

10.7. СПЕЦИФИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

Крылова Е.Б., к.э.н., доцент, профессор, заведующий кафедрой экономических и финансовых дисциплин Московского гуманитарного университета

В данной статье раскрываются объективные причины функционирования и развития малого предпринимательства в рыночной системе. Обосновывается невозможность функционирования рыночного механизма без малых предприятий ввиду непосредственной связи между числом малых предприятий и формированием конкурентной среды, и, следовательно, формированием единой рыночной цены на одинаковые товары и услуги. Указывается на неоднозначное воздействие развития малого предпринимательства на занятость. Подробно рассматриваются специфические свойства малого предпринимательства, обеспечивающие занятость населения. Доказывается, что малый бизнес является своеобразной «буферной зоной» экономики.

Рассматривая рыночную экономику как сложную, динамичную систему, в которой функционирует множество субъектов-предприятий, отметим, что взяв за основу критерий масштабности, все предприятия в рыночной экономической системе можно разделить на две группы. С одной стороны – это предприятия крупного бизнеса, с другой – это средние и малые предприятия. Безусловно, основой экономической мощи современного государства являются крупные предприятия. Данные официальной статистики свидетельствуют о тенденции к росту концентрации производства и капитала. В США, например, удельный вес крупных корпораций в обрабатывающей промышленности, имеющих свыше одного миллиарда долларов активов, в активах этой отрасли промышленности составляет свыше 70%¹.

Приведенные данные о динамике численности предприятий крупного корпоративного бизнеса являются отражением преимуществ, присущих крупному предпринимательству (экономия на масштабе производства, экономия на масштабе сферы деятельности, экономия на транзакционных издержках, конкурентные преимущества на отраслевых, национальных или мировых рынках).

Казалось бы, в этих условиях неизбежна гибель малых предприятий. Однако в последние десятилетия происходит их необычайный рост. Так, за период с 1980 до 2005 года общее количество малых предприятий США выросло с 13 млн. до 26². Быстрый рост числа малых и средних предприятий и фирм наблюдается в экономике практически всех развитых индустриальных стран как новая мировая тенденция. С начала 1980-х годов эта тенденция, охватившая в первую очередь США, распространилась на Западную Европу, Японию. В табл. 1 приведены данные о состоянии малого и среднего предпринимательства в ряде стран.

Приведенные в табл. 1 показатели, характеризующие состояние сектора малого предпринимательства в раз-

витых странах, указывают на фундаментальную роль малого бизнеса в экономической жизни каждой страны.

Таблица 1

ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ³

Страны	Количество малых и средних предприятий (тыс.)	Количество малых и средних предприятий на 1 000 жителей	Занято на малых и средних предприятиях (млн. чел.)	Доля малых и средних предприятий в общей численности занятых (%)	Доля малых и средних предприятий в ВВП (% оценочно)
Великобритания	2 630	46	13,6	49	50-53
Германия	2 290	37	18,5	46	50-52
Италия	3 920	68	16,8	73	57-60
Франция	1 980	35	15,2	54	55-62
Страны ЕС	15 770	45	68	72	63-67
США	19 300	74,2	70,2	54	50-52
Япония	6 450	49,6	39,5	78	52-55
Россия (только по малым предприятиям)	875	6,0	7,6	12	9-10

В настоящее время в мировой научной литературе не существует единого подхода к определению малого бизнеса как особого экономического явления. Кроме того, при определении малого бизнеса нередко ограничиваются лишь количественными критериями.

Разумеется, для решения ряда практических задач (статистические наблюдения, вопросы налогообложения, экономическая политика в отношении малого предпринимательства т.п.) требуется формальное определение малого предпринимательства, основанное на ряде количественных критериев. В качестве таких критериев в мировой практике обычно используют та-

- численность занятых;
- объем годового оборота;
- размер уставного капитала;
- балансовая стоимость активов;
- участие в капитале предприятия иных фирм и организаций;
- стадии роста (начальная, выживание, рост);
- географическая сфера деятельности (локальные, региональные, национальные масштабы);
- отраслевая принадлежность;
- специфические характеристики владельцев и управляющих (например, женщины – предприниматели, иностранцы и т.д.).

Так, в каждой стране существуют свои подходы к определению малого и среднего предпринимательства. По этой причине сущность малого бизнеса может быть выражена не столько количественными критериями, сколько качественными. С этой точки зрения под малым бизнесом подразумеваются такие фирмы, которые характеризуются следующими чертами:

- являются юридически самостоятельными и независимыми в принятии хозяйственных решений (не представляют собой часть крупного предприятия);

¹ Statistical Abstract of the United States: 1995. Washington, DC, 1995. – P. 562; American almanac 1996-1997. Statistical Abstract of the United States. Washington, DC, 2007. – P. 553.

² U.S. Small Business Administration, as reported by the National Institute of Business Management, Inc. Research Recommendations. 2006. – P. 2.

³ Ресурсный центр поддержки малого предпринимательства, Госкомстат России. Малый бизнес России: проблемы и перспективы. Доклад Президенту и Правительству РФ Российской ассоциации развития малого предпринимательства. М.: РАМП, 1996. – С. 11.

- не господствуют в какой-либо сфере хозяйственной деятельности и, следовательно, не могут диктовать покупателям цены на свои товары и услуги (фирма оказывает влияние на относительно небольшую долю рынка в рыночном пространстве ее сферы деятельности);
- управление фирмами осуществляется непосредственно их владельцами (или соучредителями) лично, а не с помощью формализованной управленческой структуры; относительно небольшое число производимых продуктов (технологий, услуг, ноу-хау);
- сравнительно ограниченные ресурсы и мощности (капитал, человеческие ресурсы и т.д.). Таким образом, трактовка малого бизнеса как субъекта конкурентной рыночной экономики не ограничивается одной количественной характеристикой.

Некоторые российские ученые-экономисты различают понятия «малое предпринимательство» и «малый бизнес». Например, под «малым предпринимательством» понимают наличие особой рискованной и инновационной основы, полной экономической ответственности, гибкой организации воспроизводства с целью получения максимального предпринимательского дохода с единицы затраченного капитала⁴. По нашему мнению, поскольку в мировой экономической литературе и на практике эти два термина не различают, а также предполагая, что возможен перевод английского слова business как русское «предпринимательство», можно использовать эти два термина совершенно равноправно.

Следует отметить, что первый федеральный закон о малом бизнесе в США (1953 г.) вообще не содержал количественных критериев, ограничиваясь такими качественными характеристиками малого бизнеса, как юридическая самостоятельность и независимость в принятии хозяйственных решений, а также отсутствие господства в какой-либо сфере хозяйственной деятельности и, следовательно, невозможность диктовать цены на свои товары⁵.

Отсюда следует, что в американской экономике под малым бизнесом фактически подразумеваются как собственно малые, так и средние фирмы. Этим и объясняется столь высокий количественный критерий для малого бизнеса: к малым относятся предприятия с численностью занятых до 500 человек (в обрабатывающей промышленности). Поэтому в данной ситуации поддержка малого бизнеса – это поддержка рыночной, конкурентной экономики в целом. В принятом в США законе о малом бизнесе (1953 г.) прямо провозглашается жизненно важная роль малого бизнеса: «Защита и поощрение свободной конкуренции – основа не только экономического благосостояния, но и безопасности страны. Безопасность и благосостояние не могут быть обеспечены без стимулирования наличных и потенциальных возможностей малого бизнеса. Конгресс считает, что правительство должно в той мере, в какой это возможно, оказывать поддержку предприятиям малого бизнеса, консультировать, помогать и защищать их интересы с тем, чтобы сохранить свободное конкурентное предпринимательство...»⁶.

Результатом такой политики по отношению к малому бизнесу в США является ежегодный прирост новых предприятий в сфере частного бизнеса. Данные американской статистики свидетельствуют о настоящем

«предпринимательском буме», охватившем американскую экономику, начиная с 1970-х годов.

По последнему официальному данным, о положении в малом бизнесе США, к 2006 году, в соответствии с отчетом Администрации малого бизнеса, в 2005 году в Америке было около 26 миллионов малых фирм, обеспечивающих до 80% новых рабочих мест⁷.

Вышеприведенные данные о сфере частного бизнеса не дают точного ответа на вопрос, насколько жизненно устойчивы малые предприятия в рыночной системе. По результатам исследований Администрации малого бизнеса, складывается следующая ситуация, приведенная в табл. 2.

Таблица 2

ПЕРИОДЫ СУЩЕСТВОВАНИЯ И РАСПАДА ПРЕДПРИЯТИЙ В США⁸

Временной период, после которого фирма разоряется	Количество разорившихся предприятий	В т.ч. франчайзинговых компаний	В т.ч. с 1-4 наемными работниками	В т.ч. более чем с 5 наемными работниками
После 2 лет существования	23,7	25,4	8,3	6,0
После 4 лет	52,7	59,2	19,6	13,1
После 6 лет	62,2	61,6	23,5	21,1
После 8 лет	70,9	72,5	46,5	30,0

Данные таблицы позволяют выявить интересную закономерность. Мелкие фирмы с занятостью до 5 наемных работников являются довольно устойчивой системой в течение первых шести лет существования. Так, из 1 000 подобных фирм после 2 лет их деятельности останется 917 фирм, после 4 лет – 737, после 6 – 564 и лишь после 8 лет деятельности останется 284 фирмы. Таким образом, за 8 лет существования способны выжить треть фирм данной группы. Учитывая, что фирмы с занятостью до 5 наемных работников составляют 60% от общего числа малых фирм, можно сказать, что основной прирост численности предприятий малого бизнеса дают именно эти фирмы.

Таким образом, миллионы малых предприятий создают особую конкурентную среду, в которой выживают наиболее жизнестойкие. Главное, чтобы масштабы деятельности малого предпринимательства сохранялись на определенном уровне.

Неотработанность теоретических аспектов развития малого предпринимательства, непонимание его стратегической роли в рыночной экономике, нашедшее свое отражение в законодательных актах РФ в отношении малого предпринимательства, приводят к тому, что это последнее продолжают рассматривать с чисто количественной точки зрения, как просто небольшие предприятия, нуждающиеся в силу своего незначительного экономического масштаба в поддержке со стороны государства. Такой подход можно проиллюстрировать, в частности, на материалах Федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (принят Государственной Думой 12 мая 1995 г.). Как отмечалось, в данном законе нет и упоминания о глубокой, сущностной связи развития малого предпринимательства и рыночной экономики. Вместе с тем, в законе сочли необходимым урезать

⁴ См. Савченко В. Феномен предпринимательства // Российский экономический журнал. – 1995. – №10. – С. 63.

⁵ Small Business Administration and Investment Act with Amendments. 1953-1969. Washington 1997. – P. 3.

⁶ Там же. – С. 3.

⁷ Small business Economic Indicators. 2006. – W.: SBA, 2006. – P. 6.

⁸ Текущий архив SBA, Office of Advocacy// www.sba.gov/advof.

количественные критерии малого предпринимательства сравнительно с теми критериями, которые предусматривались в первых законодательных актах СССР. Логика здесь, вероятно, была такова: какие же это малые предприятия, если на них занято, например, в промышленности и строительстве до 200 человек? И с точки зрения количественной такая логика оправдана: это достаточно крупные предприятия, тем более, если они оперируют современной технологией. Но с точки зрения экономической, – такая логика несостоятельна. Промышленное предприятие с числом занятых до 200 человек в рыночной экономике представляет собой, как правило, конкурентное предприятие, не являющееся монополистом и не диктующее цены на свою продукцию. Как конкурентный субъект рыночной экономики такое предприятие вполне можно отнести к числу малых предприятий. Напомним, что в США к числу малых относятся предприятия с количеством занятых до 500 человек, хотя технологический уровень таких предприятий в США отнюдь не ниже, чем в России, а скорее существенно выше. И с точки зрения рыночных критериев, это достаточно разумно, поскольку предприятия с числом занятых до 500 человек, как правило, будучи в юридическом и управленческом отношениях самостоятельными, выступают в качестве конкурентных субъектов рыночной экономики, а не как монополисты.

Как же изменились количественные критерии мелких предприятий? Для ответа на этот вопрос сопоставим критерии, определенные постановлением Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» от 8 августа 1990 г. №790 и установленные Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (от 12 мая 1995 г.) (табл. 3).

Таблица 3

ЧИСЛЕННОСТЬ НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ ПО ОТРОСЛЯМ ЭКОНОМИКИ

Отрасли экономики	По постановлению СМ СССР	По Федеральному закону
В промышленности и строительстве	До 200 чел.	До 100 чел.
В научно-технической сфере	До 100 чел.	До 60 чел.
В др. отраслях производственной сферы, в т.ч. в сельском хозяйстве	До 50 чел.	До 60 чел. в сельском хозяйстве
В отраслях непроизводственной сферы, в т.ч. в оптовой торговле	До 25 чел.	До 50 чел. в оптовой торговле
В розничной торговле	До 15 чел.	До 30 чел.

Основной вывод, который следует из данного сопоставления, состоит в том, что в Федеральном законе урезание количественных критериев затронуло сферу производства – промышленность и строительство (за исключением сельского хозяйства), а увеличение таковых критериев распространилось на сферу обращения – оптовую и розничную торговлю. В постановлении СМ СССР от 8 августа 1990 г. №790 специальной строкой не выделены сельское хозяйство, оно включено в графу «другие отрасли производственной сферы», а также оптовая торговля, которая по-видимому, включена в графу «отрасли непроизводственной сферы», что несколько затрудняет прямое сопоставление количественных критериев малого предпринимательства

в данном постановлении и в Федеральном законе от 12 мая 1995 г.

Такое изменение количественных критериев малого предпринимательства может лишь усугубить и без того кризисное состояние промышленности и строительства, послужить дополнительным фактором миграции капитала из сферы производства в сферу обращения, которой таким изменением критериев создаются еще более благоприятные условия, хотя известно, что российский капитал в настоящее время и без этого концентрируется прежде всего в сфере обращения. Негативные последствия урезания количественных критериев малого предпринимательства будут иметь и для научно-технической сферы, в которой таким изменением из числа малых исключается значительное количество предприятий, способных быстро внедрять новейшие достижения НТП.

В настоящее время с принятием нового закона о малом и среднем предпринимательстве впервые малый и средний бизнес практически учитывается как «единый сектор»: предприятия свыше 100 человек и до 250 человек так же, как в Европейском союзе (ЕС), попадают в программы поддержки МСБ. Это означает, что вклад МСБ оценивается по-другому, растет экономический и политический вес МСБ.

В соответствии с законом⁹, вступающим в силу с 01.01.2008 года средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства (табл. 4).

Таблица 4

СРЕДНЯЯ ЧИСЛЕННОСТЬ РАБОТНИКОВ ЗА КАЛЕНДАРНЫЙ ГОД

Вид хозяйствующего субъекта	Численность	
	с 01.01.2008	до 01.01.2008
Средние предприятия	От 101 до 200 чел.	Не регламентировано
Малые предприятия	От 16 до 100 чел.	В промышленности, строительстве, на транспорте до 100 человек
Микропредприятия	До 15 чел.	Не регламентировано

В табл. 4 средняя численность работников определяется с учетом всех работников, в том числе работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству, работников представительств, филиалов и обособленных подразделений. Обязательное условие отнесения к малому или среднему предприятию суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном капитале не должна превышать 25%. При этом доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не должна превышать 25%.

Новым условием является то, что выручка от реализации без учета НДС или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать установленные значения.

⁹ О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Федеральный закон от 24.07.2007. №209-ФЗ. // Российская газета 2007, Федеральный выпуск N4427 от 31 июля 2007 г. Ст. 4.

Предельные значения устанавливаются Правительством РФ один раз в пять лет. Категория субъекта можно изменить только в том случае, если значения становятся выше или ниже предельных и остаются такими на протяжении двух календарных лет.

В силу многих причин (проводимой государственной политики, криминализации и т.д.) становление и развитие малого бизнеса в России протекает очень нелегко. Данные официальной статистики (табл. 5) свидетельствуют о немногочисленности вновь создаваемых малых предприятий в России.

Таблица 5

ДИНАМИКА ЧИСЛА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ в РФ¹⁰

Показатель	Годы							
	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего предприятий (тыс.)	266,7	896,9	879,3	843,0	882,3	893,0	953,1	979,3
Всего предприятий (в%)	100	236	230	216	231	235	257	267

Данные таблицы показывают, что начавший было набирать силу процесс образования малых предприятий с 1995 года практически прекращается, причем наибольший спад темпов роста числа малых предприятий произошел в таких отраслях, как сельское хозяйство и наука и научное обслуживание. В то же время в общей структуре российского малого предпринимательства произошло резкое уменьшение доли малых предприятий в сфере материального производства.

Данные последних лет (при некоторой их разногласии) свидетельствуют о том, что существенных подвижек в развитии малого бизнеса в России не произошло. Так, по данным табл. 5, на территории РФ действовало 979,3 тыс. малых предприятий. Из них 97,5% – частной формы собственности и 2,5% – смешанной.

Ниже, в табл. 6, приведены данные о распределении малых предприятий по отраслям экономики в 1996-м и 2005 году (в сравнении).

Таблица 6

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО НЕКОТОРЫМ ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ¹¹

Показатель	%	
	1996 г.	2005 г.
ВСЕГО	100	100
В т.ч. промышленность	14,7	12,3
Транспорт и связь	2,1	4,5
Строительство	16,6	11,2
Торговля и общественное питание	42,7	45,8
Общая коммерческая деятельность по обеспечению рынка	4,8	2,4
Наука и научное обслуживание	5,6	н.д.
Другие отрасли экономики	13,6	23,8

По данным табл. 6, произошли следующие отраслевые изменения в структуре малого предпринимательства. За период с 1996 г. по 2005 год выросла доля малых предприятий в торговле и общественном питании – на 3,1%, на предприятиях транспорта и связи –

¹⁰ Рассчитано автором на основе Россия в цифрах: Крат. стат. сб. // Госкомстат России. М., 1997. – С.362, Малое предпринимательство в России. 2006: Стат.сб. / Росстат. –М., 2006. – С. 13.

¹¹ Текущий архив Государственного комитета РФ по статистике // www.gks.ru/gks/g091997. Малое предпринимательство в России. 2006: Стат.сб. / Росстат. М., 2006. – С. 14.

на 2,4%. Уменьшилась доля малых предприятий за тот же период в таких отраслях, как промышленность – на 2,4%, строительство – на 5,4%, общая коммерческая деятельность – на 2,4%.

Законодательство в области малого предпринимательства, как уже было сказано, ограничивается чисто количественной характеристикой малого бизнеса. Этот последний предстает не как основа механизма рыночной экономики, а в качестве малых предприятий, нуждающихся – в силу своих небольших размеров – в государственной поддержке. В результате государственная политика в отношении малых предприятий выступает в качестве некоей филантропической акции, а не как политика формирования механизма рыночной конкуренции. Непонимание стратегической роли малого бизнеса в рыночной экономике приводило к тому, что государственные меры его поддержки всегда запаздывали и носили неадекватный характер. Достаточно сказать, что из государственного бюджета в 1994 и 1995 годах на нужды малого предпринимательства направлялись ничтожные суммы (1994 г. – 5 млрд. руб., 1995 г. – 5,75 млрд. руб.).

Только с 1996 г. ситуация несколько изменилась. В вышедшем в апреле 1996 г. Указе Президента РФ «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в РФ» поддержка малого предпринимательства признана «важнейшей задачей государственной политики». В соответствии с этим указом в 1996 г. в Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства было перечислено 150 млрд. рублей. С 1997 г. в соответствии с предусмотренной статьей в государственном бюджете РФ выделено государственных льготных инвестиционных кредитов в объеме 500 млрд. рублей на поддержку малого предпринимательства. Предусматривается также предоставление государственных гарантий на сумму не менее 200 млн. долларов США ежегодно иностранным кредитным организациям, выделяющим кредиты на поддержку малого бизнеса в РФ. Разработана Федеральная программа реализации государственной политики в сфере малой экономики на 1996-1997 годы. Программа предполагает широкий набор мер, нацеленных на поддержку малого предпринимательства в плане формирования нормативно-правовой базы такой поддержки, в обеспечении финансово-кредитной, инвестиционной, производственной, инновационной помощи малому предпринимательству, в формировании инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства и т.п., в информационном, научно-методическом и кадровом обеспечении малого бизнеса, а также в обеспечении социальной защищенности и безопасности малого предпринимательства.

Экономика России нуждается в ускоренных темпах развития, и немаловажное значение имеет и проведение политики в отношении малого бизнеса.

Недостаточная активность малого предпринимательства, наблюдаемая сегодня, является следствием целого комплекса причин, в том числе это сокращение бюджетных ассигнований; проводимая экономическая политика, несовершенство законодательства в отношении малого предпринимательства, слабое развитие инфраструктуры малого бизнеса и т.п. Кроме того, малый предприниматель наименее защищен от давления коррупции, организованной преступности, произвола чиновников. Отрицательно влияет на развитие

малого предпринимательства в переходной экономике непрекращающийся спад производства.

Вместе с тем, следует иметь в виду, что значительное уменьшение статистических показателей прироста их числа в РФ в 1994-1995 гг. произошло в результате перерегистрации малых предприятий, созданных еще в бывшем СССР. Действующие на момент перерегистрации предприятия принимали новые организационные формы, а прекратившие свою работу – ликвидировались. Так как величина числившихся зарегистрированными, но реально не функционировавших малых предприятий была достаточно велика, их официальная ликвидация существенно сократила показатели роста числа малых предприятий в России. В 1995 г. в связи с введением в действие нового Гражданского кодекса РФ малые предприятия, имеющие правовой статус товариществ, должны были принять другие формы. По оценкам Госкомстата РФ, более трети зарегистрированных малых предприятий не приступали к хозяйственной деятельности или приостановили ее. Поэтому начавшаяся в 1995 году перерегистрация и соответственно официальная ликвидация реально не функционирующих малых предприятий привела к существенному снижению показателей числа малых предприятий в России.

Кроме того, необходимо отметить и крайнюю неравномерность развития малого предпринимательства на обширной территории Российской Федерации. Самое значительное количество малых предприятий – свыше 30% – сосредоточено в Центральном федеральном округе. Причем при уменьшении общего количества малых предприятий во всей РФ, их численность в Центральном федеральном округе возросла с 30,5% в 1995 году до 34,5% в 2005 году от общего числа российских предприятий малого бизнеса. Для сравнения: самое незначительное количество малых предприятий наблюдалось в Дальневосточном федеральном округе – 3,9% от общего количества.

Развитие малого предпринимательства внутри отдельных округов районов происходит также крайне неравномерно. Так, по последним данным Росстата, по состоянию на конец 2005 г. малые предприятия наиболее широко представлены в Москве – 20,5% и Санкт-Петербурге – 11,7% от их общего количества¹².

В табл. 7 приведены данные о динамике численности малых предприятий Москвы за десятилетний период (с 1987-2005 гг.).

Таблица 7

ДИНАМИКА ЧИСЛЕННОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ г. МОСКВЫ¹³

Показатель	Тыс.			
	1987 г.	1990 г.	1995 г.	2007 г.
Всего МП	550	17 000	175 800	207 834

Данные табл. 7 свидетельствуют о бурном росте малого предпринимательства. За двадцать лет количество малых предприятий в столице РФ выросло почти в 378 раз. Этот рост прежде всего объясняется тем, что в соответствии с Законом города Москвы №14 от 28 июня 1995 г. «Об основах малого предпринимательства

¹² Малое предпринимательство в России. 2006: Стат.сб. / Росстат. – М., 2006. – С. 20-22.

¹³ Малый бизнес: Москва 1997. – М.: Издательский дом Деловая Москва. 1997, 20 лет Малому бизнесу Москвы. – М.: Издательский дом Деловая Москва, 2007.

ва в Москве» количественные критерии отнесения московских предприятий к субъектам малого предпринимательства существенно повышены. В законе провозглашаются следующие количественные критерии малого предпринимательства (табл. 8).

Таблица 8

СРЕДНЯЯ ЧИСЛЕННОСТЬ РАБОТНИКОВ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ПО ОТРОСЛЯМ ЭКОНОМИКИ

Отрасли экономики	Численность
В промышленности и строительстве	До 200
В других отраслях сферы материального производства	До 100
В отраслях непроизводственной сферы	До 60

Благодаря такой политике московского правительства по отношению к малому предпринимательству к группе малых добавляются предприятия с численностью занятых от 100 до 200 человек. Результат – рост численности малых предприятий.

Малый бизнес Москвы продолжает развиваться, а темпы роста количества малых предприятий (МП) возрастают. По данным Мосгоркомстата, количество малых предприятий Москвы в конце превысило уровень, прогнозировавшийся в постановлении Правительства Москвы от 22.06.2004 №425-ПП «О прогнозе социально-экономического развития города Москвы и перспективном финансовом плане на 2005-2007 годы» (на 2006 год более чем на 10 тыс. ед.). Среднегодовой темп прироста по этому показателю более 3%. В Москве сегодня на одну тысячу жителей приходится 21 малое предприятие. Эта цифра соответствует показателям таких крупнейших мировых мегаполисов, как Нью-Йорк, Лондон, Париж и Мехико. В столице работают более 100 тысяч индивидуальных предпринимателей.

Суммарная численность занятых на малых предприятиях возросла и превысила 2 миллиона человек, что выше ожидаемых результатов на этап завершения Комплексной программы развития и поддержки малого предпринимательства на 2004-2006 гг.

Наибольшее количество малых предприятий сосредоточено в Центральном АО – 40,6%, далее идут САО (10,5%), СВАО (8,6%), ЮАО (7,9%)¹⁴.

Как и в предшествующие годы, отраслевая структура малого бизнеса Москвы характеризуется высокой долей предприятий торговли и общественного питания (49%), эта доля не изменилась по сравнению с 2005 годом. Доля предприятий торговли более чем вдвое превышает долю предприятий, занимающихся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг (19%), второй по величине отрасли. Следующая по величине подотрасль – обрабатывающие производства (9,8%). Довольно большое количество малых предприятий занимаются строительством – 8,2%, транспортными услугами и услугами связи – 3,5%. Количество МП, работающих в других отраслях, незначительно (от 3% и меньше).

Таким образом, приведенные данные Мосгоркомстата показывают, что в 2006 году в развитии малых предприятий Москвы наблюдались существенные положительные тенденции.

¹⁴ Текущий сайт Мосгорстата //http://www.mosstat.ru/stat_data.php.

Возникшая ситуация объясняется, прежде всего, недооценкой роли малого предпринимательства в экономической политике государства, отраженной в ряде правительственных документов, непониманием того, что для перехода от централизованно управляемой к рыночной экономической системе необходимо прежде всего наличие некоторой «критической массы» свободных и независимых товаропроизводителей, конкурирующих друг с другом.

Чем же объясняется рост сектора малого бизнеса, наблюдаемый в промышленно развитых странах, его место в рыночной системе? Дело в том, что, с одной стороны, концентрация предприятия не является ни безграничной, ни неизбежной. Это происходит по следующим причинам.

- Во-первых, существуют такие предельные размеры производственных форм, при которых издержки растут быстрее дохода¹⁵. Производительность предприятия, достигнув некоторого уровня, начинает сбавлять темпы своего роста. Исчезает гибкость обновления ассортимента, усложняется структура управления и т.д.
- Во вторых, существуют области, где малые предприятия пользуются бесспорными преимуществами. Это те области, где производство имеет дело с ограниченным, постоянным и единообразным спросом и где производственные процессы не могут быть стандартизированы.

Например, сохраняется спрос на услуги, имеющие четко выраженный личный характер. Там, где человек платит за персональное внимание другого человека, применение техники обычно имеет ограниченный характер либо вовсе отсутствует. Организация (крупная корпорация) в данном случае практически не имеет преимуществ перед мелкой фирмой. Услуги – сфера деятельности прежде всего мелкой фирмы в современной рыночной экономике. Статистика, приведенная в табл. 9, свидетельствует о росте сферы услуг в промышленно-развитых странах.

Таблица 9

ДОЛЯ СФЕРЫ УСЛУГ В ОТРАСЛЕВОЙ ЗАНЯТОСТИ США¹⁶

Отрасли	1983 г.	1994 г.	2005 г.
Общая несельскохозяйственная занятость (млн. чел.)	89,7	113,3	130,2
Занятые в сфере услуг (млн. чел.)	66,4	89,4	107,3
Занятые в сфере услуг в общей несельскохозяйственной занятости (в %)	74,0	78,9	82,4

Данные табл. 9 позволяют сделать вывод о том, что отрасли сферы услуг являются одним из важнейших источников занятости (от 70-80% от общего числа несельскохозяйственной занятости). Причем удельный вес занятых в этой сфере продолжает расти и достигает в 2005 году 82,4% от общего числа занятых в несельскохозяйственной сфере производства.

Кроме того, сфера услуг – сфера, в которой действуют главным образом малые и средние предприятия. Об этом свидетельствуют данные табл. 10.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что большую долю сферы услуг составляют малые предприятия (до 500 занятых) – 99,7% от общего количества предприятий частного бизнеса. Кроме того, в сфере услуг на малых предприятиях в 2003 году было занято

79,9% от общего количества занятых в этой сфере. Самое большое количество предприятий в сфере услуг – малые предприятия с численностью занятых до 20 человек – их насчитывалось свыше 86% от общего количества предприятий частного бизнеса в этой сфере общественного производства. Численность занятых на таких предприятиях составляла 23,7% от общего числа занятых в сфере услуг.

Таблица 10

ДОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧАСТНОГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ УСЛУГ И ЧИСЛЕННОСТЬ ЗАНЯТЫХ НА НИХ (по классам занятости) в 2003 году¹⁷

Показатель	Все предприятия частного бизнеса	До 20 занятых	От 20-99 занятых	От 100-499 занятых	Свыше 500 занятых
Количество предприятий во всех отраслях (тыс.)	7 255	6 240	845	151	18
Количество предприятий сферы услуг (тыс.)	5 068	1 480	308	40	4
Доля предприятий сферы услуг (%) (от общего числа предприятий в каждой группе с различной численностью занятых)	69,8	23,7	36,4	26,5	22,2
Общее количество занятых (тыс. чел.)	113 398	28 313	33 760	28 549	22 776
Занятые в сфере услуг (тыс. чел.)	34 435	8 113	12 531	6 912	6 270
Доля занятых в сфере услуг (%)	30,4	28,6	37,1	24,2	27,5

Следует отметить, что в сфере услуг сложная организация общественного производства не дает никаких преимуществ, так как для увеличения количества услуг требуется пропорциональное увеличение рабочего времени обслуживающих лиц. Поэтому в сфере услуг и доминируют малые предприятия.

Быстрый рост числа предприятий сферы услуг происходит там, где машины вытесняют личные услуги. В доиндустриальную эпоху человек, оказывающий услугу (за редким исключением), находился в зависимом отношении к потребителю услуги (домашняя прислуга, например). С развитием промышленности, появлением фабрик, рабочего класса появляются две тенденции в развитии услуг. С одной стороны, домашнее хозяйство – целиком поддерживается женщинами. С другой – появляется масса независимых предпринимателей. По мере развития НТП с появлением механических средств, облегчающих домашний труд, появляется большое число предприятий обслуживания по ремонту этих средств. Для крупных предприятий, поставляющих такое оборудование, основным является не долговечность этих товаров, а появление новинок, способных привлечь потребителя. Появление таких новых товаров сопровождается возникновением сети новых мелких предприятий по их обслуживанию.

В третьих, размеры фирмы могут быть ограничены, например, причастностью деятельности фирмы к искусству. Ученые и инженеры легко включаются в организацию, художники-индивидуалы. Поэтому, если продукт или услуга требуют оригинального и истинно артисти-

¹⁵ Барр Р. Политическая экономия: в 2-х тт. – Т.1: Пер. с фр. – М.: Международные отношения, 1995. С. 394-395.

¹⁶ Statistical Abstract of the United States. Washington, DC, 1997, 2007. – P. 273.

¹⁷ Рассчитано автором на основе Statistical Abstract of the United States. Washington, DC, 2007. – P.497.

ческого (в отличие от повторяющегося и банального) выражения, фирма всегда будет мелкой. Малые предприятия – неотъемлемые составляющие сферы искусства. Художник – независимый предприниматель. Он охватывает полностью весь творческий процесс. Художник не вписывается в организацию. Там, где для производства требуются усилия со стороны художника и оно ценится за это, превосходство мелкой фирмы в художественной области способствует ее выживанию в конкурентной борьбе с крупной организацией. Крупная фирма должна иметь такие внешние характеристики товара, которые позволяют выпускать его крупными и экономически выгодными сериями. Художественный вкус также вынужден подчиняться требованиям рынка. В результате крупная фирма имеет большие серии, техническую эффективность, низкие издержки и разработанную стратегию за счет хороших внешних качеств. Примерами тому являются такие отрасли, как автомобильная промышленность, производство мебели, промышленность бытовых приборов и т.п.

В мелкой фирме, где художник играет доминирующую роль и дисциплина организации менее жесткая, имеется больше возможностей для самоутверждения личности. Нередко технически менее оснащенная мелкая фирма благодаря своему малому размеру имеет преимущество в области искусства.

Такие мелкие фирмы обслуживают т.н. верхушку рынка – предлагает более дорогие товары более состоятельным потребителям, имеющим более изощренный вкус.

Иногда существование мелких фирм поддерживается крупными фирмами, нуждающимися в талантливых людях. Дюпон обращается к мелким фирмам в Париже и Нью-Йорке с целью разработки образцов тканей.

Мелкая фирма извлекает преимущества из особенностей потребительского спроса на работу художника. Характеристика такого спроса – количество товаров и услуг, которое люди будут покупать по любой данной цене, – является функцией времени. Принято считать, что техническое обновление всегда хорошо. Новые же направления в искусстве сразу никогда не принимаются, рынок для данной продукции мал. Только по мере развития вкуса спрос расширяется. Маленький рынок, на котором стоимость играет второстепенную роль по сравнению с качеством художественного достижения, подходит для деятельности мелкой фирмы.

Иногда размеры фирмы остаются небольшими в соответствии с требованиями закона. Например, из-за характера профессии и требований профсоюзов, запрещающих внедрение техники и организации (например, групповую медицинскую практику), которые приводят к росту фирмы.

Кроме того, развитие новой техники и новых технологий способствует децентрализации и позволяет экономить капитал. Эта тенденция не только благоприятствует мелким и средним предприятиям, но и побуждает крупных к децентрализации собственного производства.

Рост малых предприятий на рынке зависит от уровня развития крупного бизнеса. В данном случае под ростом мы понимаем не простое увеличение физических объемов предприятия, а качественно-количественные характеристики – увеличение оборота, прибыли, изменение структуры предприятия, расширение ассортимента продукции. Так, американский экономист Э. Ро-

бертс отмечает, что для небольших предприятий лидерство по линии сбыта производимой продукции и на рынке капиталов не представляется возможным. Малым предприятиям остается осваивать рынки с небольшим объемом продаж (менее 20 млн. долл.), не вызывающие интереса у крупных фирм.

Одним из направлений лидерства является реализация научно-технических нововведений. Вопреки сложившемуся мнению, малые предприятия не только способны осуществлять нововведения, но и добиваться при этом даже лидерства. По мнению американского экономиста Л. Вайса, «большинство исследований показывает, что размеры предприятия мало влияют на интенсивность исследований, но могут снизить ее в некоторых отраслях»¹⁸. Например, компания «Дженерал электрик», крупнейший мировой производитель электрооборудования, относит на счет малых предприятий многие новые идеи (изобретение электротостеров, кухонных плит, холодильников и т.п. электробытовой техники). Размеры же крупных предприятий подчас способны препятствовать нововведениям. Так, например, в автомобильной промышленности вложены огромные средства в чеканочные штампы для изготовления стальных кузовов, и внедрение новых (облегченных) повлекло бы за собой слишком высокие издержки.

Сочетание мощного стимула к росту фирмы в некоторых частях экономики с эффективными ограничениями на рост в других частях создает исключительно неравномерную картину экономического развития. Американский профессор У.Ф. Мюллер отмечает, что «в промышленности существует крайне асимметричная структура, при которой подавляющая часть экономической (промышленной) деятельности находится под контролем элиты из нескольких сот гигантских корпораций (в первом квартале 1971 года 111 промышленным корпорациям с активами свыше 1 млрд. долл. принадлежало более половины всех активов обрабатывающей промышленности). Остальная делится между четырьмя сотнями тысяч мелких и средних (обрабатывающих) предприятий». Отметим, что в 1995 году на 417 таких гигантов приходилось 71,9% всех активов обрабатывающей промышленности¹⁹.

Не существует определенного объема активов или продаж, который служил бы границей между миллионами фирм, составляющих одну часть частнопредпринимательской экономики, и кучкой гигантских корпораций, представляющих собой ее вторую часть. Однако есть глубокое концептуальное различие между предприятием, находящимся полностью под контролем отдельного лица, и фирмой, которая не может существовать без организации. Это отличие и есть рубеж, отделяющий миллионы мелких фирм от нескольких сотен гигантов, оно лежит в основе разделения экономической системы на две подсистемы: так называемую планирующую – в нее входят крупные корпорации, и рыночную – значительно более многочисленную по количеству входящих в нее субъектов, в состав которой входят малые и средние фирмы, управляемые своими владельцами.

Рыночная система существует наряду с планирующей и переплетается с ней, причем последняя оказывает сильное влияние на ее развитие.

¹⁸ Weiss L. The Closed Enterprise System. New York: Bantam Books, 1972. – P. 22-23.

¹⁹ Mueller W.F. Hearing before the Select Committee on Small Business, US Senate, 92-d Congress, 1-st Session, November 12, 1971. – P. 107.

В рыночной системе фирма может лишь весьма незначительно влиять на поведение потребителей. Для этого у нее не хватает ресурсов. Кроме того, отдельный участник данной системы не может влиять на государство. Тогда как государственные и частные организации (в данном случае под частными организациями подразумеваются субъекты планирующей системы – крупные корпорации) могут существовать на условиях теснейшего симбиоза.

Разница между рыночной и планирующей системами заключается не в стремлении избавиться от ограничений рынка и не в стремлении обрести контроль над экономической средой, а в инструментах, с помощью которых достигаются эти цели. Участники рыночной системы должны действовать коллективно или получить помощь со стороны государства. В планирующей системе фирма добивается своих целей в силу своего размера. Рыночная система покупает по ценам, которые подчинены влиянию планирующей системы, а продает свои товары и услуги она по ценам, от нее не зависящим, на которые также воздействует планирующая система. В результате в более выгодном положении оказывается планирующая система. Отсюда необходимость государственной поддержки малого предпринимательства. Помимо государственной поддержки, для сохранения мелкой фирмы крайне важна т.н. самоэксплуатация. Мелкий работодатель добивается трудовых усилий от своих работников не введением правил, а личным надзором. Он требует от других того, что он требует от самого себя.

Таким образом, рыночная система – мир мелких фирм, продающих фирмам планирующей системы большое количество различных товаров и услуг. Там, где отрасль приближается к классической конкурентной структуре, контракты не применяются. Предложение надежно реагирует на изменения в рыночных ценах, и, поскольку продавцы многочисленны, нет ни возможности, ни необходимости стремиться к урегулированию отношений с каждым из них. По нашему мнению, понятие «рыночная система» использовано Гелбрейтом неслучайно и точно характеризует сущность малого бизнеса как тождественного данной системе. Именно только в системе малого бизнеса в классической форме способен действовать рыночный механизм экономического принуждения, основу которого составляет конкуренция. Чтобы доказать это, следует ответить на вопрос: почему же без малого бизнеса нет конкуренции, без которой не может сформироваться конкурентная рыночная цена?

Единая конкурентная цена на одинаковые товары – свойство рынка. Причем рыночная система – та система, в которой «цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться»²⁰. Попытаемся выяснить взаимосвязь между развитием малого предпринимательства, конкуренцией и уровнем рыночных цен.

Еще известный английский экономист А. Смит заметил, что чем многочисленнее экономические соперники, тем скорее между ними возрастает борьба за преимущества с помощью наращивания или сбивания цен: «Если он (капитал. – Ред.) разделен между двумя бакалейщиками, то взаимная конкуренция будет вынуждать их обоих продавать свои товары дешевле, чем если бы

товар находился в одних руках. Если же весь капитал оказался бы распределенным среди двадцати торговцев, то их конкуренция была бы намного сильнее, а возможность сговора между ними в целях повышения цен намного меньше»²¹. Чем больше независимых мелких фирм, тем ожесточеннее конкуренция между ними, тем на большие жертвы они вынуждены идти, продавая свою продукцию по все более низким ценам. Если же в результате их противоборства рыночные цены станут ниже их индивидуальных издержек, то часть производителей разорится, а на их место придут другие. Однако, говоря о конкуренции как основе рыночной системы, необходимо сузить данное понятие до термина, обозначающего отсутствие монопольной власти на рынке, а не всеобъемлющее значение этого экономического явления. Поэтому под конкуренцией будем подразумевать определение, предложенное американским экономистом Джоржем Дж. Стиглером в его работе «Совершенная конкуренция: исторический ракурс», – «рыночная конкуренция». Это совершенная рыночная конкуренция, преобладающая при наличии большого числа продавцов, обладающих полной информацией о всех ценах спроса и предложения²².

Первые шаги по аналитическому уточнению концепции конкуренции были сделаны экономистами-математиками. Работы крупных экономистов-математиков первой половины XIX века Н. Капара, У. Уэвеля, А. Курно, Ж. Дюпюи, Г. Госсена заложили основы теории экономического равновесия. Их идеи получили свое дальнейшее развитие в работах ученых второй половины XIX века, в числе которых Л. Вальрас, У. Джевонс, В. Парето, Ф. Эджуорт внесли большой вклад в развитие этой концепции. Отечественные экономисты, в частности И.Г. Блюмин, В.В. Новожилов, Л.В. Канторович, Б.Г. Серебряков, в своих работах также обращались к анализу некоторых экономико-математических вариантов теорий экономического равновесия, критически его оценивая.

Безусловный интерес представляет работа Антуана Огюстена Курно «Исследование математических принципов теории богатства», вышедшая в свет в 1838 году.

А. Курно наряду с теорией чистой монополии и дуополии рассматривал проблему ценообразования на рынке совершенной конкуренции. В своем доказательстве, идя от единичного случая – монополии, через промежуточный – дуополию, и, наконец к случаю с бесконечным числом продавцов – случаю совершенной конкуренции, Курно с применением инструментов математического анализа доказывает положение о том, что в случае совершенной конкуренции производится самый большой объем продукции, а рыночные цены достигают самого низкого уровня. Для нашего исследования именно последний случай – случай совершенной конкуренции представляет наибольший интерес.

Следует отметить, что в любой модели, тем более математической, содержится значительная доля абстракции, позволяющая отвлечься от несущественных, второстепенных зависимостей и сосредоточить свое внимание на главных, определяющих сторонах данного явления. Поэтому математическая школа использует данные модели в экономической теории в качестве

²¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1993. Кн. 1-3. – С. 252, 50.

²² Теория фирмы. // Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. («Веки экономической мысли»; Вып. 2). – С. 324.

²⁰ Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. II. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – С. 6.

основного метода своего исследования, поскольку они позволяют, отбросив ряд несущественных для анализа моментов, выявить суть проблемы.

Курно, применяя инструменты математического анализа, доказал следующие положения.

Во всех случаях (монополии, дуополии, совершенной конкуренции) достигается равновесная рыночная цена как один из решающих элементов рыночного механизма.

Самая высокая равновесная цена устанавливается в случае монополии. Ниже их уровня – дуопольные цены и, наконец, еще ниже, следуют цены, устанавливающиеся при совершенной конкуренции.

При этом самый низкий объем продукции производится на монопольном рынке, самый большой – при режиме совершенной конкуренции, а промежуточный объем – на рынке дуополии.

Существует прямая зависимость между числом фирм, действующих в данном конкурентном типе рыночной системы (монополии, дуополии, совершенной конкуренции), и уровнем равновесной цены, устанавливаемой на данном рынке. Если количество фирм становится достаточно большим, то равновесная цена приближается к предельным издержкам производства. Конкурентная цена является пределом, к которому стремится олигополюсная цена в случае, когда число фирм-олигополистов становится бесконечно велико. «Влияние конкуренции достигает своего предела, когда каждое из частичных производств (объем производства производителя) становится неощутимым...»²³.

Несомненно, теория Курно содержит ряд недостатков, происходящих по причине массы допущений со стороны автора, который не учитывал взаимного влияния отдельных фирм-производителей. Не говорится также, что равновесная рыночная цена будет определяться не худшими, а средними или близкими к лучшим условиям хозяйствования. Считается лишь, что эта цена может устанавливаться при условии, что на рынке действует бесконечное число фирм-конкурентов, и их конкуренция ничем не ограничивается.

Теория Курно позволяет сделать следующие важные выводы. Если в одной отрасли участвует бесконечное число независимых продавцов, действующих в одинаковых условиях при производстве одинаковых товаров то, при совпадении спроса и предложения происходит следующее: появляется единая рыночная цена на одинаковые товары; эта цена устанавливается на уровне средних или близких к лучшим условиям хозяйствования. Данные два условия определяют существование и функционирование самой рыночной системы.

Курно исследовал только случаи равновесия. Если спрос и предложение не совпадают, то система не находится в состоянии равновесия, и ход рассуждений меняется.

Кроме того, уместно, на наш взгляд, привести следующее утверждение К. Маркса «Постоянное уравнение постоянно возникающих неравенств происходит тем быстрее, чем подвижнее капитал, т.е. чем легче он может быть перенесен из одной сферы и из одного места в другие; чем скорее рабочая сила может быть переброшена из одной сферы в другую. Первое утверждение предполагает полную свободу торговли внутри общества и устранение всех монополий, кроме

естественных (возникающих из самого капиталистического способа производства)»²⁴.

Отсюда следует, что экономическая система тем ближе подходит к состоянию равновесия, чем более мобильными и гибкими становятся основные субъекты этой системы – фирмы – владельцы капиталов. Система малого предпринимательства обладает перечисленными выше двумя свойствами: ее основные элементы – малые предприятия и их владельцы могут легко изменить направление своей деятельности, характер выпускаемых товаров.

Если рассматривать рыночную систему как единый воспроизводственный процесс социально-экономических отношений, то необходимо отметить, что конкуренция существует не только в сфере обращения, но прежде всего пронизывает всю сферу производства. В сфере обращения реализуются те предпосылки успеха или поражения, которые складываются в сфере научно-технической подготовки производства и в самом производстве. Хотя сами итоги конкурентных усилий оцениваются в виде прибыли, выявляются лишь в сфере обращения.

Конкурентная экономика предполагает выполнение двух условий:

- наличие обособленных собственников, заинтересованных в прибыли;
- наличие конкурентной структуры отраслей (такая структура производства в каждой отрасли, которая создает возможность конкуренции).

Конкурентная структура создается только с возникновением значительного числа (определенной критической массы) фирм. Кроме того, конкуренция предполагает гибкость хозяйственных структур. Предприятия, работающие неэффективно, обречены. Нельзя связывать формирование рыночной среды только со свободным ценообразованием. Свободные цены «работают» только на фоне рыночной конкуренции.

Ряд многих новых отраслей с самого момента своего возникновения характеризуются высоким уровнем концентрации производства. Однако наличие в отрасли нескольких независимых друг от друга фирм весьма существенно. Например, благодаря наличию нескольких поставщиков, покупатели (фирмы и отдельные потребители) получают широкие возможности для экономического выбора.

Так, по мнению философа П.А. Флоренского, «...мелкость торговли, при многочисленности отдельных предпринимателей – единственный цензор, противодействующий сбыту недоброкачественного товара и набираванию цены»²⁵.

Конкуренция – явление сложное и противоречивое. С одной стороны – это простор для творчества и инициативы, с другой – подхлестование отстающих, угроза их выживанию. Под ударами конкуренции гибнут нерентабельные, нежизнеспособные предприятия, и ускоряются преобразования в сторону более эффективных (по рыночным критериям) форм хозяйствования. Малые предприятия в этом смысле не являются исключением. Сама малая экономика находится в постоянном движении. Часть предприятий малого бизнеса гибнет в борьбе с более выносливыми, другая часть их постепенно переходит в разряд среднего бизнеса, а затем и крупного, третья – остается бороться в разряде малых. Так, в

²³ См. Cournot A. *Mathematical Principles of the Theory of Wealth*. New York, 1929. – P. 70-90.

²⁴ Маркс К. *Капитал*. 1951. Т. 3. Гл. 10. – С. 197.

²⁵ Флоренский П.А. *Сочинения*. В 4 т. Т. 2. М.: Мысль, 1996. – С. 664.

докладе Президента США «Состояние малого бизнеса» (1982 г.) приведены следующие данные:

- фирма с числом занятых от 21 до 50 человек продержится на плаву 4 года с вероятностью 54%;
- фирма, имеющая менее 20 служащих, продержится 4 года лишь в 37 случаях из 100²⁶.

Малый бизнес антимонополен по самой своей природе, что проявляется в различных аспектах его функционирования. С одной стороны, он ввиду многочисленности, разнородности составляющих его элементов и их высокой динамики в гораздо меньшей степени поддается монополизации, нежели крупные предприятия. С другой стороны, при узкой специализации и использовании новейшей техники в условиях современной научно-технической революции малое предпринимательство выступает в качестве серьезного конкурента, подрывающего монопольные позиции крупных корпораций. Огромна заслуга малого бизнеса в развитии важнейших направлений НТП, прежде всего в области электроники, кибернетики и информатики (самых наукоемких отраслей современного производства).

Конкуренция – это двоякий процесс. С одной стороны, продавец ищет покупателя, способного как можно выше оценить его товар. С другой стороны – потребители ищут товары подешевле, лучшего качества и наиболее нужные им. Они выбирают производителя. Этим самым создается конкуренция между производителями за лучшее и более дешевое удовлетворение потребностей покупателя. Только обоюдная конкуренция производителей и потребителей создает торговые рыночные хозяйственные связи. Ограничение свободы коммерческой деятельности – угроза конкуренции не только продавцов, но и покупателей. Покупатель и продавец должны иметь возможность выбора. А этот выбор им может предоставить как раз малый бизнес.

В рыночной экономике проблема занятости является одной из наиболее острых. Уровень занятости в значительной мере определяет объем совокупного трудового фонда, которым располагает та или иная страна, и, соответственно, величину валового национального продукта, которую в состоянии произвести национальная экономика. Не случайно известный исследователь проблемы занятости, английский экономист Дж. М. Кейнс, писал: «...Все производится трудом... Предпочтительнее рассматривать труд, включая, конечно, личные услуги предпринимателя и его помощников, как единственный фактор производства, действующий при наличии технологии, природных ресурсов, производственного оборудования и эффективного спроса»²⁷.

Вот некоторые данные о динамике занятости за послевоенный период в США – крупной стране с развитой рыночной экономикой. Общее число занятых за почти семьдесят лет (1929-2006 гг.) выросло в 3 раза (с 47,6 млн. до 144,4 млн. человек), или на 203,4%. При этом продолжительность рабочей недели в несельскохозяйственном секторе за период с 1947-2006 гг. сократилась с 40,3 до 33,9 часа, то есть на 15,9%²⁸.

За рассматриваемый период произошли существенные изменения в отраслевой структуре занятости. Численность занятых в сельском хозяйстве сократилась с

10,5 млн. в 1929 г. до 2,2 млн. человек в 2006 г., то есть на 79%. Доля же занятых в сельском хозяйстве за тот же период уменьшилась в еще большем размере – с 22,1% до 1,5% от общего числа гражданских занятых, то есть в 14,7 раза. Несколько увеличилась абсолютная занятость в отраслях, производящих вещественные товары (строительство, добывающая и обрабатывающая промышленность). В 1947 г. в этих отраслях трудилось 18,8 млн. человек, а в 2006 г. – 28,1 миллиона. Рост составил за почти шестьдесят лет 49,5%. Относительно же доля занятых в данных отраслях существенно снизилась. В 1947 г. она составляла 32,4%, то есть почти треть всех занятых в экономике США, а в 2006 г. – уже только 19,5%, то есть около одной пятой²⁹.

Проблема структурных изменений занятости занимала внимание многих экономистов. Кейнс, например, связывал уровень цен, масштабы производства и объем занятости. Занятость здесь выступает как объем реально отработанного рабочего времени. В своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» он писал о том, что «общий уровень цен зависит отчасти от ... масштабов производства в целом, т.е. (принимая состояние техники и технологии за данное) от объема занятости»³⁰. Малое предпринимательство, оказывая посредством образования рыночной конкуренции влияние на уровень цен, в соответствии с методологией, предложенной Кейнсом, прямо воздействует на занятость.

Системе малого предпринимательства присущи активные факторы, воздействующие на занятость, позволяющие определить, в какой степени развитие малого предпринимательства, в том числе даже без использования наемного труда, является важной формой создания новых рабочих мест, необходимых для смягчения безработицы.

Первой такой особенностью малого предпринимательства является способность создавать большее (по сравнению с крупным предпринимательством) количество рабочих мест при меньших затратах капитала.

Рассматривая весь общественный капитал, Маркс отметил, что процесс накопления капитала сопровождается непрерывным качественным изменением его строения. При неизменном объеме капитала падает абсолютная и относительная величина расходов на заработную плату. Однако в некоторых сферах капитал возрастает на данной технической основе и пропорционально своему возрастанию привлекает дополнительную рабочую силу³¹. К таким сферам относятся, например, сферы услуг и торговли. В этих сферах, как уже было выявлено в начале нашего исследования, велика доля предприятий малого бизнеса. Кроме того, добавим, что буквально революционные изменения за послевоенное время произошли с занятостью в отраслях, производящих услуги. Общее число занятых в сфере услуг за рассматриваемые почти шестьдесят лет увеличилось более чем в 4,5 раза (в 1947 г. – 25,3 млн., а в 2006 г. – 113,0 млн. человек). Значительно увеличилась и доля занятых в данной сфере, хотя уже в 1947 г. она составляла 44,4%. К 2006 г. эта доля возросла до 83,5%³². Бурный рост сферы услуг является ярким свидетельством

²⁶ The state of small business: A Report of the President. 1982. Washington.

²⁷ Дж. М. Кейнс. Избранные произведения. М.: Экономика. 1993. – С. 389.

²⁸ Economic Report of the President, 2007. – Washington, 2007. – P. 286.

²⁹ Там же.

³⁰ Антология экономической классики. М.: ЭКОНОВ, Ключ, 1993. – С. 366.

³¹ Маркс К. Капитал. Т. 1. Кн. 1 (Маркс К., Энгельс Ф. 2-е издание, т. 23). – С. 636.

³² Economic Report of the President. Washington 2007. – P. 284.

вом того, что здесь мы имеем дело со сферой производительного труда с важными структурными изменениями в общественном разделении труда.

Второй особенностью малого предпринимательства является более низкое техническое и, следовательно, органическое строение функционирующего капитала. Это происходит в основном из-за двух причин.

- Во-первых, уменьшается (по сравнению с крупным, корпоративным предпринимательством) используемый совокупный объем (масса) затраченного капитала.
- Во-вторых, в малом предпринимательстве (по сравнению с крупным) на единицу капитала приходится больше единиц труда.

Естественно, в сравнении с крупным, корпоративным предпринимательством. Первое следует из самой сути малого бизнеса (см., например, критерии его определения – численность занятых и размер годового оборота). Второе утверждение подтверждается статистическими данными о структуре затрат малого и крупного бизнеса по производству товаров и услуг.

Малое предпринимательство имеет более низкое органическое строение капитала. Все время видоизменяясь (малые предприятия быстро появляются, но и могут быстро разорваться), система малого бизнеса в развитых рыночных странах не только не прекращает свое существование, но и постоянно расширяется.

Третьей особенностью малого предпринимательства является то, что его развитие придает рынку труда необходимую гибкость и тем самым воздействует на занятость. Формирование гибкого рынка труда позволяет решить двуединую задачу: обеспечить рост эффективности производства и существенно смягчить напряженность на рынке рабочей силы. Некоторые основополагающие принципы такого рынка, на наш взгляд, могут быть реализованы в условиях становления рыночных отношений в России и ее регионах. Концепция гибкого рынка труда предполагает формирование многообразных и гибких форм взаимоотношений между государством, предпринимателями, профсоюзами и работниками. Применение принципа гибкости, в конечном счете направлено на рационализацию совокупных затрат, оживление конкуренции, рост эффективности производства, а также поддержание динамизма всей рыночной системы. Несомненно, данный аспект актуален для России, переживающей этап реформирования экономики и структурной модификации рынка труда. Выход российской экономики из кризиса сегодня невозможен без позитивных изменений в области занятости. Осуществить намеченные цели можно лишь на основе внедрения в сферу трудовых отношений основополагающих принципов гибкой занятости, развития малого предпринимательства, в том числе и самозанятости.

Следующей особенностью малого предпринимательства с позиции занятости является преобладающее развитие в отраслях с быстрой окупаемостью авансированного капитала. Здесь свойство малого бизнеса состоит в том, что на первых этапах своего образования он преимущественно развивается в сферах торговли и общественного питания. Так, в России на вышеназванные сферы приходится около 50% предприятий малого бизнеса (на конец 2005 года – 47,8%³³). В этих отраслях скорость окупаемости авансированного капитала чрезвычайно высока.

³³ Малое предпринимательство в России. 2006: Стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – С. 14.

Влияние на занятость оказывает и такое свойство малого предпринимательства, как легкость образования. Для образования и функционирования малого предприятия требуются меньшие затраты капитала, чем для крупного.

Важной чертой малого предпринимательства с точки зрения увеличения числа рабочих мест является его широкомасштабный характер. Данные о занятости в США, приведенные в табл. 11, не оставляют никакого сомнения в этом его свойстве.

Таблица 11

МАСШТАБЫ ЗАНЯТОСТИ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В США И РОССИИ В 2005 г.(сравнительный анализ)³⁴

Страны	Число занятых на малых и средних предприятиях (млн. чел.)	Общая численность занятых (млн. чел.)	Доля малых и средних фирм в общей численности занятых (%)
США	90,6	113,4	80
Россия	8,0	66,8	12

Данные таблицы позволяют сделать вывод о том, что средний показатель доли малых и средних фирм в общей численности занятых составляет 80% (в России этот показатель в 6,7 раза ниже).

Малое предпринимательство тесно связано с развитием самостоятельной занятости (предприятия без наемных работников, чаще всего индивидуальные или семейные предприятия). К самостоятельным работникам относятся те, кто работает за свой счет, сам организует свою работу, владеет средствами производства и отвечает за произведенную продукцию. Сфера самозанятости является, с одной стороны, нормальной формой занятости, а с другой – средством выживания или дополнительного заработка для многих лиц, нуждающихся в работе. Рост самозанятых во всех отраслях в развитых рыночных странах можно проследить, например, на материалах США. Так, по официальным данным, в 2005 году численность самозанятых в США составила 15,8 млн. человек³⁵. Доля самозанятых составляет 13,9% от общего числа занятых в экономике хозяйства.

В странах с низким уровнем безработицы роста числа самостоятельно занятых работников не отмечается (например, в Норвегии, ФРГ, Швейцарии, Швеции, Японии). В странах с высоким уровнем безработицы (Великобритании, Италии, Испании, США) наблюдается значительный рост числа самостоятельно занятых³⁶.

Наконец, малое предпринимательство в силу своей доступности и легкости образования способно содействовать занятости наиболее уязвимых групп трудящихся, таких как молодежь, женщины, социально-незащищенные группы населения.

Следует отметить, что исторически женщины играли «непропорционально небольшую роль» в малом бизнесе США. Но начиная с 1980-х годов, их позиции в этой сфере предпринимательской деятельности значительно укрепились. Так, по данным статистики, около 6,5 млн. малых фирм возглавляют женщины³⁷.

³⁴ Малое предпринимательство в России. 2006: Стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – С. 13, Statistical Abstract of the United States: 2007. – P. 497.

³⁵ Small Business Economy, 2006. – W., 2006. – P. 220.

³⁶ Никифорова А.А. Рынок труда: занятость и безработица. М., 1991. – С. 99-100.

³⁷ Statistical Abstract of the United States: 2007. – P. 502.

Обратившись к российской статистике, заметим, что при общем снижении доли женщин среди занятого населения (с 2005 году – 49,4%) отмечается увеличение их численности в предпринимательском секторе. Удельный вес женщин среди лиц вне наемного труда в 2005 году составил 39%³⁸. Чем же объясняется данная тенденция? По данным SBA (Администрации малого бизнеса), основной причиной появления женщин в качестве владельцев собственных предприятий, является большой приток женщин в трудовые ресурсы, которые позднее создали свои собственные предприятия. Так, между 1980-м и 2005 годами женщины составили максимальную часть новых работников или заново поступающих на работу трудовых ресурсов, заняв около 2/3 всех новых рабочих мест³⁹. Эта экономическая активность и привела, видимо, к возникновению новых предприятий. При этом следует отметить, что женщины значительно увеличили свою долю собственности в малом бизнесе прежде всего в сфере услуг. Однако, имеются признаки, что они все больше вторгаются в отрасли с традиционно преобладающим господством мужчин – розничную торговлю и производство.

Свойство малого предпринимательства создавать новые рабочие места для подобной категории населения безусловно весьма существенно, так как, по данным официальной статистики, уровень безработицы у данной группы весьма высок. Данные табл. 12 указывают на высокий уровень женской безработицы.

Таблица 12

ДОЛЯ БЕЗРАБОТНЫХ ЖЕНЩИН В США⁴⁰

Показатели	Год				
	1980	1985	1990	1995	2005
Численность безработных (млн. чел.)	7,6	8,3	7,0	7,4	7,0
Численность безработных женщин (млн. чел.)	3,4	3,8	3,1	3,4	3,2
Доля безработных женщин в общей численности безработных (%)	44,1	45,6	44,6	46,2	45,7

Данные табл. 12 свидетельствуют как об относительном, так и абсолютном росте безработицы среди американского женского населения. За период с 1980 по 2005 год доля безработных женщин в общей численности безработного населения выросла по относительным показателям с 44,1% в 1980 году до 45,7% в 2005 году от общего числа безработных. По абсолютным показателям женская безработица выросла на 1,6%.

Если обратиться к российской официальной статистике, то следует отметить, что проблема женской безработицы стоит сегодня как никогда остро.

По данным Федеральной службы занятости России, большинство потерявших работу именно женщины. Об этом свидетельствуют данные, приведенные в табл. 13.

Данные Федеральной службы занятости России (см. табл. 13) предоставляют весьма нерадостную картину уровня женской безработицы. И хотя за период с октября 1992 до марта 1996 года по методологии Меж-

дународной организации труда она снизилась на 13,5% (относительное снижение), ее доля в общей численности безработных России все еще остается крайне высокой (более 60%). Кроме того, данные таблицы свидетельствуют об абсолютном росте женской безработицы – в 1,8 раза по методологии МОТ (Международной организации труда) и более чем в 6 раз по данным Федеральной СЗ РФ.

Таблица 13

ДОЛЯ ЖЕНЩИН В ОБЩЕЙ ЧИСЛЕННОСТИ БЕЗРАБОТНЫХ В РФ⁴¹

Показатель	1992 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.
Данные, полученные с использованием методологии МОТ					
Общая численность безработных (млн. чел.)	3,6	6,4	7,1	5,2	5,0
%	100	100	100	100	100
В т.ч. безработных женщин (млн. чел.)	1,8	2,9	1,9	2,4	2,4
% от всех безработных	49,5	45,8	26,8	46,2	47,4
По данным Федеральной службы занятости России					
Общая численность безработных (млн. чел.)	0,4	2,1	1,0	1,8	1,7
%	100	100	100	100	100
В т.ч. безработных женщин (млн. чел.)	0,3	1,4	0,7	1,2	1,1
% от всех безработных	73,8	62,5	68,9	65,5	65,0

Более высокий процент безработицы среди женщин объясняется рядом психологических факторов. В частности, женщины более организованы и прагматичны. Кроме того, процесс регистрации на бирже труда в РФ требует некоторой настойчивости в борьбе с бюрократической волокитой. Однако, на наш взгляд, эти причины значительно глубже. Столь высокий уровень женской безработицы объясняется остановкой промышленного производства как следствием структурного кризиса, охватившего российскую экономику. Большинство безработных женщин – бывшие работницы государственных предприятий. Женская занятость имеет ярко выраженную отраслевую характеристику. Традиционно «женскими» были такие отрасли промышленного производства, как легкая (текстильная, швейная) и пищевая. Официальная статистика приводит следующие данные. Так, индекс физического объема продукции в легкой промышленности уменьшился почти в 5 раз и составил в 2005 году 23,5% (1991 год = 100%)⁴².

В конце 2006 года в РФ наблюдалось следующее распределение численности безработных женщин по возрастным группам (данные табл. 14).

В соответствии с данными таблицы 14 под категорию «безработные» попадает главным образом наиболее активная часть населения в возрасте от 20 до 29 лет. В этой категории уровень безработицы в конце 2006 года достигал 35,5%, а доля безработных женщин в общей численности безработных для данной категории населения была самой высокой и составляла 34,6%.

³⁸ Текущий сайт Росстата //http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/06-04.htm.

³⁹ U.S. Small Business Administration, Small Business in the American Economy. – Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 2006. – P. 119.

⁴⁰ American almanac 1996-1997. Statistical Abstract of the United States. Washington, DC, 1997. – P. 413. Economic Report of the President. Washington 2007. – P. 274.

⁴¹ Текущий сайт Росстата //http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/06-04.htm.

⁴² Там же.

Таблица 14

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ БЕЗРАБОТНЫХ ЖЕНЩИН ПО ВОЗРАСТУ⁴³

В т.ч. в возрасте, лет	Всего безработных 100 %	В т.ч. женщин 100 %
16-19	9,5	10,4
20-24	21,6	21,3
25-29	13,9	13,3
30-34	9,3	9,6
35-39	10,0	9,2
40-44	10,0	10,7
45-49	12,2	11,9
50-54	8,4	9,0
55-59	3,8	3,6
60-72	1,3	1,1
Средний возраст безработных, лет	34,1	34,1

Немаловажным является тот факт, что, по данным обследований Росстата, среди безработного женского населения в РФ гораздо больше лиц с высшим и средним специальным образованием. Так, в конце 2006 наблюдалась следующая картина:

- 13% женщин от общего числа безработных женщин имели высшее и незаконченное высшее образование (мужчин – соответственно 8,7%);
- среднее и среднее профессиональное образование имели 73,1% женщин (мужчин – 74,7%).

Приведенные данные свидетельствуют о высоком потенциале данной группы населения для создания новых рабочих мест в сфере малого предпринимательства.

Американское законодательство особым образом выделяет такую категорию как «социально-ущемленное население», поскольку для данной группы населения социальные проблемы выступают обостряются. В РФ отсутствует подобный подход.

Данные американской статистики свидетельствуют о том, что среди социально-ущемленного населения США проблема безработицы стоит особенно остро. К этой категории относят в частности население с темным цветом кожи.

Наиболее высокий уровень безработицы у так называемой социально-ущемленной группы населения (принцип включения данной группы исходит из расовой принадлежности – черное, испаноговорящее население и т.п.).

Если обратиться к российской действительности, то следует отметить, что после распада СССР растет число беженцев и вынужденных переселенцев, и на начало 1996 года их число, по данным Госкомстата, достигло 118 116 человек⁴⁴.

Проведенный анализ позволяет, таким образом, выяснить объективные причины функционирования и развития малого предпринимательства в современной рыночной системе. Установлено, что это, прежде всего, существование областей, где спрос на продукцию носит часто меняющийся характер или персонафицирован. К таким областям относится сфера услуг (в этой сфере общая доля занятых на предприятиях малого бизнеса традиционно возрастает), сфера искус-

ства, а также сфера так называемого вспомогательного производства деталей и узлов для нужд крупного бизнеса.

Не случайно в западной экономической литературе выделяются две подсистемы современной рыночной экономики: так называемая планирующая (в нее входят крупные корпорации) и рыночная (в ее составе мелкие фирмы). Обе системы оказывают непосредственное влияние друг на друга и не могут существовать друг без друга.

Обосновывается невозможность образования и функционирования рыночного механизма без малых предприятий ввиду того, что существует связь между числом малых предприятий и формированием конкурентной среды, а следовательно и формированием единой рыночной цены на одинаковые товары и услуги.

Проведенный в исследовании анализ экономикоматематической модели А. Курно позволил установить, что чем большее количество малых предприятий действует в данной экономической системе, тем ниже единая рыночная цена.

Однако следует указать и на неоднозначное воздействие развития малого предпринимательства на процессы занятости. Малый бизнес, расширяясь, привлекает все большее количество занятых. Вместе с тем, жесткая конкуренция внутри субъектов «рыночной системы» заставляет часть производителей разоряться, способна вытеснять часть рабочих мест. Отсюда – необходимость создания условий функционирования системы малого бизнеса, при которой рост занятости будет стабильным.

Помимо влияния на занятость населения, малое предпринимательство в рыночной системе выполняет целый ряд функций. Среди них – функции малого бизнеса в сфере производства (внедрение новых форм организации производства, финансирования и сбыта; экономия на масштабах производства; экономия на трансакционных издержках; генерирование и реализация достижений НТР; диверсификация производства; поставка крупным корпорациям надлежащих деталей и узлов); рыночные функции малого предпринимательства – формирование рыночной инфраструктуры; ослабление тенденции к монополизации хозяйства; придание рыночной экономике необходимой гибкости; решение проблемы насыщения товарного рынка; развитие предпринимательского сектора; способность успешно функционировать в зонах повышенного риска; способствование решению проблемы повышения эффективности использования экономических ресурсов; развитие мелкокомасштабных рынков; функция налогоплательщика; внешнеэкономическая деятельность; реализация продукции крупных компаний на основе франчайзинга; социальные функции малых предприятий – преодоление бюрократизма в экономике; смягчение социальной напряженности и демократизация экономики; выравнивание уровня жизни; малый бизнес является источником обученных кадров, охватывающим подавляющее большинство мест производственного обучения.

Кроме того, одной из важнейших функций малого предпринимательства является формирование так называемого среднего класса.

Анализ функций малого бизнеса подтверждает, что он является своеобразной «буферной зоной» экономики. Следует отметить, что они приобретают исключительно важное значение в период становления рыночного хозяйства в РФ.

⁴³ Текущий сайт Росстата //http://www.gks.ru/free_doc/2007/b07_11/06-04.htm.

⁴⁴ Там же.

Литература

1. American almanac 1996-1997. Statistical Abstract of the United States. Washington, DC, 1997.
2. Economic Report of the President, 2007. – Washington , 2007. – P. 286.
3. Small Business Economy. – Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 2006. – P. 119.
4. Statistical Abstract of the United States: 2007. – P. 502.
5. Антология экономической классики. – М.: ЭКОНОВ, Ключ, 1993. – С. 366.
6. Дж. М. Кейнс. Избранные произведения. М. Экономика. 1993. – С. 389.
7. Малое предпринимательство в России. 2006: Стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – С. 14.
8. Маркс К. Капитал. Т. 1 Кн. 1 (Маркс К., Энгельс Ф. 2-е издание, т. 23). – С. 636.
9. Никифорова А.А. Рынок труда: занятость и безработица. М., 1991. – С. 99-100.
10. Текущий сайт Росстата //http://www.gks.ru/free_doc/2007/-b07_11/06-04.htm.

Крылова Елена Борисовна

РЕЦЕНЗИЯ

Представленная на рецензирование статья выполнена на достаточно актуальную тему. Это обусловлено тем, что в развивающейся рыночной экономике России на протяжении последних лет внимание исследователей обращено в сторону истинно «рыночных» субъектов – малых предприятий. Одной из функций малого бизнеса является обеспечение занятости населения.

Поскольку в настоящее время наблюдаются явные тенденции роста безработицы на фоне сокращения экономически активного населения, то постоянное возрастание значимости малых и мелких предприятий, заметное повышение их роли в удовлетворении ряда важнейших потребностей населения вызывает неизменный интерес.

Все это предопределило научный и практический интерес к анализу спектра проблем, связанных с развитием малых предприятий и увеличением занятости населения.

В статье раскрываются специфические свойства малого предпринимательства, обеспечивающие занятость населения, актуальные проблемы развития малых предприятий России и США. Автор исследует проблемы изменения численности занятых – основного российского критерия для отнесения субъекта предпринимательской деятельности к малому предприятию, проводит анализ динамики и особенностей развития малых предприятий на основе статистики Росстата.

В работе содержатся авторские выводы и рекомендации в отношении как критериев отнесения субъектов к категории малое (микро) предприятие, так и в отношении проблем развития малого предпринимательства как фактора увеличения занятости.

Выполненная Крыловой Еленой Борисовной статья может быть издана в журналах, рекомендованных перечнем ВАК.

Лютова И.И., д.э.н., профессор кафедры финансовых и бухгалтерского учета Национального института бизнеса

10.7. SPECIFIC PROPERTIES OF SMALL BUSINESS ENSURING EMPLOYMENT OF THE POPULATION

E.B. Krylova, Candidate of Science (Economic), the Senior Lecturer, the Professor Managing Chair Economic and Financial Disciplines of the Moscow Humanitarian University

The summary. In given article the objective reasons of functioning and development of small business in market system is revealed. The impossibility of functioning of a market mechanism without small enterprises in view of a direct connection between number of small enterprises and formation of the competitive environment, and, hence, formation of a uniform market price for the identical goods and services is proved. It is underlined ambiguous influence of development of small business on employment. The specific properties of small business providing employment of the population are in detail considered. It is proved, that the small-scale business is a distinctive «buffer zone» of economics.