

Н. Г. Агурбаш

**Государственное
регулирование
развитием
малых
предприятий**

Монография



Палеотип

Москва, 2005

УДК 338.242
ББК 65.012.2
А69

Рецензенты:

- А. Н. Ряховская*, доктор экономических наук, профессор, ректор Института экономики и антикризисного управления;
Б. С. Касаев, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Института экономики и предпринимательства.

А69 Агурбаш, Н.Г.

Государственное регулирование развитием малых предприятий : монография / Н.Г. Агурбаш. — М. : Издательство «Палеотип», 2005. — 196 с.

ISBN 5-94727-124-9

В монографии рассмотрена ретроспектива формирования понятия “предприниматель” и “предпринимательство”, а также раскрытие сущности и задач развития малых предприятий. Показана роль и место малого предпринимательства в производстве. Особое внимание уделено предпосылкам развития и повышения эффективности функционирования субъектов малого бизнеса. Раскрыта сущность системы государственной поддержки малого предпринимательства России, состоящая в создании благоприятных условий функционирования и развития малых предприятий. Освещен опыт поддержки малого предпринимательства в промышленно развитых странах, включая описание задач и функций органов поддержки, а также ее организационно-финансовой сущности. Проведен анализ принципов формирования государственного регулирования малого предпринимательства и методические основы разработки программы реализации государственного регулирования развития малого бизнеса. Уделено внимание факторам, способствующим ускорению развития малых предприятий, включая роль в этом процессе финансово-кредитного механизма, возможности налогообложения и лизинга.

Для руководителей субъектов малого бизнеса, а также научных работников, профессорско-преподавательского состава и студентов вузов, а также научных работников, докторантов и аспирантов.

УДК 338.242
ББК 65.012.2

ISBN 5-94727-124-9

© Агурбаш Н.Г., 2005
© Издательство «Палеотип», 2005

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Глава 1. Малые предприятия в системе воспроизводства	7
1.1. Сущность и задача малого предпринимательства	7
1.2. Место и роль малых предприятий в системе воспроизводства	18
1.3. Объективные предпосылки развития малых предприятий	32
1.4. Инфраструктура как фактор развития малых предприятий	46
Глава 2. Система государственной поддержки малых предприятий	64
2.1. Структура системы государственной поддержки малых предприятий в России	64
2.2. Организационные формы государственной поддержки российских малых предприятий	74
2.3. Программы развития малых предприятий	83
2.4. Финансовая поддержка малого предпринимательства	93
Глава 3. Зарубежный опыт поддержки малых предприятий	103
3.1. Органы поддержки малых предприятий в промышленно развитых странах	103
3.2. Организационно-финансовая поддержка малых предприятий в промышленно развитых странах	111

Глава 4. Основные положения государственного регулирования развития малых предприятий	122
4.1. Принципы формирования политики государственного регулирования развития малых предприятий	122
4.2. Методологические основы разработки программы реализации политики государственного регулирования развития малых предприятий	133
Глава 5. Проблемы государственного регулирования развития малых предприятий	147
5.1. Пути развития финансово-кредитного регулирования малого предпринимательства	147
5.2. Возможности налогообложения в регулировании малого предпринимательства	158
5.3. Лизинг и его перспективы в регулировании развития малых предприятий	176
Заключение	189
Литература	192

ВВЕДЕНИЕ

Как показывает опыт промышленно развитых стран рыночная экономика — это экономика предпринимательства, а развитие малого бизнеса важнейшее условие повышения его эффективности. Малый бизнес этих стран определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта, формируя его на 40—50 и более процентов. Но главное в другом — этот сектор экономики по своей сущности имманентный элемент рыночной инфраструктуры. В этом качестве малое предпринимательство способствует поддержанию конкурентного тонуса экономики, создает естественную социальную опору общественному устройству, организованному на началах рынка, формирует новый социальный слой предпринимателей.

Для России малое предпринимательство может стать важным фактором выхода страны из экономического и социально-политического кризисов. Однако, для этого необходима помощь государства, его целенаправленные усилия по созданию необходимых условий рационального функционирования малых предприятий. Для этого прежде всего необходима законодательная база, а также соответствующая структура органов исполнительной власти, наделенных правами для реализации нормативных актов этой базы.

В комплексе условий важное значение имеет инфраструктура малого предпринимательства, включающая различные по организационно-правовой форме и назначению государственные, общественные и коммерческие институты.

Зарубежный опыт свидетельствует, что малое предпринимательство может играть ведущую роль в системе воспроиз-

водства только при реальном вмешательстве (участии) государства в обеспечении правового и финансового регулирования функционирования субъектов малого бизнеса.

Система государственного регулирования развития малого бизнеса в Российской Федерации находится в стадии формирования. Кризис в этом элементе экономики выражается в отрицательной динамике численности малых предприятий и уменьшении численности занятых на них работающих. Не отвечает современным требованиям повышения эффективности российской экономики и отраслевая структура малого предпринимательства — доля малых предприятий в промышленности около 15% от общего их количества, а в торговле и в общественном питании достигает 43—45%.

В последние годы в отечественной экономической литературе появились публикации по малому предпринимательству, раскрывающие общие проблемы развития малых предприятий. Это труды А.В.Вавилова, Р.О.Бабаева, Л.В.Бабаевой, А.О.Блинова, О.В.Бутенко, В.В.Высокова, Я.М.Кестера, Л.Д.Нельсона, В.радаева, В.Ю.Фадеева, В.В.Червякова, А.Ю.Чепуренко и других исследователей. Однако в них недостаточно раскрыта роль государства в регулировании развития малого бизнеса, а также нет подходов к формированию механизма регулирования.

Для формирования условий функционирования малого предпринимательства важное значение имеет анализ опыта государственной поддержки малых предприятий в промышленно развитых странах. Необходимо подчеркнуть, что по этим вопросам имеющихся публикаций явно недостаточно.

Следует подчеркнуть, что практически нет работ по изучению специфики функционирования российских малых предприятий и их роль в процессе воспроизводства. Имеется в виду высокая степень риска, нестабильность функционирования, ограниченность финансовых и материальных ресурсов, а также административные барьеры и чиновничий беспредел.

Предпринимательство — это стратегическое направление в системе воспроизводства, неотъемлемый элемент процесса перехода к многоукладной товарной экономике. Проблемы и особенности основных направлений деятельности малых предприятий в условиях переходной экономики не получили широкого освещения в экономической литературе и поэтому требуют более детального изучения.

ГЛАВА 1

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА

1.1. Сущность и задача малого предпринимательства

Определение сущности малого предпринимательства целесообразно вести от общего к частному — сначала сформировать и раскрыть родовое понятие «предпринимательство», а затем исследовать характерные основные черты видового понятия «малое предпринимательство».

Основной вклад в решение этой логической последовательности внесли западные исследователи — Р. Кантильон, И. Тюнен, А. Смит, Д. Кейнс, Ф. Найт, Й. Шумпетер, К. Маркс и многие другие ученые.

Наиболее важная роль в формировании понятия «предпринимательства» принадлежит Ричарду, исходившему из следующего постулата: несовпадение спроса и предложений позволяет покупать товары дешевле, а продавать дороже. Субъектов рынка, занимающихся этим процессом, он назвал «предпринимателями», что в переводе с французского означает «посредник» может преуспеть и в производстве. Первоначально посредничество выступало основной формой предпринимательской деятельности и осуществлялось в основном в сфере обмена. Со временем посредник, как предприниматель, превращался в активного и непосредственного участника всех процессов воспроизводства, включая и само производство.

Дальнейшее развитие теории предпринимательства непосредственно связано с Й. Шумпетером¹. Он исходил из связи предпринимательства со специфическим понятием динамической неопределенности. Последняя связывалась с техническим прогрессом, при отсутствии которого воспроизводство перехо-

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития. М: Прогресс, 1982.

дит в категорию рутинного процесса, лишенного неопределенности будущего. В подобных ситуациях нет предпосылок для предпринимательского дохода.

На новую ступень экономического равновесия воспроизводство могут вывести «новые комбинации» — или новые технические знания, используемые в системе воспроизводства (в современной терминологии это инновации). Движущая сила экономического развития — предприниматель, деятельность которого заключается в создании и внедрении новых комбинаций. Последние рассматривались Й. Шумпетером в широком комплексном плане и включали:

- ◆ изготовление нового, не известного потребителю блага;
- ◆ введение в производство новых технологий и новых видов сырья;
- ◆ открытие новых способов коммерческого применения товаров;
- ◆ освоение новых источников и форм снабжения;
- ◆ внедрение новых форм организации труда и производства;
- ◆ другие новые аспекты воспроизводства.

Таким образом, «новые комбинации» — это инновации, а предприниматель отождествляется с лицом, их осуществляющим. Предприниматель не может длительное время им оставаться — лицо, впервые внедрившее новую комбинацию, теряет статус предпринимателя. Отсюда важный вывод: отдельного класса предпринимателей не существует¹. Более того, предпринимателем может быть и группа лиц, и предприниматель не обязательно собственник функционирующего капитала.

Существовали и иные точки зрения в отношении предпринимателя и собственного капитала. Видение предпринимателя как собственника капитала, вкладывающего его в производство с целью обеспечения экономического роста, принадлежит А. Смигу. Затем К. Маркс принял термин «предприниматель», как синоним понятия «собственник предприятия», основная цель которого получение предпринимательского дохода.

Впоследствии западные ученые не отождествляли предпринимателя с собственником, т.е. капиталистом. Восторжество-

¹ Шумпетер Й. Указ. соч. С. 159.

вала трактовка предпринимателя как организатора производства, не обязательно имеющего собственность или права на нее. Отдельные исследователи (например, Ж.Б.Сей) отличали доход на капитал от предпринимательского дохода. Функции предпринимателя должны заключаться в эффективном комплексном использовании факторов производства, цель которого предпринимательский доход.

Заметный вклад в развитие теории предпринимательства внес А.Тюнен¹, рассматривавший предпринимателя как умеющего рисковать, принимать нестандартные решения, отвечающего за них реализацию и получающего в качестве результата незапланированный, непредсказуемый доход.

Развивая эти положения, Ф. Найт подчеркивал: будущее всегда неопределенно, но предприниматель, обладая особыми качествами, способен определить основные тенденции развития системы воспроизводства и получить дополнительную выгоду. Он видел в предпринимателях людей, берущих на себя ответственность за просроченный риск и не просчитываемую неопределенность. Предприниматели получают право управлять работающими, гарантируют им заработную плату и присваивают соответствующую часть дохода².

Еще одна трактовка понятия «предприниматель» принадлежит представителям австрийской школы (Л.Мизес, Ф.Хаек, И.Кирцнер). Предприниматель действует в условиях неполноты информации, неравномерных рыночных ситуаций, являющихся следствием несовпадения спроса и предложений во времени и пространстве и служащих основой получения добавочной прибыли.

Раскрытием сущности предпринимательства исследователи различных стран занимаются более двухсот лет. Однако определения «предприниматель», раскрывающего его как экономическую категорию, отражающего характерные особенности субъекта предпринимательской деятельности и показывающего предпринимателя в качестве особого ресурса и фактора процесса воспроизводства, до сих пор нет.

Наиболее полное определение дал Й. Шумпетер³. Предпринимательская деятельность — это специфическая функция по

¹ См.: Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: 1994. С. 427.

² См.: Там же. С. 430.

³ Шумпетер Й. Указ. соч. С. 169—170.

осуществлению новых комбинаций природных, материально-технических, трудовых и интеллектуальных ресурсов, а предприниматель вступает субъектом, реализующим эту функцию. Деятельность является предпринимательской, если комбинации ресурсов осуществляются впервые. Осуществление функции предпринимательства невозможно без наличия профессиональных специфических качеств субъекта, ее реализующего. Требования субъекту многочисленны, но могут быть обобщены. Например, предприниматель в личностной сущности не должен быть лишен:

- ◆ инициативы при выполнении своих обязанностей;
- ◆ непрерывного поиска новых и эффективных возможностей достижения своих целей;
- ◆ целеустремленности, упорства и настойчивости при решении перспективных и текущих задач;
- ◆ гражданской смелости, т.е. готовности в делах пойти на риск и принять на себя ответственность;
- ◆ независимости в принятии решений и уверенности в себе;
- ◆ стремления к непрерывному повышению уровня эффективности и качества работы;
- ◆ оценки реальной ситуации, видения перспективы и критической оценки своих способностей;
- ◆ самодисциплины, само организованности и само требовательности;
- ◆ способности к восприятию информации;
- ◆ умения организации деловых встреч, общительности и создания условий к взаимодоверительности в беседах.

Таким образом, можно сделать следующие два вывода по анализируемой проблеме.

Первый вывод касается сущности предпринимательства, которое как сфера экономической деятельности западными исследователями, рассматривается с функциональных позиций — в нем реализуют себя предприниматель (инвестор), ищущий и реализующий новые возможности, сферы и объекты приложения факторов производства. Он способен создавать и осваивать в производстве новые виды продукции, внедрять новые технологии, формы и способы обслуживания производства, порождать новые потребности и способы их удовлетворения.

Второй вывод связан с определением экономической категории понятия «предприниматель» как сугубо субъективного фактора воспроизводства, способного организовать процесс воспроизводства в целом или на основе какого-либо элемента под полную экономическую ответственность предпринимателя, обеспечивающего получение дополнительного дохода.

Если исходить из необходимости выполнения предпринимателем его производственных обязанностей с учетом объективно присущих системе воспроизводства факторов риска, он должен обладать экономическими и психологическими качествами, представляющими единую целостность. Имеется в виду:

- ◆ умение принимать неординарные новаторские решения в любых стандартных и, главное, в неопределенных ситуациях;
- ◆ способность разрабатывать производственные и коммерческие альтернативы, трезво и реалистически оценивать их легитимность с позиций получения реально возможного дохода;
- ◆ знание методов оперативной оценки эффективности внедрения новшеств как результата предпринимательской деятельности;
- ◆ способность оценивать рыночную ситуацию как результат получения дополнительного дохода от разницы цен покупки и продажи товара;
- ◆ обладание управленческо-коммерческой интуицией, позволяющей рисковать и получать дополнительный доход на основе оперативного анализа информации;
- ◆ умение вести переговоры И. как следствие, заключать эффективные для себя сделки.

Совокупность этих качеств направлена на эффективное выполнение функций предпринимательской деятельности. Важнейшие из них рассматриваются ниже.

Предприниматель на основе изучения потребностей рынка и оценки платежеспособности покупателей определяет цель и программу производства, необходимые для производства сырье и материалы, находит выгодные рынки сбыта. Затем возникают задачи, связанные с инновациями, определением вида производства и объема выпуска продукции (товаров и услуг), нахождением рынков и каналов движения сбыта продукции. Не менее важна функция по выбору прогрессивной технологии производства и ее непрерывному совершенствованию. Для эффективно-

го развития производства очень важно распределение созданного продукта на фонд потребления, накопления, резервный фонд и фонд выплаты дивидендов (в зависимости от формы собственности). В современных условиях воспроизводства важны функции разработки и реализации стратегий маркетинга.

Личностный фактор — необходимое, но недостаточное условие реализации предпринимательской деятельности. Необходим учет экономического фактора, основой которого выступает процесс получения сверхприбыли на основе инновационной, инициативно-эффективной рискованной деятельности.

Предприниматель как субъект системы воспроизводства, исходя из субъективных целей, организует процессы производства, распределения и обмена в особый компонент предпринимательства — организационно-управленческий, органично, непосредственно связанный с экономическим компонентом.

Выделяют три отличительных, три составляющих основы сущности предпринимательства — личностную, экономическую и организационно-управленческую. Это предопределяет объективную предпосылку для формулирования понятия предпринимательства, как систему хозяйствования, основой которой выступает комплекс природных, материально-технических, трудовых и интеллектуальных ресурсов, органично объединенных в целях получения предпринимательского дохода, с одной стороны, на инновационной основе, а с другой — на принципах риска.

Подобная трактовка сущности предпринимательства не связана с масштабами производства и объемами выпуска продукции (товаров, услуг) на предприятии. Различные проявления предпринимательства как творческого и новаторского начала характеризуют только организацию производства вне зависимости от размера фирмы, предприятия, учреждения.

Экономическая наука советского периода рассматривала теоретические аспекты предпринимательства исключительно с позиций критики буржуазных теорий. Исходной предпосылкой такой критики было положение о несовместимости частного предпринимательства с социалистической системой воспроизводства.

Однако с начала 90-х гг. XX столетия в исследованиях отечественных экономистов намечается переход к субъективному

рассмотрению сущности предпринимательства, обусловленный конкретными изменениями на основе установления многообразия форм собственности и рыночной трансформации экономики страны¹.

Исследователи не имеют однозначного представления о «предпринимательстве» и «предпринимателе». Одни в предпринимателях видят субъектов малого и среднего бизнеса, исключая представителей крупного производства. Другие, наоборот, понятие предпринимателя увязывают только с крупными деятелями «директорского корпуса». Наконец, третьи характеризуют предпринимателя как представителя малого и среднего бизнеса.

Есть у теории предпринимательства современной России и общие признаки, присущие этому элементу системы воспроизводства. Это:

- ◆ деятельность в сфере экономики с целью получения прибыли;
- ◆ экономическая свобода, выражающаяся в наличии прав и обязанностей по принятию решений и ответственности за результаты производственно-хозяйственной деятельности;
- ◆ инновационная направленность хозяйствования.

Первый признак вызывает определенные возражения. Если признать целью предпринимательской деятельности получение прибыли, то происходит однозначное отождествление его с традиционным бизнесом. Однако проведенный выше анализ показал, что предпринимательство — особый вид бизнеса. Предприниматель, организуя на инновационной основе производство и реализуя его факторы, получает не среднюю прибыль, а сверхприбыль, или, другими словами, предпринимательский доход.

Инновационная направленность хозяйствования как специфический признак предпринимательства трактуется учеными с различных точек зрения. Одни считают этот признак тождественным инновационному типу проведения, т.е. это внедрение технологических и организационных новшеств, принятие не-

¹ См.: Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. М., 1991; Андреев А.П. Предпринимательская деятельность в современных условиях. М., 1993; Зотиков А.В. Предпринимательская деятельность в условиях рынка: понятие, формы, содержание. М., 1991.

стандартных решений и творческих подходов к проблемам, а также изобретательство и т.п. Такая точка зрения обуславливает отличие предпринимателя от других членов общества не сферой деятельности и не социально-экономическим статусом, а инновационным типом личности.

Другие ученые рассматривают признак инновационной направленности более широко, подчеркивая системообразующий, социально-новаторский характер деятельности предпринимателей, проявляющийся в «...содействии рыночной трансформации российской экономики — безотносительно к методам, способам и конечным целям, которые при этом преследуют субъекты предпринимательства». Исходя из этого новаторами можно считать всех активных участников формирования, функционирования и развития рыночных отношений без учета типа личности и форм ее поведения.

В экономической литературе прослеживается определенная взаимосвязь между раскрытием понятия предпринимательства и характеристикой новаторской деятельности. Причем определения последней обуславливают три различные предпосылки раскрытия сущности предпринимательства.

Первая предпосылка основана на способности личности за счет инициативы, принятия нестандартных решений, ответственности за их решения, и сопутствующего риска достичь поставленных целей. Предпринимательство рассматривается как специфический вид деятельности, основанный на инновациях и связанный с риском, а предприниматель — это деловой, инициативный и творческий человек, организующий и осуществляющий свою деятельность в сфере экономики.

Вторая предпосылка основана на том, что предпринимательство — экономически социальный феномен западной цивилизации, главной характеристикой которого выступает органичное сочетание функций осуществления нововведений и распределения полученного дохода.

Третья предпосылка использует понятие предпринимателя как субъекта хозяйствования, действующего с целью максимизации прибыли. Поэтому предпринимательство, с одной стороны — это тип экономической деятельности, однозначный понятию «бизнес», а с другой, — его можно рассматривать, как элемент структуры общества, своеобразный социальный слой,

осуществляющий именно эту деятельность. Инициативность, новаторство и творчество предпринимателя — необходимые, но не обязательные ее атрибуты.

Приведенные выше рассуждения о сущности предпринимательства не противоречат друг другу и раскрывают определенные характерные его черты и вместе взятые вполне достаточны для характеристики сущности предпринимательства. Синтез анализируемых предпосылок позволяет раскрыть сущность и сформулировать понятие предпринимательства как инициативную инновационную деятельность хозяйствующего субъекта, основанную на его экономической свободе, индивидуальных производственно-финансовых решений и ответственности за их реализацию. При этом любое принимаемое предпринимателем решение является риском.

Конечной целью предпринимательства, как особой инновационной формы воспроизводства, выступает доход. Его получение невозможно без реализации специфических организационно-управленческих функций, важнейшие из которых приводятся ниже.

Во-первых, необходимо изучение потребностей рынка и платежеспособного спроса покупателей, обеспечение потребностей в товарах и услугах в соответствии с реальным спросом.

Во-вторых, внедрение современных технологий производства, обеспечение их необходимыми инвестициями, определение и поиск соответствующих видов сырья, материалов и рабочей силы.

В-третьих, определение и реализация политики поведения на рынке и готовность к выпуску новой продукции в соответствии с потребностями и спросом покупателей.

В-четвертых, непрерывные совершенствования системы управления предприятием.

В имеющихся в литературе определениях и приведенном нами понятии предпринимательства нет прямой связи с масштабами предприятия. Предпринимательский подход, проявление предпринимательства как новаторского и творческого подхода характеризует организацию производства независимо от размера предприятия. Однако теория малого предпринимательства в экономической литературе исследуется как самостоятельная дисциплина.

Основные положения, характеризующие предпринимателя и предпринимательство, относятся и к малому предпринимательству. Но оно имеет свои специфические особенности. Это:

- ◆ высокая степень риска;

- ◆ нестабильность малого предприятия по сравнению со средними и крупными;

- ◆ ограниченность ресурсов.

К преимуществам малого предприятия относятся:

- ◆ высокая гибкость и оперативность в принятии решений;

- ◆ восприимчивость к нововведениям в производственной и в управленческой системах;

- ◆ быстрая адаптация к внешним воздействиям и местным условиям;

- ◆ невысокие расходы по управлению;

- ◆ быстрая оборачиваемость средств;

- ◆ высокий уровень специализации производства и труда.

«Малый бизнес — это любая экономическая деятельность в малых предприятиях, приносящая прибыль...», а «...малое предпринимательство — это такой малый бизнес, в котором главным субъектом выступает предприниматель, рационально соединяющий факторы производства (землю, труд, капитал) на личной инициативной, инновационной, рискованной основе под полную экономическую ответственность с целью получения прибавочной прибыли (предпринимательского дохода)»¹.

Задачи малого предпринимательства обусловлены и вытекают из его сущности. Мелкое производство — это специфический размерный уклад, характеризующий организационно-техническую сторону производства. С социально-экономической точки зрения малое предпринимательство адекватно понятию «малый бизнес». Особая роль малого предпринимательства в том, что оно является низко затратной стратегией экономического роста, технического прогресса и создания новых рабочих мест. Имеется в виду:

- ◆ обеспечение самопроизводства рыночной экономики;

- ◆ малое предпринимательство предопределяет возможность появления среднего и крупного бизнеса;

¹ Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. В.И.Кушлина, А.А.Фоломеевой. М.: Изд-во РАГС, 1998. С. 141.

◆ малые предприятия возникают в сферах деятельности с низким уровнем обобществления производства и используют индивидуальный и/или коллективный труд;

◆ формирование условий для саморегулирования рыночной экономики путем создания рациональной структуры рынка на основе оперативного реагирования малых предприятий на конъюнктуру рынка;

◆ создание постоянно действующего источника формирования федерального, регионального и муниципального (местного) бюджетов;

◆ ускорение инновационного процесса, внедрение новых технологий и методов управления и на этой основе;

◆ освоение новых видов продукции и услуг; расширение их ассортимента и повышение качества;

◆ формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений как необходимого условия удовлетворения потребностей населения;

◆ создание определенных условий для преодоления экономического кризиса;

◆ рациональное использование трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов общества; сокращение расходов, связанных с доставкой товаров потребителю; создание условий для освобождения государства от нерентабельных и убыточных предприятий путем сдачи их в аренду физическим лицом;

◆ смягчение социальной напряженности посредством:

◆ создания новых рабочих мест, в том числе вовлечения в процесс производства трудовых ресурсов, которые не могут быть использованы в крупном бизнесе;

◆ мобилизации личного фактора и более эффективного использования творческих возможностей людей, раскрытия их талантов;

◆ создание предпосылок и условий для формирования в обществе собственников, владельцев-предпринимателей.

Малое предпринимательство — это стратегическое направление в системе воспроизводства, неотъемлемый элемент процесса перехода к многоукладной товарной экономике.

В Российской Федерации в настоящее время действуют два критерия отнесения предприятий к статусу малого предпринимательства:

◆ удельный вес других хозяйствующих субъектов в условном капитале предприятия;

◆ максимально допустимая численность работающих на предприятии. Размер численности дифференцируется по отраслям народного хозяйства.

В соответствии с Законом РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в условном капитале которых доля участия Российской Федерации, общественных и религиозных 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 уровней:

◆ в промышленности — 100 чел.;

◆ в строительстве — 100 чел.;

◆ на транспорте — 100 чел.;

◆ в сельском хозяйстве — 60 чел.;

◆ в научно-технической сфере — 60 чел.;

◆ в оптовой торговле — 50 чел.;

◆ в розничной торговле и в бытовом обслуживании населения — 30 чел.;

◆ в остальных отраслях и осуществлении других видов деятельности — 50 чел.

К субъектам малого предпринимательства относятся также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

1.2. Место и роль малых предприятий в системе воспроизводства

Малое предпринимательство охватывает многочисленную группу мелких собственников, в значительной мере определяющих социально-экономический и политический уровень развития цивилизованных стран. Малые предприниматели определяют социальное положение и уровень жизни большинства насе-

ления и выступают одновременно в роли производителей и потребителей различного вида товаров и услуг. В системе воспроизводства сектор малого предпринимательства формирует широкую и разветвленную сеть небольших предприятий, действующих, как правило, на местных рынках и напрямую связанных потребителями их товаров и услуг.

Общественной формой малого производственного субъекта в условиях развития рыночных отношений становится малое предприятие, хозяйствующее на свой риск и в большинстве случаев имеющее узкую специализацию. Не менее важна возможность реализации произведенных товаров (услуг) на принципе купли-продажи на рынке. Наконец, результирующей характеристикой деятельности малого предприятия является необходимость получения экономической выгоды, т.е. дохода или прибыли.

В историческом аспекте развития малого предпринимательства можно выделить три этапа.

Первый этап — формирование предпосылок возникновения малого предпринимательства как исходного момента становления экономических отношений.

Второй этап — возникновение. Становление и развитие основных положений и практики формирования экономических отношений между элементами рыночной системы и недостающих составляющих звеньев этой системы.

Третий этап — развитие малого предпринимательства как неотъемлемой составляющей структуры современного воспроизводства.

Организационно-экономические предпосылки возникновения и усиления роли малого предпринимательства в социально-экономическом развитии требуют сочетания частной собственности на средства производства и широкого применения личного труда собственников. Это исходный момент определения формы организации предпринимательской деятельности на первоначальном этапе становления малого бизнеса.

Возникновение малого предпринимательства хронологически связано с формированием капиталистического товарного производства, в процессе которого произошло разделение малых предприятий на два типа:

- ◆ мелкотоварные некапиталистические;

◆ предприятия, обособившиеся в виде части функционирующего капитала.

Капиталистическое товарное производство сопровождалось установлением относительно постоянных связей между элементами системы воспроизводства: с одной стороны, мелкими и крупными предприятиями, а с другой — между ними и потребителями продукции и услуг. Мелкие предприятия «заняли» соответствующую «нишу» в структуре рынка, и по мере его развития они выполняли функции, связанные с обменом одного вида товара на другой. Иными словами, малые предприятия участвовали в реализации потребности и необходимости обмена, что является экономической основой разделения труда.

Третий этап развития малого предпринимательства в промышленно развитых странах завершился его формированием как целостной производственно-финансовой подсистемы рыночной экономики, органически присущей товарному производству. Малое предпринимательство становится неотъемлемой частью любой модели рынка, значимость которого в функционировании рыночной экономики определяется участием в процессе воспроизводства.

В промышленно развитых странах функционируют различные по масштабам производства предприятия — крупные, средние и малые. Их собственников объединяет общий корпоративный экономический интерес, состоящий в сохранении и защите частной собственности, а также максимизации прибыли. Каждая из групп предприятий имеет собственные интересы, определяющие стратегию и тактику их деятельности, отношение к государству, подходы к решению социально-экономических и научно-технических задач. Различается их место и роль в системе воспроизводства.

Крупные предприятия (крупный бизнес) формируют экономический и технический уровень государства. Исходя из необходимости самосохранения они используют интеграционные формы развития: поглощают или контролируют деятельность мелких партнеров, объединяясь в международные структуры.

Средние предприятия (средний бизнес) в значительной мере зависят от внутренней экономической конъюнктуры и ведут борьбу за выживание среди своих партнеров и с крупными отечественными и международными хозяйствующими субъектами. Они

достаточно тесно связаны с национальными экономическими интересами и прибегают к защите на внутреннем рынке посредством протекционистской экономической политики государства.

Средние предприятия конкурируют одновременно с крупными и мелкими предприятиями. Поэтому роль среднего бизнеса в процессе воспроизводства падает. Успешно выживают предприятия, нашедшие себя в «нишевой специализации». Это означает, что сравнительно небольшое предприятие становится одним из ведущих поставщиков узкоспециальной продукции. Занятие «ниши» делает позиции субъектов среднего бизнеса достаточно надежными.

Малые предприятия, составляющие самый многочисленный слой мелких собственников, в силу своей массовости во многом определяют социально-экономический потенциал государства. Это важнейший сектор рыночной экономики, динамично реагирующий на изменение спроса, активизирующий структурную перестройку экономики. Они составляют основу рыночной инфраструктуры на современном развитии и создают важные предпосылки для экономического роста. Поэтому малое предпринимательство исторически выступало одним из факторов, смягчающим последствия экономического кризиса, а затем и основой для преодоления его негативных последствий.

В странах с развитой экономикой малое предпринимательство заметно влияет на развитие экономики, решение социальных задач, поддержание конкурентного тонуса в экономике, на создание социальной опоры политическим системам.

Малые предприятия определяют возможности (потенциал) будущего среднего и крупного бизнеса, выступая экспериментальной базой рыночной экономики. Малое предпринимательство с позиции выпускаемой им продукции является инновационным, и по отношению к своим потребностям, работникам и местоположению — гибким.

В мировой хозяйственной системе малые и средние предприятия — работодатели для почти 50% трудового населения мира, а объемы производства составляют от 33 до 66% валового внутреннего продукта. Данные о малом и среднем предпринимательстве по отдельным странам приведены в табл. 1.1.

Таблица 1.1

**Роль малых и средних предприятий в системе воспроизводства
промышленно развитых стран**

Страны	Количество малых и средних предприятий на 1000 жителей	Доля малых и средних предприятий в общей численности занятых, %	Доля малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте, %
Англия	46	49	50–53
Германия	37	46	50–54
Италия	68	73	57–60

Данные табл. 1.1 подтверждают ведущую роль малого и среднего предпринимательства в системе воспроизводства. Эта роль значительна по задачам, решаемым в системе воспроизводства.

Особо отметим *интегрирующую роль малых предприятий*, связывающих экономику в единое целое.

Особенность системы воспроизводства в том, что платежеспособный спрос должен быть адекватен предложению. Однако современное производство не может быть эффективным в любых условиях. Крупное предприятие функционирует рационально при массовом выпуске продукции, и поэтому оно обычно не выпускает убыточную продукцию. Но это может привести возможности развития депрессии. Только малые предприятия, так называемые фирмы-коммутанты¹, используют любую предпосылку для выпуска продукции.

Субъекты среднего бизнеса, организующие производство там, где сформировались достаточно долговременные потребности, должны накопить познания в узкой специализации и быть уверенными в перспективе намечаемого бизнеса. Другая возможность организации производства связана с рискованым (венчурным) капиталом, который применим к вложениям в любую сферу с перспективой получения сверхприбыли.

Таким образом, без малых форм предпринимательства потребности рынка в создании сверхприбыльного или специали-

¹ Коммутант — небольшое неспециализированное предприятие, работающее на мгновенное удовлетворение небольших по объему, нестандартных, разовых, местных потребностей — *Прим. Ред.*

зированной эффективного производства будут удовлетворяться практически полностью, тогда как другие потребности (не отвечающие этим условиям) останутся без удовлетворения. Противоречие решается фирмами-коммувантами, деятельность которых состоит в непрерывном поиске общественных потребностей и в приспособлении к изменяющейся конъюнктуре рынка.

Другая задача малых предприятий — это формирование в рыночной экономике конкурентных отношений. Во взаимоотношениях всей совокупности субъектов малого бизнеса с крупным капиталом активной, даже атакующей стороной обычно выступают первые. Это во многом связано с тенденцией «снижения глубины переработки продукта». Крупные современные интегрированные хозяйствующие субъекты носят в большинстве случаев межотраслевой характер. Они производят сложные изделия без кооперативных связей со сторонними предприятиями. Это предполагает наличие в структуре таких субъектов мелкого производства, слабо связанного с основной его деятельностью.

Если интегрированное объединение закроет собственные мелкие производства и станет покупать более дешевые и качественные комплектующие изделия у мелких фирм, его издержки снизятся, а конкурентные позиции повысятся. Поэтому крупные интегрированные структуры развивают кооперационные связи с мелким бизнесом.

Другое обстоятельство, связанное с задачей формирования конкурентных отношений, заключается в быстром обновлении малого предпринимательства. Ежегодно в промышленно развитых странах возникает и ликвидируется большое количество малых предприятий, но только малая часть из ликвидируемых разоряется.

В США в 1970—1980 гг. в первые два года после создания разорялись около 80% малых предприятий. Большая их часть (примерно 70%) относилась к сферам торговли, услуг и строительства. В наукоемком венчурном бизнесе доля банкротств ниже, но со временем не менее половины предприятий становятся убыточными¹.

В промышленно развитых странах из вновь организуемых форм малого предпринимательства в числе действующих оста-

¹ Малое предпринимательство в России. 2004: Ст. сб. М.: Росстат, 2004. С. 14.

ются: через год — 50%; через три года — около 8%; через пять лет — не более 3%.

Большинство малых предприятий выходит из дела практически без финансовых потерь и готовы к созданию нового бизнеса. Это способствует поддержанию конкуренции в рыночных отношениях и сдерживает свойственную крупным интегрированным структурам тенденцию к застою.

У малых предприятий в конкурентной борьбе есть два пути. Первый связан с выбором сферы деятельности, обеспечивающей малой форме предпринимательства соответствующую эффективность. Второй путь состоит в организации взаимодействия с крупным капиталом, в создании своеобразного симбиоза с ним.

У малых предприятий есть четыре стратегии развития сводящих к минимуму конкуренцию с крупным капиталом (крупной фирмой) и позволяющих максимально использовать свои преимущества в гибкости, мобильности, территориальной маневренности.

Первые две стратегии — *копирования и оптимального размера* — связаны с возможностями самостоятельного развития; остальные — *стратегии участия в продукте крупной фирмы и в системе сбыта* — основаны на необходимости встраиваться в деятельность крупных интегрированных хозяйствующих субъектов.

Стратегия копирования предопределяет один из следующих возможных путей развития малого предприятия:

- ◆ выпускать по лицензии марочный продукт крупного предприятия;

- ◆ выпускать «копию» какого-либо широко известного и оригинального продукта. В этом случае конкурентоспособность обеспечивается более низкими затратами по сравнению с предприятием, выпускающим оригинал.

Стратегия оптимального размера состоит в освоении мелкомасштабных и специализированных рынков, а также сфер деятельности, в которых крупное производство неэффективно.

Стратегия участия в продукте крупной фирмы в большинстве случаев приводит к самоликвидации малого предприятия, к потере самостоятельности и превращению его в соответствующий придаток. Однако есть и другие возможности формировать взаимодействия. Это:

◆ ограничение доли оборота (как правило, не более 20%), приходящегося на одного крупного партнера;

◆ полное подчинение малого партнера не отвечает интересам гиганта, так как получая дешевые и качественные комплектующие изделия, он повышает конкурентоспособность своей продукции и не заинтересован в разорении этого «источника».

Стратегия участия в системе сбыта продукта крупной фирмы означает, что малые предприятия выступают как авторизованные представители крупной фирмы в качестве участника в системе сбыта ее продукции. Наиболее конкурентоспособны малые формы предпринимательства при непосредственном контакте с потребителем, т.е. на мелкооптовом рынке.

Другая форма сотрудничества малых предприятий и крупных фирм — франчайзинг. Первые (малые предприятия) получают возможность использовать торговую марку, товары, финансовую помощь, технологию бизнеса и доступ к совместной рекламе. Малые предприятия выплачивают первоначальный, как правило, достаточно крупный взнос, а в процессе сотрудничества отчисляют определенный процент от объема продаж.

Следующая задача — это ускорение инновационного процесса, внедрение новых технологий. Инновационные преимущества малых предприятий состоит в более быстром (по сравнению с крупными интегрированными субъектами) внедрении новшеств в технологию производства и систему управления. Однако ограниченность ресурсов не позволяет малым формам предпринимательства реализовать крупные научно-технические проекты. Им более свойственна тенденция к решению рискованных задач, связанных с пионерскими открытиями.

С инновационностью малого предпринимательства неразрывно связана объективная предпосылка использования творческого потенциала работающих, их знаний и трудовых навыков. На крупных предприятиях эти особенности персонала «растворяются» в масштабах трудовых затрат, снижаются возможности их проявления.

Новые технологии выступают важными факторами рационального безотходного использования ресурсов и вовлечения в сферу производства местных источников сырья и отходов других предприятий.

Решаемые малым предпринимательством задачи определяют его роль в системе воспроизводства. Последние десятилетия XX в. в промышленно развитых странах характеризуются значительным ростом числа малых предприятий и возрастающей их ролью в развитии экономики. Так, в США в 1969—1978 гг. образовалось 1414 тыс. малых предприятий, в 1979—1983 гг. — 2808 тыс., а в 2000—2003 гг. — 3367 тыс.

В странах Европейского Союза малые формы предпринимательства доминируют в численности предприятий и создании рабочих мест. В 1970—1980 гг. в условиях экономического кризиса численность работающих в них увеличилась. В Японии доля мелких и средних предприятий достигает 99% в общей их численности.

В целом в промышленно развитых странах доля малых форм предпринимательства составляет 80—90% от общего числа предприятий, они создают 40—50% валового национального продукта, около 50% изобретений и 60—70% новых рабочих мест.

Ведущая роль малого предпринимательства в системе воспроизводства в этих странах объясняется следующими факторами.

Первый фактор. Динамизм рыночной среды. Развитие международных рынков, транснациональных и информационных систем является объективной предпосылкой появления конкуренции и новой системы международного разделения труда. Это активизирует местные рынки, вынуждая их участников к поиску и использованию новых не востребованных сырьевых и производственных ресурсов, свободных рыночных «ниш». Территориальная маневренность, гибкость и близость малых форм предпринимательства к мелкооптовым рынкам позволяют им быстро и эффективно занимать свободные места на рынке, к которым нет интереса у крупных форм предпринимательства.

Второй фактор. Изменения в структуре рынка труда, обусловленные развитием демографического состава занятого населения — увеличением доли работающих женщин, имеющих детей. Для крупных предприятий эта категория работников, как правило, не является объектом найма, тогда как для малых предприятий достаточно широкое распространение в последнее время получил опыт «женского предпринимательства», когда женщина его основатель.

Третий фактор. Изменение организационно-технологической структуры производства, неизбежно ведущее к нарушению (в пользу малых форм предпринимательства) сложившегося соотношения между крупным и малым бизнесом. К таким изменениям относится совершенствование используемых орудий труда, материалов и технологий, обусловленное развитием микроэлектроники, заменой черных металлов, автоматизацией и роботизацией производства и т.д. Инновационный характер деятельности малых предприятий позволяет им быстро и эффективно адаптироваться к подобным изменениям.

Четвертый фактор. Усиление конкуренции. Малые предприятия достаточно быстро приспосабливаются к запросам потребителя и эффективно удовлетворяют специализированный спрос, определяемый новизной, качеством и дизайном продукции.

Пятый фактор. Изменение характера и структуры общественных потребностей. Заметно выраженная тенденция нарастания дифференцированности спроса, его дестандартизации, а также повышенное внимание потребителей к продукции с индивидуальными характеристиками объясняется насыщением базовых потребностей, ростом образовательного уровня населения и увеличением доходов у определенной его части. Малые формы предпринимательства оперативнее реагируют на перечисленные выше изменения общественных потребностей.

На фоне растущей роли малого предпринимательства в системе воспроизводства промышленно развитых стран в России последние годы характеризуются снижением его жизнеспособности. Важнейшие причины, сдерживающие развитие и повышение эффективности малого предпринимательства:

- ◆ нестабильность общеэкономических и правовых условий, частые (не всегда оправданные) изменения законодательной базы, отсутствие достаточного опыта и последовательности ее применения, разноречивость в региональном законодательстве;

- ◆ сложная экономическая обстановка, инфляционные скачки, высокие и часто меняющиеся кредитные ставки, ненадежность коммерческих банков и других финансовых институтов;

- ◆ низкий уровень деловой и правовой культуры предпринимателей, отсутствие деловой этики;

- ◆ трудности в получении необходимых помещений, кредитов, инвестиций, информации и т.п.;
- ◆ сложная криминогенная обстановка;
- ◆ несовершенство механизма государственного регулирования малого предпринимательства;
- ◆ элементы противодействия со стороны некоторой части населения.

В результате происходит ориентация малого бизнеса на деятельность, связанную с непроизводственной сферой — закупкой, перераспределением и обслуживанием импортных товаров. Малое предпринимательство в условиях неблагоприятного инвестиционного климата плохо развивается в производственной и инновационной сферах. Можно констатировать — главная цель малого предпринимательства — формирование слоя товаропроизводителей, своеобразных фабрикантов в России не реализуется.

Недостаточность инвестиций — главная причина продолжающегося спада производства промышленной продукции. Отсутствие роста инвестиций в производственную сферу отрицательно влияет на экономику страны и приводит к дальнейшему падению уровня производства. несовершенство законодательных основ, отсутствие подзаконных общегосударственных актов, регламентирующих инвестиционную деятельность в области частного предпринимательства, негативно влияет на инвестиционные процессы внутри страны и препятствует привлечению капиталов из других стран.

В настоящее время, несмотря на обвал августа 1998 г., банки и финансовые институты имеют значительные объемы финансовых средств. Вместе с тем реально острая нехватка свободных капиталов для использования их в качестве инвестиционных ресурсов. В наибольшей мере дефицит инвестиций ощущается в перерабатывающих отраслях промышленности, наиболее привлекательных для малого предпринимательства.

Анализ инвестиционных процессов в условиях постоянно меняющейся экономической и финансовой ситуации позволяет сделать следующий вывод о сложившейся тенденции в этой сфере. Нестабильность экономики и неуверенность в перспективах ее развития приводит к тому, что потенциальные инвесторы более выгодным считают вложения в краткосрочные, быст-

ро окупаемые конъюнктурные, в основном торгово-закупочные и финансовые, проекты. Финансирование долгосрочных производственных проектов с достаточно длительными сроками окупаемости — одна из основных предпосылок создания надежных источников стабильных доходов.

Развитие малого предпринимательства в современной России охватывает десятилетний период. Практика перехода к рыночной экономике после 1992 г. оказалось гораздо сложнее и многообразней по сравнению с теоретическими положениями, положенными в основу реальных действий. Образование и развитие малых форм предпринимательства характеризуется наличием множества трудностей, проблем и противоречий.

В первые годы реализации экономических реформ малые предприятия создавались в основном путем реорганизации и разукрупнения государственных предприятий. Интенсивный рост численности субъектов малого бизнеса происходил в 1991—1993 гг. На 1 января 1994 г. количество малых предприятий (по данным Госкомстата) достигло 865 тыс.

Двойственная государственная политика регулирования малого предпринимательства (с одной стороны, большое количество законодательных и нормативных актов, регламентирующих регулирование, а с другой — отсутствие реальных механизмов регулирования), привела к тому, что начиная с 1995 г. темпы прироста малых предприятий заметно снизились. Более того, в 1996 г. (после принятия множества решений по регулированию малого бизнеса) зарегистрировано абсолютное снижение числа его субъектов. Однако, начиная с 1988 г. наблюдается незначительный их рост (см. табл.1.2).¹

Таблица 1.2

Количество и динамика прироста малых предприятий в России

Показатели	На 1 января					
	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Количество малых предприятий, тыс. ед.	868,0	890,6	879,3	843,0	882,3	890,9
В % к предыдущему году		102,5	0,82	0,82	104,6	100,8

¹ Малое предпринимательство в России. 2004: Стат.сб. М.: Росстат, 2004. С. 28—32.

Анализ экономических показателей позволяет, однако, предположить, что появилась тенденция ухода малых предприятий из легальной экономики в сферу «неучтенного» нала. Так, в 1991—1995 гг. объем промышленного производства снизился более чем на 50%, а потребление электроэнергии только на 20%. В эти же годы численность занятых в народном хозяйстве уменьшилась на 4,1 млн. чел., а количество безработных возросло лишь на 1,1 млн. чел.

Представляют интерес данные анализа форм собственности малых форм предпринимательства.

- ◆ 90% относятся к частной форме собственности;
- ◆ 7,5% находятся в смешанной российской собственности;
- ◆ 2,0% относятся к смешанной собственности с российским и иностранным участием;
- ◆ 0,5% принадлежат иностранному капиталу.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что решение проблемы безработицы во многом зависит от развития малого предпринимательства. Так, в сфере бытовых и производственных услуг в промышленно развитых странах занято около 70% от всего количества работающих в народном хозяйстве.

Общая численность занятых на малых предприятиях России в 1999—2003 гг. увеличилась на 9,1% (см. табл. 1.3)¹.

Таблица 1.3

Показатели	На 1 января				
	1999 г.	2000 г.	2001г.	2002 г.	2003 г.
Общая численность занятых на малых предприятиях, тыс. чел.	7543,4	7621,1	7435,8	7976,1	8227,8
В % к предыдущему году		101,0	97,6	107,2	103,2

Сокращение работающих на малых предприятиях объясняется изменением критериев отнесения предприятий к категории малых.

Доля работающих на малых предприятиях в общем числе работающих России с 22,7% в 1995 г. сократилась до 13,2% в

¹ Малое предпринимательство в России. 2004: Стат.сб. М.: Росстат, 2004. С. 32.

1998 г. Наиболее высокие темпы снижения в этот период отмечены в строительстве — около 10% ежегодно.

Численность занятых на малых формах предпринимательства в 2003 г. по отраслям экономики характеризовалась следующими данными (в % от общей численности):¹

- ◆ 32,4 — торговля и общественное питание;
- ◆ 20,6 — строительство;
- ◆ 21,0 — промышленность;
- ◆ 2,9 — наука и научное обслуживание;
- ◆ 0,59 — связь;
- ◆ 3,43 — транспорт;
- ◆ 3,09 — коммерческая деятельность по обслуживанию рынка.

Малое предпринимательство обеспечивает занятость каждого восьмого-девятого работающего на российских предприятиях.

Прибыль малых предприятий России составляет более четверти всего объема прибыли по народному хозяйству. Относительная прибыль малых форм предпринимательства в сравнении со средними и крупными предприятиями к 2003 г. уменьшилась, тогда как доля значительно выше (см. табл. 1.4).¹

Таблица 1.4

Доля убыточных предприятий в общем числе предприятий

Отрасль	Доля убыточных предприятий в их общем числе, %	
	крупные и средние предприятия	малые предприятия
Промышленность	44,5	39,6
Строительство	37,2	35,7
Транспорт	49,0	39,4

Данные государственной статистики Российской Федерации свидетельствуют, что в 1999—2003 гг. темпы, характер развития малого предпринимательства не отвечали требованиям эффективной структуры конкурентной рыночной экономики. Другими словами, прорыва на новые рубежи в этой сфере не произошло.

¹ Малое предпринимательство в России. 2004: Стат.сб. М.: Росстат, 2004. С. 86.

1.3. Объективные предпосылки развития малых предприятий

Основная предпосылка дальнейшего развития малого предпринимательства — мировой опыт — показывает, что малый бизнес — важный элемент рыночной экономики, без которого не может эффективно функционировать государство. Этот вид деятельности во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта, формируя его на 40—50% и более. Малое предпринимательство по своей сущности выступает имманентным элементом рыночной инфраструктуры.

С другой стороны, малое предпринимательство — необходимая слагающая современной модели рыночно конъюнктурного хозяйства. Советская экономическая система, как известно, развивалась на основе крупных и гигантских предприятий. В настоящее время преодоление чрезмерной концентрации производства и разукрупнение структуры экономики, осуществляемое на основе приватизации, объективно ведут к появлению малых форм предпринимательства.

Малые предприятия как имманентные составляющие современной реструктуризированной экономики во многом способствуют поддержанию конкурентного тонаса в производстве, создают социальную опору общественному устройству, формируемому на основе рыночных отношений, необратимо ведут к появлению многочисленного социального слоя предпринимателей.

Малый бизнес в России находится на начальных этапах развития, далеко отстает от цивилизованного уровня промышленно развитых стран. Валовой национальный продукт, создаваемый российскими малыми предприятиями, не превышает 13%, что в 4—5 раз меньше по сравнению с США, Японией и членами Европейского Союза. Другими словами, «ниша» для развития более чем достаточная.

Анализ роли субъектов малого бизнеса в выходе экономики из кризиса и неиспользованных возможностей его развития позволяет выявить другие объективные предпосылки для ускорения создания новых и повышения эффективности функционирования действующих малых предприятий. Это:

- ◆ конституционное право граждан Российской Федерации на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности;

- ◆ усиление роли государства в управлении экономикой;

- ◆ усиление позиций малого предпринимательства в производстве;

- ◆ устранение чиновничьего произвола.

Рассмотрим сущность этих предпосылок и их роль в развитии предпринимательства.

Конституционное право. Основной Закон Российской Федерации (Конституция) и другие законодательные акты дают юридически правовую основу любому дееспособному гражданину страны заниматься предпринимательством. Статьей 34 Конституции РФ определено, что «Каждый гражданин имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности и иной не запрещенной законом экономической деятельности». Права и свободы человека и гражданина, следовательно, и право свободной предпринимательской деятельности осуществляются на всей территории Российской Федерации. Все органы государственной власти обязаны обеспечивать и защищать права предпринимателей и свободу предпринимательской деятельности, а их противодействия являются нарушением Основного Закона. Государство признает и защищает частную, муниципальную, государственную и иные формы собственности.

Каждый гражданин вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами. Он может создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими гражданами и юридическими лицами, а также заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Эта деятельность в соответствии с действующим законодательством относится к категории малых предприятий.

Воспользоваться конституционным правом вхождения в предпринимательское поле может каждый гражданин Российской Федерации. Однако количество таковых в настоящее время еще далеко от имеющегося потенциального контингента.

Основная причина заключается в отсутствии традиций. Воспитание нескольких поколений граждан в СССР направлялось

на коллективное ведение хозяйства, причастности к единой общенародной собственности и неприятия частной. В этих условиях не могло быть ни возможностей приобретения знаний о предпринимательстве, ни перспектив их применения. Опыт и преимущества короткого периода новой экономической политики (нэпа), основанной на предпринимательстве малых форм, очень быстро был предан забвению и рассматривался как неприемлемый для социалистической системы.

Перестройка всех сфер развития общества и государства, начатая в конце 80-х гг. XX столетия, послужила толчком к изменению экономических отношений, возрождению частной инициативы. Первой «ласточкой» стал Закон о кооперации (1987 г.), создавший основу легализации трудовой деятельности в негосударственном секторе и возникновения малых предприятий (кооперативов). Однако потребовалось более пяти лет для создания первоначальной далеко не современной правовой базы и условий развития массового предпринимательства.

В настоящее время в стране насчитывается около 1 млн. малых предприятий, в число которых входят и предприниматели без образования юридического лица. Однако нет статистических данных о количестве граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью. К ним нужно отнести:

- ◆ генеральных директоров (директоров) коммерческих организаций всех организационно-правовых форм и форм собственности. Среди них следует выделить директоров — владельцев (хозяев) малых и средних предприятий;

- ◆ граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица;

- ◆ граждан, занятых в неорганизованных формах предпринимательства. По оценкам экспертов, в настоящее время насчитывается около 3,5 млн. субъектов малого бизнеса, не оформивших статуса юридического лица. Индивидуальной торговлей, включая выезжающих за рубеж «челноков», и «коробейников» внутри страны, занимается около 30 млн. человек¹.

Вторая и особенно третья группы — это потенциальные официальные (юридически оформленные) представители слоя предпринимателей.

¹ Финансовый бизнес. 2000. № 5. С.13.

Таким образом, конституционное право — важная предпосылка и крупный источник развития малого предпринимательства.

Усиление роли государства в регулировании экономики. В начале рассмотрения сущности этой предпосылки сделаем оговорку, что речь пойдет не об административном, авторитарном влиянии государства на экономические процессы, а о методически организационном процессе, использующем нормативно-правовые рычаги.

Формирование правового государства предопределяет необходимость защиты экономической и социальной свободы как основы социального прогресса общества. Это, в свою очередь, определяет создание системы регуляторов социально-экономических отношений для обеспечения незыблемости прав человека и правовых структур гражданского общества на основе многообразия форм собственности и экономической деятельности.

Очень важной структурой в России является предпринимательская деятельность, становящаяся основой социально-экономической жизни государства. Переход к рыночным отношениям характеризуется активизацией всех сфер производства, развитием коммерческой деятельности. Увеличилось количество субъектов, участвующих в производственной, торговой деятельности и сфере услуг. Значительно расширился спектр их возможностей и появилась основа для правовой регламентации этих возможностей, которая является одной из важнейших функций государства.

По своим задачам эта функция разделяется на две подфункции:

- ◆ регулирование социально-экономических отношений и входящей в их состав предпринимательской деятельности;
- ◆ регулирование экономических процессов и прежде всего реального сектора экономики.

Содержание первой подфункции (регулирования социально-экономических отношений) можно сформулировать следующим образом — *это целенаправленное и непрерывное воздействие совокупности установленных в конституционном законодательстве форм и способов, направленных на формирование и проявление социально-экономических отношений. В них должны найти отражение сущностные черты рыночного хозяй-*

ства, а также место, роль и положение личности и гражданина (особенно гражданина-предпринимателя).

Законодательному (конституционному) регулированию на разных этапах развития государства подвергаются отношения и связи, определяющие жизненно важные стороны общественного и государственного строя. Они получают новое качественное отражение в соответствии с уровнем и задачам развития экономики конкретно-исторического этапа. В этом состоит связь и единство подфункций государства в регламентации расширения спектра возможностей сфер производства.

В условиях рыночных отношений, свободы предпринимательской деятельности и цивилизованной конкуренции, равенства всех форм собственности экономика, казалось бы, должна развиваться на основе саморегулирования. Но это миф, утопические мечты псевдоученых экономистов. Без вмешательства государства, которое должно сводиться к разработке и реализации экономической политики, установлению правовых основ рынка и ценовой политики, регулированию внешнеэкономических отношений, экономика эффективно развиваться не может и не будет. Об этом красноречиво свидетельствует послевоенный опыт Германии и Японии, уровень экономики всех промышленно развитых стран.

Отдельные исследователи и общественно-политические деятели, рассматривая сущность государственного регулирования экономики, полностью исключают из этого процесса государственное планирование. Они считают его основным недостатком командно-административной системы управления государством.

Однако это далеко не истина в последней инстанции. План, как и рынок, относится к понятиям, характеризующим не специфику социально-экономического строя, а нейтральную сферу движения общественной экономики. Отсюда вывод: план и рынок не взаимоисключающие понятия.

Обычно, прежде чем приступить к дискуссии, договариваются о терминологии, ее содержании. Одно дело, если план рассматривать как регламентирование всего и вся, включая количество и размер производства гвоздей, а другое — если иметь в виду индикативное (рекомендательное) планирование,

без которого не обходится ни одно государство с рыночной экономикой.

Главное содержание индикативного планирования, как показывает мировой опыт, — в определении, обосновании и принятии целей, задач и направлений социально-экономической политики государства. Этот опыт должен быть основой реализации всех рычагов экономического регулирования (налоговой, бюджетной, кредитной, инвестиционной, страховой, ценовой, таможенной и лицензионной политик, политики трансфертов и субсидий), а также мер формирования государственного и негосударственного секторов экономики.

Методология индикативного планирования позволяет органично соединить, с одной стороны, различные концепции государственной социально-экономической политики, прогнозы развития экономики и систему экономических регуляторов, а с другой — проблемы управления государственным имуществом и пути их решения, ассортимент и объемы государственных поставок.

Анализ экономического развития России в последние десятилетия показывает, что индикативный план на ближайшую перспективу (до 2010 г.) должен отвечать на вопросы, как:

- ◆ обеспечить утроение инвестиционной активности для обеспечения простого воспроизводства имеющегося научно-производственного потенциала;

- ◆ добиться на основе собственных финансовых ресурсов многократного повышения инновационной активности и модернизации экономики на основе нового технологического уклада, которые необходимы для преодоления структурного кризиса и устойчивого роста в условиях глобальной конкуренции;

- ◆ восстановить связь между сбережениями и инвестициями, нормализовать работу банковской системы, остановить нелегальный вывоз капитала;

- ◆ организовать восстановление нормального уровня заработной платы, ликвидировать вынужденную массовую безработицу и утечку умов;

- ◆ нормализовать систему денежного обращения, платежей и расчетов, наладить процесс рефинансирования производственной деятельности;

◆ обеспечить благоприятные макроэкономические условия для развития производства;

◆ осуществить декриминализацию экономики (особенно в малом бизнесе), обеспечить работу механизмов рыночной конкуренции, исключить злоупотребления монопольным положением на рынке;

◆ создать условия для максимально полного раскрытия сравнительных преимуществ российской экономики в глобальной конкуренции, возникновения «локомотива роста» — производственно-технологических структур, способных успешно конкурировать на мировом рынке в ключевых отраслях современного и новейшего технологического уклада;

◆ определить место и роль малого предпринимательства в развитии экономики, создать для него благоприятные условия;

◆ добиться удвоения бюджетных доходов для преодоления бюджетного кризиса и неспособности государства выполнять свои обязательства. (Удельный вес теневой экономики в общемировом масштабе оценивается в 5—10% валового внутреннего продукта; в африканских и некоторых южноамериканских странах данный показатель достигает 30%. По экспертным оценкам, в России доля теневой экономики приближается к 50%, большая часть которой приходится на малый бизнес¹).

Необходимо констатировать: Россия в настоящее время не имеет необходимых исходных материалов и данных для формирования такого индикативного плана. Казалось бы, такую информацию должны иметь «Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу». Однако в ней заложены ошибочные представления о механизмах функционирования российской экономики. Реализация этих механизмов приведет к закреплению тенденций деградации отечественного научно-технического потенциала и нарастанию структурных диспропорций, блокирующих социально-экономическое развитие страны.

Некоторые ошибочные представления состоят в следующем.

Во-первых, предлагается сохранить неизменной политику денежного предложения «посредством таргетирования денеж-

¹ Шестаков А.В. Теневая экономика. М.: Дашков и К°, 2000.

ной массы», несмотря на доказанность ее депрессивного влияния на экономику в нынешних условиях.

Во-вторых, предусматривается фактический отказ от активного использования возможностей бюджетной политики для стимулирования инвестиционной и инновационной активности, структурной перестройки и модернизации экономики на основе нового экономического уклада и собственных внутренних ресурсов. Бюджетная политика сводится к перераспределению национального дохода на первоочередность обслуживания государственного долга, следствием станет сжатие конечного спроса для экономики в целом.

В-третьих, не предусматривается формирование системы институтов развития и создание условий для переориентации банковской системы на инвестиции в производство, в первую очередь в малое предпринимательство. Отсутствие необходимых мер по организации процессов трансформации сбережений в инвестиции, прекращению нелегального вывоза капитала и формированию институтов развития отрицательно повлияет на инвестиционные процессы.

В-четвертых, предлагается использовать опорочившую себя стратегию структурной перестройки, основанную на постепенном изменении сложившихся структур экономики за счет имеющихся преимуществ отраслей, конкурентоспособных на мировом рынке, при последовательном распространении импульсов роста в смежные отрасли промышленности и другие народнохозяйственные комплексы. Такая политика повлечет за собой дальнейшую и уже необратимую деградацию научно-производственного потенциала, затянет процесс структурной перестройки экономики и выхода ее из кризиса на несколько десятков лет (если это при подобной политике вообще возможно) и превратит страну в сырьевой придаток мирового рынка.

В-пятых, не рассматриваются меры по регулированию внешнеэкономической деятельности для создания условий экономического роста на основе собственных ресурсов. Нет рекомендаций по выравниванию условий конкуренции для отечественных производителей, в частности, с помощью антидемпинговых и компенсационных пошлин, а также устранению дискриминации российских предпринимателей по сравнению с импортерами по требованиям к качеству товаров.