малое предпринимательство в Республике Татарстан. Статистический сборник. – Казань: Госкомстат РТ, 2001 г.
135. Малое предпринимательство в Республике Татарстан: Статистический сборник / Комстат РТ – Казань, 2004.
136. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003.
137. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М., 2002. – 536с.
138. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология/Под редакцией В.Л. Иноземцева – М.: Acadimia, 1999. 640 с.
139. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М., 2002. – 416 с.
140. Основные характеристики систем государственной общественной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства зарубежных стран./Пятая всероссийская конференция представителей малых предприятий (научно-практическая), Москва, 10-11 марта 2004 г.
141. Основные итоги сплошного единовременного обследования малых предприятий по результатам работы за 2000 год. – Казань: Государственный комитет Республики Татарстан по статистике. 2001 г.
142. Ослунд А. «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике. // Вопросы экономики. 1996. № 8. С. 99-108.
143. Пути развития: дискуссии 20-х годов. Преображенский Е.А., Бухарин Н.И./Составитель Корицкий Э.Б., Ленинград, Лениздат, 1990 г.
144. Папова В. Роль государства в современной экономической системе. // Вопросы экономики. 1993. № 11. С. 33-41.
145. Панарин А. Парадоксы предпринимательства, парадоксы истории. // Вопросы экономики. 1995. № 7. С. 62-73.
146. Портер Майкл Э. Конкуренция. – М.: ИД Вильямс. 2002 г. 496 с.
147. Проблемы российской экономики в условиях глобализации./Под. ред. Кравцовой В.И. – М.: Глобус 2004 г. 128 с.

148. Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. Госкомстат России. М., 2000.
149. Результаты сплошного обследования МП в Статистическом бюллетене ГКС РФ. М., 2002. № 3 (87).
150. Радыгин А. Приватизация и формирование новой структуры собственности в России: инвестиционный аспект. // Вопросы экономики. 1994. № 6. С. 38-45.
151. Радыгин А., Гутник В., Мальгинов Г. Постприватизационная структура акционерного капитала и корпоративный контроль: «контрреволюция управляющих»? // Вопросы экономики. 1995. № 10. С. 47-69.
152. Радаев В.В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований). // Вопросы экономики. 1994. № 7. С. 85-97.
153. Радаев В.В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность. // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 72-82.
154. Радаев В. Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей) // Вопросы экономики № 7, 2003 г.
155. Рощина Я.М. Стиль жизни предпринимателя: типы потребительских ориентаций. // Вопросы экономики. 1995. № 7. С. 91-102.
156. Рощина Я.М. Формирование предпринимательского слоя и дифференциация стилей жизни // Вопросы экономики. 1998. № 3. С. 114-27.
157. Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России (учебники экон. фак. МГУ). – М., 2004. – 215с.
158. Рунов А.В. Финансовые механизмы поддержки малого предпринимательства // Механизмы развития малого предпринимательства в России.- М., 2002.- С. 116-123.
159. Социально-экономическое положение России. Январь-июнь 1998 г. –М.: Госкомстат РФ по статистике, 1998.
160. Социально-экономическое развитие Российской Федерации (итоги за январь-сентябрь 1998 г. и прогнозные оценки итогов за 1998 г.) // Вестник экономики, 1998. № 22 (ноябрь).
161. Сравнительная характеристика малых предприятий Республики Татарстан, России и некоторых регионов Приволжского федерального округа (по итогам сплошного обследования за 2000 год). – Казань: Госкомитет по статистике РТ
162. Смольников С. Европейское сообщество в 90-е годы: новые приоритеты интеграционной политики. // Вопросы экономики. 1991. № 2. С. 114-124.
163. Самарская Е.А. Постиндустриализм, как критическая позиция. // Общественные науки и современность. № 2, 1998 г., С. 119-128.
164. Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. М., 2001 г.
165. Сорос Дж. О глобализации. – М.: Эксмо. 2004 г. 224 с.
166. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962.
167. Советский энциклопедический словарь. /Под ред. Прохорова А.М. – М.: Советская энциклопедия, 1987 г.
168. Сирополис Николас К. Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей. – М.: Дело. 1997 г. 672 с.
169. Теория управления: Учебник/Под ред. А.Л. Гапоненко, Панкрухин А.П. – М.: РАГС, 2004. – 558 с.
170. Тартаковская И.Н. О «технократизме» и «экономическом рационализме в инновационном процессе // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 47-58.
171. Фатхутдинов Р.А. «Управление конкурентоспособностью организации» Учебное пособие. М., Эксмо, 2004.
172. Фридмен М., Хайек Ф. О свободе. – В серии «Философия свободы», вып. II. М.: Социум, Три квадрата, 2003. – 182 с.
173. Хасанова А.Ш. Конкурентные отношения и их реализация в современных условиях (теоретико-методологический аспект) // Проблемы современной экономики № 1, 2002 г.
174. Хорос В.Г. «Постиндустриальный мир и Россия», М., 2000.
175. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // МЭ и МО.– 1989. №12, с.14.
176. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. – С. 5-14.
177. Хамидуллин Ф.Ф. Малый бизнес в условиях институциональных преобразований. – Казань, 2005. – 165с.
178. Халевиная Е., Крозе И. Мировая экономика. – М., 2002 г.
179. Хироки Кавай и Шужиро Урата. Вступление на рынок малых и средних предприятий и динамизм экономики в Японии. // Институт Всемирного банка 2001.
180. Чепуренко А.Ю. Проблема финансирования в российском малом бизнесе (по материалам выборочных социологических обследований). // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 59-71.
181. Частный бизнес: становление и развитие в регионах России – М.: ИСАРП, МАЦ, 1998 г.
182. Шаститко А. Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации). // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 65-76.
183. Шестоперов В. О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. 2001. №4. – С.65-83.
184. Шестоперов О.М., Алимова Т.А., Пуга Д.В., Пушкинова М.В., Шестоперов А.М., Шеховцов А.О., Щетинин О.А. Исследование административных барьеров в 4 регионах (Санкт-Петербург, Калининградская, Новгородская, Свердловская области): Проект Дерегулирование экономики и устранение административных барьеров, РФ (EuropeAid Programme) – М., 2005.
185. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Пер. с нем. – М., 1982. – 455 с.
186. Южанов И.А. Малое предпринимательство в России и меры по его государственной поддержке // Наука и промышленность России. 2001. №7. – С. 14-18.
187. Юсупова Н. Государственная поддержка малого бизнеса в США // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №5. – С. 110-118.
188. Ястребова О., Авдашева С.Б. Государственная поддержка в регионе: состояние и проблемы реорганизации // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 113-124.
189. Из доклада директора SBS в марте 2000 г. об опыте работы SBA US – David Irwin. Small Business Support: Lessons from the United States.
190. US Small Business Act, P.L. 85-536, approved 10.15.01.
191. Публичный закон 97-219 от 22 июля 1982 года.
192. A LESS AMBITIOUS WTO MINISTERIAL STILL DELIVERS PLENTY: THE PRIMACY OF MULTILATERALISM // Socio-Economic Policy Brief December 2005 Issue No. 3.
193. Tom G. Palmer «Cato's Letter. A quality message of liberty», volume 2-number 5, 2004.
194. <http://www.soc.pu.ru/persons/ivanov/evolution.shtml>
195. http://www.un.org/russian/esa/economic/globalization_commission.htm.
196. http://www.chelt.ru/2001/11/kuznezova_11.html.
197. <http://www.chelt.ru/2003/11-03/kopitin-11-03.html>.
198. <http://www.un.org/russian/conferen/wsis/itu.html>
199. <http://www.soc.pu.ru/publications/jssa/1998/1/a8.html>.
200. <http://www.kis.ru/~dbalu/libhumsec1.html>.
201. <http://lib.rcsme.ru>.
202. http://www.un.org/russian/esa/unctad/e-trade2003_sum.htm.

Приложение 1

Таблица 1

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МП В США.¹²²

¹²² Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства зарубежных стран. // Пятая всероссийская конференция представителей малых предприятий (научно-практическая) – м., 10-11 марта 2004 г., с. 3.

Доля МП в ВВП страны ВВП \$ 10,77 трлн. Бюджет \$ 2,21 трлн.	52%	\$5,6 трлн. В 2003 г.
Доля МП в общей занятости	50,1%	71 млн. работающих
Доля МП в количестве всех предприятий	97,6%	22,9 млн. предприятий
Доля расходов на инфраструктуру поддержки МСП в госбюджете	0,036%	\$0,8 млрд. в 2003 г.
Объем госзаказов размещенных в МП		\$ 40 млрд.
Критерии отнесения к МП:		По видам деятельности:
количество работающих		До 100;500;750;1000;1500
объем годового дохода		От \$0,75 млн. до \$ 20 млн.

Приложение 2

Таблица 2

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МСП В КАНАДЕ.¹²³

Доля МП в ВВП страны ВВП \$ 1,216 трлн. Бюджет \$ 191 млрд.	43%	\$ 522,9 млрд. в 2003 г.	
Доля МП в общей занятости	47%	6,4 млн. работающих	
Доля МП в количестве всех предприятий	99,8%	2,6 млн. предприятий, в т.ч. 1,13 млн. индив. предприятий	
Доля расходов на инфраструктуру поддержки МСП в госбюджете	0,23%	~ \$ 450 млн.	
Объем госзаказов размещенных в МП		\$ 11 млрд.	
Критерии отнесения к МП:	Малые предприятия		Средние предприятия
	Услуги	Производство	
количество работающих (чел.)	До 49	До 99	До 499
объем годового дохода (\$ млн.)	До 5	До 10	До 50

Приложение 3

Таблица 3

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МП В ВЕЛИКОБРИТАНИИ.¹²⁴

Доля МП в ВВП страны ВВП \$ 2,08 трлн. Бюджет \$ 565 млрд.	52%	\$ 1,035 трлн. в 2003 г.	
Доля МП в общей занятости	55,5%	15,3 млн. работающих	
Доля МП в количестве всех предприятий	99,1%	3,8 млн. предприятий, в т.ч. 2,9 млн. индив. предприятий	
Доля расходов на инфраструктуру поддержки МСП в госбюджете	0,25%	\$1,37 млрд. в 2003-04 г..	
Критерии отнесения к МП:	Малые предприятия		Средние предприятия
	количество работающих (чел.)	0-49	
объем годового дохода (\$ млн.)		5,3	21,2

Приложение 4

Таблица 4

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МСП ВО ФРАНЦИИ.¹²⁵

Доля МП в ВВП страны ВВП € 1,552 трлн. Бюджет € 295 млрд.	49,9%	€ 773 млрд. в 2003 г.	
Доля МП в общей занятости	56,6%	13,7 млн. работающих	
Доля МП в количестве всех предприятий	97,6%	2,869 млн. предприятий, в т.ч. 1,4 млн. индив. предприятий	
Доля расходов на инфраструктуру поддержки МСП в госбюджете	0,4%	€1,2 млрд. в 2004 г.	
Критерии отнесения к МП:	Малые предприятия		Средние предприятия
	количество работающих (чел.)	0-49	
складочный капитал (€ млн.)		5	27
годовой оборот (€ млн.)		7	40

¹²³ Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства зарубежных стран. // Пятая всероссийская конференция представителей малых предприятий (научно-практическая) – М., 10-11 марта 2004 г., с. 5.

¹²⁴ Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства зарубежных стран. // Пятая всероссийская конференция представителей малых предприятий (научно-практическая) – М., 10-11 марта 2004 г., с. 9.

¹²⁵ Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства зарубежных стран. // Пятая всероссийская конференция представителей малых предприятий (научно-практическая) – м., 10-11 марта 2004 г., с. 11.

Приложение 5

Таблица 5

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МСП В ГЕРМАНИИ.¹²⁶

Доля МП в ВВП страны ВВП € 2,16 трлн. Бюджет € 648 млрд.	57%	€ 1,225 трлн.
Доля МП в общей занятости	69,3%	20 млн. работающих
Доля МП в количестве всех предприятий	99,3%	3,2 млн. предприятий
Доля расходов на инфраструктуру поддержки МСП в госбюджете	0,22%	€1,42 млрд. в 2004 г.
Критерии отнесения к МП:	Малые предприятия	Средние предприятия
количество работающих (чел.)	0-49	50-249
складочный капитал (€ млн.)	5	27
годовой оборот (€ млн.)	7	40

Приложение 6

Таблица 6

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МСП В ИТАЛИИ.¹²⁷

Доля МП в ВВП страны ВВП € 1,217 трлн. Бюджет € 418,3 млрд.	55%	€ 670 667 млрд. в 2003 г.	
Доля МП в общей занятости	71%	15,3 млн. работающих	
Доля МП в количестве всех предприятий	99,2%	3,6 млн. предприятий из них 65% индивидуальные	
Доля расходов на инфраструктуру поддержки МСП в госбюджете	~0,4%	~€ 4 млрд. в 2003 г.	
Критерии отнесения к МП:	Микро	Малые	Средние
количество работающих (чел.)	10	50	250
складочный капитал (€ млн.)	2	10	43
годовой оборот (€ млн.)	2	10	50

Приложение 7

Таблица 7

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МСП В ЯПОНИИ.¹²⁸

Доля МП в ВВП страны ВВП \$ 4,01 трлн. Бюджет \$ 781 млрд.	51,6%	\$ 2,07 трлн.		
Доля МП в общей занятости	69,5%	31,2 млн. работающих		
Доля МП в количестве всех предприятий	99,2%	6,07 млн. предприятий, в т.ч. 1,4 млн. индив. предприятия		
Доля расходов на инфраструктуру поддержки МСП в госбюджете	0,21%	\$ 1,64 млрд.		
Критерии отнесения к МП:	Услуги	Розничная торговля	Оптовая торговля	Производство
количество работающих (чел.)	До 100	До 50	До 100	До 300
уставной капитал (\$ тыс.)	До 474	До 474	До 948	До 2 844

Приложение 8

Таблица 8

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧИСЛА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ОТРАСЛЯМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ¹²⁹ (на конец года)

	1999	2000	2001	2002	2003
	единиц	единиц	единиц	единиц	единиц
Вся промышленность	2 199	2 28	2 403	2 352	2 095
в том числе:					
электроэнергетика	3	3	3	1	5
топливная	23	41	49	44	52
черная металлургия	29	21	14	23	25
цветная металлургия	5	6	6	6	3
химическая и нефтехимическая (без химико-фармацевтической)	164	173	228	199	154
машиностроение и металлообработка (без промышленности медицинской техники)	944	1040	975	968	909
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	277	271	353	313	215
промышленность и строительных материалов	169	137	155	128	145
легкая	203	172	146	171	155
пищевая	171	183	187	199	163

¹²⁶ Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства зарубежных стран. // Пятая всероссийская конференция представителей малых предприятий (научно-практическая) – м., 10-11 марта 2004 г., с. 13.

¹²⁷ Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства зарубежных стран. // Пятая всероссийская конференция представителей малых предприятий (научно-практическая) – м., 10-11 марта 2004 г., с. 15.

¹²⁸ Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства зарубежных стран. // Пятая всероссийская конференция представителей малых предприятий (научно-практическая) – м., 10-11 марта 2004 г., с. 7.

¹²⁹ Малое предпринимательство в Республике Татарстан: Статистический сборник / Комстат РТ - Казань, 2004 с. 14.

Приложение 9

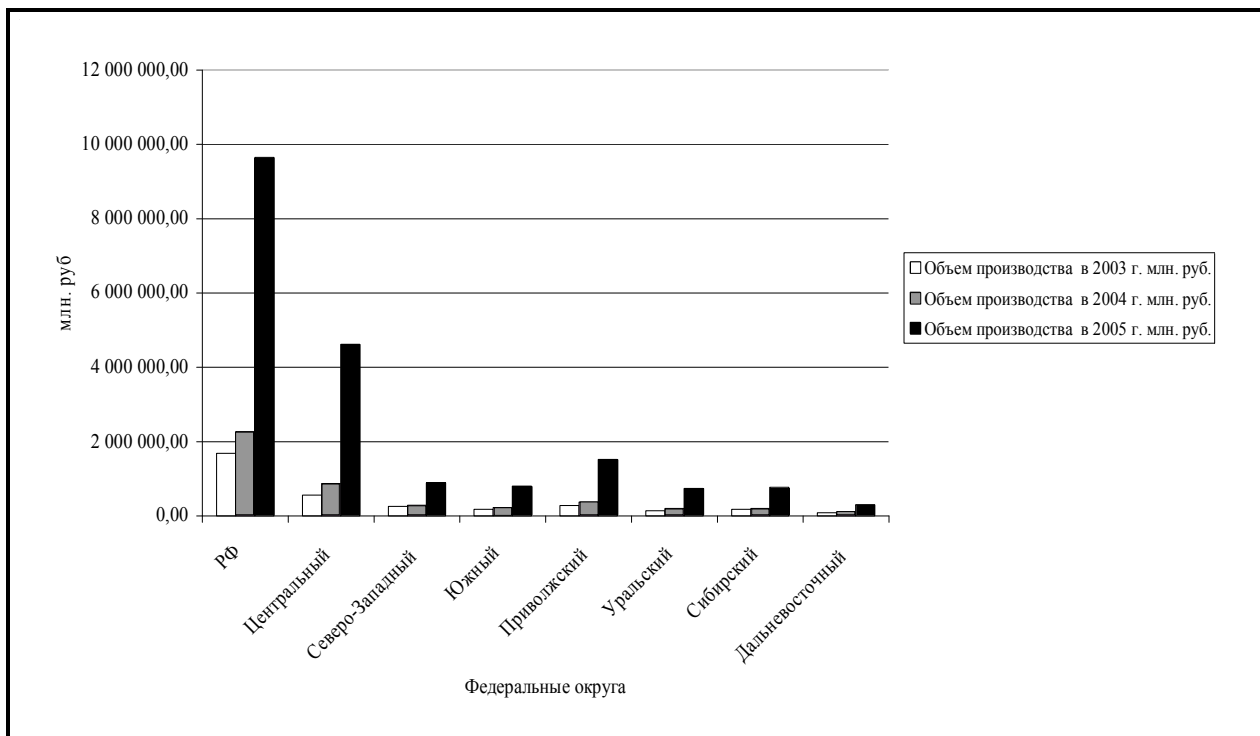


Рис. 1. Объем производства МП в 2003-2005 гг. в РФ (по регионам)

Приложение 10

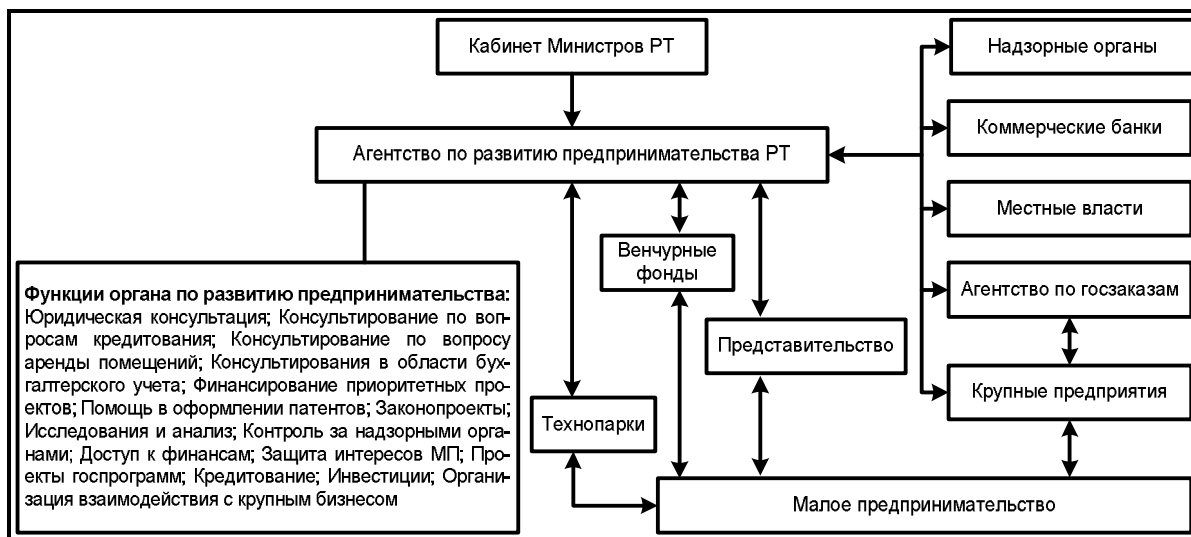


Рис. 2. Схема государственного регулирования малого предпринимательства

Юнусов Ильдар Альбертович
 Email: iildardjan@yandex.ru

10.8. SMALL BUSINESS IN A CONTEXT OF MARKET TRANSFORMATION OF THE RUSSIA ECONOMY AND ITS INTEGRATION INTO ECONOMIC

Ildar Albertovich Yunusov, Lecturer the Department of Economic Theory and Law,
Kazan State Technical University

Small business is an integral part of development of the world economy. In a view of the last events has ripened the necessity of judgment of experience of the previous foreign countries for a question of support of small business. The integration processes under the influence of postindustrial tendencies impose new conditions of functioning of small business. The government should actively use the information technologists in development of an infrastructure of support of small business.