

Основы предпринимательства

(учебное пособие)

издание второе дополненное и переработанное

Рекомендовано
Учебно-методическим объединениям
по образованию в области антикризисного управления
в качестве учебного пособия
для студентов обучающихся по направлению «Антикризисное управление»

Чита – 2013

ББК

Рецензенты:

В.С. Потаев, д. э. н., проф. кафедры организации производства, коммерции и предпринимательства ФГОУ ВПО «Бурятская государственная сельскохозяйственная академия».
В.Ю. Рогов, д. э. н., проф. кафедры экономики предприятия и предпринимательской деятельности ФГОУ ВПО «Байкальский государственный университет экономики и права» (БГУЭП),

Буров В.Ю.

Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю.Буров. – Чита.:…, 2013. – 441 с.

ISBN

Разработано в соответствии с Государственным образовательным стандартом по дисциплине «Основы предпринимательства (бизнеса)» для экономических специальностей. Показано развитие предпринимательства в России, представлены его региональные аспекты. Раскрыты причины теневой деятельности субъектов предпринимательства. Предложен механизм создания своего дела. Особенное внимание уделено специфике малого бизнеса и теневым экономическим отношениям. Рассмотрена инновационная деятельность предпринимательских структур.

Для бакалавров, магистрантов, студентов, аспирантов и преподавателей экономических специальностей вузов, предпринимателей и всех интересующихся вопросами предпринимательства.

УДК…….
ББК…….

Буров Виталий Юрьевич

Основы предпринимательства

Буров В.Ю., 2013

ISBN

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ ……....

ЧАСТЬ I. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ

ГЛАВА 1. История российского предпринимательства

1.1. Зарождение предпринимательства (конец IX-XV вв.). Предпринимательство во второй половине XV- XVII вв. ……

1.2. Эпоха Петра I – как стремительное развитие предпринимательства….....

1.3. Развитие предпринимательства в период XIX – начало XX вв. Реформа 1861 года и ее последствия ……

1.4. Послереволюционное советское предпринимательство. ……

ГЛАВА 2. Российское предпринимательство на современном этапе

2.1. Предпринимательство в России в постсоветский период. …….

2.2. Этапы становления и развития предпринимательства. Механизм образования предпринимательских структур …….…….....

2.3. Предпринимательство, коррупция и теневая экономика. ……..…

2.4. Государственное регулирование системой противодействия теневой экономике ……

ГЛАВА 3. Содержание предпринимательской деятельности

3.1.Сущность предпринимательства……. ……

3.2. Интрапренерство в предпринимательской деятельности……..

3.3. Предпринимательство как явление и процесс. Функции и принципы предпринимательства……

ГЛАВА 4. Предпринимательская среда

4.1. Сущность предпринимательской среды. Конкуренция и предпринимательская среда ……

4.2. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда. ……

4.3. Предпринимательство и экономическая свобода. ……

ГЛАВА 5. Типология предпринимательства. Виды предпринимательской деятельности

5.1. Классификация предпринимательства. ……
5.2. Виды предпринимательской деятельности…….....
5.3. Инновационное предпринимательство……..

ГЛАВА 6. Субъекты предпринимательской деятельности. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица

6.1. Субъекты предпринимательской деятельности…….....
6.2. Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности…….....
6.3. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица…….……

ЧАСТЬ II. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ГЛАВА 7. Малое предпринимательство на современном этапе

7.1. Место и роль малого предпринимательства в обществе ……
7.2. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства……..
7.3. Малое предпринимательство в странах с развитой рыночной экономикой ……
7.4. Состояние малого предпринимательства в экономике России и регионах……
7.5. Преимущества и недостатки малого предпринимательства. Проблемы развития малого предпринимательства в России ……
7.6. Малое предпринимательство и средний класс……

ГЛАВА 8. Государственная поддержка малого предпринимательства в России

8. 1. Направления государственной поддержки развития малого предприни-

мательства
8.2. Цели и принципы государственной политики в области развития малого предпринимательства……..
8.3. Государственные меры по развитию малого предпринимательства на современном этапе

ЧАСТЬ III. ПРАКТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ГЛАВА 9. Бизнес и предпринимательство. Открытие своего дела

9.1.Сущность понятия бизнес. Концепции бизнеса. ….……
9.2. Организация бизнеса – предпринимательской структуры… ……
9.3. Варианты организации предпринимательской структуры
9.4. Бизнес - планирование в деятельности предпринимателей
9.5. Финансовое обеспечение деятельности бизнеса. ……..
9.6. Лицензирование предпринимательской деятельности
9.7. Уголовная ответственность в сфере предпринимательства

ГЛАВА 10. Практические советы при создании своего бизнеса, или практика успешного лидера

10.1. Отправные точки ……
10.2. Практика успешного лидера ……..

ГЛАВА 11. Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности

11.1. Понятие и функции налогов. Налоги в системе экономических категорий
11.2. Налоговая система РФ
11.3. Специальные налоговые режимы

ГЛАВА 12. Предпринимательский риск

12.1. Сущность предпринимательского риска. Потери как качественное и количественное отражение риска. ……..
12.2. Функции предпринимательского риска. Классификация предпринима-

тельского риска. ……
12.3. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска……..
12.4. Управление экономическими рисками

ГЛАВА 13. Культура предпринимательства

13.1. Сущность культуры предпринимательства
13.2. Культура предпринимательских организаций
13.3. Предпринимательская этика и этикет

ГЛАВА 14. Предпринимательская тайна

14.1. Предпринимательская тайна и необходимость ее защиты……
14.2. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну……..
14.3. Защита предпринимательской тайны……

ГЛАВА 15. Прекращение предпринимательских организаций

15.1. Форма ликвидации предпринимательских организаций. Реорганизация предпринимательских организаций**.** ……
15.2. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций

БИБЛИОГРАФИЯ ……..

ПРЕДИСЛОВИЕ

Устойчивое развитие любой экономической системы невозможно без развития предпринимательства. Это обусловлено тем, что в экономике рыночного типа предпринимательство играет важную роль, его состояние является показателем успешности экономических реформ, способствующих развитию конкурентной рыночной среды. Российское предпринимательство имеет свои специфические особенности, которые необходимо учитывать при выработке государственной политики его поддержки и регулирования.

Главная особенность отечественного предпринимательства заключается в истории его становления. В странах Запада предпринимательство является итогом длительного и эволюционного процесса, в основе которого лежит стихийная предпринимательская инициатива широких слоев населения. То есть процесс шел снизу и только позже государство, осознав важность и полезность этого явления для развития экономики, начало искать пути его поддержки и стимулирования. Эта линия поведения государства и в настоящее время остается одним из важных направлений в общей экономической политики.

Учебное пособие «Основы предпринимательства» представляет собой методически отработанное систематизированное изложение вопросов учебной дисциплины в соответствии с учебными программами по экономическим дисциплинам.

В пособии раскрыты вопросы по темам, включенным в рабочую программу по дисциплине, включая понятие «предпринимательство» и «малое предпринимательство», «предпринимательский риск», «предпринимательская тайна», вопросы государственного регулирования предпринимательством. Рассмотрена история развития предпринимательства в России в т.ч. на современном этапе. Раскрыто содержание предпринимательской деятельности и предпринимательской среды. Приведена классификация предпринимательства и его виды. Отдельные главы посвящены малому предпринимательству, открытию своего дела, налогообложению предпринимательской деятельности.

После каждой главы обучающимся предлагаются контрольные вопросы для закрепления пройденного материала и проверки усвоения, а так же библиографический список в конце учебного пособия. Использование учебного пособия в процессе обучения позволяет сконцентрировать внимание на основных вопросах дисциплины, организовать и проконтролировать самостоятельную работу, так как вопросы и задания по каждой теме помогают усвоению материала курса.

Книга адресована не только студентам экономистам, но и тем кто интересуется вопросами предпринимательства или имеет свой бизнес. Между тем рост интереса к состоянию экономики в России и ее перспективам развития позволяет утверждать, что данное пособие покажется интересным даже коллегам, посвятившим себя прочим общественным наукам — социологи, антропологи, политологи и историки.

Данное учебное пособие писалось в течении восьми лет и полностью отражает практический двадцатилетний опыт жизни автора и в науке и в предпринимательской деятельности

ВВЕДЕНИЕ

Особенностью современного развития рыночных отношений в России во многом связано с предпринимательством. Становление и развитие предпринимательской деятельности в России зависит от проводимых преобразований сложившихся социально-экономических отношений, формирования нового социального слоя – предпринимателей, грамотных и образованных людей, вооруженных новейшими теоретическими знаниями и научными методами в области экономического и социального управления предприятием.

Возрождение отечественного предпринимательства для российского общества имеет огромное значение, так как в современных условиях предпринимательство способствует:

- изменению отраслевой структуры экономики;
- переориентации экономических отношений и формированию рынка;
- созданию новых рабочих мест;
- расширению потребительского рынка;
- повышению экспортного потенциала страны;
- лучшему использованию местных сырьевых ресурсов;
- повышению культурно-технического уровня, созданию условий для активности и ответственности работников;
- формированию новых ценностей и идеалов;
- развитию благотворительной деятельности в России;
- созданию среднего класса;
- снижению социальной напряженности в обществе.

В данном учебном пособии кратко рассмотрена история российского предпринимательства. Особенностью данного пособия является глубокий анализ становления и развития предпринимательства на постсоветском пространстве. Раскрывается механизм образования предпринимательских структур в неадекватной предпринимательской среде. Особое внимание уделено пробле-

ме коррупции и теневой экономики и это связано с огромным влиянием этих явлений на развитие предпринимательства в России.

Анализируется ситуация в малом бизнесе. Опыт ведущих стран современного мира со всей очевидностью доказывает необходимость наличия в любой национальной экономике высокоразвитого и эффективного малого предпринимательского сектора. Возрождение России невозможно осуществить без соответствующего этому развитию данного сектора экономики.

Дано видение автора при создании (открытии) бизнеса. Обращено внимание на этапы становления по организации и открытию своего бизнеса, даны практические советы.

Предпринимательство занимает свое особое место в экономических отношениях, внедряя в них прежде всего нестандартные и инновационные подходы и решения. Наряду с этим оно способствует формированию и укреплению среднего класса. Есть свои особые связи и направления взаимодействия предпринимательства и властных структур. Несомненно воздействие предпринимательской деятельности на формирование ряда позитивных черт и ценностных ориентаций личности, особенно молодого поколения.

Таким образом, предпринимательство выполняет не только экономические функции, оно теснейшим образом связано со всеми сферами жизнедеятельности общества. Знание состояния и тенденций развития предпринимательства, выявление его связей и зависимостей с другими структурными элементами общества, позволяет более четко и конкретно видеть основные проблемы и пути становления гражданского общества в России.

Целью учебного пособия является ознакомление студентов и всех заинтересованных лиц с основами организации предпринимательской деятельности в России и его основными направлениями развития.

ЧАСТЬ I. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ

Глава 1.

История российского предпринимательства

Предпринимательство в России имеет глубокие исторические корни и при его изучении (познании) просто необходимо понять особенности экономической истории России, ее наиболее существенные отличия от развития экономики и предпринимательства за рубежом, в экономически развитых странах мира. При этом, нельзя разобраться в современном состоянии хозяйственной (предпринимательской) деятельности, не зная истории развития отечественного предпринимательства.

В последние годы у нас в стране много говорят и пишут о предпринимательстве, о необходимости усвоения его исторического опыта, важности возрождения ценных дореволюционных традиций.

1.1. Зарождение предпринимательства (конец IX-XV вв.). Предпринимательство во второй половине XV-VII вв.

Истоки зарождения отечественного предпринимательства, его форм и видов, были во многом связаны с переплетением географических, природных, экономических и политических факторов. Для понимания специфики развития деловых отношений следует принимать во внимание и огромные усилия для обороны огромной территории и освоения новых земель. Территориально огромное государство вынуждено было мобилизировать свои финансовые ре-

сурсы для решения этих задач. Отсюда вытекала необходимость тяжелого финансового и налогового гнета. Без усиления крепостничества становилось проблематичным содержание многочисленного войска. Все это не могло не сдерживать позитивные тенденции в развитии предпринимательства.

Предпринимательская деятельность в IX-XV вв. характеризовалась двумя основными направлениями: ремесло и торговля**.** Ремесло являлось своеобразным прообразом промышленного производства. Первые ремесленники работали на себя, являясь одновременно и работником и предпринимателем. Более высокоорганизованной формой производства, характерными для России, стали артели и подряды, что требовало объединения значительного числа людей. Подрядными способами и артелями строились церкви и городские стены, укладывались деревянные мостовые. Во главе таких объединений стояли люди, обладающие организаторскими способностями и имеющиеся свой личный капитал.

Еще больше элементов предпринимательской деятельности проявлялось в торговле. Можно отметить два вида торговли: транзитная и внутренняя. Развитию транзитной торговле способствовал тот факт, что Киевская Русь находилась на транзитных путях между Западом и Востоком. О развитии внутренней торговли свидетельствуют существовавшие тогда торговые связи между севером и югом: на север везли хлеб, а обратно в обмен на хлеб новгородские и иноземные ремесленные изделия.

Об усложнении хозяйственного организма Киевской Руси свидетельствует и выдающийся памятник права XI века – Русская Правда – свод положений о купле-продаже, личном найме, хранении, поручении. В этом документе определялся порядок взимания долгов с несостоятельного должника. Достаточно четко различались и виды кредитного оборота. Относительно предпринимательского кредита следует отметить, что он вызывал неоднозначное отношение городских низов. В 1113 г. в Киеве вспыхнуло восстание против ростовщиков, взимавших огромные проценты и занимавшихся скупкой и перепродажей товаров широкого потребления по спекулятивным ценам.

В XV веке закончился период феодальной раздробленности, и русские княжества стали снова объединяться в единое государство. Со второй половины XVI в., центром Северо-Восточной Руси становится Москва. Оживление предпринимательской деятельности наиболее ярко отразилось на развитии внешнеторговых связей. В XVI в. первое место по доходности занимал Крымский торговый путь. Неслучайно именно купцы, торговавшие с Крымом в городе Суроже (ныне - Судак) отличаввшимся своим богатством, они именовались гостями - сурожанами. Другой привилегированной частью купечества стали купцы суконного ряда - «суконщики», стоявшие на более низкой ступени социальной лестницы. Основным предметом их торговых операций являлось сукно.

Во второй половине XVI в. значительно увеличилась численность купечества, а поле его деятельности заметно расширилось. Появились торговцы, постоянно связанные с различными землями страны, либо с иностранными государствами. Именно к этому периоду относится больше всего упоминаний о суконщиках, сурожанах, гостях московских, новгородских, псковских. Эти названия по-прежнему отражали принадлежность купцов к отдельным территориям или показывали основное направление торговых операций.

С объединением русских земель Москва стала не только царской резиденцией, но и сосредоточием торговли страны. Высшее столичное купечество приобретало все большее влияние на политические события. В это же время купцы начали активно субсидировать царскую власть. Удельные князья становились нередко должниками купцов и ростовщиков. Богатые московские гости (В. Ховрин, А. Шихов, Г. Бобыня) неоднократно снабжали деньгами великих князей. Они же участвовали в каменном строительстве XV века. Так, в 1425-1427 гг. на средства московского гостя Ермолы (родоначальника династии Ермолиных) сооружался Спасский собор Андроникова монастыря в Москве.

В XVI веке (период царствования Ивана Грозного) торговля стала принимать все большие размеры. Центром деловой активности русских городов

становились гостиные дворы. Здесь останавливались купцы, хранились их товары и осуществлялись торговые операции. Правительственная политика в отношении торгово-промышленных кругов отличалась противоречивостью. С одной стороны, Иван Грозный оказывал знаки внимания тем представителям купечества, которые постоянно подчеркивали свою лояльность и оказывали ему не только материальную, но и политическую поддержку. Другая сторона политики Ивана Грозного в отношении купечества строилась на жестком терроре против его части в условиях опричнины. Наиболее ярко это проявилось в разгроме Новгорода (1570 г.).

Это время характеризуется появлением первых частных предпринимателей. Одним из примеров может служить многоотраслевое хозяйство боярина Морозова, который использовал крестьянские текстильные промыслы, организовав территориальное разделение труда. Но главным в его промышленном производстве было изготовление поташа. Следует отметить, что в то время торговля поташом было главным продуктом экспорта России. В имениях Морозова также было организовано железоделательное производство. Там же действовали винокуренные заведения. Морозов владел также кирпичными и кожевенными производствами, мукомольными мельницами и рыбными промыслами. В числе первых промышленных предпринимателей России входил и род Строгановых. Основатель, по тем временам, огромного хозяйства Аника Федорович Строганов (1497-1570 гг.), смог в конкурентной борьбе подчинить своему контролю крупнейшие соляные промыслы страны. Кроме того, Строгановы имели железоделательный и кузнечный промыслы, ярмарочную торговлю, занимались добычей пушнины, торговлей рыбой, иконами и другими разнообразными товарами. Значение деятельности представителей этого рода заключалось в утверждении влияния России на сибирские земли, при этом они не только обеспечивали огромный доход государственной казне, но и обороняли российское государство с востока.

Новые подходы (тенденции) в развитии предпринимательства проявились в XVII веке, который характеризовался началом постепенного подрыва

позиций феодализма и одновременного роста рыночных отношений. Складывавшийся всероссийский рынок обусловил характерные черты русского купечества, все чаще выступавшего в роли скупщика. Именно скупщики завоевали господствующее положение на рынке, вытесняя непосредственных производителей.

В этот период отчетливо проявились две формы накопления капитала:

а) ведущей стала оптовая торговля, носившая постоянный характер. Она сопровождалась скупкой купечеством товаров у непосредственных производителей, их перекупкой у других торговцев. Купечество все более активно использовало государственный и частный кредит. Товарами в оптовой торговле являлись преимущественно продукты (хлеб, соль, рыба, мясо) и сырье (пенька, кожа).

б) второй формой накопления капитала были казенные подряды. Их выгодность была обусловлена тем, что казна предварительно оплачивала часть причитавшейся суммы за подряд. Эти деньги купец-подрядчик мог вложить в любое предприятие по своему усмотрению.

При царствовании Алексея Михайловича (1645-1676 гг.) начинается медленный рост мануфактурного производства. Первоначально крупная промышленность формировалась преимущественно в недрах вотчинного хозяйства. Переход к строительству заводов с частичным использованием вольнонаемного труда осложнялся процессом укрепления крепостнических отношений. Во второй половине XV в. в стране закладывались будущие центры частного предпринимательства: металлургия и металлообработка (предприятия Тульско-Серпуховского, Московского районов); производство изделий из дерева (Тверь, Калуга); ювелирное дело (Верхний Устюг, Новгород, Тихвин, Нижний Новгород). Однако до оформления класса предпринимателей было еще далеко. Основные особенности частного предпринимательства в XVI—XVII вв. были следующие:

- многоотраслевая структура хозяйства – сочетание промышленности, сельского хозяйства и торговли;

- размещение купеческих промышленных производств на колонизируемых окраинах, что было связано с наличием свободных земель;

Окончательное становление, в этот период, крепостничества обусловило негативное влияние на становление и развитие крестьянского купечества. И это было связано с увеличением платежей крестьян в казну и феодалам, что повлекло крайне медленный спрос крепостной деревни на промысленные товары и замедленный рост обрабатывающей промышленности.

Таким образом, в условиях феодализма, предпринимательство пробивало себе дорогу с большим трудом. И реализация сложнейшей задачи по становлению и развитию предпринимательства, в том числе связанной с укреплением экономического, военного и политического могущества России в новых реалиях была связана с новым этапом развития страны с этапом царствования Петра I.

1.2. Эпоха Петра I – как стремительное развитие предпринимательства

Серьезное воздействие на развитие отечественного предпринимательства, в начале XVIII века в России, связано с преобразованиями начатыми Петром I, которые оказали положительное внимание в первую очередь на промышленное производство, что позволило стимулировать процесс создания условий для инвестиций в промышленность. Необходимо отметить при этом, что развитие мануфактуры в то время шло не естественным путем, как экономический процесс, а принудительно внедрялось сверху, что было связано со следующими причинами:

- отставания Росси в этом вопросе от Запада;
- необходимостью усиления государственности России;
- существующее в России крепостничество способствовало развитию крупных мануфактур именно при административном управлении этого процесса;

В результате такого подхода Россия вступила в мануфактурный период, хотя при этом не был окончательно сформирован класс (сословие) предпринимателей.

В первой четверти XVIII в. было создано более 200 крупных предприятий. Они производили железо, вооружение, военное снаряжение, на верфях строились корабли. Все это использовалось для оснащения армии, которая вела более чем двадцатилетнюю войну со Швецией. Десятки предприятий возникли и в сфере легкой промышленности – производство зеркал, лент, чулок, шляп, шпалеров, курительных трубок, сахара и т.д.

Промышленное строительство в эпоху Петра 1 в полной мере соответствовало целям и потребностям его реформ, и здесь решающая роль в активизации крупного предпринимательства в сфере промышленности принадлежала государству.

В этот период многие заводы из казны были переданы частным лицам, которые привлекли свой капитал и предпринимательский талант, что привлекло к расширению производства. Промышленникам предоставлялись беспроцентные ссуды. С конца 1710-х годов правительство принимает серьезные меры для защиты отечественной промышленности от иностранной конкуренции, проводится все более жесткая протекционистская политика. Вводились высокие заградительные пошлины на ввоз из-за рубежа товаров, аналогичных тем, что производились на российских мануфактурах. Так, первый в истории России таможенный тариф 1724 г. устанавливал пошлины в размере 75% на импорт железа, игл, парусины, скатертей, салфеток, некоторых видов тканей. В России не хватало знаний и технологий — правительство Петра 1 не жалело средств и льгот для привлечения иностранных специалистов на отечественные заводы и мануфактуры.

Таким образом, исключительные усилия Петра 1 по созданию крупной промышленности составляют его несомненную заслугу в истории отечественного предпринимательства. Вместе с тем, очевидно, что большинство предприятий действовали на основе подневольного труда, многие оказались под

жестким контролем бюрократических органов.

При Петре I для крупной промышленности создавались благоприятные условия, о чем свидетельствует история деятельности семейства Демидовых, одной из самых знаменитых предпринимательских фамилий эпохи Петра I. Основоположник династии тульский оружейник Никита Демидов покорил Петра своим мастерством, организаторской хваткой. В 1702 г. он получил из казны Невьянский железоделательный завод на Урале, а затем и другие предприятия. К ним были приписаны десятки сел и волостей, чтобы обеспечить их рабочей силой. В дальнейшем при непосредственной поддержке государства Н. Демидов и его старший сын Акинфий многократно приумножили свое достояние. Так, получив Верхотурские заводы, которые давали всего 20 тыс. пудов железа в год, Демидовы стали производить на них по 400 тыс. пудов. Это достигалось за счет привлечения все новой и новой рабочей силы — приписных крестьян, беглых, каторжных. Это позволяло Демидовым ставить железо в казну дешевле других предпринимателей и получать при этом огромные прибыли. Следует подчеркнуть, что карьера Демидовых — наиболее яркое и характерное воплощение проводимой тогда экономической политики, направленной на создание крупного производства при мощной поддержке государства с широким использованием принудительного труда. Это позволило Демидовым сосредоточиться на развитии столь капиталоемкого производства, как горное дело и металлургия. Расширяя свои заводы, Демидовы опирались на свои собственные предпринимательские способности, собственные капиталы и возможности, умело, используя экономические и социальные реалии той поры. Они действовали жестко, не останавливаясь перед насилием, произволом и самоуправством, что вообще было характерным для российской действительности того времени.

Можно выделить следующие главные особенности развития промышленного предпринимательства в России в XVIII веке:

- Развитие отраслей, обслуживающих потребности государства к которым относились военное производство и отрасли, где была государст-

венная монополия на торговлю товаром, производящимся в этих отраслях.

- Государственная регламентация всей промышленности, в т.ч. государственное управление частным предпринимательством.
- Наличие крепостной мануфактуры, как особой формы промышленного производства.

1.3. Развитие предпринимательства в период XIX - начало XX вв. Реформа 1861 года и ее последствия

Первая половина XIX века характеризовалась тем, что заканчивался процесс первоначального накопления капиталов, что проявилось в падении купеческой торговой прибыли. Купеческий капитал выполнил свою историческую миссию. При этом производство товаров стало давать более высокую прибыль, что повлекло перетекание купеческих капиталов в промышленное производство. К XIX веку сформировался состав предпринимателей, который состоял из трех групп: купцов, торгующих крестьян и дворян-промышленников.

Формирование капиталистического предпринимательства, т.е. становление крупных капиталистических предприятий, шло двумя основными путями. Первый путь – развитие «купеческой» промышленности, что характеризовалось в т.ч. переходом от простого товарного производства к капиталистическому. Второй путь – преобразование крепостной промышленности в капиталистическую, путем использования наемного труда, а не труда крепостных крестьян и внедрение «коммерческих» начал.[1]

Отмена крепостного права, как фактор развития предпринимательства. Большой толчок в развитие сельского хозяйства дала отмена крепостного права. 19 февраля 1861 г. императорский манифест провозгласил наступление новой эпохи в истории России: «Крепостное право на крестьян, водворен-

[1] Сметанин С.И. «История предпринимательства в России: курс лекций». М.: КНОРУС. 2006. Стр.118.

ных в помещичьих имениях, и на дворовых людей отменяется навсегда». Таким образом, российские крестьяне, составлявшие подавляющее большинство населения страны, получили, наконец, свободу и немного земли — за определенную, довольно существенную выкупную плату, рассроченную на несколько десятков лет.

На бывших крепостных были распространены общие положения гражданских законов. Ему были предоставлены права приобретать в собственность любое имущество, отчуждать его, закладывать, завещать и прочее. Он мог заключать договоры, принимать на себя обязательства и подряды, заниматься «свободной торговлей» без получения торговых свидетельств и уплаты пошлин, открывать и содержать промышленные, ремесленные и торговые заведения.

Именно тогда было провозглашено и право выхода из общины, которое долго оставалась одним из основных препятствий на пути развития буржуазных отношений. Правда, обставлено оно было таким частоколом условий, что становилось более гипотетическим, нежели реальным. Не случайно эту проблему пришлось решать более чем сорок лет спустя П.А. Столыпину.

О значении реформы много написано. Следует отметить один очень важный момент - реформа, в целом, устранила главные препятствия на пути развития производительных сил, формирования рынка свободной рабочей силы, кадров предпринимательства. Непосредственными результатами реформы стал пусть медленный, но рост урожайности зерновых, происходит увеличение товарности сельского хозяйства, растет вывозная торговля его продукции, идет бурный процесс районной специализации, активно распахиваются свободные земли в Заволжье, на юге Украины. Медленно происходит буржуазная эволюция помещичьего хозяйства.

Огромные перемены происходят в промышленном развитии. Перед реформой 1861 г. в стране преобладала мелкая промышленность, продукция мануфактур и фабрик далеко уступала ее объемам. После реформы резко ускоряется процесс укрупнения мелкокрестьянских производств. Известное

расширение внутреннего рынка стимулировало развитие хлопчатобумажной промышленности, свеклосахарной. Крестьянство дало значительные силы и для пополнения рядов российской буржуазии, что было ярко продемонстрировано в московском промышленном регионе, где крестьянская по своему происхождению крупная буржуазия заняла командные высоты в легкой промышленности еще до реформы.

В первое время после реформы тяжелая промышленность пережила тяжелый кризис. Черная металлургия Урала — основного центра тяжелой промышленности в этот период — испытала острейший дефицит рабочей силы, так как заводы обеспечивались ею именно через институт крепостного права, отмена которого привела к оттоку рабочей силы. Однако в этот же период идет формирование южного металлургического района. За первое пореформенное двадцатилетие удваивается протяженность железных дорог, составившая к началу 1880-х гг. более 22 тыс. километров.

Коренным образом изменилась кредитно-финансовая система. К концу 1870-х гг. в России действовало уже более трех с половиной сотен учреждений коммерческого кредита различных форм. Исследователи обращают внимание и на демографический взлет, последовавший вслед за этим — население империи в 1860-1897 гг. увеличилось с 74 до 126 млн. человек. Это лишь некоторые штрихи, позволяющие обрисовать, в общем, благотворные изменения, которые повлек за собой комплекс буржуазно-ориентированных преобразований.

В первые пореформенные годы, в общем, определяется и содержание норм, регулировавших торгово-промышленную деятельность. Одним из наиболее важных для развития предпринимательства следствий реформы 1861 г. стало то, что в ходе последовавших за ней мероприятий принцип свободы промысла, наконец, приобретает относительно законченный в юридическом плане вид. Статьей 21 податного закона 1863 г. фиксировалось правило, согласно которому промысловые свидетельства могли выдаваться лицам всех состояний без различия пола, как русским, так и иностранным подданным.

Определенные ограничения личного характера были установлены для ряда категорий должностных лиц. Так, чиновники акцизного ведомства не могли заниматься производством или продажей продукции, подлежавшей акцизному сбору. Не имели права лично заниматься промыслами, а только через уполномоченных, чины военного ведомства (как рядовые, так и офицеры). Совсем запрещалась такого рода деятельность служителям религиозных культов.

Предприятия этого рода могли учреждаться строго в разрешительном (концессионном), а не явочном порядке. Устав компании должен был содержать точное определение круга ее деятельности и по прохождении инстанций утверждался императором, равно как и любые его изменения. Только российским поданным предоставлялось право быть собственником, содержателем или управляющим определенных видов производств, как, например, пороховых заводов. Для некоторых промыслов существовали ограничения, как относительно условий получения права заниматься ими, так и относительно способа реализации этого права.

Прежде всего, это промыслы, ставшие монополией государства или отдельных учреждений (производство игральных карт, оружия, розничная продажа восковых свечей и алкогольных напитков). Тщательно регламентировался аптекарский промысел в отношении условий производства, продажи, условий функционирования. Особое разрешение требовалось для устройства типографий. Уже с 1870-х годов промыслы в России подвергаются ограничениям по санитарным соображениям. Запрещалось строить «в городах и выше городов по течению рек и протоков мануфактуры, фабрики и заводы, вредные чистоте воздуха и воды», а разрешение на строительство промышленного предприятия должно было рассматриваться органами местного и государственного самоуправления. Особенно строго контролировалось подобное строительство в столичных городах (Москва, Санкт- Петербург), где требовалось не только разрешение генерал-губернатора, но и министра финансов. Устанавливался надзор за производством целого ряда продуктов питания и потребления (хлеб, мясо, масло, чай) и т.д.

Аграрная реформа Столыпина. Существовавшие общинные отношения препятствовали развитию предпринимательства в сельском хозяйстве: переходу от крестьянского к фермерскому хозяйству. Столыпинская реформа ставила своей целью – разрушение общины с общественной собственностью на землю и уравнительным землепользованием, что должно было способствовать переходу к фермерскому хозяйству. Проводимая реформа, позволяла крестьянину выходить из общины вместе с землей, которая становилась его собственностью. Второй стороной реформы было переселение крестьян в Сибирь, с целью освоения новых земель, что должно было способствовать и развитию фермерства. При этом в Сибири крестьяне получали землю в собственность намного больше, что являлось дополнительным стимулом переезда. Итогами Столыпинской реформы стало стремительное развитие фермерства в сельском хозяйстве. Среднегодовой сбор зерна в России вырос со времени отмены крепостного права в 2,5 раза. Экспорт зерна и продуктов животноводства с начала века и до первой мировой войны вырос в два раза.

Но, не смотря на положительные тенденции в развитии сельского хозяйства, оно базировалось в основном на примитивном крестьянском хозяйстве. Так в промышленности было занято 10% населения, которые давали 48% всей совокупной продукции, а в сельском хозяйстве было занято 80%, но оно давало только 52%.

Промышленное предпринимательство в начале XX-века. Государство и экономика. Развитие промышленного предпринимательства в дореволюционной России закончилось подъемом в 1909-1913 гг. Главным фактором подъема стал рост благосостояния населения России, что подтверждает следующий факт: государственный заказ обеспечивал потребление металлургической продукции только на 7%, а свыше 70% приходилось на широкий рынок. При этом увеличилась доля отечественного капитала в акционерных обществах с 20 до 30%. Тяжелая промышленность увеличила свое производство на 83%, а легкая – на 35%, а среднегодовые темпы роста промышленного производства составили 5,8%, тогда как в США -5,2%, в Германии – 4,5%. По

техническому уровню промышленности Россия занимала ведущее место, например по энерговооруженности она опережала и Германию и Францию.

Необходимо отметить, что государство занимало господствующие позиции в хозяйстве страны. В государственный сектор хозяйствования входили: Российский государственный банк; 70% железных дорог; огромный земельный фонд, в т.ч. 60% лесов; военная промышленность и многие другие подконтрольные отрасли. Часть промышленности оставалась собственностью государства. Позиции государства в экономике не ограничивались государственным сектором. Большую роль на развитие промышленного предпринимательства влияли государственные заказы, которые давали почти все ведомства, включая Министерство железнодорожного транспорта и Морское министерство.

Развитие предпринимательства в начале XX века, характеризовалось как монополистическая стадия предпринимательства.

Монополия – исключительное право на производство и реализацию какой-либо продукции. Монополия – очень крупное предприятие или группа предприятий с высоким уровнем дохода. *Монополистический капитализм (империализм)* — господство монополий в экономике.

Империализм в России имел две главные особенности:

- Сохранялись феодальные пережитки, главными из которых были царское самодержавие, государство типа восточной деспотии, выражающее интересы дворянства, привилегированного сословия, тогда как буржуазия не имела политической власти.
- Государство по-прежнему занимало господствующие позиции в хозяйстве страны. В России был большой государственный сектор хозяйства.

Министр финансов С.Ю. Витте писал: «Изящные искусства, литература, наука, промышленность — все это у нас в России состоит на государственной службе, если не целиком, то в значительной своей части».

Часть промышленности оставалась собственностью государства. Госу-

дарственные предприятия находились вне сферы рыночных отношений. Поскольку казенные заводы «не являлись коммерческими учреждениями», что подчеркивалось в официальных документах, цены на их продукцию, как и прежде, назначались сверху, по принципу «затратной экономики». Сначала определялась себестоимость, которая выводилась из суммы производственных затрат. Затем, согласно «Положению об управлении казенными заводами», к себестоимости добавлялось 15% на прибыль, а 10% этой прибыли шло на премии заводской администрации. Чем больше были затраты, тем выше оказывалась прибыль, увеличивая тем самым премии. В действительности казенные заводы были, как правило, убыточными.

Толчком, ускорившим образование монополий стал мировой экономический кризис 1900-1903 гг., повлекший банкротство более четырех тысяч предприятий. С целью преодоления последствий кризиса, предприниматели стали объединяться в синдикаты и тресты, что позволяло улучшать организацию производства и сбыта, сокращать затраты и снижать себестоимость производимой продукции. Экономический кризис ускорил слияние банков с промышленностью, что положительно отразилось на эффективности предпринимательской деятельности промышленных структур. Среди них можно отметить: «Русская генеральная нефтяная корпорация», основанная двумя банками; «Путиловский завод», общество «Лена-Гольдфильс» и другие возглавлял глава Русско-Азиатского банка Путилов.

1.4. Послереволюционное советское предпринимательство

Советское (социалистическое) предпринимательство стало прямым продолжением дореволюционного государственного предпринимательства, с той только разницей, что теперь советское государственное предпринимательство включало в себя все народное хозяйство страны. Механизмом перевода в государственную собственность стала национализация. Для управления всем хозяйством страны был создан ВСНХ – центральный государственный орган

управления хозяйством.

Преобразования в сельском хозяйстве начались с эсеровского декрета о земле, согласно которому были закреплены общинные отношения в деревне. Были установлены нормы уравнительного землепользования, что фактически означало возврат назад – от рыночных хозяйств к натуральным. В это же время в деревне организуются коммуны, как форма социалистического предпринимательства.

Политика «военного коммунизма». Годы НЭПа (1921-1926) – как оживление предпринимательской деятельности. Особое место в развитие экономики занимает период политики «военного коммунизма», характеризующийся попыткой организации государственного коммунистического предпринимательства. Сущность этой политики заключалась в попытке наладить государственное производство и государственное распределение продуктов по коммунистически. Предполагался отказ от товарно-денежных отношений и замена их прямым (административным) распределением со стороны государства. В сельском хозяйстве главной чертой военного коммунизма стала продразверстка, которая должна была заменить существующие товарно-денежные отношения между городом и деревней. Политика военного коммунизма привела к глубокому экономическому кризису в России.

Новая экономическая политика (НЭП) являлась, в сущности, признанием со стороны государство своих ошибок при попытке внедрения административных методов управления экономикой и отказа от товарно-денежных отношений. Первой и главной мерой нэпа стала замена продразверстки продовольственным налогом, установленным первоначально на уровне примерно 20% от чистого продукта крестьянского труда (т.е. требовавшим сдачи почти вдвое меньшего количества хлеба, чем продразверстка), а затем снижением до 10% урожая и меньше и принявшем денежную форму. Оставшиеся после сдачи продналога продукты крестьянин мог продавать по своему усмотрению - либо государству, либо на свободном рынке.

Основное содержание новой экономической политики заключалась в

стимулировании товарно-денежных отношений, экономической предприимчивости, инициативы, материальной заинтересованности в результатах труда каждого предприятия и каждого труженика.

С переходом к НЭПу были сняты ограничения на частнопредпринимательскую деятельность. В июле 1921 года законодательством было допущено существование простых товариществ, в июле 1922 года- акционерных обществ, полные товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью. Новая экономическая политика способствовала восстановлению сельского хозяйства. Основное место в производстве продовольствия и сельскохозяйственного сырья занимало единоличное крестьянское хозяйство.

Радикальные преобразования произошли и в промышленности. Главки были упразднены, а вместо них созданы тресты - объединения однородных или взаимосвязанных между собой предприятий, получившие полную хозяйственную и финансовую независимость, вплоть до права выпуска долгосрочных облигационных займов. Уже к концу 1922 г. около 90% промышленных предприятий были объединены в 421 трест, причем 40% из них было централизованного, а 60% - местного подчинения. Тресты сами решали, что производить и где реализовывать продукцию. Предприятия, входившие в трест, снимались с государственного снабжения и переходили к закупкам ресурсов на рынке. ВСНХ, потерявший право вмешательства в текущую деятельность предприятий и трестов, превратился в координационный центр. Тогда и появляется хозяйственный расчет, означающий что предприятия (после обязательных фиксированных взносов в государственный бюджет) само распоряжается доходами от продажи продукции, само отвечает за результаты своей хозяйственной деятельности, самостоятельно использует прибыль и покрывает убытки. Не менее 20% прибыли тресты должны были направлять на формирование резервного капитала до достижения им величины, равной половине уставного капитала (вскоре этот норматив снизили до 10% прибыли до тех пор, пока он не достигал 1/3 первоначального капитала). А резервный капитал использовался для финансирования расширения производства и возмещения убытков

хозяйственной деятельности. От размеров прибыли зависели премии, получаемые членами правления и рабочими треста.

В декрете ВЦИК и Совнаркома от 1923 г. было записано следующее: тресты - государственные промышленные предприятия, которым государство предоставляет самостоятельность в производстве своих операций, согласно утвержденному для каждого из них уставу, и которые действуют на началах коммерческого расчета с целью извлечения прибыли.

Стали возникать синдикаты - добровольные объединения трестов на началах кооперации, занимавшиеся сбытом, снабжением, кредитованием, внешнеторговыми операциями. К концу 1922 г. 80% трестированной промышленности было синдицировано, а к началу 1928 г. всего насчитывалось 23 синдиката, которые действовали почти во всех отраслях промышленности, сосредоточив в своих руках основную часть оптовой торговли. Правление синдикатов избиралось на собрании представителей трестов, причем каждый трест мог передать по своему усмотрению большую или меньшую часть своего снабжения, и сбыта в ведение синдиката. Реализация готовой продукции, закупка сырья, материалов, оборудования производилась на полноценном рынке, по каналам оптовой торговли. Возникла широкая сеть товарных бирж, ярмарок, торговых предприятий.

В промышленности и других отраслях была восстановлена денежная оплата труда, введены тарифы зарплаты, исключающие уравниловку, и сняты ограничения для увеличения заработков при росте выработки. Были ликвидированы трудовые армии, отменены обязательная трудовая повинность и основные ограничения на перемену работы. Организация труда строилась на принципах материального стимулирования, пришедших на смену внеэкономическому принуждению "военного коммунизма". Абсолютная численность безработных, зарегистрированных биржами труда, в период нэпа возросла (с 1,2 млн. человек в начале 1924 г. до 1,7 млн. человек в начале 1929 г.), но расширение рынка труда было еще более значительным (численность рабочих и служащих во всех отраслях народного хозяйства увеличилась с 5,8 млн. чело-

век в 1924 г. до 12,4 млн. в 1929 г.), так что фактически уровень безработицы снизился.

В промышленности и торговле возник частный сектор: некоторые государственные предприятия были денационализированы, другие - сданы в аренду; было разрешено создание собственных промышленных предприятий частным лицам с числом занятых не более 20 человек (позднее этот "потолок" был поднят). Среди арендованных частниками фабрик были и такие, которые насчитывали 200-300 человек, а в целом на долю частного сектора в период нэпа приходилось от 1/5 до 1/4 промышленной продукции, 40-80% розничной торговли и небольшая часть оптовой торговли.

Ряд предприятий был сдан в аренду иностранным фирмам в форме концессий. В 1926-27 гг. насчитывалось 117 действующих соглашений такого рода. Они охватывали предприятия, на которых работали 18 тыс. человек и выпускалось чуть более 1% промышленной продукции. Однако, удельный вес концессионных предприятий и смешанных акционерных обществ, в которых иностранцы владели частью пая, был значителен: в добыче свинца и серебра 60%,марганцевой руды 85%, золота 30%, в производстве одежды и предметов туалета 22%.

НЭП оказался вынужденным компромиссом между административно-плановой и рыночной системами предпринимательства, что проявилось в следующем:

- Планирование сочеталось с рыночными отношениями.
- Наличие различных организационно-правовых форм предпринимательства (государственное, государственно-капиталистическое, кооперативное, мелко-частное).

Эпоха НЭПа закончилась очень быстро и руководство молодой советской России от ограничений в отношении предприимчивой и зажиточной части населения партия большевиков перешла к ликвидации предпринимателей как класса. Вскоре наступил период поголовной коллективизации, индустриализации, централизации и бюрократизации управления, полного вытеснения

из экономики частных элементов, подавления любой предпринимательской активности населения.

Такой подход составил основу всей последующей экономической политики государства. Предпринимательство было загнано в «тень» и стало уголовно наказуемым деянием. За годы Советской власти в обществе сформировалось предвзятое отношение к малому бизнесу и предпринимателям. Население страны приучили к тотальному дефициту, низкокачественным товарам, полупустым прилавкам и нескончаемым очередям. Тех же, кто занимался реализацией каких-либо товаров или созданной своим трудом продукции, в том числе сельскохозяйственной, называли «барыгами», «спекулянтами», «мешочниками». Их преследовали и наказывали в административном и уголовном порядке.

По мнению Ю.Н. Попова и М.Е.Тарасова в послевоенные годы к малому предпринимательству можно было отнести: «Для большой полноты можно добавить такое специфическое советское проявление предпринимательства, как сезонные строительные бригады («шабашники»)». Авторы так же включают в «сектор малого предпринимательства» - «цеховиков», продукция которых производилась без учета и контроля, определенную часть директоров небольших и средних предприятий, сбывавшие часть производимой продукции «налево», т.е. лицам, которые не были включены в реестр получателей.

К представителям этого сектора можно добавить студенческие стройотряды, которые как и «шабашники» использовали в своей деятельности элементы фиктивной экономики – «приписки» (фиктивные объемы якобы произведенных работ, услуг).

Специфика «предпринимательской деятельности» в советский период заключалась в том, что она базировалась на тотальном дефиците потребительских товаров и материально-технических ресурсах.

Однако, несмотря на долгие годы запретов и сформированный советской идеологией «образ врага», дух предпринимательства в нашей стране не был полностью уничтожен. В середине 1980-х гг., с началом экономических ре-

форм, в обществе появилась надежда на радикальные изменения в экономике.

Основные термины и понятия

Ремесло. Торговля. Община. Промышленное предпринимательство. Купечество. Казенные подряды. Новая Экономическая Политика.



Контрольные вопросы

1 *Зарождение предпринимательства в* IX *веке?*

2. Охарактеризуйте основные направления предпринимательской деятельности в конце IX – XV *вв?*

3. *Предпринимательская деятельность во второй половине* XV-XVII *вв.?*

4. Охарактеризуйте особенности предпринимательской деятельности в период царствования Ивана Грозного?

5. *Эпоха Петра – как стремительное развитие промышленного предпринимательства?*

6. *Каковы основные преобразования, начатые Петром* I*?*

7. Развитие предпринимательства в период XIX- XX *вв?*

8. *Реформа 1861 года и ее влияние на развитие предпринимательства?*

9. Сущность политики «военного коммунизма»?

10. Годы НЭПа – как оживление предпринимательской деятельности?

Глава 2

Российское предпринимательство на современном этапе

В современных социально-экономических отношениях, сложившихся в последние годы в России, особая роль принадлежит предпринимательству. Предпринимательство является движущей силой при формировании рыночной экономики, при этом оно осуществляет значимые социальные и экономические функции, прежде всего это повышение уровня социальной защищенности населения, а так же стимулирование экономического роста и научно-технического прогресса. Оно является одним из важнейших видов человеческой деятельности, обеспечивая реализацию творческих потребностей человека в формировании своего места в экономике, в то же время оно обеспечивает личные доходы, позволяющие реализовать потребности в других областях.

Формирование предпринимательства требует наличие ряда определенных условий: экономических; социальных; правовых.

Экономическими условиями являются:

- предложение товар, услуги и спрос на них;
- виды (ассортимент) товаров, востребованные потребителями;
- объем денежных средств, который может быть направлен на приобретение товара;
- имущественная поддержка.

Социальными условиями формирования предпринимательства считаются:

- условия работы (рабочее место, уровень заработной платы, психологический климат в коллективе);
- предоставление покупателю товара, отвечающего моде, вкусу, нравст-

венно – культурным и религиозным убеждениям;

- предоставление социальных условий работникам, охрана здоровья, сохранение рабочих мест;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников, стажировка.

К правовым условиям формирования предпринимательства относятся законы, нормативно–правовые акты, регламентирующих предпринимательскую деятельность, и создающих наиболее благоприятные условия для его становления и развития:

- упрощенная и ускоренная процедура открытия и регистрации предприятий;
- защита предпринимателя от чиновничьей бюрократии;
- совершенствование налогового законодательства, с целью стимулирования развития предпринимательства;
- создание государственных центров по поддержке и развитию предпринимательства;
- усовершенствование методов учета и форм статистической отчетности.

В системе права предпринимательское право формируется из норм различных отраслей права: конституционного (государственного), гражданского, трудового, финансового, административного, уголовного, налогового и др.

2.1. Предпринимательство в России в постсоветский период

Возрождение российского предпринимательства напрямую связано с началом проведения реформ в Советском Союзе – перестройки. Приход в 1985 году нового руководства страны во главе с М.С. Горбачевым породил в советском обществе новые надежды на осуществление политических и экономических реформ. Наряду с общим оживлением («гласностью», «плюрализмом» и т.п.) перестройка началась с поиска новых подходов к преобразованиям эко-

номики, отягощенной крайне неэффективной структурой, доминированием ВПК (с преобладанием огромных объединений и предприятий, закрытых городов-заводов, наукоградов и т.п.) в ущерб АПК и социальной сфере.

В ряде союзных республик СССР (в основном Прибалтики), краев и областей начались хозяйственные эксперименты, связанные с поиском гибких форм хозяйствования (мелкосерийное производство по заказам торговых организаций, введение договорных цен и ассортиментных концепций, открытие производителями фирменных магазинов для изучения спроса, введение хозрасчетных цехов малых производств на средних и крупных предприятиях) и рациональных размеров предприятий, работающих на потребительский рынок. Уже в процессе отбора позитивных результатов хозяйственных экспериментов встал вопрос о новой роли кооперативов и арендных отношений.

Первым решительным шагом в этом направлении стал арендный подряд (индивидуальный и семейный). Широкое распространение он получил в сфере бытового обслуживания. Для развития арендных отношений, которые служили важной ступенью на переходе к новым кооперативам и другим формам частного предпринимательства, большое значение имел Закон СССР «О государственном предприятии (объединении)» 1987 г. Вводимые этим законом формы хозяйственного расчета способствовали в дальнейшем освоению на небольших предприятиях местной промышленности и бытового обслуживания прогрессивных форм арендных отношений. Бытовое обслуживание стало пионером в распространении индивидуального и семейного арендных подрядов. Арендный подряд осваивали также кафе, бары, небольшие торговые предприятия, бригады и фермерские хозяйства. Аренда, как и впоследствии кооперативы, давала импульсы к разгосударствлению — необходимому подготовительному этапу системной приватизации.

С мая 1987 г., после принятия закона СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности», начался очень быстрый рост числа граждан, желающих самостоятельно заниматься бизнесом. Повсеместный и быстрый рост числа граждан, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью (ИТД) (с

429 тыс. человек в 1988г. до 723 тыс. человек в 1989г., или на 69%), показал значительный потенциал индивидуального и семейного частного предпринимательства. Этим законом снимались ограничения на занятия народными художественными и кустарными промыслами, ремесленничеством, извозом, ремонтом и другими видами бытового обслуживания, надомным трудом; упрощалась регистрация занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью; снижались налоги; повышалась ответственность за предоставляемые декларации о доходах, получение патента и т.п. Несмотря на значительные сложности развития индивидуальной трудовой деятельности в обществе постепенно менялось отношение к коммерсантам, предпринимателям

Ключевым в реформировании экономики явился закон «О кооперации в СССР», принятый в 1988 г. Кооперативы дали предпринимателям необычную для тех лет хозяйственную свободу, позволили легализовать накопившийся за долгие годы заряд предпринимательской активности. В то время малое предпринимательство было наиболее динамично развивающимся сектором советской экономики. За короткий период (1988–1989) количество кооперативов в общественном питании, сфере бытовых услуг, строительстве и производстве товаров возросло более чем в 10 раз, аналогичным образом изменилась и численность занятых. При этом объем реализуемых ими товаров и услуг увеличился в 20 раз. Кооперативы, обладавшие мощным зарядом легализуемой предпринимательской активности, отличала предельная для тех реальных условий гибкость в хозяйственной деятельности. Бурное развитие новых кооперативов в 1988-1989 гг. можно считать началом возрождения предпринимательства в Советском Союзе и интенсивным стартом фазы формирования начального капитала. Изучение действующих кооперативов, проведенное с участием работников Государственной комиссии по экономической реформе в 1989-1990 гг., показало, что эффективность их хозяйственной деятельности была в 5-6 раз выше аналогичных (порой соседних) государственных предприятий. Организация дела, механизм управления, подбор работников, формы оплаты труда (поощрения, наказания) — все говорило о том, что эти коопера-

тивы — прообраз малых частных предприятий.

Отрабатываемые при аренде и в кооперативах принципы и механизмы окупаемости, возвратности, самоконтроля способствовали проявлению предприимчивости, ответственности, нацеленности на конечный результат и умению противостоять известному риску. А именно эти черты органически свойственны малому частному предпринимательству, что ярко проявилось на постсоветском пространстве.

В принятых позже законах о собственности, предприятиях и предпринимательской деятельности (декабрь 1990 г.) в РСФСР признавалась многоукладность экономики с правом на частную собственность граждан (на предприятия, средства производства, результаты хозяйственного использования имущества, принадлежащего собственнику). В Законе “О собственности в РСФСР” (декабрь 1990 г.) было зафиксировано право собственника при осуществлении предпринимательской деятельности на заключение договоров с гражданами об использовании их труда. Фактически фиксировалось равенство различных форм собственности. Признавалась недопустимость установления государством ограничений или, наоборот, предоставления им льгот предприятиям той или иной формы собственности.

Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности (декабрь 1990 г.) признал в качестве таковой общественно полезную хозяйственную деятельность, нацеленную на получение прибыли (дохода), связанную с ответственностью за используемое имущество (собственность) и рисками. Этот закон определил общие правовые нормы создания предприятий разных форм собственности. Но в нем не были рассмотрены малые предприятия, а среди организационно-правовых форм предприятий в качестве субъектов предпринимательской деятельности не были упомянуты кооперативы.

Дискриминация в отношении малых предприятий была прекращена специальным постановлением Совета Министров РСФСР “О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР” (июль 1991 г.). Наряду с критериями, определяющими размеры малых предприятий, постановление рассматри-

вало организационно-экономические условия развития малых предприятий, устанавливало налоговые льготы для них, уравнивало в правах малые предприятия разных форм собственности. Постановление инициировало работу по развитию малых предприятий и созданию программ их развития.

Становление и развитие предпринимательской деятельности в России, в постсоветский период, связано с коренным преобразованием сложившихся социально-экономических отношений на пути к рынку и происходило в неблагоприятных условиях:

- Не готовность самого общества к проводимым реформам.
- Слабая правовая база.
- Большая налоговая нагрузка.
- Усиливающая бюрократизация и коррумпированность общества.
- Криминализации общества.
- Отсутствие свободных финансовых средств.
- Высокий уровень процентных ставок по банковским кредитам (их уровень достигал 220-360% годовых).
- Слабый инвестиционный рынок.
- Отсутствие государственной поддержки становления и развития предпринимательства и т.д.
- Большая инфляция, достигшая 840% в 1993 г.

Российская экономика – это экономика переходного периода и преобразования, которые происходят в экономики РФ, напрямую связаны с трансформацией самого Российского общества. Одной из главных целей трансформации является создание экономики с рыночными отношениями. Россия выбрала, в начале 90-х годов, свой механизм преобразования экономики – «шоковая терапия». Сегодня можно утверждать, что потери от неоправданной «шоковой терапии» оказались очень большими.

Резкая смена экономической политики показала полную неприспособленность субъектов хозяйствования к работе в новых условиях. Либерализация внешнеэкономической деятельности, а затем и либерализация цен привели

к тому, что Российский рынок стал стремительно наполняться дефицитной импортной продукцией и в первую очередь, так называемых, товаров народного потребления. Ни по цене, ни по качеству и тем более по соответствию цены и качества, отечественные товары, в своем большинстве, оказались не конкурентоспособными своим зарубежным аналогам. При этом и само отечественное промышленное производство не было готово к конкуренции с зарубежными производителями о чем свидетельствуют макроэкономические показатели тех лет (табл. 1).

Таблица 1

Макроэкономические показатели
(темпы изменения в % к предыдущему году)*

Экономический показатель	1992 г.	1993 г.	1994 г.
ВВП	-19	-12	-15
Продукция промышленности	-18	-14	-21
Валовая продукция сельского хозяйства		-4	-9
Производство потребительских товаров	-15	-11	-26

*Источник: Статистический бюллетень. 1994. №8

Происходящие сегодня реформы в Российской Федерации, говорят о переходном периоде развития экономических отношений, в том числе и предпринимательства. На этом этапе (транзитивном или переходном) экономическая среда предпринимательского бизнеса в современной России не является полностью сформированной. Признаками транзитивности российской национальной системы предпринимательства являются:

- Российская система предпринимательства является одной из самой молодой национальной системой (1991-2010 г.г.).
- Несбалансированный характер развития разных видов предпринимательского бизнеса.
- Низкий уровень инфраструктуры малого и среднего бизнеса.
- Сильное влияние криминального элемента на деятельность бизнесменов и государственных чиновников, что органически вытекает из высокого уровня бюрократизации и коррумпированности органов власти.
- Высокая составляющая доли теневой экономики, в общем, её объеме.
- Высокий уровень правонарушений, совершаемыми предпринимателями

и остающихся без правовых последствий.

- Высокий удельный вес криминального капитала, оборачивающегося в легальном бизнесе на территории России или инвестированного российскими предпринимателями за рубеж.
- Высокий уровень сращивания субъектов предпринимательского бизнеса с политической элитой.

На сегодняшнем этапе, эффективность российской экономики, во многом зависит от состояния добывающих отраслей, при этом основной вклад вносят экспортно-ориентированные отрасли и в первую очередь нефтяная и газовая. То есть сегодня не получается порвать с зависимостью национальной экономики от цен на мировые энергоносители. Продолжается наращивание влияния государства на национальную экономику, в частности, в таких областях, как нефтедобыча, авиастроение, машиностроение и автомобилестроение, а также банковский сектор. Это влияние государство обеспечивает через свое участие как акционер в т.ч. создание госкорпораций.

Одной их важной и трудноразрешимой проблемы построения рыночных отношений в российской экономике является проведение структурных преобразований ее отраслевого хозяйства, ранее ориентированного на индустрию производства и добывающие отрасли. Возрождение отечественного предпринимательства нацелено на то, чтобы устранить эти перекосы.

Становление бизнес – слоя. Черты российского предпринимателя. Предприниматели входят в особый слой общества – бизнес-слой, формирование которого происходит вместе с развитием предпринимательства. Бизнес-слой - общее понятие, объединяющее всех россиян, в той или иной степени занятых в бизнесе, начиная с классических предпринимателей и кончая наемными работниками, в свободное время тоже пытающихся "делать деньги". Этот слой охватывает всю совокупность субъектов производительной, коммерческой, посреднической, страховой и финансовой деятельности.

Бизнес - слой не однороден по своему составу. В нем можно выделить несколько основных групп:

- *предприниматели – частные собственники* преимущественно мелких предприятий и фирм, лично управляющих последними, не совмещающие эту деятельность с работой по найму;
- *физические лица*, занятые мельчайшим предпринимательством на базе индивидуальной трудовой деятельности с помощью собственных средств производства;
- *бизнесмены-менеджеры* – наемные директора мелких и средних предприятий, главным образом акционированного и частного секторов экономики, совмещающие управленческую работу по найму с ведением собственного бизнеса;
- *полупредприниматели* – наемные работники, в основном акционированного и частного секторов экономики, которые не являются управленцами и совмещающие основную работу с каким-нибудь видом предпринимательства;
- *менеджеры-совладельцы* – хозяйственные руководители мелких и средних акционированных предприятий, работающие по найму, но располагающие пакетами акций управляемых предприятий;
- *"классические" менеджеры* - хозяйственные руководители, управляющие государственными или частными предприятиями на основе найма.

Характерными чертами российского предпринимателя является следующее:

- Сам по себе бизнес является преимущественно мужским занятием. В России доля мужчин-предпринимателей достигает более 80 %.
- Отличительной чертой российского предпринимателя является их уровень образования. По данным различных опросов доля лиц с высшим образованием среди предпринимателей превышает 80%. Среди крупных предпринимателей доля лиц с кандидатской степенью почти 38% , имеющих второе высшее – 6,5%.

И если сопоставить эти данные с уровнем образования предпринимателей в других странах, то оказывается, что российский предприниматель – самый интеллектуальный предприниматель в мире.

В первые годы (90-ые годы прошлого столетия) современного Российского предпринимательства преобладало мнение, что главными качествами предпринимателя являются инициативность*, находчивость, энергичность и хорошие организаторские способности*. На сегодняшнем этапе развития предпринимательства, очень остро встал вопрос *о профессионализме кадров* и особенно рабочих специальностей. Дальнейшее развитие предпринимательства в России возможно только при наличии высокообразованных и профессиональных людей. Только профессионал может правильно оценить состояние рынка и сделать правильные выводы. И если на первом этапе развития предпринимательства ощущался дефицит специалистов с экономическим и юридическим высшим образованием, то сегодня не хватает специалистов технических профессий.

2.2. Этапы становления и развития предпринимательства. Механизм образования предпринимательских структур

Экономическим и правовым фундаментом, возрождения Российского предпринимательства, стал процесс официальной легализации предпринимательской деятельности начатый в СССР в конце 1980-х годов, о чем свидетельствует узаконивание в то время индивидуальной трудовой деятельности и принятие в 1987 г. Закона «О кооперации в СССР» и вступившего в действие в июне 1988 г. Как отмечает Ю. Попов: «К тому времени уже около 200 тыс. человек занимались легальным мелким предпринимательством под вывеской индивидуальной трудовой деятельности, ряд трудовых коллективов получили хозяйственную самостоятельность на условиях аренды государственной собственности. «Прорыночный» Закон о кооперации фактически узаконил частное предпринимательство, хотя само понятие о частной собственности осталось под запретом».

Дополнительным толчком к развитию сектора малого предпринимател-

ства послужило Постановление Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» от 8 июля 1990 г., в котором были определены основные документы для государственной регистрации малых предприятий, утвержден двухнедельный срок госрегистрации, определены льготы малому бизнесу по налогообложению, амортизации и др.

Становление предпринимательства в России необходимо рассматривать поэтапно. Первый этап 1991 – 1998 гг. (зарождение и развитие); второй этап 1998 – 2007гг. (стабилизация и экономический рост); третий этап 2008 г. (начало экономического кризиса), что связано с мировым экономическим кризисом, который повлек кризис реального сектора экономики.

Первый этап развития предпринимательства. Сложившаяся экономическая ситуация, на первом этапе развития предпринимательства, негативно повлияла на становление предпринимательства. Большая налоговая нагрузка, высокий уровень инфляции и рост цен, на все факторы производства поставили многие предприятия на грань банкротства. И в их числе в первую очередь оказываются предприятия, функционирующие в сфере производства товаров и бытовых услуг для населения, потребляющие сырье, материалы и др., стоимость которых постоянно росла. Сложившиеся экономические условия подорвали стимулы к предпринимательской деятельности, ослабили предпринимательский настрой.

Экономической основой развития предпринимательства на первом этапе стала реабилитация (законодательное признание) частной собственности и масштабная приватизация государственного имущества.

Функционирование хозяйственного комплекса на первом этапе развития предпринимательства, когда были заложены основы современного состояния общества, происходило под воздействием следующих факторов:

- Потери управляемостью государственной собственностью.
- Проведения налоговой реформы, ориентирующей механизм налогового. регулирования на достижение кратковременных фискальных целей.
- Общего спада производства во всех отраслях экономики.

- Постоянного дефицита сырья, топлива и энергетики и т.п., в ряде случаев утраты собственных средств.
- Кризиса сбыта продукции из-за широкого проникновения на отечественный рынок импортных товаров.
- Усиления структурного кризиса в отраслях материального производства.
- Продолжающегося снижения инвестиционной активности.
- Критически низкого уровня использования производственного и научно технического потенциала.
- Разрыва хозяйственных связей между предприятиями и регионами;
- Сохранение высокого уровня инфляции.

Данные факторы оказали сильное негативное влияние на зарождение и становление российского предпринимательства. Все это привело к тому, что на первом этапе развития предпринимательства был сформирована жёсткая система взаимосвязи бюрократии, коррупции, криминала, что соответственно привело к отсутствию нормальных условий по проведению экономических реформ и в т.ч. по становлению и развитию предпринимательства в обществе. Главными причинами, которые неадекватно повлияли на зарождение и становление предпринимательства стали:

- Низкий уровень и несоответствие правовой базы, регламентирующей отношения различных субъектов предпринимательства, как между собой, так и с государством.
- Общее состояние экономики России, которую в тот период можно назвать экономикой глубокого кризиса. Дефицит бюджета РФ в те годы достигал 50 % и перекрывался за счёт зарубежных кредитов.
- Практическое отсутствие государственной поддержки становления и развития предпринимательства.
- Всеобщее стремление представителей бизнеса к накоплению любыми способами первичного капитала в т.ч. теневого и криминального.
- Низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей, отсутствие должной деловой этики, хозяйственной

культуры, как в малом бизнесе, так и в государственном секторе.

- Агрессивно – негативное отношение общества к предпринимательству и самим предпринимателям.
- Стремительное снижение уровня жизни населения.

Что бы решить данные проблемы, представители бизнеса вынуждены были их решать не правовыми способами - использовать возможности коррупционного механизма. На первом этапе становления Российского предпринимательства действовал разрешительный принцип при открытии (регистрации) новой предпринимательской структуры. Это создавало дополнительные бюрократические барьеры, которые легко можно было преодолеть, только используя коррупционные возможности.

Характерной чертой деятельности малых предприятий в 1990-1991 гг. была их большая зависимость от госсектора, что обуславливалось возможностью приобретения в госсекторе материальных ресурсов, необходимых для осуществления деятельности. Указ Б.Н. Ельцина о свободной торговле, открытие границ для граждан России, дал импульс к развитию малого предпринимательства, деятельность которого практически полностью имела нелегальные формы: «челночный» бизнес; поставка и продажа импортных (бывших в употреблении) автомобилей; вещевые и продуктовые рынки и т.д. Вследствие, перечисленных выше причин, макроэкономическую ситуацию на этом этапе, можно охарактеризовать как **генезис несостоятельности**. С категориальной точки зрения *генезис* – это зарождение, причины и дальнейшее развитие того или иного явления. То есть первый этап развития предпринимательства можно назвать этапом несостоятельности и банкротства.

Учитывая экономический кризис в стране, отсутствие четкой правовой базы регламентирующей становление предпринимательства, на первом его этапе развития, всеобщей нарастающей коррумпированностью, деградацию культуры, ценностной ориентации отдельных представителей общества, психологической не готовностью самого населения жить и заниматься предпринимательской деятельностью в новых условиях, сам процесс образования

предпринимательских структур приобрел не цивилизованные, искаженные и частично не законные методы, что подтверждает теневую направленность развития предпринимательства на постсоветском пространстве.

а). Классификация предпринимательских структур по типам на первом этапе становления постсоветского предпринимательства

Принципы (подходы) создания предпринимательских структур на постсоветском пространстве были обусловлены теми правовыми, экономическими, психологическими и политическими условиями, которые были созданы государством. Образованные в условиях первого этапа развития предпринимательства, предпринимательские структуры можно разделить на типы:

Тип I. *Криминальные структуры,* которые за счет незаконных финансовых операций, чистого вымогательства обеспечили своё состояние.

Тип II. *Коррумпированные структуры* — были созданы путем слияния государственных финансов (имеется в виду не только государственные учреждения, но и госпредприятия), сырьевых ресурсов с поддержкой со стороны законодательных, исполнительных органов власти и не вмешательства правовых органов.

Тип III. *Мелкие предпринимательские структуры*, созданные обычными людьми, на свой страх. Основной целью являлось личное благополучие или, самое большое, создание своего небольшого дела. Они характеризовались небольшими оборотами, малой численностью работников, отсутствием какой-либо материальной базы.

Тип IV. *Структуры цивилизованного типа.* Были образованны людьми имеющих большие возможности. Характеризовались независимостью своего положения, большими оборотами, имели солидный уровень в своем регионе, старались работать на перспективу, используя в своей деятельности менеджмент, маркетинг, новации, информационные связи, рекламу.

Тип V. *Преобразованные структуры* — бывшие государственные структуры, которые используя механизм приватизации изменили свою форму собственности. Главной задачей для руководителей этих структур, в тот период,

была – адаптация к работе в новых условиях хозяйствования.

Учитывая экономический кризис в стране, отсутствие четкой правовой базы, регламентирующей становление предпринимательства, на первом его этапе развития, всеобщей нарастающей коррумпированностью, деградацией культуры и ценностной ориентации отдельных представителей общества, психологической неготовностью самого населения жить и заниматься предпринимательской деятельностью в новых условиях, сам процесс образования предпринимательских структур приобрел нецивилизованные, искаженные и частично незаконные методы, что подтверждает теневую направленность развития предпринимательства на постсоветском пространстве.

Исследования зарождения и развития предпринимательства на первых его этапах позволили выявить типы предпринимательских структур по выделенным признакам (табл. 2).

Таблица 2

Признаки типов предпринимательских структур

Тип предпринимательской структуры	**Признаки**			
	Вид деятельности		**Регистрация**	**Учет деятельности**
Криминальные структуры (тип - **I**)	Преступная	Перераспределение, частично производство	не зарегистрированные	Теневая (черная бухгалтерия)
Коррумпированные структуры (тип - **II**)	Коррумпированная	Производство и услуги , частично перераспределение	зарегистрированные	Официальная и частично теневая
Незаконные структуры (тип - **III**)	Незаконная	Производство, услуги	не зарегистрированные	Теневая (черная бухгалтерия)
Преобразованные (тип - **IV**)	Законная, частично коррумпированная	Производство, услуги	зарегистрированные	Официальная частично теневая
Малые предпринимательские структуры (тип - **V**)	Законная	Производство, услуги	зарегистрированные	Официальная частично теневая
Структуры цивилизованного типа (тип - **VI**)	Законная	Производство, услуги	зарегистрированные	Официальная
Олигархические	Законная,	Производство,	зарегистриро-	Официальная

структуры (тип - **VII**)	частично коррумпированная	услуги	ванные	
Прогосударственные структуры (тип - **VIII**)	Законная, частично коррумпированная	Производство, услуги	зарегистрированные	Официальная

Принципы (подходы) создания предпринимательских структур на постсоветском пространстве были обусловлены существующими правовыми, экономическими, и институциональными условиями.

При этом еще раз необходимо отметить одинаковый подход в типах I, II, IV *(криминальные структуры, коррумпированные структуры, структуры цивилизованного типа)* и их жизнестойкость, основанную, прежде всего на преемственности связей и отношений между основными опорными блоками. Все это создает законченный финансово — производственный цикл функционирования вновь образованной структуры (Рис. 1).

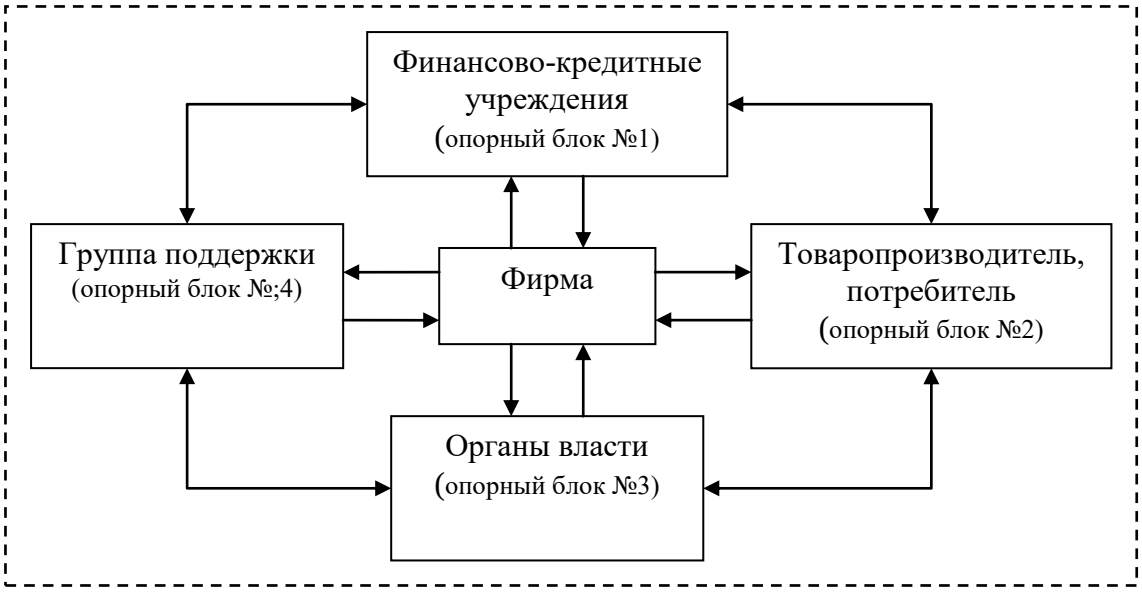


Рис. 1. Схема механизма образования предпринимательских структур (тип I, II, IV)

Анализируя принципы (подходы) создания предпринимательских структур можно отметить три основные схемы, которые характеризуют механизм образования новых предпринимательских структур в постсоветский период на первом этапе становления предпринимательства (рис.1,2).

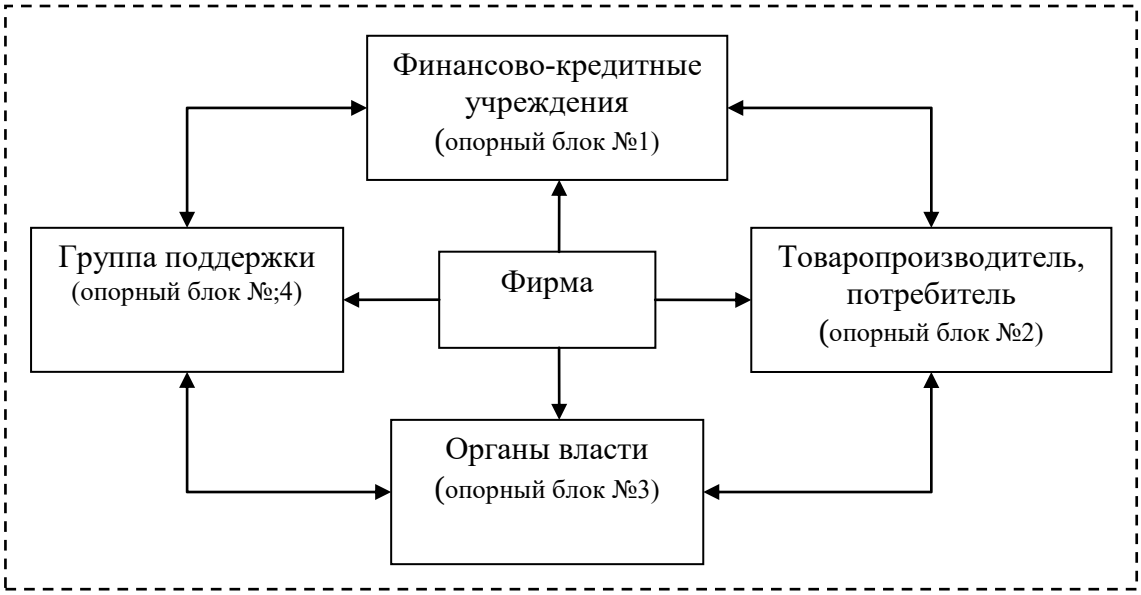


Рис. 2 Схема механизма образования предпринимательских структур (тип III). (Не замкнутый цикл)

Основные опорные блоки определяли практическую возможность (условия) для создания бизнес – структуры:

Опорный блок 1 – определял возможность получения стартового капитала, при этом роль финансово-кредитного учреждения могло играть и госпредприятие, обладающее материальными средствами (сырье, материалы, продукция и т.д.);

Опорный блок 2 – определял реальную возможность реализации произведенного товара, услуги потребителю. При этом на том этапе (этапе дефицита) огромную роль имела возможность сотрудничества с госпредприятиями, которые или позволяли работать, используя их возможности, или сами являлись потребителями товара, услуг производимых новыми предпринимательскими структурами.

Опорный блок 3 – определял возможность открытия и существования бизнеса, при этом необходимо помнить, что на первом этапе был разрешительный принцип регистрации вновь создаваемых предприятий;

Опорный блок 4 – играл важную роль для открытия, становления и развития бизнеса, и представлял собой неформальное объединение нужных людей, способных поддержать, помочь (пролоббировать) и защитить интересы предпринимателя.

Один из путей создания своего бизнеса, заключался в использовании

возможностей госпредприятия. Это был эффективнейший механизм создания своего прибыльного дела. При этом задача накопления первичного капитала полностью решалась за счет активов госпредприятия, используя механизм перераспределения (рис. 3).

На первом этапе при госструктуре (базе) создавалась дочерняя (зависимая) фирма, деятельность которой полностью была связана с деятельность госпредприятия. После перераспределения части капитала (активов) в зависимую предпринимательскую структуру, наступал этап преобразования ее в независимую структуру. Весь этот процесс носил коррумпированный характер, хотя прямого нарушения законодательства не было. А накопление первичного капитала во многом проходило через теневые схемы в т.ч. за счет разницы цен, или оказания фиктивных услуг.

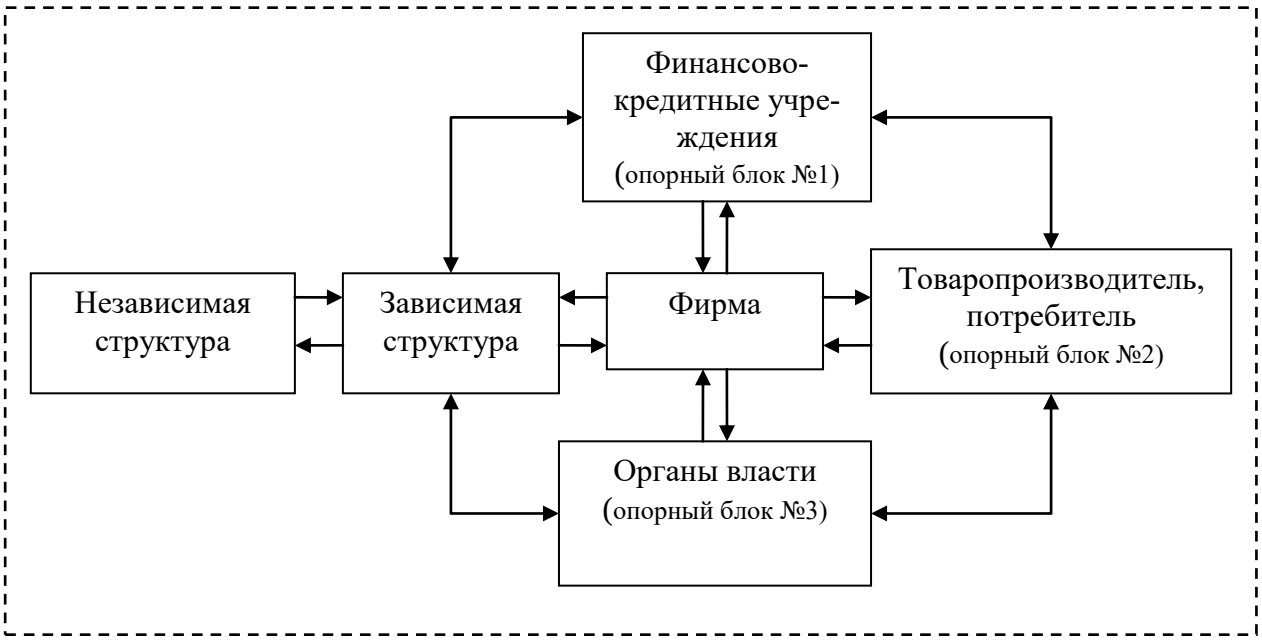


Рис. 3. Схема механизма образования предпринимательских преобразованных структур (тип V). (Законченный цикл)

Особенности процесса становления предпринимательства на первом этапе были тесно связаны с ресурсными источниками формирования самих предпринимателей:

- бывшая партийная и комсомольская номенклатура;
- бывшая и действующая на тот момент государственная номенклатура;
- новая политическая элита;

- представители теневого сектора экономики СССР;
- действующий директорский сектор;
- представители в основном простого населения, начинавшие свое дело с нуля (отсутствие стартовых условий).

В отношении ресурсных источников малого предпринимательства имеются следующие данные, по данным социологических опросов, в начале 1990-х годов почти 40% российских частных предпринимателей занимались ранее подпольным бизнесом – в основном спекуляцией товарами, нелегально привозимыми из западных стран, 22,5 % ранее привлекались к уголовной ответственности.

б). Тенденции развития предпринимательских структур на первом этапе становления постсоветского предпринимательства

Тенденции организации и развития новых бизнес – структур, во многом характеризуются становлением малого бизнеса:

- *Широкое распространение получил так называемый «челночный» бизнес*. Быстрая оборачиваемость мелких торговых капиталов превращала их в капиталы средних размеров. Более того, мелкая торговля быстро реагировала на нарастающую социально-экономическую дифференциацию российского общества, группируясь в нишах обслуживания, как массовых потребителей, так и потребителей с высоким уровнем доходов. Число «челноков» в 1990-е годы составляло приблизительно 1 млн. человек. До кризиса 1998 г. «челноки» обеспечивали 20-25%российского импорта, а по отдельным видам потребительских товаров их доля достигала 60-75%.
- Сложилась относительно устойчивая *региональная структура* российского малого бизнеса: по численности малых предприятий абсолютным лидером стал Центральный экономический район (36 %) во главе с Москвой — (23%).На Северный экономический район приходилось всего 496 от общего числа малых предприятий, на Северо-Западный — 7%, на Волго-Вятский — 3%, на Центрально-Черноземный — 3,1%, на Поволжский — 10,1%, на Северо-Кавказский - 10%, на Уральский — 9%, на Западно-Сибирский — 8,4%, на

Восточно-Сибирский — 4,2%, на Дальневосточный — 4,3%.

- *В 1993г. продолжался процесс бурного «учредительства»*, выразившийся в увеличении количества только малых предприятий примерно на 2/3. Причем, в абсолютном выражении их прирост превысил данные за предыдущий год. Примерно на миллион человек возросло число полностью занятых в МП, достигнув рекордной величины в 8,б3 млн. человек. В отраслевой структуре еще немного возросла доля торгово-посреднической деятельности и столь же немного уменьшилась доля сферы производства.

- *Наблюдался тенденция массового (повсеместного) уклонение малых предприятий от учета результатов своей деятельности и от контроля за своими доходами, включая заработную плату.* Массовый характер использование рабочей силы без какого-либо документального оформления.

- *В 1994г. резко замедлились темпы прироста числа малых предприятий и занятых на них*: рост составил чуть более 1%, сократилась среднесписочная численность занятых в МП. В 1995г. впервые началось снижение численности российских малых предприятий (на 8,8%) и среднесписочного числа занятых на них (на 4,5%).

- *В стране начался процесс определенного реального укрепления российской государственности*, выразившийся, в том числе, в активизации налоговых служб. Перед малыми предприятиями, не по своей воле находящимися под бандитской «крышей», встала острая дилемма: или полностью легализоваться и любым способом избавиться от этой «крыши», или совсем уходить в «тень».

- *Сложившаяся отраслевая структура МП за эти годы практически не изменилась.* Непроизводственная сфера осталась для малых предприятий более привлекательной, чем реальный сектор. Так, в 1997 г. большая часть малых предприятий работала в сфере торговли и общественного питания — 43,2%; в строительстве и промышленности функционировали 16,5 и 15% малых предприятий соответственно. Это вполне объяснимо, во-первых, самой спецификой МП как сектора экономики, а во-вторых — мировой тенденцией

доминирования (особенно в малом бизнесе) нематериальной сферы над производственной.

- *Развитие малого предпринимательства в регионах России*, на первом этапе, было крайне неравномерно. Почти треть из них на 1 января 1998г. был а сосредоточена в Центральном районе, причем в Москве сконцентрирован 21% всех российских малых предприятий, а в Санкт-Петербурге -12,1%. Меньше всего малых предприятий в Калининградской области и Северном районе: 0,8 и 2,0% от общего числа соответственно.

- *Начало формирования современного сегмента МП – индивидуального предпринимателя без образования юридического лица (ИПБОЮЛ)*, связанного с возможностью применения специаьного налогового режима (упрощенная система налогообложения и единый налог на вмененный доход, принятые на основание ФЗ от 8 декабря 1995 года).

Доминирующей моделью экономического поведения субъектов предпринимательства на протяжении первого этапа являлась ориентация на выживание.

в) Первоначальное накопление капитала на первом этапе развития предпринимательства.

Любая предпринимательская деятельность подразумевает наличие первичного (стартового) капитала. В связи с тем, что национальная финансовая система была практически разрушена, что не позволяло предпринимателям воспользоваться официальными источниками приобретения начального капитала, то формы накопления первичного капитала, явно приобрели не правовой механизм, в т.ч. через механизм приватизации. По мнению В. Самарухи: «Приватизация в России проходила в сложных социально-экономических условиях: экономиические институты представлялись чрезмерно огосударствленными и монополизированными, не хватало достаточных частных накоплений и необходимого количества потенциальных эффективных собственников, отсутствовала инфраструктура рынка капиталов и надлежащая конкурентная среда, разрушен финансово-кредитный механизм, утрачены традиции

полезного частного предпринимательства, разорваны хозяйственные связи между предприятиями как в рамках СНГ, так и внутри России»[2].

Масштабная приватизация являлась необходимым условием трансформации переходной экономической среды в рыночную, прежде всего посредством создания значительного сектора независимых (по крайней мере, формально на первом этапе) от государства компаний, которые в своей деятельности ориентировались на рынок.

Приватизация государственной собственности представляет собой изменение организационной формы предприятий, в ходе которой они перестают принадлежать государству и становятся собственностью отдельных предпринимателей или групп предпринимателей.

Приватизация является инструментом текущей политики государства направленная на стимулирование предпринимательской среды. Однако в России главной задачей (функцией) приватизации было проведение глубоких экономических преобразований.

Российская приватизация имеет и второе название «ваучерная» так как она началась с раздачи населению приватизационных чеков (ваучеров), которые удостоверяли право человека на часть государственного имущества. Выбранный механизм приватизации привел к тому, что население, не обладая специальными знаниями и свободными финансовыми средствами и будучи психологически не подготовленными, к приватизации просто или потеряли свои «ваучеры» или отдали их за бесценок. В ходе «свободного» перераспределения «ваучеров» последние оказались в руках небольшой группы людей, что привело к созданию российской олигархии – наиболее богатых бизнесменов, политиков и чиновников.

Основной особенностью приватизации в нашей стране является, прежде всего то обстоятельство, что процесс разгосударствления объектов производства и передача его отдельному собственнику или группе собственников происходил параллельно социально-экономическим и политическим изменениям

[2] Самаруха В. И. Экономика и финансы пореформенной России: Научное издание./ В. И. Самаруха. – Издательство Иркутской государственной экономической академии.

структуры всего общества и смены общественного строя.

Выбранный механизм приватизации, позволил отдельным представителям российского общества, используя перекосы правового поля, стать обладателями огромного национального богатства. При этом цена за это богатство, уплаченная ими была в десятки и сотни раз меньше их реальной рыночной стоимости (табл. 3).

Таблица 3

Доходы от приватизации госсобственности
В странах мира (1990-1998) [3]

Страна	**Доходы (млн. долл.)**	**Доходы Россия = 1**	**Доходы на душу населения (долл.)**	**Доходы на душу населения Россия = 1**
Россия	7 998	1,0	54,8	1,0
Великобритания	66 729	8,3	412,4	7,6
Бразилия	64 044	8,0	1 092,0	20,0
Италия	63 474	7,9	1102	20,2
Франция	48 531	6,1	824,7	15,1
Австралия	47 954	6,0	2 560,3	46,9
Япония	46 720	5,8	369,6	6,8
Испания	35 434	4,4	900,0	16,5
Мексика	31 458	3,9	328,0	6,0
Аргентина	28 404	2,6	786,4	14,4
Германия	15 717	2,0	191,6	3,5
Венгрия	12 666	1,6	1 252,8	23,0
Малайзия	10 028	1,3	452,1	8,3
Польша	8 321	1,0	214,1	3,9
Перу	7957	1,0	320,8	5,9

Одной из проблем, которую породила проведенная приватизация, является существующее сегодня разделение общества на очень богатых и очень бедных, что соответственно вызывает большую социальную напряженность в обществе. В странах с развитой экономикой разрыв между бедными и богатым населением равен шести кратной величине, в России этот показатель в десять раз больше.

Как уже было отмечено, механизм накопления первичного капитала позволил на первом этапе развития национальной системы предпринимательства создать условия для появления Российской олигархии. И если на первом этапе был дан только старт первичному «накоплению» капитала, то на втором этапе

[3] Попов Ю.Н. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства: учебник / Ю. Н. Попов, М. Е. Тарасов – М.: Дело, 2005.

процесс накопления капитала через приватизацию приобрёл неадекватные формы по своим масштабам.

При этом если рассмотреть накопление капитала по этапам развития российского предпринимательства, необходимо отметить, что на 1-этапе (1990-1998 г.г.) накопление капитала осуществлялось в основном за счет перекачки (перераспределения) государственного капитала в частные руки, а на 2-этапе (1998-2007 г.г.) накопление капитала приобрело тенденцию цивилизованности – за счет легальной предпринимательской деятельности, хотя «механизм перераспределения» собственности действует и в наше время в т.ч. и через механизм рейдерства (рис. 4).

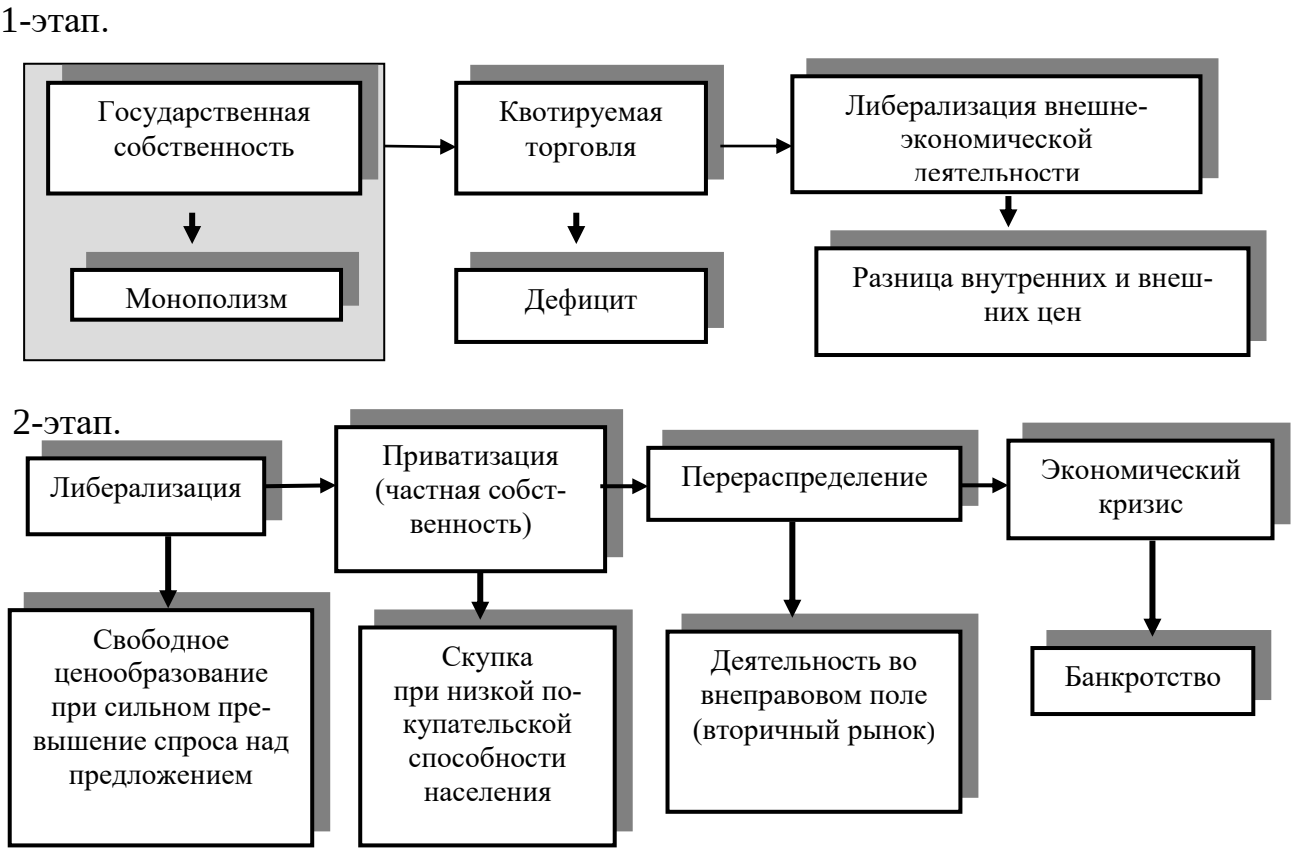


Рис. 4. Этапы первоначального накопления капитала

Российская национальная финансовая система была практически разрушена, что не позволило предпринимателям воспользоваться официальными источниками приобретения начального капитала и формы его накопления приобрели неправовой механизм.

При этом представители малого и среднего бизнеса были поставлены в

условия не только экономического выживания, но и физического. Всё это и привело к особенностям в развитии малого и среднего бизнеса, в том числе и к «теневой» деятельности.

Представленные этапы первичного накопления «теневого» капитала раскрывают механизм приобретения первичного капитала, необходимого, в том числе и для осуществления предпринимательской деятельности в секторе теневой экономики.

Рассмотрим механизм (схемы) накопления первичного капитала:

- Организация чиновниками фирм, куда перекачивались государственные средства, при этом чиновники или сами руководили данными фирмами или поручали руководство доверенным лицам (в этом случае чиновники сами являлись распорядителями незаконных доходов).
- Интегрирование независимых компаний в систему финансово-сырьевых отношений государственного сектора экономики (в этом случае чиновники получали часть незаконных доходов в виде откатов, взяток.): использование льготных займов и кредитов; использование займов и кредитов на не возвратной основе (мошенничество); использование дефицитных ресурсов и товаров общего спроса на льготной основе (в том числе через механизм квотирования), с последующей их реализацией по завышенным ценам.
- Использование на льготных условиях производственных мощностей государственных предприятий: льготная аренда производственных и офисных помещений, а также оборудования.
- Использование различных правительственных льгот (отмена пошлин на ввозимый товар и т.д.).

Второй этап развития предпринимательства. Развитие предпринимательства на втором этапе стало переломным и в первую очередь связано с экономическими и политическими событиями, которые произошли в эти годы: дефолтом Российской экономики (17 августа 1998 г.); сменой политического курса, направленного на наведение порядка в экономической и политической

жизни общества.

Основными чертами этого этапа, которые характеризовали изменившую ситуацию в предпринимательской среде, являлись:

- Дефолт 1998 года, что позволило за счёт резкого обесценивания российской национальной валюты, искусственно создать благоприятную конкурентную среду для отечественного производителя.
- Улучшение экономической ситуации в России, что было в первую очередь обусловлено резким изменением мировой коньюктуры цен на нефть.
- С положительным изменением отношения государства к экономической политике и в том числе в вопросах развития предпринимательства и становлении среднего класса, а также усиление борьбы с коррупцией.
- Усиление роли большого бизнеса в общественно – политической жизни общества, через механизм интеграции бизнеса во власть.
- Углубление масштабов коррупционной и теневой деятельности, повлекшее все большее сращивание государства и бизнеса.

а). Классификация предпринимательских структур по типам на втором этапе становления постсоветского предпринимательства.

Принципы (подходы) трансформации предпринимательских структур на втором этапе были обусловлены теми правовыми, экономическими, психологическими и политическими условиями, которые были созданы государством. Образованные в условиях первого этапа развития предпринимательства и вновь создаваемые предпринимательские структуры просто не могли не трансформироваться, адаптируясь к новым условиям своей деятельности. Их можно разделить на виды (типы)

Тип I. Криминальные структуры, которые за счет незаконного первичного накопления капитала, начали процесс интеграции в официальный сектор экономики, через открытие официальных фирм и перекачки в них теневого капитала.

Тип II. Коррумпированные структуры, которые трансформировались в легальные субъекты официальной экономики, заняв свою нишу в общей эко-

номике страны. Появился двухуровневый слой коррумпированных структур: первый – это слой большого бизнеса окончательно слившегося с высшим слоем государственной и политической власти; второй – это слой малого предпринимательства, интегрированный через коррупционный механизм в законодательные и исполнительные органы власти регионального и местного уровня.

Тип III. Мелкие предпринимательские структуры, постоянно возникающие субъекты предпринимательской деятельности. Основной целью являлось личное благополучие или, самое большое, создание своего небольшого дела. Они характеризуются стремлением минимизации издержек становления и развития через частичное или полное осуществление своей деятельности в теневом секторе экономики. Характеризуются небольшими оборотами, малой численностью работников, отсутствием хорошей материальной базы.

Тип IV. Структуры цивилизованного типа. Образованные на первом этапе, или трансформированные из коррумпированных и криминальных структур и достигшие высокого регионального уровня развития. Характеризуются независимостью своего положения, большими оборотами, солидным уровнем в своем регионе. Свою деятельность осуществляют через современные технологии и новейшее оборудование, используя новые методы управления. Обладающие большой капитализацией.

Тип V. Олигархические структуры. Компании, являющиеся системообразующимися в отдельных отраслях. Характеризуются лояльностью к власти. Активно участвуют в различных социальных проектах.

Тип VI. Прогосударственные структуры. Компании, приближенные к высшей государственной власти и ставшие своеобразным экономическим фундаментом этой власти. Имеют приоритетное право на реализацию проектов федерального уровня. Трансформировались из структур цивилизованного типа или олигархических через механизм образования тандема государства с бизнесом.

б). Закономерности и тенденции развития различных форм предпринимательства на втором этапе.

Основными закономерностями, характеризующие развитие предпринимательства на втором этапе, являлись:

- Усиление государственного влияния на большой бизнес.
- Усиление роли государственного заказа для всех форм предпринимательских структур.
- Легализация деятельности участников теневого сектора экономики, достигших определенного уровня развития своего бизнеса, и имеющих в своих активах основные фонды, оборудование и т.д.
- Легализация теневого капитала в официальном секторе экономики.
- Углубление процесса сращивания субъектов предпринимательства с представителями государственных структур, используя коррупционный механизм.
- Появление нового сегмента МП – ИПБОЮЛ, что вместе с введением специальных режимов налогооблажения, положительно повлияло на развитие МП.
- Появление системообразующего сегмента теневой деятельности на рынке потребительских товаров – сегмент контрафактной продукции (табл.4).

Таблица 4

Доля контрафактной рподукции, %.

Наименование	Доля	Наименование	Доля
Видеопрдукция	80	Алкоголь	40
Музыкальные записи	70	Автозапчасти	30
Парфюмерия и бытовая химия	60	Одежда	30
Продукты питания	50	Медикаменты	15

Необходимо отметить тот факт, что дефолт 1998 г. оказал более негативное влияние на средние предприятия, чем на мелкие. Одной из причин, которая объясняет данный факт, яаляется то, что деятельность микропредприятий была относительно «самостоятельной» от легальной финансово-банковской системы: значительная доля наличных долларовых расчетов, отсутствие банковских рублевых депозитов и ценных бумаг. То есть

в этом случае теневая деятельность микропредприятий сыграла положительную роль.

Доминирующей моделью экономического поведения субъектов предпринимательства на втором этапе являлась ориентация на развитие цивилизованного бизнеса и окончательно сформировалась как многоуровневая система межхозяйственных связей, объединяющая малый и большой бизнес.

Третий этап развития предпринимательства. Развитие предпринимательства на третьем этапе связано в первую очередь с мировым финансовым и экономическим кризисом 2008 года, который повлек за собой кризис реального сектора экономики. К общим негативным факторам, оказывающим влияние на предпринимательскую деятельность, необходимо отнести: снижение ликвидности; неплатежи; низкая инвестиционная активность; снижение покупательской способности населения и предприятий. Необходимо отметить специфические факторы, влияющие на деятельность субъектов МП:

Во-первых, это резкое сокращение доступа к дополнительным финансовым возможностям и возможностям для инвестирования.

Во-вторых, необходимо обратить внимание на высокую зависимость малого бизнеса от внутреннего спроса. Данный фактор заключается в том, что малый бизнес в основном ориентирован на удовлетворение потребностей населения и предприятий, действующих в России.

В-третьих, для малого бизнеса (особенно в сфере розничной и мелкооптовой торговли, производства строительных материалов) стало нецелесообразным использование при работе с крупными производителями и поставщиками схемы "предоплата за продукцию - отгрузка продукции), поскольку из-за кризиса ликвидности и затруднения доступа к финансовым ресурсам предприятия не стали иметь возможности привлекать заемные средства для закупки необходимых товаров.

В-четвертых, кризисные явления увеличили риск приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых предприятий. Так, в случае сокращения активности малых предприятий и их спроса на информа-

ционные, маркетинговые, образовательные и иные бизнес-услуги, которые предоставляются организациями инфраструктуры поддержки, некоторые организации инфраструктуры прекратили свое существование.

В-пятых, кризисные явления спровоцировали уход в теневой сектор малых предприятий. В условиях отсутствия средств и платежеспособного спроса субъекты малого предпринимательства вынуждены сокращать масштабы деятельности. Чтобы высвободить дополнительные средства, многие предприятия стали минимизировать налоговые поступления, принимать максимальные усилия по экономии издержек, в том числе укрывать собственные доходы.

При этом в условиях существующего налогового администрирования возник и другой риск: на все предпринимательство стало оказываться излишнее административное давление с целью сохранения существующего уровня налоговых платежей от конкретных предприятий.

Основными чертами третьего этапа развития предпринимательства, которые характеризуют изменившую ситуацию в предпринимательской среде, являются:

- Снижение инвестиционной активности.
- Увеличивающая безработица, что привело к снижению покупательской активности населения.
- Общий кризис российской банковской системы, что выразилось в отдельных банкротствах и резким сокращением объемов выдаваемых кредитов в т.ч. потребительских, автокредитов, ипотечных.
- Большая инфляция.
- Снижение покупательской способности населения.
- Обвал российского фондового рынка на начальном этапе кризиса.
- Стагнация российского ипотечного рынка, что автоматически ведет к снижению темпов деятельности в строительстве и всех иных отраслях, интегрированных в данный сектор бизнеса.
- Кризис автомобильной отрасли, что ведет к снижению производства в смежных отраслях, связанных с данным сектором бизнеса (производство

комплектующих изделий, сталелитейная промышленность и т.д.).

а). Тенденции развития (трансформации) предпринимательских структур на начале третьего этапа

Необходимо отметить, что в связи с экономическим кризисом, в деятельности субъектов предпринимательства проявились следующие тенденции:

- Консервация проектов, которые были направлены на развитие и расширение бизнеса (замораживание инвестиционных проектов, вложения в инфраструктуру, наем и обучение персонала, внедрение новых технологий, совершенствование методов управления, организации производства и сбыта и т.п.).
- Сокращение инвестиционных и налоговых расходов.
- Увеличение представителями МП объема привлеченных заемных средств с нелегальных кредитных рынков, что связано с резким уменьшением кредитных услуг легального рынка кредитования.
- Увеличение доли теневой составляющей субъектов МП с целью уменьшения издержек легальной деятельности.
- В строительстве увеличения незавершенного производства.
- Возврат к бартерным операциям.

Безусловно, кризис повлияет не на все предприятия. Ущерб от экономического кризиса для отдельных субъектов предпринимательства менее болезнен. К таким предприятиям прежде всего относятся:

- Предприятия, производящие недорогую продукцию массового спроса и предоставляющие относительно дешевые услуги населению.
- Предприятия, производящие товары/услуги с неэластичным спросом.
- Предприятия, не использующие в своей работе заемные средства.
- Предприятия, имеющие постоянные и налаженные отношения с банками, которые могут предоставить кредиты в сложный момент.
- Предприятия, имеющие административную поддержку и работающие по государственному или муниципальному заказу.

Основными чертами третьего этапа развития предпринимательства в России, которые характеризовали изменившую ситуацию в предпринимательской среде, являлись:

- Мировой финансовый кризис 2008 года, повлекший кризис реального сектора экономики.
- Увеличивающий дефицит финансовых ресурсов.
- Увеличивающая безработица.
- Огромный внешний долг банковской системы и компаний, оцениваемый около 600 млрд. американских долларов.
- Падение цены на нефть и девальвация российской национальной валюты.

Мировой экономический кризис. Сокращение потребления с одной стороны и кредитный кризис с другой резко ухудшил условия ведения бизнеса в большинстве стран мира. Результатом стало резкое падение экономического роста. Так ВВП большинства стран мира за 2008 – 2009 гг. имел значительное снижение.

Мерами по противодействию финансовому кризису в мировой экономике стали:

- Государственная поддержка банковского сектора,
- Значительное снижение учетных ставок в банковском секторе – от 0 до 2%.

Мировой кризис оказал свое негативное влияние на экономику России., что привело к ее спаду. Во многом это произошло из-за сокращения иностранных инвестиций, которые были одним из двигателей роста в последние годы. Для России важнейшим показателем в условиях кризиса стали цены на природные ресурсы в следующем году, и, прежде всего, на нефть. Так доходная часть бюджета РФ в 2010 г. формировалась с ориентиром на цену нефти 53 американских долларов за баррель.

Кризис обострил проблемы всех уровней бюджетной системы, особенно региональных и местных бюджетов, что было связано со снижением поступлений от налога на прибыль организаций и рост безработицы, влекущий за собой сокращение поступлений от налога на доходы физических лиц. Одним из ос-

новных доходных источников бюджетов субъектов Федерации остается налог на прибыль организаций, а у муниципальных образований - налог на доходы физических лиц.

В России противодействие финансовому кризису приняло не однозначную форму. С одной стороны государство направило в банковский сектор значительные денежные средства. Несколько банков и финансовых компаний были приобретены более крупными, так КитФинанс был приобретен Российскими Железными дорогами (РЖД).

Государством были выделены огромные финансовые средства банковскому сектору, в т.ч. для поддержки субъектов предпринимательства и в их числе представителей малого бизнеса. Но практика показала, что эффективность от данных мер оказалась слабой, а выделенные средства малому бизнесу практически не дошли.

Но уже в 2010 г. банк России постепенно стал сворачивать антикризисные меры, направленные на поддержку банков, путем ужесточения доступа к беззалоговому рефинансированию. Динамика проблемных кредитов в 2010 г. оказалась далеко не такой серьезной, как предполагали эксперты: доля проблемных кредитов в России в 2010г. не превышала 10% от их общего объема.

Была увеличена страховая сумма вкладов физических лиц до 700 тыс. руб. С другой стороны учетные ставки в банковском секторе резко возросли до 28-35 % наряду с дефицитом кредитных ресурсов и ужесточением требований по их выдаче. Хотя при этом ставка рефинансирования Центробанка снизилась в конце 2009 г. до 8.75 %. Следует отметить, что в 2010 г. произошло очередное снижение учетных ставок – так Сбербанк понизил учетную ставку до 14 %, при этом была отменена комиссия в размере 5 %., а ставка рефинансирования Центробанка стала 7, 75%.

а) Государственные антикризисные меры.

Глубина кризисных разрушений зависит как от конкурентоспособности и устойчивости каждой национальной экономики, так и от мер по адаптации к кризису и по оказанию ему противодействия, осуществляемых правительствами государств. Кризис во многом сходен со стихийным бедствием: от урагана прежде всего страдают менее устойчивые конструкции, а период восстановления будет зависеть от резервов системы и эффективности управления восста-

новительными работами. Здесь следует отдать должное российскому правительству, которое оперативно реагирует на кризисные явления.

Классический выход из экономического кризиса происходит благодаря действию двух основных механизмов экономической политики:

- государственная антикризисная политика (проведение которой мы сегодня и наблюдаем со стороны нашего правительства, об эффективности и глубине этих мер воздействия говорить пока еще рано);
- реструктуризация частных капиталов, капитализация в реальном секторе экономики спекулятивных денежных средств, обеспечение инновационной направленности новых проектов (данные проявления в отечественной экономике весьма незначительны, поскольку малый и средний бизнес еще недостаточно развился, а крупный бизнес предпочитает инвестировать в отечественную экономику лишь часть своих средств). При этом следует иметь в виду, что в условиях глобального финансового кризиса существенно возрастает степень инновационных финансовых рисков предпринимателей из-за неопределенности экономической ситуации, что снижает их деловую активность.

Рассмотрим антикризисные меры приняты в России:

Первое – поддержка инвестиционных проектов в России предусматривало развитие нормативно-правовой базы по защите интересов инвесторов и кредиторов, включая действия по предотвращению массовых банкротств российских компаний. В первую очередь имеются в виду переоценка эффективности и бюджета основных инвестпрограмм страны (были пересчитаны федеральные целевые программы)

Второе – так называемые «структурные меры» по поддержке приоритетных для государства направлений экономики. В первую очередь она была оказана сельскому хозяйству, машиностроению, сырьевому сектору, розничной торговле, а также строительной отрасли и оборонно-промышленному комплексу. В частности, правительство оказало помощь автопрому и аграри-

ям, введя пошлины на импорт, а бизнесу - за счет введения ценовых преференций при проведении госзакупок (металла и цемента). Предполагалось, что преференции будут действовать в течение короткого временного периода, пока ситуация в мировой финансовой системе не стабилизируется

Третье - поддержка малого и среднего бизнеса. В частности, правительство предложило расширить лимит кредитования малых предприятий через Сбербанк, Внешэкономбанк (ВЭБ) и региональные программы (расширение кредитной программы ВЭБа, которая на 2008 год составила 9 миллиардов рублей). Также была осуществлена поддержка российских компаний льготными кредитами на высокотехнологичное оборудование, при аренде имущества и при исполнении госзаказа.

Отдельно необходимо остановиться на антикризисных налоговых нововведениях:

- снижение налога на прибыль, в т.ч. уменьшение налоговой нагрузки на малый бизнес;
- увеличение амортизационных вычетов;
- увеличение вычета при покупке.

Приведем в качестве примера основные мероприятия по оздоровлению российской экономики программы антикризисных мер Правительства российской федерации, которые были приняты на 2009 г.:

- Усиление социальной защищенности, сохранение и создание рабочих мест – 463,8 млрд руб.
- Сохранение и повышение промышленного и технологического персонала – 14,8 млрд руб.
- Поддержка отдельных отраслей экономики:

  - сельское хозяйство – 18,1 млрд руб.;

  - поддержка проектов автомобилестроения и сельскохозяйственного машиностроения – 110,0 млрд руб.;

  - обеспечение финансовой поддержки предприятий оборонно-промышленного комплекса – 80,0 млрд руб.;

- транспортный комплекс – 70,3 млрд руб.;

- лесопромышленный комплекс – 0,325 млрд руб.

- Снижение административного давления на бизнес – 36,2 млрд руб.
- Повышение устойчивости национальной финансовой системы:

  - расширение ресурсной базы и повышение ликвидности банковской системы – 1055,0 млрд руб.;

  - повышение доступности банковского кредитования для предприятий реального сектора – 300,0 млрд руб.

- Взаимодействие правительства и субъектов Российской Федерации по реализации антикризисных мер – 300,0 млрд руб.

Реализация антикризисных мероприятий, в отдельных случаях, оказалась довольно эффективной. Так программа утилизации старых автомобилей (старше 10 лет) позволило увеличить объемы производства и продаж автомобилей марки ВАЗ.

б) Последствия экономического кризиса

Развитие экономики в 2009 г. происходило под влиянием мирового экономического кризиса. В целом этот год ознаменовался ухудшением состояния российской экономики (табл. 5).

Таблица 5

Основные показатели развития экономики России в 2007-2009 гг.

Показатели	годы		
	2007	2008	2009
Валовой внутренний продукт: в текущих ценах, млрд руб. темп прироста, %	33111,00 8,1	41256,00 5,6	39016,00 - 7,9
Индекс промышленного производства, %	6,3	2,1	- 10,8
Оборот розничной торговли, %	16,1	13,5	- 5,5
Реальные располагаемые денежные доходы населения, %	12,1	1,9	2,3
Реальная заработная плата, %	17,2	11,5	- 2,8
Инвестиции в основной капитал, %	22,7	9,8	- 17,0
Окончание Уровень общей безработицы (% к численности экономически активного населения)	6,1	6,4	8,4
Экспорт товаров, млрд долл. США	354,4	471,6	304,0
Импорт товаров, млрд долл. США	223,5	291,9	191,9

Произошло резкое снижение доступности кредитов, которое привело к

падению спроса. Резко уменьшились рынки сбыта, сократилось использование производственных мощностей. Сокращение рабочих мест, что привело к увеличению безработицы и вызвало новый виток уменьшения спроса. Приостанавливаются инвестиционные программы, откладываются планы расширения производств.

Одним из последствий экономического кризиса в России оказалось снижение реальных доходов большинства россиян. С начала 2008 г. рост реальной заработной платы прекратился. Так по заключению специалистов Центра экономических исследований Института глобализации и социальных движений (ИГСО) в 2011 году реальные доходы большинства россиян понизятся как минимум на 10–12%. Решающую роль в сокращении фактических заработков трудящихся, по мнению экспертов, сыграют повышение тарифов, высокая потребительская инфляция, дальнейшая коммерциализация общественной сферы и общее ухудшение условий труда.

По данным Росстата, за 2010 год номинальные заработки россиян поднялись на 11%. В реальном выражении рост доходов составил 4%. Инфляция, согласно расчетам, достигла примерно 8,7%. Этот показатель не отражает быстрого роста цен на продукты питания во второй половине года, отмечают эксперты ИГСО.

Исследования, проведенные по основным проблемам, негативно влияющих на стабилизацию и развитие предпринимательства в России, показали следующее (табл. 6).

Таблица 6

Основные проблемы для бизнеса на сегодняшний день, %[4]

Проблема	
Спад спроса на продукцию	40
Дефицит финансовых ресурсов	40
Повышение тарифов на коммунальные услуги	29
Ужесточение конкуренции	26
Ужесточение условий и неплатежи со стороны покупателей	23

[4] Источник: ОПОРА РОССИИ совместно с Бауман Инновейшин

Налоговые ставки	17
Низкая доступность персонала требуемой квалификации на рынке труда	16
Требования и проверки со стороны регулирующих органов	9
Ужесточение условий поставщиков	9
Повышение ставок платы за аренду государственного и муниципального имущества	9
Коррупция и организованная преступность (рейдерство)	7
Ослабление рубля и инфляция	7

Проведенные НП «Московский центр развития предпринимательства» исследования в г. Москве показывают, что основными негативными последствиями для представителей малого бизнеса в условиях кризиса стали снижение спроса – 36 %, и недостаток оборотных средств – 28 % (рис. 5).

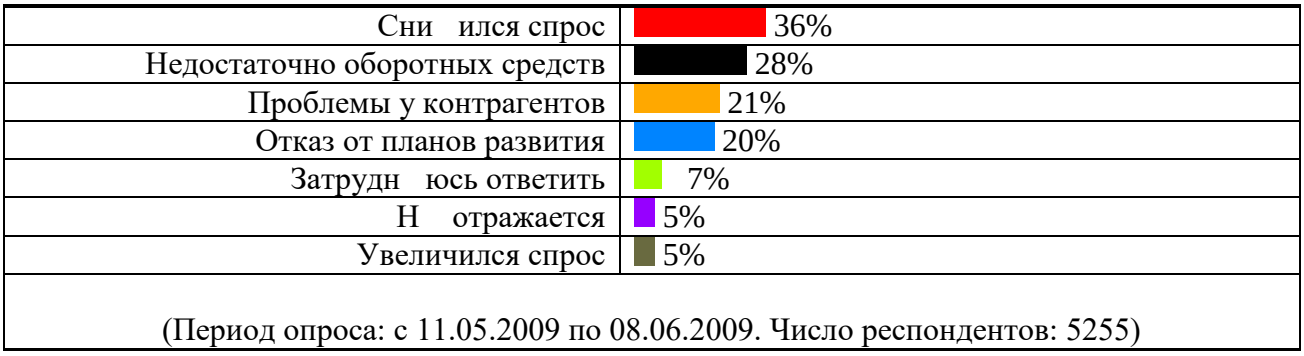
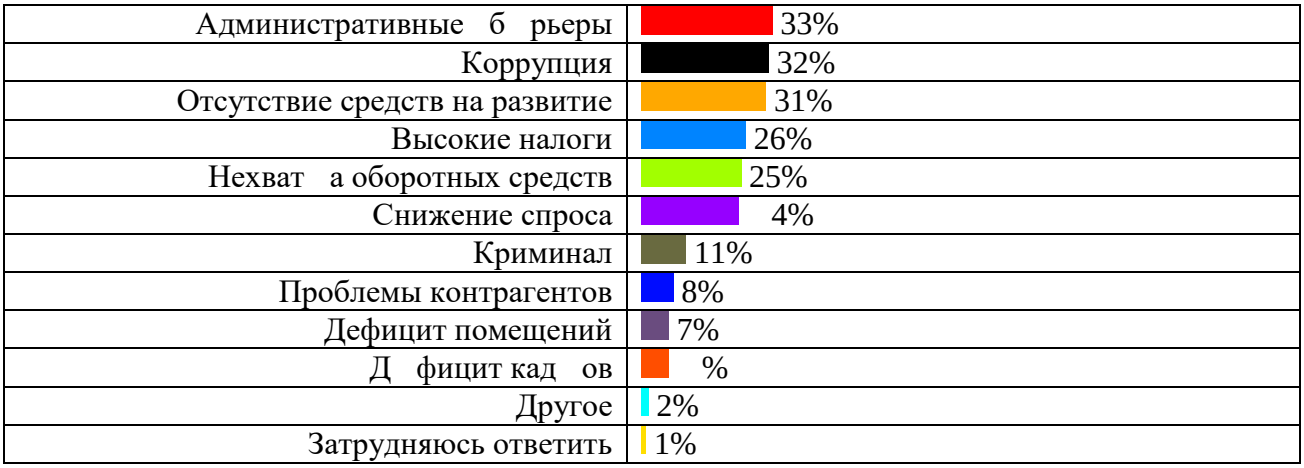


Рис. 5. Как сейчас отражается влияние экономического кризиса **на Вашем бизнесе[5]?**

А основными проблемами в условиях кризиса являются: административные барьеры – 33 %, коррупция – 32 %, отсутствие средств на развитие – 31 % (рис. 6).



[5] НП «Московский центр развития предпринимательства» Портал аналитической поддержки малого предпринимательства Москвы. http://giac.ru/

(Период опроса: с 02.08.2009 по 21.08.2009. Число респондентов: 4446)

Рис. 6. Главные проблемы малого бизнеса в условиях кризиса[6]

Последствия от кризиса имели и положительные аспекты:

Во-первых, пошел процесс формирования конкурентоспособных компаний, в том числе за счёт консолидации активов в различных секторах экономики (включая банковский сектор, розничную торговлю, строительство). Стабильность развития в этих сферах способствовало созданию новых рабочих мест.

Во-вторых, финансовые организации стали более эффективными, уделяя больше внимания показателям надёжности. Это повысило устойчивость нашего банковского сектора в целом, делая его более привлекательным для инвесторов и вкладчиков

В-третьих, в условиях падающего спроса российские компании были вынуждены снижать издержки производственной деятельности, что также заставляет максимально быстро привести структуру производства, технологии и управление в самый современный вид. Таким образом, энергоэффективность и производительность труда сможет подняться до уровня, который позволит конкурировать с наиболее успешными зарубежными компаниями

В-четвёртых, подтолкнуло модернизацию в тех сферах, где мы действовали слишком медленно: это касается образования и здравоохранения, судебной реформы, технического регулирования, перехода на «цифру» – на цифровые технологии».

Необходимо отметить, что в условиях кризиса, необходимо активно участвовать в разработке новых правил игры в мировой экономике – для получения максимальных выгод для себя и для продвижения новой идеологии, обеспечивающей демократичность и устойчивость глобальной финансовой архитектуры. Должно быть больше финансовых центров, больше резервных валют, больше механизмов коллективного принятия решений.

Экономика страны находилась в 2009 г. в состоянии, в каком она была в

[6] НП «Московский центр развития предпринимательства» Портал аналитической поддержки малого предпринимательства Москвы. http://giac.ru/

1998 г., но ситуация в корне отлична. На этот момент России не обладала теми внутренними резервами для выхода на мировые рынки, тех производственных мощностей, которые были задействованы в 1998 г. В условиях жесткой конкуренции на мировых рынках товаров и услуг для России завоевание и удержание своих позиций возможно только на основе внедрения инноваций.

2.3. Предпринимательство, коррупция и теневая экономика

Одной из главных целей трансформации экономических отношений в России является создание инновационной экономики, в основе которой лежит предпринимательство. Глубокий кризис экономики России привел ее, в середине 1990-х годов, к тотальной коррупции и криминализации, что напрямую повлияло на становление и развитие предпринимательства и, особенно, на представителей малого бизнеса и углубило такое негативное экономическое явление, как теневая экономика. Для сглаживания неадекватных экономических и правовых условий субъекты бизнеса периодически вынуждены осуществлять свою деятельность с использованием коррупционных связей и теневых отношений. В экономической науке есть немало неисследованного. Но, пожалуй, трудно найти другой такой пример, когда масштабы экономического явления и степень его изученности были бы настолько несопоставимы. Эта проблема коррупции и теневой экономики, которые охватывают все сферы жизнедеятельности общества. Теневая экономика, с одной стороны, а бюрократия и коррупция, с другой стороны, – это органично связанные между собой явления. Уровень теневой экономики всегда прямопропорцианален уровню коррупции существующих в обществе (рис. 7).

Теневая экономика представляет интерес как объект исследования, с точки зрения своего влияния на предпринимательскую деятельность: производство товаров и услуг; деформирование и распределение дохода; инвестирование; создание дополнительных рабочих мест. Имеет большое значение

влияние теневой экономики на социальную напряженность, особенно в период экономического кризиса, на создание среднего класса и экономический рост в целом.

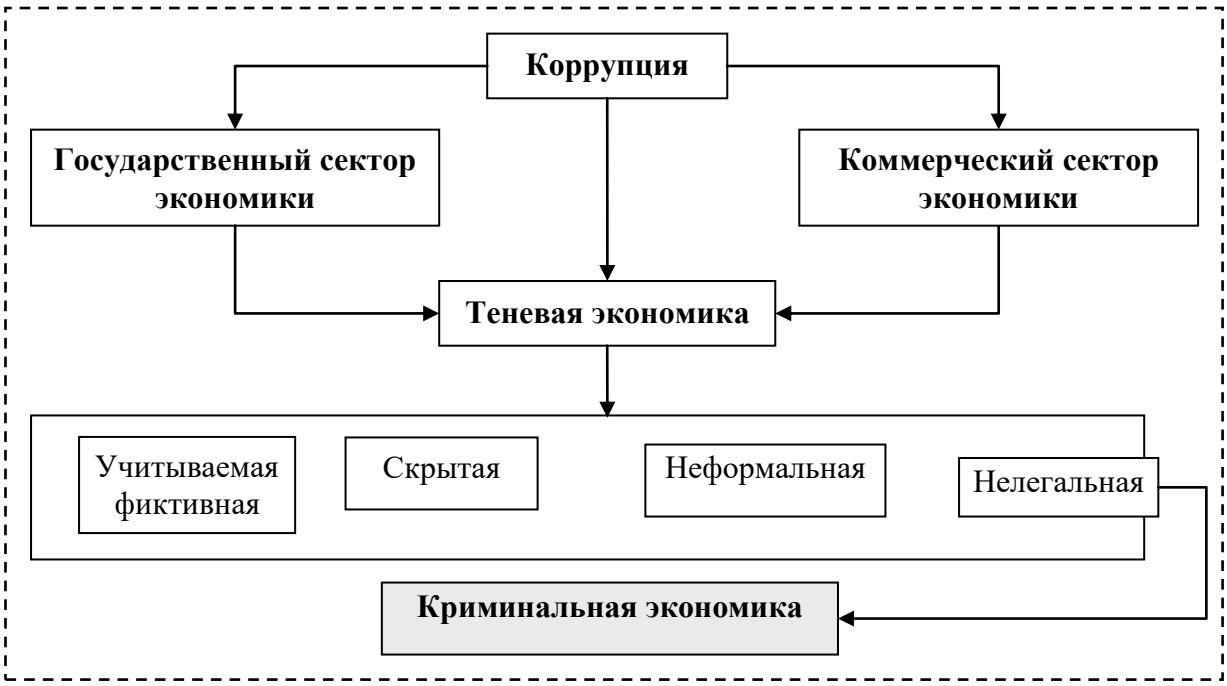


Рисунок 7. Взаимосвязь коррупции и теневой экономики

Так как проблема стремительного развития сектора теневой экономики, бюрократии и коррупции является не только экономической, но и социально - психологической и оказывает влияние на общество в целом, ее изучение как никогда актуально для любого здравомыслящего человека.

Органическая связь коррупции и теневой экономики проявляется в деструктивном воздействие коррупции и на экономическую сферу:

- искажаются механизмы конкуренции;
- создаются препятствия свободе предпринимательской деятельности;
- ущемляются права собственности;
- неэффективно используются бюджетные средства;
- необоснованно повышаются цены.

Все это приводит к расширению теневой экономики, сдерживает приток в Россию прямых иностранных инвестиций на фоне высокого уровня вывоза капитала из страны. Таким образом, коррупция препятствует формированию в России конкурентоспособной экономики, развитию цивилизованного пред-

принимательства, снижению бедности, росту благосостояния россиян, становлению сильного гражданского общества.

Влияние коррупции на экономику общества можно оценить при помощи специальной математической модели, разработанной под руководством В. Л. Макарова. Вычислительная модель позволяет промоделировать нецелевое использование бюджетных средств, и перевод их, например, из социальных или инвестиционных назначений на потребительский рынок. Модель показывает, что за семь лет сокращение возможного уровня ВВП в одном из вариантов (это крайний, но реалистичный вариант) может достигать 15%.

Одним из недостатков анализа состояния коррупции является отсутствие ее целостного отражения в официальной криминальной статистике, не достаточно исследуются они и в аналитических документах правоохранительных органов. Очень высокой остается латентность коррупционной экономических преступлений. По многим оценкам, удельный вес учтенной коррупции в общем объеме реальной коррупционной преступности в стране колеблется в пределах 1–5%.

Рассмотрим рейтинг стран мира по показателю распространенности коррупции в государственном секторе на основе индекса восприятия коррупции, рассчитанный по методике международной неправительственной организации по борьбе с коррупцией и исследованию уровня коррупции по всему миру Transparency International [http://www.transparency.org/].

Индекс восприятия коррупции (англ. Corruption Perceptions Index, CPI) – это ежегодный рейтинг государств мира, составляемый компанией «Transparency International» с 1995 года, который отражает оценку уровня восприятия коррупции аналитиками и предпринимателями. Индекс основывается на нескольких независимых опросах и представляет собой сводный индикатор, рассчитываемый на основе данных, полученных из экспертных источников, предоставленных международными организациями.

Наименее коррумпированными государствами в 2012 г. согласно индексу восприятия коррупции были объявлены Финляндия, Новая Зеландия и Да-

ния, набравшие по 90 баллов. Наихудшая ситуация в Сомали, Северной Корее и Афганистане (8 баллов, последнее место). Россия в этой рейтинге занимает 133 место с 28 баллами. При этом почти три четверти обследованных стран набрали не более 50 баллов, что говорит о том, что коррупция имеет огромные масштабы во всем мире.

В аспекте изучаемого курса «Основы предпринимательства», бюрократию, коррупцию и теневую экономику необходимо рассматривать как факторы предпринимательской среды, непосредственно влияющие на открытие, становление и развитие предпринимательства.

Коррупция и предпринимательство. Коррупция как и теневая экономика является системным явлением, что подтверждается ее присутствием во всех секторах экономики, общественных структурах, институтах. Коррупция органически присуща социально-экономической системе, которая сформировалась в условиях перехода к рыночным отношениям в России.

Необходимо отметить, что в России роль государства в хозяйственной жизни была всегда значительно выше, чем в любой европейской стране. Смирнов А.А. вводит понятие «служебно-раздаточная экономика», характеризующая: преобладанием раздаточно-сдаточных отношений над отношениями купли-продажи, служебного труда над наемным, финансирования над кредитованием, государственной собственности над частной. Поэтому плановая система управления советского периода стала закономерным продуктом общественного разделения труда на базе служебно-раздаточной экономики, что привело к коррупции на всех уровнях хозяйствования и стал базой сегодняшней системной коррупции, интегрированной во все сферы общества и характеризующаяся большими масштабами, что привело к теневым экономическим отношениям в т.ч. в секторе МП.

По мнению В. Л. Римского: «Коррупция в результате развития нашего общества и государства становится все более разнообразной, и потому она описывается и изучается с разных позиций, которые можно назвать разными

пониманиями коррупции. Наиболее известными концепциями или пониманиями коррупции являются следующие:

- Юридическое понимание коррупции. Оно включено в нормы законодательства, например, в Уголовный кодекс РФ. Коррупцией в таком понимании чаще всего считается преступление, связанное с использованием служебного положения или социального статуса должностного лица в личных или корпоративных интересах. Чаще всего такой интерес сводится к получению незаконных доходов, а правонарушения или преступления сводятся к тем или иным вариантам получения или дачи взяток. Предметом взятки или коммерческого подкупа наряду с деньгами, ценными бумагами и иным имуществом могут быть выгоды или услуги имущественного характера, оказываемые безвозмездно, но подлежащие оплате (предоставление туристических путевок, ремонт квартиры, строительство дачи и т. п.). Выгодами имущественного характера могут быть занижение стоимости передаваемого имущества, приватизируемых объектов, уменьшение арендных платежей, процентных ставок за пользование банковскими ссудами и т. п.

- Экономическое понимание коррупции. Коррупцией в таком понимании

чаще всего считается деятельность должностных лиц государственного или муниципального управления и бизнеса, приносящая финансовые потери и потери других ресурсов для государства, местных сообществ, бизнеса, для развития экономики страны в целом, а также в некоторых случаях — для развития социальной сферы. Опасность тех или иных коррупционных действий чаще всего оценивается по уровню финансовых потерь, которые они могут принести.

- Понимание коррупции с позиций управления. К коррупции в таком понимании чаще всего относится нарушение или разрушение нормального, нормативного, описанного в Конституции РФ, законах и других нормативных документах государственного или муниципального управления, нередко приводящее к системной неэффективности управления в результате того, что

личные или корпоративные интересы начинают доминировать над государственными и общественными.

- Социологическое понимание коррупции. Коррупцией в таком понимании чаще всего считается использование неформальных связей и отношений при решении политических, государственных и муниципальных проблем в личных или корпоративных интересах. Процедуры решения таких проблем нередко связываются с фаворитизмом и клиентелизмом, особенно в области принятия кадровых решений и последующего содействия деятельности получивших таким образом свои назначения должностных лиц.»

Наличие такого явления как коррупция для общества в целом, для отдельных регионов, участников предпринимательской деятельности имеет резко негативные последствия, в том числе социально - экономические.

Негативные последствия коррупции имеют ярко выраженные две составляющие: экономическую и социально-психологическую. *Экономическая составляющая* - характеризуется уровнем теневой и криминальной составляющей экономики общества. *Социально – психологическая* составляющая - характеризуется уровнем социальной защищенности населения и состоянием общества, с точки зрения определенной ценностной ориентации общественного сознания на неприятие коррупции.

Коррупция и экономика органически связаны друг с другом и напрямую связаны с трансформацией самого Российского общества. Коррупция в государственном аппарате приводит, в частности, к неспособности государства эффективно исправлять провалы рынка, поскольку любое государственное регулирование в этой сфере идет вразрез со стремлениями самого рынка. Предприятие, загрязняющее окружающую среду сверх разрешенных норм, будет готово заплатить взятку, проверяющему государственному чиновнику. Компания, желающая построить здание в живописном районе города, в котором запрещено строительство, будет также готова заплатить взятку за соответствующее разрешение.

Другим, менее очевидным примером негативного влияния коррупции на

работоспособность бюрократии, является неспособность коррумпированного государственного аппарата, и в особенности судов, обеспечивать защиту граждан и фирм от банального воровства. Подобная проблема особенно актуальна для переходных экономик плохое обеспечение прав собственности может быть следствием низкой эффективности инвестиций в экономику. В свою очередь, плохая защита прав собственности и коррупция значительно повышают риски инвесторов и снижают привлекательность инвестиций, что приводит, в свою очередь, к еще большему распространению коррупции. Таким образом, у переходной экономики существует риск попадания в равновесие с низким уровнем защиты прав собственности и масштабной коррупцией. Плохо определенные и слабо защищенные права собственности провоцируют развитие в экономике поиска ренты[7] (rent seeking). Этот поиск может принимать множество форм, начиная с продажи государственной собственности и различных лицензий за взятки и заканчивая враждебными поглощениями частных компаний с использованием власти коррумпированных государственных чиновников и/или правоохранительных органов. Помимо того, что коррупция часто возникает в связи с рентоориентированным поведением (получение ренты за счет подкупа чиновника, распределяющего ресурс, например), коррупция сама по себе является одним из видов «поиска ренты».

Коррупция – преступная деятельность, заключающаяся в использовании должностными лицами доверенных им прав и властных возможностей в целях личного обогащения. Наиболее типичные проявления: подкуп чиновников и общественно-политических деятелей, взяточничество за законное и незаконное предоставление благ и преимуществ, протекционизм – выдвижение работников по признакам родства, землячества, личной преданности и приятельских отношений. Коррупция получает широкое распространение в условиях разрастания бюрократии и превращения ее в особый социальный слой, обла-

[7] Абстрактным примером рентоориентированного поведения является деятельность экономических агентов, направленная на получение какого-то материального блага, которое должно достаться лишь одному из них. При этом каждый из экономических агентов тратит свои ресурсы, чтобы повысить вероятность получения этого блага. Поскольку в этой ситуации ресурсы затрачиваются не на производство новых благ, а на борьбу за уже существующие блага, борьба за ренту оказывает негативное влияние на экономику.

дающий властными привилегиями.

Чаще всего под коррупцией (в узком смысле слова) понимают ситуацию, когда должностное лицо принимает противоправное решение (иногда решение, морально не приемлемое для общественного мнения, или нарушающее государственные интересы). При принятии такого решения извлекает выгоду вторая сторона (например: фирма, обеспечивающая себе благодаря этому решению государственный заказ вопреки установленной процедуре, получающая разрешение на строительство, приобретение недвижимости), а само должностное лицо получает незаконное вознаграждение от этой стороны. В данном случае обе стороны действуют по обоюдному согласию; обе стороны получают незаконные выгоды и преимущества, обе стараются скрыть свои действия.

По мнению С. Глазьева: «Коррупция фактически сделала наше государство неработоспособным, государство перестало существовать не просто как отдельный институт. Оно превратилось в некий набор структур, находящихся в состоянии круговой поруки, утратило механизмы ответственности за принятие решений».

Рыночное хозяйство построено, в том числе, на стремление получение прибыли. «Протестантская этика» и прочие виды социального самоограничения могут приглушить эту жажду наживы, но не устранить. Поэтому когда возникает возможность «обогатиться», отдельные лица (или группы людей) часто отбрасывают в сторону долгосрочные общественные интересы ради корыстной выгоды. Такое поведение тем более вероятно, чем менее развиты в обществе этические нормы, осуждающие такие явления как коррупция.

Коррупция характеризуется состоянием общества, общественного сознания, определенной ценностной ориентацией, в частности, - господством принципа «все на продажу». Но проблема состоит в том, что и структуру, и механизм реализации власти, в разрезе коррумпированности, можно изменить и борьбу с коррупцией сделать более жесткой, но только при условии существования общественного заказа, т.е. что бы само общество могло и желало бо-

роться с коррупцией.

Сформированная сегодня, в обществе, «продажная» ценностная ориентация не возникла на пустом месте. Такая ценностная ориентация зародилась в недрах административно – бюрократической системы советского общества. Советский человек постоянно вступал со своими партнерами в обменные отношения. Товар обменивался на товар, услуга – на услугу. В результате в такие отношения административно – бюрократической системы было вовлечено все общество, что и явилось своеобразным фундаментом построения коррумпированной системы переходного периода Российского общества.

Сегодня в обществе сложилось понимание «традиционности» этого явления для нашей страны, тесной его связи с характером российского государства. Эта связь основана, с одной стороны, на бюрократизации государства, с другой стороны, на изначально тесной связи государства и экономики страны. Следствием этого явилось формирование не просто особого, управленческого класса, но особой государственной бюрократии, и как чиновничества, и как структур и механизмов, и как определенных культурных традиций, воспроизводимых на протяжении истории.

Роль общества в борьбе с коррупцией просто огромна. Свести коррупцию к минимуму возможно только при выполнении двух основных условий:
Первое – усиление борьбы с коррупцией самим государством, через создание адекватной этой цели правовой базы, и с неукоснительным соблюдением выбранных правил всеми слоями населения, в т.ч. и чиновниками и предпринимателями.
Второе – повышение общественного уровня сознания в аспекте нетерпимости и неприятия такого явления как коррупция.

Коррупцию, возможно, классифицировать по многим критериям: по типам взаимодействующих субъектов; по типу выгоды; по направленности; по способу взаимодействия субъектов, степени централизации, предсказуемости и т. д. В России исторически коррупция также различалась по тому, происходило ли получение неправомерных преимуществ за совершение законных

действий или незаконных действий.

По типам взаимодействующих субъектов различают:

Бытовая коррупция. Порождается взаимодействием рядовых граждан и чиновников. В неё входят различные подарки от граждан и услуги должностному лицу и членам его семьи;

Деловая коррупция. Возникает при взаимодействии власти и бизнеса. Например, в случае хозяйственного спора, стороны могут стремиться заручиться поддержкой судьи с целью вынесения решения в свою пользу;

Коррупция верховной власти. Относится к политическому руководству и верховным судам в демократических системах. Она касается стоящих у власти групп, недобросовестное поведение которых состоит в осуществлении политики в своих интересах и в ущерб интересам избирателей.

Если попытаться классифицировать уровни коррупции по конкретным сферам, то наиболее проблематичными являются следующие:

- получение государственных заказов и участие в аукционных торгах (тендерах);
- получение лицензий и разрешений на ведение бизнеса;
- взаимодействие с противопожарной службой и строительной инспекцией;
- решение вопросов с налоговой и таможенной службами;
- вопросы землеотвода под строительство коммерческой недвижимости и выделение участков под строительство жилья.

Большинство опрошенного населения считают совершенно недопустимым наличие такого уровня коррупции в Российском обществе. Вызывает большое раздражение у многих людей, особенно у руководителей предприятий, вымогательство денег в медицинских учреждениях и учебных заведениях, в дорожно-патрульной службе и криминальной милиции, в судах и прокуратуре, в целом, в органах власти. Такое настроение массового сознания в принципе является благоприятной основой для инициатив самого общества по оздоровлению отношений и системы.

В массовом сознании растет понимание того, что коррупция наносит обществу больше вреда, чем пользы, о чем свидетельствуют сопоставимые материалы опросов, проведенных в 1990, в 2001 в 2007 годах (табл. 7).

Таблица 7

Отношение россиян к коррупции (в процентах от числа опрошенных)

	1990	**2001**	**2007**
Больше пользы	2	12	8
И польза и вред	24	35	28
Больше вреда	49	27	48
Затруднились ответить	25	26	16

Из длинного перечня факторов, определяющие причины коррупции, можно выделить три группы причин.

Фундаментальные - несовершенство экономических институтов и экономической политики; несовершенство системы принятия политических решений.

Организационные - слабость государства (отсутствие ясной законодательной базы и слишком частое изменение экономического законодательства, слабость системы контроля, не обеспечивающей неотвратимость наказания, относительно низкая оплата труда служащих).

Социетальные - сложившаяся система норм бюрократического поведения; массовая культура, формирующая снисходительное отношение к коррупции.

Первые связаны с институциональной - экономической и - политической - структурой общества, вторые - главным образом с организацией принуждения к исполнению законов, а третьи - с исторически сложившейся системой норм и ожиданий. Разумеется, деление условное; существуют "пограничные" факторы, которые трудно с уверенностью отнести к тому или иному типу.

Приведем перечень основных причин коррупции, относящиеся ко всем трем группам:

- *Консервативность закона*. На практике инструкции меняются значительно медленнее, чем внешние условия. Поэтому они оставляют место для действий по своему усмотрению, поскольку иначе система управления становится совершенно негибкой, и несоответствие жёстких норм реалиям способно полностью остановить работу. Однако это означает, что в непредусмотренной законом, ситуации администратор может на-

чать руководствоваться наиболее выгодной рентой.

- *Невозможность всеохватывающего контроля*. Надзор требует затрат, но чрезмерно жёсткий контроль наносит удар по качеству управленческого персонала и приводит к оттоку творчески мыслящих кадров.
- *Двусмысленные законы.*
- *Незнание или непонимание законов населением*, что позволяет должностным лицам произвольно препятствовать осуществлению бюрократических процедур или завышать надлежащие выплаты.
- *Зависимость стандартов и принципов,* лежащих в основе работы бюрократического аппарата, от политики правящей элиты.
- *Профессиональная некомпетентность бюрократии.*
- *Кумовство, клановость и политическое покровительство,* которые приводят к формированию тайных соглашений, ослабляющих механизмы контроля над коррупцией.
- *Отсутствие единства в системе исполнительной власти,* т. е., регулирование одной и той же деятельности различными инстанциями.
- *Низкий уровень участия граждан в контроле над государством.*

Аргументы в пользу «оптимального уровня коррупции» апеллируют к фундаментальным факторам. Из-за несовершенства экономических институтов или экономической политики механизм коррупции может приводить к выгоде большинства или даже всех членов общества, в т.ч. представителей бизнеса. Этим и объясняется его устойчивость во времени. При этом усиление наказаний за коррупцию оказывается экономически нерациональным. Известным примером такой ситуации является система с негибкими ценами и плановым распределением ресурсов, которое на этапе реализации корректируется за взятки. Считается, что конкурентные экономики менее подвержены коррупции, чем плановые. Однако опыт показывает, что и конкурентность не обеспечивает иммунитета к коррупции.

Развитие коррупции является реакцией на сам факт государственного регулирования общественными и экономическими процессами. Регулирование

невозможно без ограничений, а неразумные ограничения провоцируют их нарушения, особенно если это выгодно нарушителю. Коррупция объясняется во многом именно недостатками государственного регулирования, бюрократизацией управления, отсутствие правовых и экономических условий для предпринимательской деятельности т.д. Однако следует ясно отдавать себе отчет, что даже самая лучшая система централизованного управления может уменьшить масштабы коррупции, но никак не ликвидировать ее.

Последствия коррупции нельзя оценивать однозначно. В какой то степени коррупция сглаживает неадекватное государственное регулирование общества и в.т. числе экономики. Можно привести как пример мнение экономиста Дитера Кассела (Швейцария) о позитивных функциях существования теневой экономики, которая является следствием коррумпированности общества:

- *«экономическая смазка»* – сглаживание перепадов в экономической конъюнктуре при помощи перераспределения ресурсов между легальной и теневой экономикой (когда легальная экономика переживает кризис, производственные ресурсы не пропадают, а перераспределяются в теневой сектор, возвращаясь в легальную после завершения кризиса);
- *«социальный амортизатор»* – смягчение нежелательных социальных противоречий (в частности, неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих);
- *«встроенный стабилизатор»* – теневая экономика подпитывает своими ресурсами легальную (неофициальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе, «отмытые» преступные капиталы облагаются налогом и т.д.).

Однако в целом влияние коррупции на общество и предпринимательство является бесспорно негативным, чем позитивным. С одной стороны, происходит *антисоциальное перераспределение доходов* общества в пользу относительно малочисленных привилегированных групп (бюрократов, коррупционеров, криминального мира), уменьшающее благосостояние общества в целом. С другой стороны, *разрушается система централизованного управления,* как

экономикой, так и общества в целом. Наконец, развитие коррупции ведет к *подрыву общественной этики*. И если эти тенденции заходят слишком далеко, люди начинают терять всякое представление об общепринятых «правилах игры», живут по принципу «все дозволено», в результате чего общество проваливается в пучину хаоса и нестабильности.

Проблема состоит в том, следует ли стремиться искоренить коррупции полностью или существует некий "оптимальный" ее уровень. Тем, кто отвергает такую постановку проблемы по соображениям морали, следует иметь в виду, что борьба с коррупцией требует средств, которые могли бы быть израсходованы на другие цели

Предпринимательство и теневая экономика. Природа теневых экономических отношений сложна и неоднородна. Предпринимательская деятельность на сегодняшнем этапе развития характеризуется как полностью нелегальными формами экономической деятельности (например, производство качественных товаров разрешенных государством, но не учитываемых) так и сочетание в работе одного и того же предприятия законной и теневой деятельности.

Мировое сообщество признало факт наличия теневой экономики в любой стране. Но даже сегодня, в начале 21 века, это явление не только не изучено, но в мире не существует единого определения этому явлению. В различных странах используются такие термины: «подпольная», «скрытая», «не официальная» -в англоязычных странах; «подземная», «неформальная» - во Франции; «тайная», «подводная» - в Италии»; «теневая» - в Германии; «подпольная», «теневая, «нелегальная», «криминальная», «эксполярная» - В России.

Распространенным термином является «ненаблюдаемая экономика», что в первую очередь связано с новым международным стандартом по национальному счетоводству - СНС 2008 года, который в начале 2009 г. был одобрен статистической комиссией ООН.

Ю. В. Латов, считает, что наиболее целесообразно пользоваться трехчастной схемой структуры теневой экономики: «беловоротничковая» теневая

экономика не производит новых экономических благ, она неотделима от легальной; «серая» теневая экономика производит те же экономические блага, что и легальная экономика, но вне государственного контроля; - «черная» теневая экономика наиболее автономна от легальной, поскольку производит официально запрещенные блага. Данный подход не позволяет охватить все сегменты теневой экономики (фиктивный, неформальный, скрытый) и не учитывает разграничение теневой от криминальной.

Черемисина Н. В. рассматривает структуру «ненаблюдаемой» экономики, используя учетно-статистический подход и СНС (рис. 8).



Рис.8. Содержание понятия "ненаблюдаемая экономика" при учетно-статистическом подходе

Такой же позиции придерживается Н. В. Расков, по мнению которого: «Ненаблюдаемая прямыми статистическими методами экономика включает неформальную, скрытую (теневую) и незаконную (нелегальную) экономическую деятельность, а так же виды деятельности, неучтенные вследствие недостатков в программе сбора основных статистических данных». При этом Н. В. Расков вводит понятие «скрытая», «незаконная».

Согласно с новым международным стандартом по национальному счетоводству - СНС 2008 г. структура ненаблюдаемой экономики выглядит следующим образом (Рис. 9).

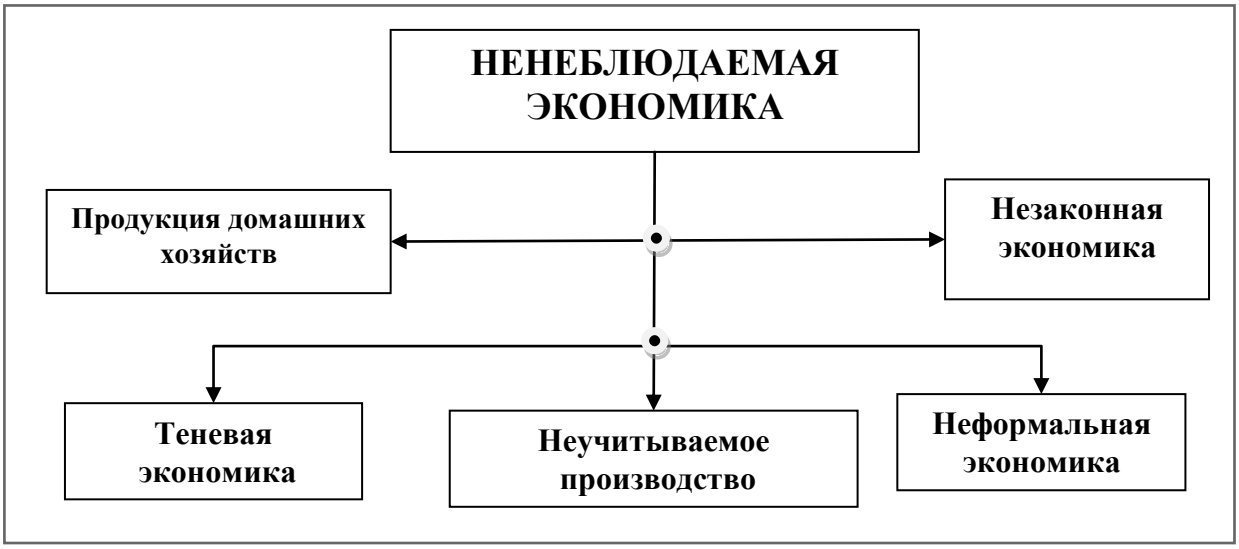


Рис.9. Структура ненаблюдаемой экономики по стандарту СНС

По данному стандарту к основным элементам ненаблюдаемой экономики относятся:

- теневая экономика, включающая производство обычных (разрешенных законом) товаров и услуг, которое организовано подпольным образом для уклонения от уплаты налогов (на прибыль, НДС и др.) уклонения от соблюдения определенных требований или стандартов (требования к минимальной заработной плате, максимальной продолжительности недели, безопасности рабочего места и т.д.) и др;
- незаконная экономика, охватывающая производство товаров и услуг, запрещенных законом (производство и продажа наркотиков, проституция, контрабанда, торговля краденными товарами, предоставление услуг лицами, не имеющими на это право, и т. д.);
- неформальная экономика, включающая деятельность некорпорированных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам (фермеры, подсобные хозяйства населения, реализующие часть продукции на рынке, небольшие предприятия, основанные на использовании труда членов семей, и т. д.). Предприятия неформального сектора не являются юридическими лицами и не

ведут бухгалтерский учет;

- продукция домашних хозяйств, предназначенная для собственного использования (в основном потребление продуктов сельского хозяйства и строительство собственными силами);
- производство, которое не учитывается из-за недостатков в организации статистического наблюдения.

Необходимо отметить, что сегодня нет единого мнения о том, входит ли криминальная (незаконная) экономика в состав теневой экономики.

Для начала разграничим понятия «криминальная» и «теневая» экономики. *«Криминальная»* - включает в себя, как и «теневую» запрещенную экономическую деятельность, которая сознательно скрывается от учета, не фиксируется в официальной отчетности и в специальных договорах, так и преступную, которая опирается на методы насилия, вымогательства и тесно связана с преступным сообществом и преступным капиталом. *«Теневая»* - не связана с явным криминалом, ибо эта деятельность по своему содержанию и целям, хотя и является нарушением закона, но связана с систематическими выходами за его пределы, чаще всего с целью компенсации большого налогового бремени, коррупции и криминализации, выраженных в денежных обязательствах перед представителями этих секторов.

Сегодня существуют два взгляда на взаимосвязь криминальной и теневой экономики:

Первый - криминальная и теневая экономика это существующие отдельно друг от друга сегменты экономики;

Второй - теневая экономика является составляющей частью криминальной экономики.

Мнение автора заключается в том, что с точки зрения закона криминальная и теневая экономика имеет одинаковую экономическую и правовую сущность – это или незаконная, или преступная экономика. Но с точки зрения социально – экономической ситуации в России, учитывая при этом отсутствие нормальной правовой, экономической и политической базы по становлению и

развитию предпринимательства, низкой социальной защищенностью населения, большой сегмент теневой экономики не является криминальным.

Предпринимательство можно разделить на два сегмента:

Первый – производственный, где реально производят товары и услуги;

Второй – перераспределительный, где осуществляется лишь перераспределение.

Данная структура не полностью отражает теневые экономические отношения, что связано с учетно-статичиским подходом примененным при ее определение, и вызывает необходимость разграничить теневую экономическую деятельность (ТЭД) и перераспределительный сектор экономики (паразитический). В последний входит коррупционная экономика (сектор завышенных цен) и фиктивный сектор экономики (приписки – фиктивно выполненные работы).

Мы не совсем согласны с данными подходами, так как необходимо различать в структуре теневой экономики теневую экономическую деятельность (НЭД) и перераспределительный сектор экономики (паразитический): коррупционная экономика (сектор завышенных цен) и фиктивный сектор экономики (приписки – фиктивно выполненные работы).

Логика сегментирования структуры теневой экономики, основана на комплексном подходе: учетно-статистический, правовой и экономический и отталкивается от специфичности типов организаций, связей и капиталов, определения законности деятельности (табл. 8).

Таблица 8

Признаки сегментирования теневой экономики

Сектора и сегменты	**Признаки**				
	Организационный тип	**Законность**	**Капитал**	**Учет**	**Связи**
1. Официальный сектор экономики					
Учитываемая	организации и предприятия	законная	легальный	учитывается	формальные
Учитываемая фиктивная	организации и предприятия	законная	легальный, частично не легальный	учитывается, частично фиктивно	формальные, частично не формальные
Скрытая	организации и	законная	не легаль-	не учитыва-	не формаль-

	предприятия		ный	ется	ные
Коррупционная экономика	организации и предприятия	законная, частично не законная	легальный, частично не легальный	учитывается, частично фиктивно, частично не учитывается	не формальные, частично преступные
1. Не официальный сектор экономики					
Нелегальная экономика	организации и предприятия, неформальные сообщества	законная	не легальный	не учитывается	не формальные,
Неформальная экономика	физические лица, неформальные сообщества	законная	легальный, частично не легальный	не учитывается	не формальные,
2. Криминальный сектор экономики					
Не законная	преступные сообщества	не законная	криминальный		преступные

Учитывая разграничение теневой экономики и криминальной; разграничение теневой экономической деятельности и перераспределительного сектора экономики; понятие «ненаблюдаемая экономика», принятое новым международным стандартом по национальному счетоводству - СНС 2008 г. и одобренным Статистической комиссией ООН, предлагается следующая структура теневой экономики полностью адаптированной к деятельности субъектов МП (рис.). Представленная структура и принцип сегментирования позволит более объективно анализировать закономерности и тенденции деятельности субъектов МП в различных секторах экономики в будущих исследованиях.

В официальном секторе осуществляется следующая деятельность:

– учитываемая (recorded) - деятельность, не запрещенная законом, официально учитываемая и официально зарегистрированная;

– учитываемая фиктивная(recordedfictitious) – деятельность, не запрещенная законом, официально учитываемая и официально зарегистрированная, но фактически невыполняемая. Основная цель такой деятельности снижение налогооблагаемой базы. Часть скрытого оборота проходит процесс «обналичивания» и в дальнейшем используется в т.ч. и в криминальном секторе экономики;

– скрытая (hidden) – деятельность, не запрещенная законом, официально зарегистрированная, но официально неучитываемая, служащая источ-

ником теневых доходов, направляемых на поддержку теневой деятельности и увеличению личных доходов;

– коррупционная (сектор завышенных цен) – деятельность предприятий, использующие в качестве источника финансирования выполняемых работ и услуг денежные средства государственных организаций и корпораций.

.В неофициальном секторе:

– неформальная экономика – деятельность, не запрещенная законом, но официально не зарегистрированная и не учитываемая (репетиторство; перевозка пассажиров и грузов на личном автотранспорте; домашнее хозяйство; сдача в аренду квартиры; выращивание сельхоз. продукции на приусадебных и дачных участках и т.д.). Основными субъектами этого сегмента, являются физические лица и неформальные объединения людей. Одной из основных целей неформальной предпринимательской деятельности, является получение доходов, направляемых на текущее потребление.

– нелегальная экономика (non-legalleconomy) - деятельность, не запрещенная законом, но официально не зарегистрированная и не учитываемая (нелегальная торговля дикими животными, культурными ценностями; нелегальный рынок автотранспорта – автотранспорта («конструктора», перегон и продажа автомобилей); деятельность по выпуску различных разрешенных видов продукции и оказанию услуг и т.д.). Основной целью субъектов нелегальной предпринимательской деятельности этого сегмента, является незаконное обогащение.

Отдельно необходимо остановится на официально учитываемой экономике, которая характеризуется в том числе сегментом необоснованно завышенных цен (расценок) на выполняемые услуги и производимую продукцию (сегмент коррупционной экономики). Данный сегмент напрямую связан с деловой и государственной коррупцией (рис. 10). Масштабы сегмента коррупционной экономики очень высоки и по предварительным экспертным оценкам могут сравнимы с теневым сектором экономики, что связано с объемами официальной учитываемой экономики (за исключением сектора экономики малого

предпринимательства.


ЭКОНОМИКА
ОФИЦИАЛЬНАЯ
НЕНАБЛЮДАЕМАЯ ЭКОНОМИКА (Неофициальная)
Незаконная (криминальный сектор)
Учитываемая
Неучтенное производство
Учитываемая фиктивно (ТЭД)
Коррупционная экономика (сектор завышенных цен) (ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ)
ВНУТРЕННЯЯ ЭКОНОМИКА
(производство, образование доходов, распределение)
Скрытая (ТЭД)
Неформальный сек-
Нелегальная (ТЭД)
ПАРАЛЛЕЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
(производство, образование доходов, распределение)
ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА
ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ СЕКТОР
Теневые издержки доступа:
- коррупционные издержки (взятка);
- издержки теневой конкуренции (откат);
- издержки защиты (крыша);
- расходы на обналичивание денежных средств; - - трансферта капитала в легальный
Теневые издержки потребления:
-теневые доходы собственников, направляемых на личное потребление;
-скрытая заработная плата (заработная плата в конвертах);
- расходы на развитие бизнеса;

На основании проведенных исследований считаем, что деятельность субъектов предпринимательства необходимо разделить на совершаемую в официальном секторе и неофициальном. В официальном секторе свою деятельность ведут официально зарегистрированные субъекты предпринимательской деятельности. Данная деятельность разрешена государством, часть которой скрыта от учета. В неофициальном секторе свою деятельность ведут официально не зарегистрированные субъекты предпринимательской деятельности: физические лица; неформальные объединения. Данная деятельность также разрешена государством, но полностью не учитывается.

На основании проведенного анализа и предложенной структуры экономики, предлагается следующая типологизация теневой и криминальной экономики по критериям, в аспекте их разграничения (табл. 9)

Таблица 9

Критерии типологизации теневой и криминальной экономики

Основные признаки	Теневая экономика			Криминальная
	скрытая	неформальная	нелегальная	преступная и часть нелегальной
Функции	Перераспределение	Производство и реализация	Перераспределение, производство и реализация	Перераспределение, производство и реализация
Цель предпринимательской деятельности	Сглаживание неадекватных условий предпринимательской деятельности и частичное обогащение	Сглаживание неадекватных социальных условий проживания населения	Обогащение и частичное сглаживание неадекватных условий предпринимательской деятельности	Обогащение
Субъекты	Предприниматели, руководители и менеджеры официального сектора экономики	Физические лица, или группа лиц (граждан), неофициально занятых в «домашнем предпринимательстве»	Неофициально работающие предприниматели.	Профессиональные мошенники и преступники. Часть представителей нелегального сектора. Чиновники, управленцы, берущие взятки.
Объекты	Доходы официальной экономики	Производство разрешенных товаров и ус-	Доходы официальной экономики. Неофициаль-	Доходы официальной экономики. Производство

		луг в неофициальном секторе	ное производство разрешенных товаров, услуг, не учтенных, с целью наживы.	преступных, запрещенных и дефицитных товаров и услуг
Организационные структуры	Зарегистрированные предприятия	Физические лица и их сообщества и объединения	Не зарегистрированные предприятия	Преступные сообщества

Разделим теневую экономику на два основных сектора: первый – *это внутренняя экономик,* второй – *это параллельная экономика.*

Под *внутренней экономикой* понимаются встроенные в официальную экономику теневые отношения, *связанные с официальным статусом* их участников. Другими словами, теневая экономика трактуется с этой точки зрения как нерегистрируемая деятельность тех же самых агентов, которые действуют и в регистрируемой части экономики.

Параллельная экономика – это теневые отношения, не связанные с официальным экономическим статусом их участников.

Для более углубленного понятия «теневая экономика» рассмотрим ее определение разными исследователями (табл. 10).

Таблица 10

Определение понятия «теневая экономика»

Понятие «теневая экономика»	Источник
Теневая экономика – это сфера хозяйственной жизни (производственная, коммерческая, финансовая деятельность), которая находится вне контроля государства и его регулирующих мер	Г.С.Вечканов
Теневая экономика – это комплекс социально-экономических явлений, происходящих вследствие уголовно и административно наказуемых действий, осуществляемых через различные организационно-правовые формы юридических лиц и без них по получению доходов путем совершения противоречащих законодательству и нормативным актам финансовых, торговых, производственных и иных операций, и легальной и (или) нелегальной деятельности	В. Ю. Касатонов.
Фиктивная экономика - экономика приписок, спекулятивных сделок, взяточничества и всякого рода мошенничеств, связанных с получением и передачей денег	Н.Д. Эриашвили
Теневая экономика - это всякая экономическая активность, которая не зарегистрирована официально уполномоченными органами. Это такой уклад экономических отношений, который складывается в обществе вопреки законам, правовым нормам, формальным пра-	В. Исправников, В. Куликов

вилам хозяйственной жизни, т.е. находится вне рамок правового поля. Деятельность, направленная на получение необоснованных выгод и льгот субъектами хозяйствования на основе организованных коррупционных связей	
Теневая экономика представляет собой объективно существующую и постоянно воспроизводящуюся подсистему рыночного хозяйства, в которой хозяйствующие субъекты стремятся добиться экономической выгоды методами недобросовестной конкуренции.	Попов Ю.Н., Тарасов М.Е
Теневая экономика трактуется как нерегистрируемая деятельность тех же самых агентов, которые действуют и в регистрируемой части экономики.	Д. Макаров

На основании вышеизложенного и принимая во внимание предложенную типологизацию теневой экономики, предлагается следующее определение теневой экономики:

«Теневая экономика – представляет собой совокупность отношений по поводу производства, распределения, перераспределения, обмена и потребления, материальных благ и услуг, являющаяся полностью или частично неправовой, неучитываемой и неконтролируемой, разрешена государством, осуществляется субъектами предпринимательской деятельности и физическими лицами, с целью получения предпринимательского дохода и выполняющая двойственную роль: позитивную – сглаживание отрицательных условий по развитию бизнеса; негативную – антисоциальное перераспределение доходов общества и уменьшение его благосостояния, снижение эффективности системы управления экономикой»[8].

Масштабы теневой экономики. Теневая экономика присуща любому обществу. Существующие экспертные оценки масштабов теневой экономики относительны, но по различным данным в мире в теневом секторе создается более 9 триллионов американских долларов добавленной стоимости ежегодно, которая не попадает в официальную отчетность предприятий. Получается, что по своим размерам глобальная теневая экономика практически эквивалентна экономике США, имеющей самый крупный ВВП в мире.

[8] Буров В.Ю. Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства и пути ее легализации. Монография / В.Ю. Буров // Чита. Изд-во ЧитГУ - 2010.

Таким образом, даже в относительно благополучных странах абсолютный объем теневой экономики высок, так в начале 90-х годов прошлого столетия он был равен в США более 700 млрд. долл. в Италии - 310 млрд. долл., а в Великобритании - 190 млрд. долл. Сегодня теневая составляющая в США оценивается около 1,5 трлн. долл. Тенденция роста теневой составляющей объясняется в т.ч. увеличением налогового бремени в этих странах.

Ниже приведены данные об уровне теневой составляющей на различных континентах (табл.11).

Таблица 11

Средние масштабы теневой экономики в развивающихся странах трех континентов, 1989–1990, в % от ВВП

Континенты	**Масштабы**	**Континенты**	**Масштабы**
Африка	43,9	Азия	35,0
Центральная и Южная Америка	38,8	Для всех континентов	39,2

Быстрый рост масштабов теневой экономики в 80-90-е годы в Греции, Италии, Швеции, Норвегии и Германии объясняется высоким уровнем государственного регулирования экономики. Например, объем теневой экономики в Германии с 1975-го по 1999 год вырос в пять раз - с $60 млрд. до $300 млрд. в год. При этом, ее темпы роста в Германии составили 8% в год и значительно превышали рост ВВП [9]. Этому способствует и то, что Германия лидирует в Европе по количеству бюрократических барьеров в экономике, а так же по уровню обременительности налогообложения и отчислений во внебюджетные фонды[10]. Это ведет к высокому уровню уклонения от налогов и к росту теневой экономики, который к настоящему времени достиг примерно 16,5 % от ВВП.

Большая доля теневой экономики в Греции, Италии, Испании, Бельгии, Швеции, Норвегии и Дании во многом объясняется как зарегулированно-

[9] Там же. Электронный учебник "Теневая экономика и экономическая преступность. А.К. Бекряшев. http://newasp.omskreg.ru/bekryash/.

[10] Из интервью профессора Б. Зарицкого, автора книги "Экономика Германии: путь по лестнице, ведущей вниз" (радио "Немецкая волна" 11.09.2003 г

стью экономической деятельности так и чрезмерной налоговой и социальной нагрузкой на предприятия. В то же время развитые страны с наименьшим уровнем налогового бремени - Швейцария, США Австрия и Япония - имеют относительно небольшой теневой сектор. По оценке профессора Шнайдера, предприятия уходят в тень из-за высоких прямых и косвенных налогов. В Европе налоговая нагрузка сейчас постоянно растет: отчисления из заработной платы, составлявшие в начале 70-х годов 27%, сейчас преодолели в Европе отметку в 42%. И это соответственно влияет на увеличении занятости в секторе теневой экономики. Наибольшая занятость в теневом секторе составляла в Италии, где работало от 30% до 48% экономически активного населения, изыскивающего дополнительные источники дохода.

Приведем в пример исследования М. Ласко, которая в одной из своих работ сравнила данные о размерах теневой экономики в странах с переходной экономикой, полученные ее методом, с результатами исследований Д. Кауфмана и А. Калиберды, использующих показатель общего потребления электроэнергии (табл.12).

Таблица 22

Масштабы теневой экономики в постсоциалистических странах,

в % от ВВП

	По методике Д. Кауфманна – А. Калиберды			По методике М. Ласко		
Страны	**1989**	**1992**	**1995**	**1989**	**1992**	**1995**
Азербайджан	12,0	39,2	60,6		43,9	52,8
Белоруссия	12,0	13,2	19,3		33,7	46,4
Эстония	12,0	25,4	11,8	16,9	37,4	35,8
Грузия	12,0	52,3	62,6		58,0	57,0
Казахстан	12,0	24,9	34,3	12,0	33,8	37,9
Украина	12,0	33,6	48,9		37,4	52,8
Узбекистан	12,0	11,7	6,5	12,0	26,4	29,5
Россия	12,0	32,8	41,6		37,8	39,2

У М. Ласко вызывает сомнение тот факт, что, по данным Д. Кауфмана и А. Калиберды, размер теневой экономики за 1989 – 1995 гг. сократился в

Румынии и Узбекистане (соответственно с 22,3 до 19,1% и с 12 до 6,5%). По ее данным, в этих странах за тот же период, напротив, произошел рост размера теневой экономики – в Румынии с 17,3 до 28,3%, в Узбекистане с 12 до 29,5%.

По оценкам экспертов, в странах Евросоюза в 2000 г. было занято только в теневом секторе не менее 10 млн. человек, а в целом по странам входящим в "Организацию экономического сотрудничества и развития" (ОЭСР) - порядка 17 млн. чел.[11].

Отмечаются некоторые тенденции к сокращению доли ненаблюдаемой экономики в ВВП в целом ряде стран СНГ в более поздний период: за 2007 г., в Азербайджане эта доля составила 10,8%, в России - 17,1, в Украине - 15,5%. Хотя показатель по России, по нашему мнению, является явно заниженным.

Наибольшую часть ненаблюдаемой экономики во многих странах СНГ составляет производство в неформальном секторе: в Азербайджане - 90%, в Беларуси - 99, в Молдове и Киргизстане - по 80 %. В Армении и Казахстане значительная часть ненаблюдаемой экономики приходится на теневую экономику - 70 и 60 % соответственно.

Сопоставляя уровни теневой экономики и налогообложения для различных стран, становится очевидным, что не всегда высокий уровень теневой экономики корреспондируется с высоким налогообложением. Это объясняется тем, что побудителем развития теневой экономики является целый комплекс исторических, социально-экономических, политических, психологических и других причин.

Проблемы и последствия теневой экономики. Проблемы теневой экономики привлекают особое внимание и практиков и ученых. Исследования данной проблемы начались в 30-ые годы прошлого столетия. В конце 70 – х. годов прошлого века появились первые серьёзные исследования по те-

[11] Кашкаров А. "Черная дыра." Развитие теневой экономики в мире. Эксперт, N 12 (223). 27.03. 2000 г.

невой экономики. Одной из первых серьезных работ в этой области является работа П. Гутманна (США) «Подпольная экономика» (1977 г.), в которой обращалось внимание на недопустимость игнорирования ее масштабов и роли. В 1983 году в г. Белефелде была проведена первая международная конференция по теневой экономике, на которой было представлено около 40 докладов, затрагивавших проблемы теневой экономики в условиях различных хозяйственных систем. В 1991 г. в Женеве прошла конференция европейских статистиков, посвященных скрытой и неформальной экономике. По ее материалам опубликовано специальное руководство по статистике теневой экономики в странах с рыночной системой хозяйствования.

Большой вклад в разработку проблем теневой экономики внесли и отечественные ученые, которые дают понятие теневой экономики, выделяют различные ее сектора (теневой, неформальный, скрытый, нелегальный, черный и т.п.), выделяются различные виды теневой экономической деятельности, дают характеристику субъектам теневой деятельности, анализируют их связи с другими хозяйствующими субъектами и государственными структурами. Также эти исследователи в своих работах, поднимает такую важную проблему как истоки теневых структур, рассматривают экономическую функцию теневой экономики состоящую, по их мнению, в компенсации недостатков работы официальной экономики, а также субъекты теневой деятельности. Исследуются трансакционные издержки, которые рассматриваются как один из барьеров для входа на рынки в российской экономике и как один из факторов развития теневой экономики, и отмечают, что они имеют важное значение, для анализа причин теневой деятельности.

Достоверные данные о денежном обороте в секторе теневой экономики, конечно же, представляют интерес с фискальной точки зрения. Но еще более важны они для реализации дифференцированного подхода в экономической политике по отношению к тем областям теневой деятельности, в которых особенно велик оборот финансовых средств.

Проблема теневой экономики очень двоякая. Нельзя категорически

заявлять, что теневой бизнес- это плохо. Теневая экономика - это сокращение безработицы, возможность для бизнеса улучшить материально-техническую базу, рост реального сектора экономики. Существует мнение, что теневая экономика способствует росту официального сектора экономики, пусть даже это и не подтверждается официальной статистикой. Но нелегальная деятельность не вносит усовершенствований в систему регулирования экономики, а лишь приводит к усилению борьбы за раздел существующих рынков.

Актуальность рассматриваемого вопроса подтверждается не только огромным значением предпринимательства для экономики любой страны, но и её скрытой теневой составляющей. Размер теневой составляющей экономики определяется её долей в ВВП. И если доля нелегального сектора экономики в ВВП западных развитых стран официально оценивается в 5-18 %, то в России более 25 %.

Почему в современном обществе теневая экономика имеет благоприятные условия развития? Каковы глубинные причины возникновения и развития этого явления? Ответы на эти вопросы лежат в двух основных моментах:

Первое - это стремление человека к выживанию или обогащению;

Второе - это неадекватная государственная правовая и экономическая политика.

Можно сделать вывод, что двумя основными факторами (причинами), способствующим зарождению и развитию теневой экономики, являются: неадекватная государственная и правовая и экономическая политика – с одной стороны, и стремление человека к самосохранению (защите своих социальных благ) и неадекватному обогащению – с другой стоны. Весь этот процесс происходит в благоприятной для роста теневой экономики условиях, бюрократической и коррупционной среде (рис. 11).



Рис. 81. Механизм, раскрывающий объективность существования теневой экономики**.**

При этом стремление населения к выживанию и обогащению (получение дополнительных неадекватных доходов), полностью «совпадает» со стремлением обогащения любой ценой представителей нелегального и криминального сектора экономики. Ярким примером таких взаимоотношений служит деятельность финансовых пирамид.

Некоторые социологи рассматривают теневой сектор как реакцию на безразличие и враждебность к человеку в современном обществе. Этому сектору, в отличие от легального свойственна меньшая отчужденность, а сделки носят более личностный характер. Покупатель и продавец сами ищут контакты, поскольку опасность разоблачения не позволяет продавцу предложить свои услуги обычным способом. Деловые отношения, кроме того, требуют личного доверия. Работающий нелегально всегда должен быть уверен, что работодатель не сообщит контрольные сведения властям. А тот,

кто платит без квитанции, вряд ли сможет обратиться в суд, если товар или качество труда окажутся не на уровне.

Универсальные причины теневой экономики предпринимательства. Основные причины зарождения, возникновения и развития теневых отношений в предпринимательстве, в т.ч. в малом, совпадают во многом.

При общем подходе, можно выделить несколько основных групп факторов причин теневой деятельности в предпринимательстве: *антропологические факторы, экономические факторы; социальные факторы; правовые факторы; этические факторы; политические факторы.*

а) Антропологические факторы

Причины, вошедшие в эту группу, связаны с противоречивой природой самого человека и отталкиваются от исследований современной психологии и антропологии, которые научно подтвердили двойственную природу человека в аспекте добра и зла, нравственности и безнравственности. Человек стремится получить больше, затратив при этом меньше усилий. «Подобный рационализм при отсутствии или слабости ограничителей побуждает человека к теневой деятельности»

б) Экономические факторы

Данная группа факторов, присуща рыночному хозяйству, что связано с высоким уровнем цены подчинения закону: юридическая регистрация фирмы; открытие банковского счета; затраты на получение лицензии; выплата налогов; выполнение требования закона в области трудовых отношений и т.д. В аспекте многочисленных представителей малого предпринимательства и их недостаточной компетентностью по данным вопросам, данные факторы играют более сильное значение, чем для субъектов большого бизнеса. Затраты, которые при этом несет малый бизнес, измеряются не только денежным (материальным) выражением, но и потерей времени.

Необходимо отметить, что деятельность в теневом секторе так же связана с издержками: взятки, оплата покровительства; откаты и т.д. Пред предпринимателем возникает проблема (задача): выбор институциональной

среды для своего бизнеса – в секторе официальной экономики (легальной), или в секторе теневой экономики (внелегальный). Выбор определяется, с точки зрения экономического фактора, сопоставлением уровнем трансакционных издержек в обоих случаях.

К экономическим факторам относится стихийный характер рыночных отношений, порождающий неравномерное развитие различных секторов экономики, инфляцию, перепроизводство, скачки курсов валют. При неадекватных изменениях этих показателей происходит экономический кризис, что создает условия для резкого развития теневого сектора экономики. Одним из проявлением экономического кризиса является финансовый кризис, при котором чаще всего банкротится банковская система стран. А учитывая тесную связь между деятельностью МП и банковской системы, то последствия для субъектов малого предпринимательства всегда более сильные, чем для представителей крупного бизнеса.

Одной из экономических причин теневой деятельности МП является конкуренция. В теневом секторе конкуренция принимает форму несовершенной конкуренции, что особенно влияет на развитие и становление МП и в первую очередь это связано с низким уровнем имеющихся возможностей у представителей МП.

в) Социальные факторы

Данные факторы определяет существующая социальная дифференциация общества. Всегда есть богатые и бедные, материально обеспеченные и не обеспеченные слои населения. Любое общество разделено на социальные слои. Деформация, в аспекте социальных слоев населения: материального положения и социального статуса – определяют численность потенциальных участников теневой экономики. В теневую экономику массово вовлекаются преимущественно представители малоимущих и маргинальных слоев: молодежь, безработные, рабочие- мигранты и т.п. По численности они составляют наиболее массовую прослойку участников теневой экономики. Одной из главных причин социального фактора, является уровень

жизни населения и уровень среднего класса общества. Деформированные социальные отношения порождают неформальный сектор теневой экономики.

г*) Правовые факторы*

Правовые факторы всегда связаны с несовершенствованием законодательной базы, которая определяет предпринимательство. Развитие рыночных отношений, с точки зрения экономики, всегда опережают правовые основы развития предпринимательства. И в первую очередь – это касается стран с переходной экономикой, к которым относится и Россия «Противоречия между быстро меняющимися условиями рыночного хозяйства и существующей законодательной базой позволяют теневой экономики использовать те прорехи, которые образуются в правовой сфере.» Несовершенное законодательство напрямую влияют на деятельность малого предпринимательства, что связано с двумя основными причинами: во-первых недостаточная компетентность в правовых вопросах самих предпринимателей и отсутствие у них свободных средств на оплату таких услуг; во-вторых, несовершенным законодательством пользуются недобросовестные чиновники, создающие дополнительные барьеры для предпринимателей.

В аспект правовых факторов, следует обратить внимание на неформальный сектор экономики (домашнее хозяйство, сдача в найма жилья, репетиторство и т.д.), который регулируется в основном не правовыми нормами, а сложившимися практикой, обычаями и традициями. А государство просто технически и практически не может контролировать весь объем, совершаемых в этом секторе операций.

д) Этические факторы

Данная группа факторов обусловлена противоречием между законодательством и морально-этической основой предпринимательства, что выражается тем, что интересы государства, реализуемые в законодательстве, не всегда совпадают с интересами членов общества. Этические факторы напрямую связаны с национальными традициями общества, в т.ч. с отноше-

нием религии к предпринимательству. Особую роль играют институты гражданского общества, которые заставляют власть быть более открытой и прозрачной, что непосредственно влияет на противодействие, со стороны государства, развитию теневой экономики.

е) Политические факторы.

Политические факторы базируются на существующих противоречиях в политической системе. Одним из принципиальных здесь является вопрос об отношениях власти и крупного капитала. Их слияние формирует всесильную олигархию, существование которой создает качественно новые черты теневой экономики. При этом, лоббируя свои олигархические интересы, крупный бизнес ставит малое предпринимательство еще в более худшие условия. Слабость политической власти является одной из основных причин коррупции государственного чиновничества, которая, ведет, к увеличению масштабов теневой экономики.

2.4. Государственное управление системой противодействия теневой экономике

В настоящее время в отечественной и зарубежной практике используются различные стратегии в решении проблемы детеневизации экономики. К наиболее известным стратегиям относятся радикально-либеральная и репрессивная стратегии.

Репрессивная стратегия предполагает расширение и усиление деятельности правоохранительных органов на основе применения многообразия репрессивных мер по борьбе с любыми проявлениями теневой экономики, критерием которой является жесткое соблюдение правовых норм и неприемлемости применения в борьбе с теневыми экономическими проявления либеральных морально-этических принципов.

Радикально-либеральная стратегия основывается на применении системы политических, социально-экономических и правовых мер, направ-

ленных на крупномасштабную легализацию теневой экономической деятельности, не связанной с криминальным бизнесом и соответствующей либеральным морально-этическим принципам общества.

Легализация теневой экономики предполагает переход ее на легальное положение, то есть узаконение ее функционирования в соответствии с действующими законодательными нормами; официальное разрешение ранее запрещенной законодательством чьей-либо деятельности.

Главная цель легализации теневой экономики – вывод из тени неформальных теневых экономических отношений, не представляющих реальную угрозу жизни, здоровью и безопасности людей, а также сложившимся морально-этическим нормам.

Процесс детеневизации экономической деятельности предполагает разработку и легализацию системы мер по предупреждению возникновения и развития теневых экономических процессов, выявлению, учету и пресечению правонарушений в сфере теневой экономической деятельности, реализации ответственности за такие правонарушения, осуществления мониторинга и контроля за реализацией указанных мер.

К менее известным следует отнести *стратегию элиминирования теневых экономических отношений.* Такая стратегия в наибольшей степени адекватно отражает и учитывает все реалии и особенности сложной многогранной системы теневых экономических отношений. Вместе с тем именно этот тип стратегии в наибольшей степени отвечает сложившимся условиям и особенностям теневой экономики в Российской Федерации.

В последнее десятилетие теневая экономика превратилась в одну из глобальных проблем мирового сообщества, многие аспекты которой, стали предметом обсуждения на многочисленных международных конференциях.

Актуальность исследуемой проблемы заключается в необходимости более эффективного воздействия государством на теневую экономику как фактор резерва экономического роста региона в условии экономического кризиса.

Важность вопроса о государственном влияние на снижение объемов теневой экономики в России подчеркивается основными двумя моментами:

- Предупреждение и сокращение теневой деятельности является задачей защиты и реализации общенациональных интересов.
- Последствия от теневой экономики для регионов имеют не только экономический, но и социальный ущерб.

Противодействие развитию теневой экономики, а в дальнейшем и снижению ее уровня, должно найти отражение в стратегии социально-экономического развития страны, что связано с несколькими основными причинами:

- Во-первых, эта проблема является одним из основных тормозов в реализации рыночных реформ.
- Во-вторых, стратегическое значение проблемы не ограничивается долгосрочным характером ее решения. Она связана с коренными преобразованиями всей экономической системы страны, а это означает смену парадигмы социально-экономического развития, формирование среднего класса.
- В-третьих, в общем контексте глобализации мировой экономики Россия не может занять должного места в мировом сообществе, находясь во главе списка наиболее коррумпированных стран.
- В-четвертых, теневая и криминальная экономика является финансовой базой терроризма, а значит, несет в себе угрозу национальной безопасности страны.

Одной из главных задач является определение минимального уровня теневой экономики России. И здесь необходимо учитывать, что искоренить полностью это явление просто невозможно. Ориентировочным параметром для определения предельного уровня теневой экономики должно стать средний ее уровень в развитых странах, а это примерно 8-12% от ВВП.

Государственное воздействие на теневую экономику должно принять

форму комплексной программы государственной политики, рассчитанной на длительную перспективу.

При формировании механизма государственного противодействия теневой экономике, необходимо учитывать, что макроуровне теневая экономическая деятельность анализируется с позиций ее влияния на структуру экономики, производства, распределения, перераспределения и потребления валового внутреннего продукта (ВВП), на занятость, инфляцию, экономический рост и другие макроэкономические процессы. А на микроуровне внимание концентрируется на изучении экономического поведения и принятие решений субъектами теневой экономики, предприятиями, исследуются отдельные нелегальные рынки товаров и услуг, ценных бумаг.



Рис.12. Стадии готовности субъектов федерации (регионов) к разработке и внедрению региональной концепции противодействия теневой экономике

Проведенные исследования дают основание отметить, что процесс внедрения концепции противодействия теневой экономики на мезоуровне протекает сложно и неравномерно. Изучение состояния противодействия теневым отношениям в регионах показывает, что можно выделить четыре стадии гоовности регионов к внедрению концепции противодействия. Анализ показал, что регионы в основном находятся на первой стадии готовности к внедрению концепции противодействия теневой экономике (рис.12).

Анализ показал, что регионы в основном находятся на первой стадии готовности к внедрению концепции противодействия теневой экономике

Первоочередные задачи по стадиям внедрения заключаются в следующем:

Первая стадия: определение научно-методологической базы (академическое научное учреждение) с целью создания информационного банка данных с использованием даны Росстата, проведение мониторинга, привлечение экспертов.

Вторая стадия: разработка программ по направлениям с использованием математического моделирования и учитывающих региональные особенности.

Третья стадия: создание соответствующего исполнительного органа – департамент по противодействию теневой экономике.

Четвертая стадия: предусматривает реализацию мероприятий направленных на изменение структуры теневой экономики в направлении сокращения сегментов, характеризующихся наибольшей деструктивностью (коррупционный, скрытый, перераспределительный)

Проведение работ по анализу и оценке уровня развития внутрирегиональной теневой экономической деятельности (первая стадия) необходимо проводить поэтапно (таб.13).

Таблица 13

Этапы проведения анализа и оценки развития внутрирегиональной теневой экономической деятельности

Этапы	Содержание этапов анализа
I.	Изучение природных, экономических, социальных, психологических, криминальных, национальных и иных условий, факторов и процессов, способствующих формированию и развитию теневой экономики региона
II.	Выявление и изучение основных сложившихся типов специализации и территориальной организации теневой экономической деятельности в регионе
III.	Проведение работ по внутрирегиональному районированию теневой экономической деятельности, выявлению внутрирегиональных микрозон и масштабов ее географического размещения
IV.	Выявление социально-экономических механизмов формирования и развития теневой экономической деятельности в регионе и определение эффективных путей минимизации и детеневизации региональной теневой экономической деятельности

С учетом того, что в теневой экономике реализуются интересы представителей бизнеса и большой массы населения, требуется максимальная продуманность мер государственного воздействия на нее. В противном случае неизбежен рост социальной и политической напряженности в обществе. В нынешних кризисных условиях, при которых официальная экономика испытывает большие трудности и не способна обеспечить полную эффективную трудовую занятость и приемлемый жизненный уровень людей, теневая экономика имеет тенденцию к своему увеличению. Поэтому необходим поиск таких экономических решений, которые будут способствовать сбалансированию экономических интересов государства и других субъектов экономических отношений: предпринимателей, физических лиц. Теневая деятельность для субъектов предпринимательства просто должна стать экономически не выгодной.

Разработка методологических подходов по выработке механизма государственного противодействия теневой экономике требует применение комплексного подхода (экономический, политический, этический, социальный, правовой) и при этом необходимо учитывать следующие факторы:

- основные причины теневой экономики в России;
- не однородность теневой экономики и ее типологизацию;
- механизмы теневых операций субъектов предпринимательства;

- проблема коррупции государственного аппарата;
- региональную специфику российской теневой экономики.

При внедрении государственной системы противодействия теневой экономики необходимо учитывать эффект от внедрения предлагаемой системы. Экономическая эффективность процесса транспарентности теневой экономики определяется как отношение полученного позитивного эффекта от сокращения масштабов теневой экономики к произведенным затратам на его достижение в сопоставимых единицах. Учитывая, что издержки теневой экономики включают косвенные издержки, вызванные теневым поведением, и прямые затраты, которые государство осуществляет в целях сдерживания теневой активности, наибольшая эффективность транспарентности достигается при минимизации совокупных издержек, связанных как с существованием теневой экономики, так и с реализацией мер ее сокращения.

Обеспечение процесса транспарентности теневой экономики субъектов предпринимательства требует системного социально-экономического, который определяет направления воздействия на все уровни формирования побудительной среды теневой активности посредством влияния на получаемые выгоды от теневой и официальной деятельности (воздействие на фундаментальные факторы теневой деятельности и условия их реализации), на эффективность наказания за осуществление теневой деятельности и на уровень коррупции (влияние на условия реализации конкретных теневых действий), а также применения прочих комплексных, в том числе внеэкономических мер (влияние на факторы субъективного восприятия), что обусловлено субъектной характеристикой теневой деятельности (индивид, предприятие, государство в лице чиновников) и свойствами ее побудительной среды (многоуровневость, устойчивость и комплексность влияния).

Главной целью государственной политики в противодействии теневой экономики в России на всех уровнях является создание высокоэффективного механизма противодействия, обеспечивающего широкие возможности

участия всех заинтересованных лиц: правоохранительных органов, органов государственного управления всех уровней, общественных и политических организаций, объединений и партий (рис. 13).

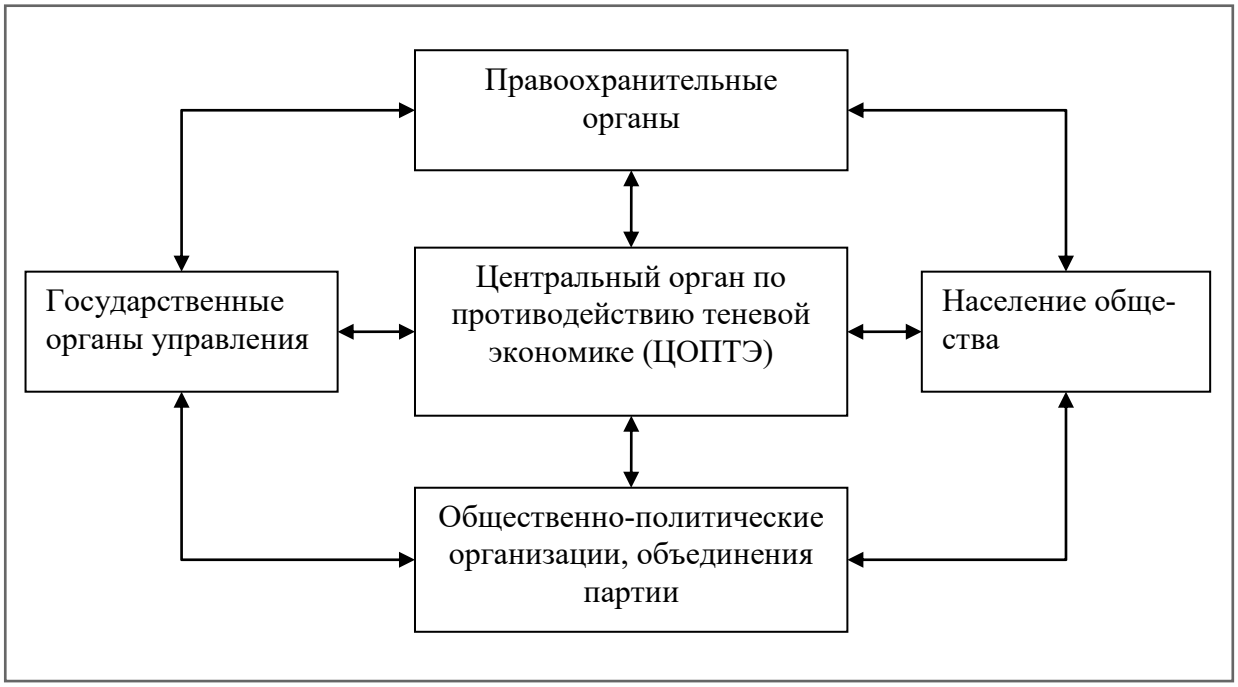


Рис.13. Направления взаимодействия ЦОПТЭ

Механизм противодействия теневой экономике можно определить как необходимую взаимосвязь, естественно возникающую в организации государственного противодействия теневой экономике. (Рис.14)

Главной целью государственной политики в противодействии теневой экономики в России на всех уровнях является создание высокоэффективного механизма противодействия, обеспечивающего широкие возможности участия всех заинтересованных лиц: правоохранительных органов, органов государственного управления всех уровней, общественных и политических организаций, объединений и партий.

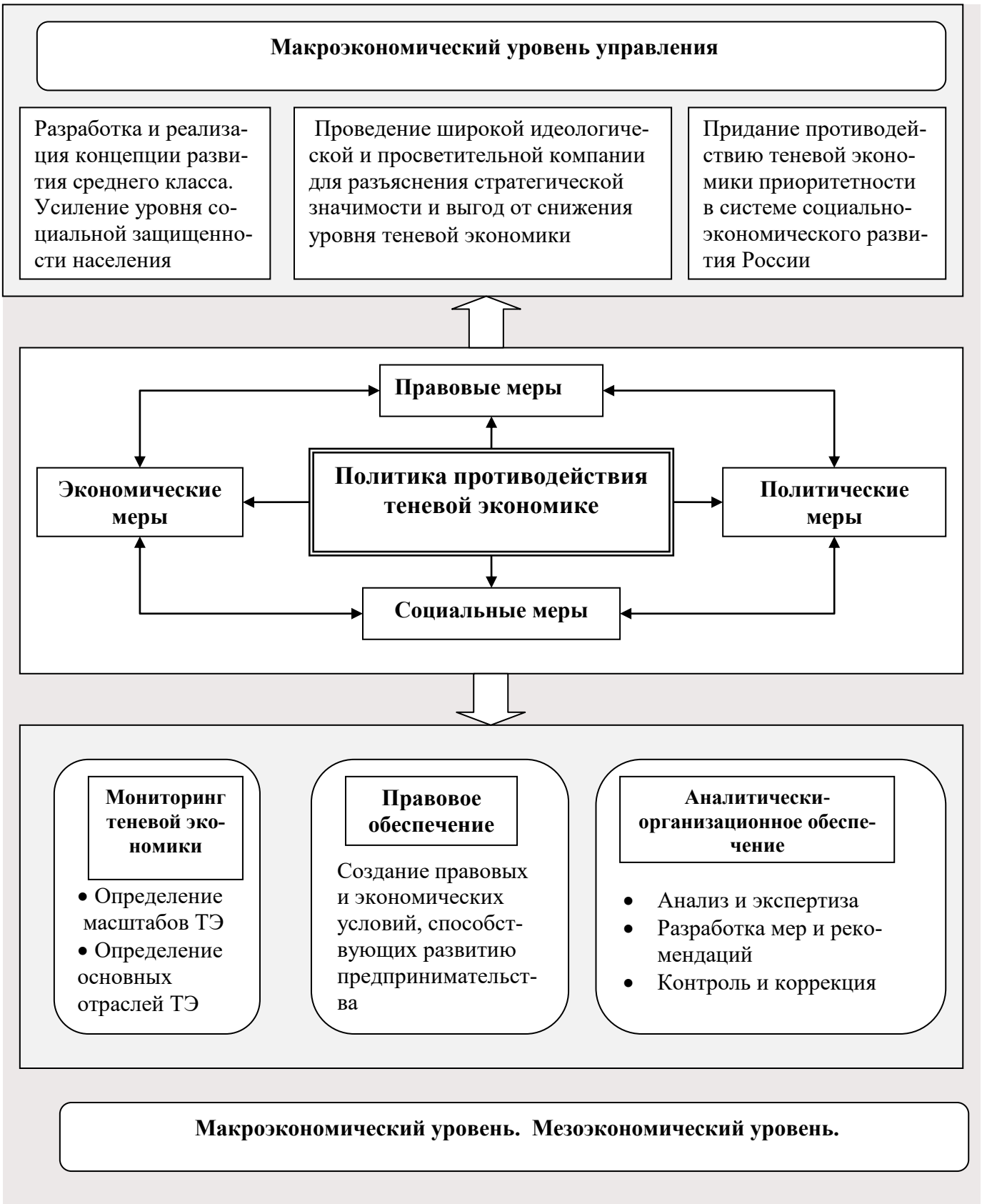


Рис.14. Механизм политики противодействия теневой экономике

Основные термины и понятия

Бизнес-слой. Приватизация. Первичный капитал. Бюрократия. Коррупция. Теневая экономика. Структура теневой экономики. Универсальные причины теневой деятельности.



Контрольные вопросы

1. Признаки транзитивности российской национальной системы предпринимательства?

2. Охарактеризуйте два этапа развития современного предпринимательства в России?

3. Особенности первоначального накопления капитала?

4. Механизм образования предпринимательских структур в постсоветский период?

5. Дайте определение теневой экономике?

6. Сравните состояние теневой экономики в мире и в России?

7. Какова общая структура экономики, в аспекте теневой составляющей?

8. Что входит в состав официальной и не официальной экономики?

9. В чем отличие теневой от криминальной экономики?

10. Универсальные причины теневой экономической деятельности?

Глава 3.

Содержание предпринимательской деятельности

Российское законодательство о предприятиях и предпринимательской деятельности определяет предпринимательство как инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на систематическое получение прибыли, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность и зарегистрированную в установленном государством порядке. Аналогичное определение предпринимательства принято в мировой практике. Так, например, в книге «Введение в бизнес» американских авторов А. Стоунера и Э. Долана бизнес (предпринимательство) характеризуется как деятельность на частных предприятиях, которые производят товары и услуги, стремятся к прибыли и конкурируют друг с другом.

Предпринимательство распространяется на обширный спектр видов деятельности, таких как производственная, коммерческая, финансовая (включая операции с ценными бумагами), консалтинговая и аудит, инновационная.

Каковы основные признаки предпринимательства, отличающие его от других форм экономической деятельности? Заметим по этому поводу, что предпринимательство не есть некий особый вид хозяйствования. Любая экономическая деятельность за редкими исключениями может быть предпринимательской. В принципе возможно и государственное предпринимательство, а не только частное, хотя некоторые авторы считают бизнес относящимся только к частным предприятиям.

Предпринимательство — общедоступный вид деятельности. Согласно российскому закону предпринимателем может быть любой гражданин, не ограниченный в дееспособности, то есть способный действовать. Могут выступать в качестве российских предпринимателей граждане иностранных государств и лица без гражданства. Коллективными предпринимателями, партнерами могут быть объединения граждан, использующие как собственное, так и другое приобретенное на законном основании имущество.

Однако, далеко не все, кто имеет право стать предпринимателями, должны ими становиться. Чтобы быть преуспевающим бизнесменом, нужны способности, знания, умения, энергия, природный дар. Без всего этого можно достичь иногда сиюминутной удачи, которая сменится потерями, провалом, а то и вовсе банкротством. К тому же надлежит знать, что подлинное предпринимательство это не стрижка купонов, а тягостный изнурительный повседневный труд.

Но сегодня обществу, в особенности российскому, крайне нужны такие деловые, энергичные люди, способные образовать слой предпринимателей. Движение к предпринимательству есть эффективный путь обновления экономики, возрождения в россиянах хозяина.

Предпринимательство как одна из конкретных форм проявления общественных отношений способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

Необходимо отметить еще один важный момент - отношения по поводу производства изучаются такими отраслями науки, как *предпринимательство и менеджмент.* Какая существенная разница между *предпринимательством и менеджментом*?

Управленческая наука (менеджмент) изучает проблемы обеспечения выживания уже созданной производительной (предпринимательской)

структуры, при любом развитии ситуации. А предпринимательство как наука изучает создание производительной структуры.

3.1. Сущность предпринимательства

В результате критического анализа различных теорий выделяют следующие этапы развития теории предпринимательства и процесса научного осмысления практики предпринимательства:

- *Первый этап* возник в XVIII в., изучение предпринимательства было связано с концентрацией внимания на несении предпринимателем риска. Такая позиция нашла отражение в трудах классиков экономической теории Р.Кантильона, М.Питерса, Р.Хизрича, А.Смита и др.
- *Второй этап* в научном осмыслении предпринимательства зародился в

начале XIX в., и связан с выделением такой его основной отличительной черты как новаторство. Эта точка зрения принадлежит ученым экономистам Ж.Б.Сэю, Й.Шумпетеу, П.Друкеру и др.

- *Третий этап* – конец XIX – XX вв. отличается сосредоточением внимания на особых личностных качествах предпринимателя, в числе которых способность реагировать на изменения экономической и общественной ситуации, самостоятельность в выборе и принятии решений, наличие управленческих способностей; и на роли предпринимательства как регулирующего начала в экономической системе. Значительный вклад в развитие этих идей внесли Р.Хизрич, М.Питерс, А.Хоскинг и др.
- Можно выделитьт современный этап развития теории предпринимательства, связанный с переносом акцента на управленческий и инновационный аспект в анализе действий предпринимателя, а, следовательно, с переходом на междисциплинарный уровень анализа проблем

предпринимательства.

В наибольшей степени предпринимательство характеризуется такими признаками как самостоятельность, инициатива, ответственность, риск, активный поиск, динамичность, мобильность. Все это вместе взятое, в совокупности, должно быть присуще экономической деятельности с тем, чтобы ее можно было с полным основанием назвать предпринимательской. Предпринимательству обычно присуши тактический способ действий, относительная кратковременность коммерческих операций, сделок. Предприниматель склонен проводить ряд сменяющих друг друга операций не очень большой продолжительности. В одних ему сопутствует успех, в других — неудача, важно чтобы в целом прибыль покрывала, превышала убытки. Все это, однако, не исключает связи предпринимательства с крупными, долговременными экономическими проектами.

На сегодняшний день в мире не существует общепринятого определения предпринимательства. В экономической литературе понятие «предприниматель» впервые появилось во Всеобщем словаре коммерции, изданном в Париже в 1723 г. Понятие «предприниматель» толковалось как человек, берущий на себя «обязательство по производству или строительству объекта».

Кантильон (Cantillon) Ричард (1680—1734), банкир, экономист и демограф, один из ранних исследователей капиталистического способа производства. По происхождению ирландец, вёл свои дела в Великобритании и Франции. Его книга «Очерк о природе торговли вообще» была после его смерти издана в 1755 на французском языке. Кантильон Ричард первым предпринял попытку представить кругооборот промышленного капитала в форме наглядной схемы и считал, что расхождение между спросом и предложением дает возможность отдельным субъектам (предпринимателям) покупать товар подешевле и продавать подороже.

Около 1800 года Жан-Батист Сэй следующим образом охарактери-

зовал предпринимателя: «Предприниматель перемещает экономические ресурсы из области с более низкой в область с более высокой производительностью и результативностью». При этом Жан-Батист Сэй усматривал в предпринимательстве творческое соединение и координацию двух факторов производства – труда и капитала – в условиях риска.

В западных странах современное предпринимательство характеризуется как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования, в основе которого — постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы из самых разнообразных источников. На наш взгляд, такой подход имеет важное значение и для развития предпринимательства в нашей стране. Но следует подчеркнуть при этом, что для создания и развития своего предприятия предприниматель должен «искать» источники ресурсов на основе действующего законодательства. Американский ученый, профессор Роберт Хизрич под предпринимательством понимает следующее: «Это процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью», а предприниматель – это «человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым».

Дается множество и других определений, характеризующих предпринимательство и предпринимателя с экономической, политэкономической, психологической, управленческой и других точек зрения. Английский профессор Алан Хоскинг утверждает: «Индивидуальным предпринимателем является лицо, которое ведет дело за свой счет, лично занимается управлением бизнесом и несет личную ответственность за обеспечение необходимыми средствами, самостоятельно принимает решения. Его вознаграждением является полученная в результате предпринимательской деятельности прибыль и чувство удовлетворения, которое он испытывает от занятия свободным предпринимательством. Но наряду с этим он должен принять на себя весь риск потерь в случае банкротства его предприятия».

По мнению американского ученого Р.С. Ронстадта, предпринимательство — это динамичный процесс наращивания богатства. Богатство создается теми, кто больше всех рискует своими деньгами, имуществом, карьерой, кто не жалеет времени на создание собственного дела, кто предлагает покупателям новый товар или услугу. Этот товар или услуга необязательно должны быть чем-то совершенно новым; главное, чтобы предприниматель сумел придать им новые качества, увеличить их ценность, затратив на это необходимые силы и средства.

Определенный интерес вызывает точка зрения российского ученого экономиста А.В. Бусыгина о сущностных понятиях предпринимательства, под которым он понимает: «… стремление и действия к самостоятельному ведению деловой активности по практической реализации конкретной деловой идеи на определенных формализованных началах». По мнению А. В Бусыгина – предпринимательство есть искусство ведения деловой активности, есть, прежде всего, мыслительный процесс, реализуемый в форме делового проектирования.

Можно встретить и такое определение предпринимательства: «Предпринимательство… является деятельностью, которая связана с вложением средств в целях получения прибыли на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой»[12].

Необходимо отметить, что предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с идеей – результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму. Главным субъектом активности (деятельности) является человек, следовательно, главным субъектом предпринимательской деятельности является предприниматель. Таким образом, предпринимательство это особый вид активности человека основанной на инициативе, ответственности и инновационной предприни-

[12] Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.И. Базилевич, Л.В. Бобков, Л.В. Бесфамильная [и др.]; под ред. В.Я. Горфинкеля. – Москва: Проспект, 2010. – Стр. 6.

мательской идее.

Экономическая активность – это форма участия индивида в общественном производстве и способ получения финансовых средств, для обеспечения жизнедеятельности его самого и членов его семьи.

Форма участия индивида в общественном производстве определяется общественной функциональной обязанностью или их комбинацией, то есть индивид может выступать в следующем качестве:

- собственника каких-либо объектов, недвижимости и т. д., приносящих ему постоянный и гарантированный доход (собственник предприятия или дома, сдаваемого в аренду, и т. д.);
- наемного работника, продающего свою рабочую силу (токарь на заводе, учитель в школе и т. д.);
- индивидуального производителя ("свободный" художник, живущий на доходы от реализации своих произведений, или водитель, использующий автомобиль в качестве такси и живущий на доходы от такой деятельности, и т. д.);
- государственного или муниципального служащего;
- менеджера (управляющий чужим предприятием);
- пенсионера (пассивная форма участия в общественном производстве как следствие прошлой активности);
- учащегося или студента (как подготовительный этап к участию в будущем общественном производстве в какой-либо конкретной форме);
- безработного (как вынужденная форма неучастия или приостановки участия в общественном производстве);
- занятого оборонно-охранной деятельностью (армия, милиция, госбезопасность);
- вовлеченного в экономически преступную деятельность - рэкет, воровство.

Предпринимательство выступает в качестве особого вида экономической активности, ибо его начальный этап связан, как правило, лишь с иде-

ей – результатом мыслительной деятельности, впоследствии принимающей материализованную форму какого то конкретного бизнеса.

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента — будь то производство нового товара, смена профиля деятельности или основание нового предприятия. Новая система управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий — это тоже инновационные моменты.

Предпринимательство как форма инициативной деятельности, направленной на извлечение прибыли (предпринимательского дохода), предполагает:

а) осуществление непосредственных производительных функций – производство товара (продукта) или оказание услуг (например, машиностроительная фирма, туристская компания, инжиниринговая фирма или конструкторское бюро);

б) осуществление посреднических функций, т. е. оказание услуг, связанных с продвижением товара на рынок и его передачей в надлежащем (общественно приемлемом) виде от непосредственного производителя такого товара его потребителю.

Предпринимательство ассоциируется со стремлением сделать что-то новое, придумать что-то новое или улучшить уже существующее. Оно неразрывно связано с такими понятиями, как «динамизм», «инициатива», «смелость», и высвобождает в обществе тот потенциал, который многие интересные идеи превращает в реальность.

Предпринимательство — это принципиально новый тип хозяйствования, базирующийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты. Это, как правило, рисковое дело, но тот, кто не рискует, не может, в конце концов, добиться успеха. Однако риск риску рознь. Предприниматель, прежде чем решиться на создание собственного дела (о чем будет сказано особо), должен произвести тщательные расчеты,

хорошо изучить предполагаемый рынок сбыта и конкурентов, не пренебрегая при этом и собственной интуицией.

Предпринимательство в первую очередь связано с эффективным использованием всех факторов производства в целях экономического роста и удовлетворения потребностей отдельных граждан и общества в целом. Основная функция предпринимательства в России должна состоять в том, чтобы производить, «доводить» до конкретных потребителей товары (услуги, работы) и получать за это материальное и моральное вознаграждение. Как писал В.И. Даль, предпринимать значит затевать, решиться исполнить какое-либо новое дело, приступить к совершению чего - либо значительного. Существенное значение для развития в стране предпринимательства имеет определение этого понятия в гражданском законодательстве.

3.2. Интрапренерство в предпринимательской деятельности

Становление и развитие рыночной экономики в нашей стране объективно требует ускоренного создания и внедрения принципиально новых форм и методов управления на всех ее уровнях и, в первую очередь, на уровне основных производственных звеньев-предприятий (фирм). Эти формы и методы управления должны быть адекватными главным принципам функционирования рыночной экономики, обладать высокой степенью "реакции" на изменения внешней среды, базироваться на рыночной философии хозяйствования (маркетинге) и прогрессивных направлениях организации предпринимательской деятельности.

В настоящее время в теоретических исследованиях уделяется внимание не только предпринимательству как способу ведения дел на самостоятельной, независимой основе, но и внутрифирменному предпринимательству, или интрапренерству. Термин *"интрапренер"* был введен в оборот американским исследователем Г. Пиншо. Он же впервые использовал и другой

термин, производный от первого, — *"интракапитал"*.

Понятие «интрапренерство» возникло из сочетания двух слов: «enterpris» – предприятие или предпринимательство и латинского префикса «intra» – внутри. Таким образом данное понятие означает «внутрифирменное предпринимательствр»

Сущность внутрифирменного предпринимательства – интрапренерства. Трактовка интрапренерства отечественными специалистами дается как спозиции процесса, так с позиции и структуры. По мнению Г.Л. Багиева и А.Н. Асаула: «Под интрапренерством понимается развитие духа предпринимательства и его осуществление внутри существующего предприятия. Интрапренерство заключается в том, что на действующем предприятии, выпускающем определенную продукцию (работу или услугу) создаются условия для выдвижения новаторских предпринимательских идей:

- выделяются ресурсы – интракапитал – для их реализации;
- оказывается всесторонняя помощь для для реализации идеи и ее практического использования».[13]

И.Г. Лапуста считает, что: «…сущность (внутрифирменного предпринимательства) … заключается в организации крупнейших компаний малых внедренческих предприятий для апробации изобретений, полезных моделей и т.д.»[14]

Появление интрапренерства связано с тем фактором, что многие крупные производственные структуры переходят на предпринимательскую форму организации производства. Поскольку предпринимательство предполагает обязательное наличие свободы творчества, то подразделения целостных производственных структур получают право на свободу действий, что подразумевает и наличие интракапитала капитала, необходимого для реализации идей, лежащих в основе внутрифирменного предпринимательства и

[13] Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие / под общ. Ред. Проф. Г.Л. Багиева. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001

[14] Предпринимательство: Учебник / под ред. М.Г. Лапусты. 4-е изд., испр. И доп. М.: ИНФРА-М, 2006. С. 197.

создания социальных и организационных условий для инновационной деятельности.

Для создания духа предпринимательства необходим коренной пересмотр целей и задач организации. Для этого необходимо изменение методов стимулирования персонала, создание благоприятного производственного климата, повышение культуры производства.

Целью интрапренерства является повышение эффективности предприятия за счет:

- активизации и использования творческого потенциала сотрудников;
- повышения эффективности использования ресурсов предприятия;
- быстрой реакции на изменения потребностей рынка;
- быстрой реализации всевозможных нововведений (технических, организационных и т.п.);
- создания основы для дальнейшего развития производства.

Предпосылки и условия развития интрапренерства. По мнению Г.Л. Багиева и А.Н. Асаула[15] необходимость развития внутрифирменного предпринимательства – интрапренерства – возникает в предпринимательской организации в следующих случаях:

1) экономическим кризисом предприятия (потребностью получить средства для выживания предприятия);
2) завершающей фазой жизнедеятельности предприятия – наличием устаревшей продукции и техники (потребностью в создании базы для перспективного развития предприятия);
3) желанием получить дополнительную прибыль к имеющейся (наличием у предприятия неиспользованных ресурсов, в т.ч. новых технологий).

При этом перечисленные причины следует дополнить любым форс-мажорным обстоятельством (стихийное бедствие, чрезвычайное происшест-

[15] Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие / под общ. Ред. Проф. Г.Л. Багиева. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. С.22.

вие, которое требуется преодолеть), а также необходимостью повышения конкурентоспособностьи как продукции, путем разработки и освоения продукт-инноваций (неценовая конкуренция), так и организации в целом, в том числе за счет внедрения процесс-инноваций – создание духа предпринимательства, ориентированного на поиск новых, инновационных решений..



Рис. 95. Условия для становления интрапренерства

Условиями становления интрапренерства являются[16] (рис. 15):

1) Предпринимательская направленность предприятия – это формирование соответствующей ему организационной культуры, как совокупность ценностей, правил и стандартов , с целью ориентирования персонала на взаимопонимание и терпимость по отношению друг к другу и создание условий для мотивации инновационной деятельности.

[16] Там.же. С. 23.

2) Организационно- производственные возможности, что подразумевает наличие высокого инновационно - технологического потенциала у предпринимательской организации и возможность для создания новых предпринимательских единиц (временные венчурные группы, внедренческие отделы), с целью выявления на всех уровнях корпоративной иерархии научно-технических идей, которые потенциально могут принести большой эффект.

3) Ресурсные возможности, являются одним из важнейших условий развития интрапренерства и подразумевает наличие финансовых, материальных ресурсов, обеспечивающих разработку или приобретение новых технологий, оборудования, а также квалифицированного персонала, нацеленного на гибкое восприятие нового.

3.3. Предпринимательство как явление и процесс. Функции и принципы предпринимательства

Для большей глубины определения сущности предпринимательства рассмотрим его как явление и как процесс. Предпринимательство *как явление* представляет собой совокупность отношений; политических; экономических; социальных; организационных; личностных, направленных на организацию бизнеса (предпринимательской деятельности), с целью производства товара, услуги и получения прибыли (дохода), а также удовлетворения потребностей потребителя и удовлетворения личностных ценностей и духовных потребностей самого предпринимателя.

Предпринимательство как *экономическое явление* отражает товарный характер отношений предпринимателей с другими хозяйствующими субъектами на основе действия экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции, стоимости и др.) и всех инструментов

товарного производства и обращения.[17]

Предпринимательство *как процесс* состоит из непрерывных, целенаправленных действий предпринимателя от появления предпринимательской идеи и до ее практической реализации. Если рассматривать, предпринимательство как процесс в более широком смысле, то это поиск и анализ новых предпринимательских идей, при этом предприниматель ориентируется на потребности рынка и свою экономическую выгоду, формирование целей по реализации идей. Затем идея конкретно реализуется в предпринимательском проекте, с целью создания нового, или более эффективного продукта, услуги, востребованные потребителем и приносящую бизнесмену прибыль.

По мнению В.Я. Горфинкеля схематически элементы процесса предпринимательства можно представить следующим образом (рис. 16).

[17] Экономика предпринимательства: учеб. пособие под ред. Ю.Ф. Симионова. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. Стр.16.

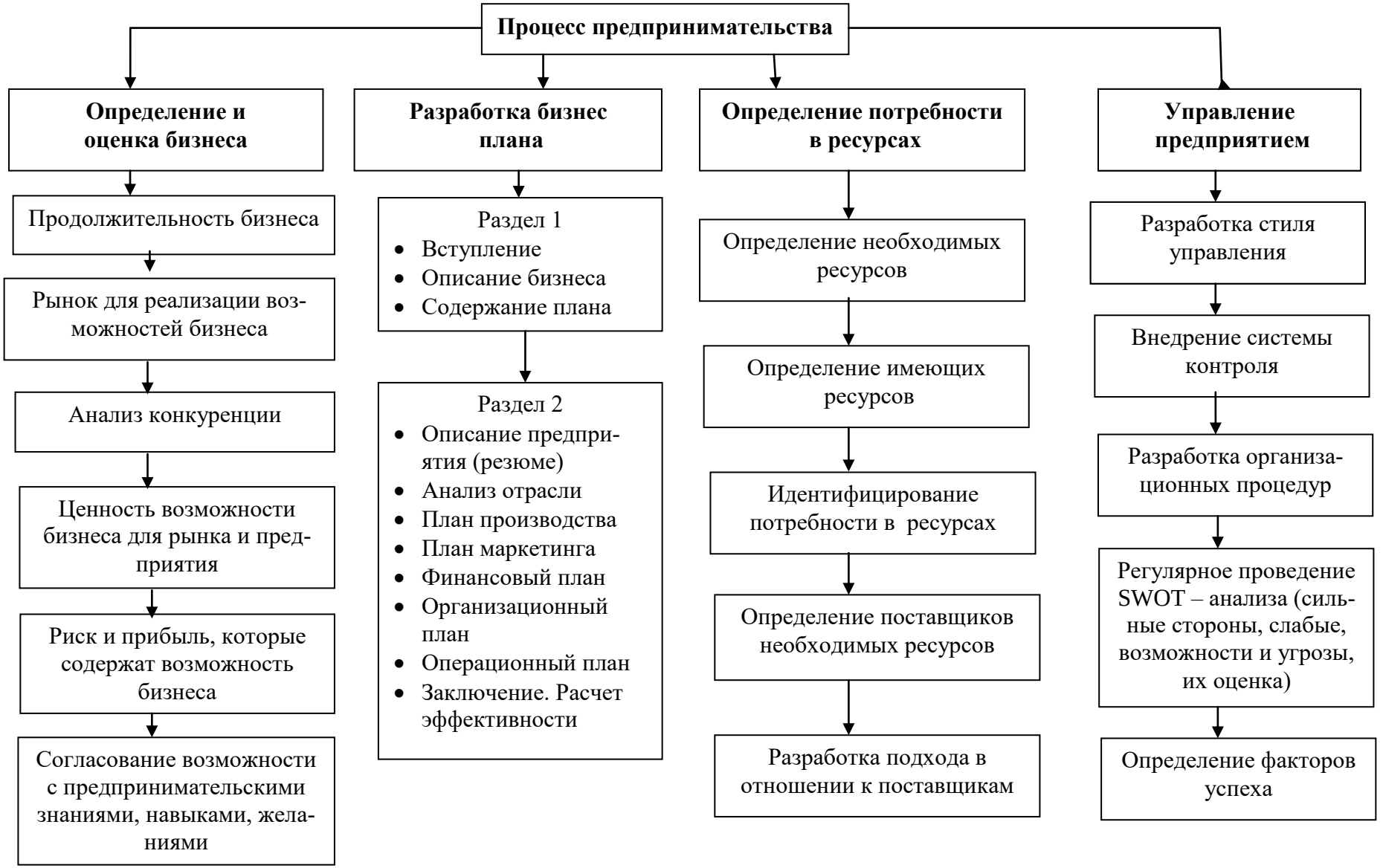


Рис. 106. Схема процесса предпринимательства

Функции и принципы предпринимательства. В развитой рыночной экономике предпринимательство как интегрированная совокупность предпринимательских организаций (компаний, фирм), индивидуальных предпринимателей, а также сложных объединений предпринимательских организаций выполняет следующие функции:

- общеэкономическую;
- творческо-поисковую (инновационную);
- ресурсную;
- социальную;
- организаторскую.

Некоторые ученые считают, что предпринимательству свойственна и политическая функция, которую осуществляют, как правило, ассоциации (союзы) предпринимателей.

Важнейшей функцией предпринимательства является *ресурсная*. Развитие предпринимательства предполагает эффективное использование как воспроизводимых, так и ограниченных ресурсов, причем под ресурсами следует понимать все материальные и нематериальные условия и факторы производства. Разумеется, в первую очередь, трудовые ресурсы (в широком понимании этого слова), землю и природные ресурсы, все средства производства и научные достижения, а также предпринимательский талант. Предприниматель может добиться наивысших успехов, если сумеет генерировать научно-технические идеи, нововведения в той сфере деятельности, в которой он создает собственное дело, будет использовать высококвалифицированную рабочую силу, эффективно потреблять все виды ресурсов. Но погоня за максимальным доходом (прибылью) предпринимателей часто приводит к хищническому использованию ресурсов. Такие предприниматели своей деятельностью наносят вред окружающей среде и населению. В связи с этим важное значение приобретает регулирующая роль государства, устанавливающего формы ответственности предпринимателей за неправильное использование ресурсной функции, которая противоречива и имеет двоякий характер. Пред-

приниматель как собственник ресурсов заинтересован в их рациональном использовании и в то же время может безжалостно относиться к общественным ресурсам. Об этом свидетельствуют история развития предпринимательства и история научно-технических революций, последствия которых для человека противоречивы.

Предпринимательству как новому типу антибюрократического экономического хозяйствования *свойственна творческо-поисковая, инновационная функция*, связанная не только с использованием в процессе предпринимательской деятельности новых идей, но и с выработкой новых средств и факторов для достижения поставленных целей. Творческая функция предпринимательства тесным образом связана со всеми другими функциями и обусловлена уровнем экономической свободы субъектов предпринимательской деятельности, условиями принятия управленческих решений.

В процессе становления рыночной экономики предпринимательство приобретает *социальную функцию*, проявляющуюся в возможности каждого дееспособного индивидуума быть собственником дела, с наибольшей отдачей проявлять свои индивидуальные таланты и возможности. Эта функция более проявляется в формировании нового слоя людей — людей предприимчивых, тяготеющих к самостоятельной хозяйственно-экономической деятельности, способных создавать собственное дело, преодолевать сопротивление среды и добиваться поставленной цели. В то же время увеличивается численность наемных работников, которые, в свою очередь, экономически и социально зависят от того, насколько устойчива деятельность предпринимательских фирм. Чем эффективнее функционируют предпринимательские организации, тем существеннее поступления их средств в бюджеты различных уровней и в государственные внебюджетные социальные фонды. В то же время развитие предпринимательства обеспечивает рост числа рабочих мест, сокращение уровня безработицы, повышение уровня социального положения наемных работников.

Организаторская функция проявляется в принятии предпринимателями самостоятельного решения об организации собственного дела, его дивер-

сификации, во внедрении внутрифирменного предпринимательства, в формировании предпринимательского управления, в создании сложных предпринимательских структур, в изменении стратегии деятельности предпринимательской фирмы и т.д. Организаторская функция особенно четко проявляется в быстром развитии малого и среднего предпринимательства, а также в «коллективном (сетевом) предпринимательстве», в создании народных предприятий. Следовательно, сущность предпринимательства наиболее комплексно проявляется в сочетании всех присущих ему функций, которые объективно свойственны цивилизованному предпринимательству, но во многом зависят от самих субъектов предпринимательской деятельности, от системы государственной поддержки и регулирования предпринимательства.

По мнению М. Г. Лапусты[18] определяющей в развитой рыночной экономике является *общеэкономическая функция,* которая объективно обусловлена ролью предпринимательских организаций и индивидуальных предпринимателей как субъектов рынков. Предпринимательская деятельность направлена на производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) и их доведение до конкретных потребителей: домохозяйств, других предпринимателей, государства, что, в первую очередь, и предопределяет общеэкономическую функцию. Причем предпринимательская деятельность осуществляется ее субъектами под воздействием всей системы экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции, стоимости и др.), что является объективной основой проявления общеэкономической функции. Поступательное развитие предпринимательства является одним из определяющих условий экономического роста, увеличения объемов валового внутреннего продукта и национального дохода, а этот фактор также выступает как проявление в системе хозяйственных отношений общеэкономической функции.

Для успешного осуществления предпринимательской деятельности необходимо опираться на следующие принципы:

[18] Предпринимательство: учебник / под редакцией М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2007.

- Самостоятельность, свобода выбора, направлений и метода действий;
- Свобода выбора деятельности (с учетом ограничений законодательства)
- Самостоятельное формулирование программы деятельности, выбор поставщиков и потребителей, установление цен.
- Свободный наем работников.
- Свободное распределение и использование полученной прибыли.
- Самостоятельное осуществление внешнеэкономической деятельности.
- Нацеленность на достижение успеха (прибыль)
- Наличие риска.
- Личная ответственность за результаты.
- Гибкость, оперативность.
- Привлечение к предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан.

Основные термины и понятия

Предпринимательство. Предпринимательство как явление и как процесс. Функции предпринимательства. Общеэкономическая функция сущность предпринимательства. Инновационная функция. Ресурсная функция. Социальная функция. Организаторская функция. Интрапренерство.



Контрольные вопросы

1. Что такое предпринимательство?

2. Сущность функций и принципов предпринимательства?

3. Перечислите условия предпринимательской деятельности?

4. Общеэкономическая функция предпринимательства?

5. Предпринимательство как явление и как процесс?

6. Организаторская функция предпринимательства?

7. Социальная функция предпринимательства?

8. Принципы предпринимательства?

9. Что такое интрапренерство?

10 . Условия становления интрапренерства?

Глава 4.

Предпринимательская среда

4.1.Сущность предпринимательской среды. Конкуренция и предпринимательская среда

Рыночная экономика характеризуется большой неопределенностью, что связано с существующими рисками предпринимательской деятельности, которые зависят от внешних и внутренних факторов, напрямую влияющие на предпринимательскую деятельность.

Предпринимательская среда. По мнению М. Лапусты: *«Под предпринимательской средой следует понимать сложившуюся в стране благоприятную социально–экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленную на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики»* .

Предпринимательская среда складывается:

- на основе развития производительных сил;
- совершенствования производственных (экономических) отношений;
- создания благоприятного общественного и государственного климата;
- формирования рынка как среды деятельности субъектов предпринимательства;
- наличие экономических свобод, необходимых для эффективной предпринимательской деятельности.

Условиями для эффективной предпринимательской деятельности является совокупность объективных и субъективных факторов, которые позволяют предпринимателям достигать поставленные цели и решать поставлен-

ные задачи. Эффективная предпринимательская среда должна обеспечивать предпринимателям два основных условия:

Первое – это экономическая свобода деятельности;

Второе – возможность организационно – хозяйственного новаторства.

Предпринимательская среда, в условиях цивилизованных рыночных отношениях, создает благоприятную социально–экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую честную конкуренцию дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью. Для рыночной предпринимательской системе основное содержание конкуренции – борьба за потребителя через удовлетворение его потребностей. Конкуренция, в рыночных условиях, превращает потребителя в своеобразный индикатор эффективности и востребованности предпринимательской деятельности.

В настоящее время по ряду объективных и субъективных причин, деятельность большинства предпринимательских структур оказывается неконкурентоспособной. Низкая конкурентоспособность рыночных субъектов предпринимательской деятельности оказывает негативное влияние на развитие национальной экономики. Одной из причин этого является неразвитость системы государственного регулирования развития предпринимательства.

Кроме того, среди ключевых проблем, сдерживающих развитие предпринимательства в Российской Федерации, остаются внешние факторы предпринимательской среды:

- административные барьеры;
- нестабильное законодательство;
- налоговая система не способная к быстрой реакции на изменение нормативной базы;
- затрудненный доступ к финансовым ресурсам;
- финансовый кризис, обостривший проблемы привлечения инвестиций;

нерешенность вопросов интеллектуальной собственности и другие.

Конкуренция. Конкуренция является исходной категорией, характеризующей сущность рыночной экономики. Конкуренция – основа рыночной

экономики, мощный стимул экономического роста, улучшения качества продукции, ускорения научно – технического прогресса, снижения издержек производства и цен. Она является одним из основополагающих принципов рыночной экономики. Только конкурентоспособный товар (услуга) может быть востребованы потребителем.

В экономической литературе определено, что конкуренция является результатом столкновения реальных экономических интересов субъектов на определенном рынке. Так, например А. Смит трактовал конкуренцию как поведенческую категорию, когда индивидуальные продавцы и покупатели соперничают на рынке за более выгодные продажи и покупки соответственно (это «невидимая рука» рынка, которая координирует деятельность его участников).

По мнению Ф. Найта конкуренция ведет к лучшему использованию способностей и знаний. Большая часть достигнутых человеческих благ получена именно путем конкуренции. Она требует рационального поведения пребывания на рынке, стимулирует рациональность, не может функционировать среди людей, лишенных предпринимательского духа. Конкуренция – особый метод воспитания умов, изобретателей и предпринимателей.

Фатхутдинов Р.А. предлагает такое определение: «Конкуренция – процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и/или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях. Юданов А.Ю. считает, что рыночная конкуренция – борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся ими на доступных сегментах рынка.

Макконелл К.Р. и Брю С.Л. понимают под конкуренцией - наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов, возможность свободно выходить на рынок и покидать его.

По мнению В. Я. Горфинкеля, в рыночной системе основное содержание конкуренции – *борьба за потребителя*, полное удовлетворение его потребностей, выражающаяся в борьбе за долю на рынке, успехе который зави-

сит от стоимости и качества товара.

Цель конкуренции – борьба за получение возможно большей прибыли. Конкуренция является ведущей характеристикой рыночной среды, в которой осуществляется финансово-хозяйственная деятельность предприятий. Государство проводит политику поддержки добросовестной конкуренции и ограничения монополистической деятельности в интересах повышения эффективности общественного производства и его социальной направленности.

Можно отметить следующие виды конкуренции:

1. *Внутриотраслевая конкуренция* – конкуренция между товаропроизводителями одной и той же отрасли. При такой конкуренции стимулируется инновационный подход и развитие научно-технического прогресса.
2. *Межотраслевая конкуренция* – конкуренция между предприятиями различных отраслей, выражающаяся в переливе капиталов из отраслей, имеющих низкую норму прибыли, в отрасли с высокой долей прибыли.

Правовое регулирование конкуренции осуществляется на основе ст. 8 Конституции РФ, ряда антимонопольных норм, содержащихся в Гражданском кодексе РФ, специальных антимонопольных законов. Основополагающим в антимонопольном законодательстве является Закон о защите конкуренции.

Конкуренция воздействует на предпринимателя через механизм спроса и предложения, который во многом зависит от воздействия внутренних и внешних факторов предпринимательской среды. Получается, что внешние и внутренние факторы предпринимательской среды, через механизм спроса и предложения, воздействуют на конкуренцию.

Выходит, что конкуренция также влияет на факторы внешней и внутренней предпринимательской среды, то есть существует механизм, раскрывающий взаимосвязь конкуренции и внешних и (или) внутренних факторов предпринимательской среды (рис. 17).

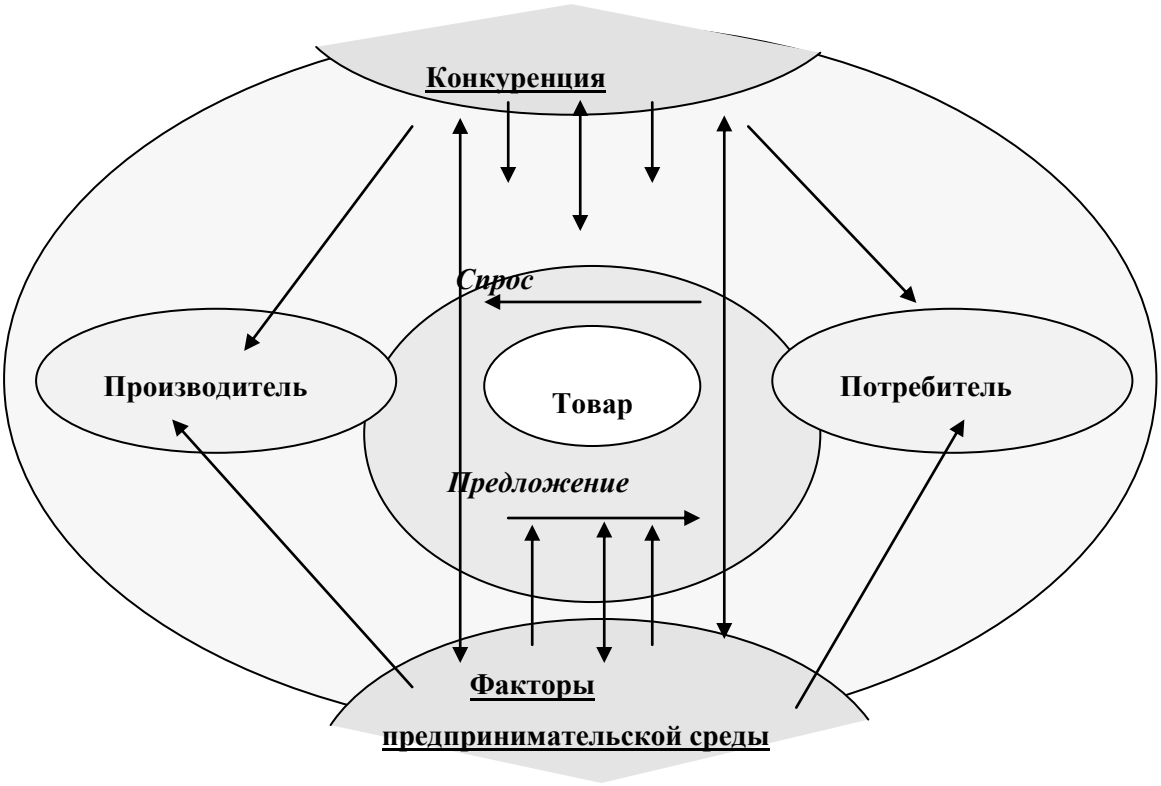


Рис 117. Механизм, раскрывающий взаимосвязь конкуренции и внешних и внутренних факторов предпринимательской среды.

С другой стороны конкуренция порождает перепроизводство в одной отрасли и недопроизводство в другой отрасли. Финансово – хозяйственная деятельность одних фирм становятся более доходными и прибыльными, другие фирмы наоборот разоряются. Все это приводит к экономическим кризисам, как локального, так и глобального характера и соответственно к социальным потрясениям. Ярким примером служит великая экономическая депрессия США в 30-ые годы прошлого столетия и сегодняшний мировой экономический кризис, породивший перепроизводство в т.ч. в автомобильной и строительной отраслях.

Конкуренция заставляет предприятия использовать в своей деятельности достижения научно-технического прогресса, применять более эффективные и современные технологии и технику, современные методы организации производства и труда.

4.2. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда

Предпринимательская среда подразделяется на внешнюю, не зависимую от самих предпринимателей, и внутреннюю, которую предприниматели формируют (создают) сами.

Внешняя предпринимательская среда. Внешняя предпринимательская среда – это совокупность внешних факторов и условий прямо или косвенно влияющих на саму предпринимательскую деятельность, в том числе на ее становление и развитие.

Внешняя предпринимательская среда представляет собой сложную систему внешнего регулирования предпринимательской деятельности, поэтому для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц она носит объективный характер, поскольку они не могут непосредственно изменить ее (например, федеральные законы, природные факторы и т.д.), а должны учитывать при ведении собственного дела.

Внешняя предпринимательская среда, как интегрированная система включает в себя следующие подсистемы:

- экономическое положение в регионе, стране;
- политическая ситуация, которая характеризуется стабильностью развития общества;
- правовая среда;
- государственная поддержка и регулирование предпринимательства;
- наличие природных факторов производства;
- физическую среду, связанную с климатическими (погодными) условиями функционирования предпринимательских организаций, отсутствием проявления форс-мажорных природных катаклизмов ;
- уровень безработицы и платежеспособности населения;
- институционально-организационную среду, свидетельствующую о наличии достаточного числа организаций, обеспечивающих возможность осуществления коммерческих операций, деловых связей и т.д.;
- проявление терроризма.

Внешнюю предпринимательскую среду в сегодняшней России можно

охарактеризовать, как не отвечающую требованию развития и становления предпринимательства. И главными факторами, которые могут подтвердить это утверждение, является:

Во-первых это всеобщая коррумпированность как самого общества, так и государственных органов управления;

Во–вторых это недостаточная государственная поддержка предпринимательства, которая бы отвечала современным требованиям построения рыночных отношений;

В–третьих это не адекватная и не достаточная правовая база, направленная на поддержку предпринимательства.

Особая роль в регулировании предпринимательской деятельности принадлежит федеральным законам, на основе которых осуществляется не только косвенное, но и прямое регулирование. Важная роль в регулировании и поддержке предпринимательства принадлежит таким высшим государственным органам, как Президент РФ, Федеральное собрание РФ, Правительство РФ, а также Конституционный, Арбитражный и Верховный суды РФ, Генеральная прокуратура РФ и ее органы в субъектах РФ, другим правоохранительным органам, а также Федеральным министерствам: по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, финансов, экономического развития и торговли, юстиции и др. Большая роль в регулировании и поддержке предпринимательства принадлежит представительной и исполнительной властям субъектов РФ. Необходимо также устранить административные барьеры, сократить число органов, проверяющих предпринимателей.

Рассмотрим более подробно факторы внешней предпринимательской среды (далее среды) (табл. 14)

Таблица 34

Факторы внешней предпринимательской среды

Международная	Международная конкуренция. Военные конфликты (горячие точки) в мире. Уровень терроризма. Международные выставки, конференции, выставки.
	Уровень демократии. Политические реформы, происходящие в от-

Политическая	дельных странах. Уровень коррупции и криминальной ситуации в стране.
Экономическая	Среднегодовые темпы инфляции. Уровень финансовой системы страны. Уровень банковских процентов. Удельный вес частной собственности в совокупной собственности страны. Уровень налогообложения участников предпринимательской деятельности. Инвестиционный климат. Уровень теневой и криминальной экономики.
Социально – демографическая	Миграция населения. Структура населения по доходам, социальному положению, образованию, полу. Перспективность региона.
Правовая	Правовая база, отвечающая принципам развития предпринимательства. Качество прокурорского контроля за соблюдением правовых актов, регламентирующих предпринимательство.
Внешняя среда	Факторы внешней среды
Экологическая	Техногенные катастрофы. Параметры экосистемы по отдельным городам и территориям. Уровень финансирования государством экологических программ (бюджет). Правовая база, регламентирующая состояние экосистемы.
Природно-климатическая	Климат. Природные катаклизмы. Наличие природных ресурсов и их местонахождение.
Научно-техническая	Уровень автоматизации промышленного производства и строительства. Уровень компьютеризации страны. Удельный вес научных работников в общей численности работающих. Материальное обеспечение научных кадров.

Отдельные ученые рассматривают внешнюю предпринимательскую среду для малых предприятий. Так А. Хоскинг выделяет макросреду и микросреду предпринимательства. Макросреда включает экономические, правовые, политические, социально-культурные, технологические, физические (географические) условия деятельности. Микросреда включает институциональную систему предпринимательства. Солодков М.В. провел исследование на основе статистических данных за период 1995-1998 г.г. следующих факторов и выявил их влияние на МП с помощью применения корреляционно-регрессионного анализа:

- плотность населения территории региона;
- состав населения исследуемого региона (сельское или городское);
- валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения;
- доля собственных расходов регионального бюджета;
- ресурсно-сырьевой потенциал региона;
- инфраструктура региона;
- институциональный потенциал региона;
- производственный потенциал региона;

- интеллектуальный потенциал региона;
- инновационный потенциал региона;
- производительность труда (доход на одного жителя);
- риски: политический, криминальный, экологический, социальный.

Солодков М.В. выявил, что наибольшее влияние на активность МП региона оказывают такие факторы, как плотность проживающего на территории населения, (коэффициент корреляции 0,28); удельного веса сельских жителей в общей численности населения (коэффициент корреляции составил – 0,36), производительность труда (коэффициент корреляции составил от 0,34 до 0,41), институциональный потенциал (коэффициент корреляции — от 0,21 до 0,40), интеллектуальный потенциал (коэффициент корреляции 0,35).

Басарева В.Г. доказывает, что на относительный спрос на труд в сегменте МБ влияют региональные различия уровня риска, которые возникают из-за институциональной слабости регионов и консервативных установок региональной элиты. Различия в ожидаемых рисках обуславливают разную степень доверия людей к правилам ведения бизнеса.

Одно из последних исследований Всемирного банка, проведенное в 69 странах, где было опрошено 3 тыс. 600 предпринимателей, позволило утверждать: институциональные барьеры существуют во всех странах, но значимость отдельных факторов разная.

В качестве факторов, воздействующих на развитие и рождение новых малых фирм, авторы отмечали также:

- человеческий капитал;
- уровень различных затрат на создание предприятия, включая трансакцинные издержки;
- отраслевая структура экономики, удельный вес нестабильных отраслей, таких как строительство, розничная торговля, услуги);
- наличие факторов производства, рыночной инфраструктуры

доступ к исследованиям и разработкам, информации, нововведениям, новым технологиям;

- уровень затрат на общественную инфраструктуру;
- поддержка предпринимательства или ее отсутствие со стороны органов власти;
- общественные нормы, способствующие доверию к предпринимательству.
- Факторы, влияющие на развитие МП, можно разделить на объективные (которые мало зависят от воли предпринимателя, его желания) и субъективные. К объективным факторам относим плотность населения, территориальный фактор, потенциал региона, отраслевая структура региона. Предприниматель может лишь приспосабливаться к этим факторам, оценивая и прогнозируя направления их развития и адаптируясь к их изменению.
- К субъективным факторам можно отнести криминогенный риск, административные барьеры для предпринимателя, конкурентное окружение и другие. Эти факторы предприниматель имеет возможность изменять и влиять на них.

Внутренняя предпринимательская среда. Факторы внутренней среды напрямую связаны с финансово – хозяйственной деятельностью предпринимательских структур и теми отношениями, контактами, которые появляются в результате этой деятельности.

Внутренняя предпринимательская среда, как интегрированная система включает в себя следующие подсистемы:

- наличие собственного капитала;
- выбор организационно – правовой формы;
- выбор предмета деятельности;
- подбор партнеров;
- знание рынка;
- подбор кадров и управление ими и т.д.

К фактором внутренней среды можно отнести и соблюдение законов и правовых актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность.

Внутреннюю предпринимательскую среду определяет так же и совокупность внутренних условий функционирования предпринимательской организации (рис. 18).

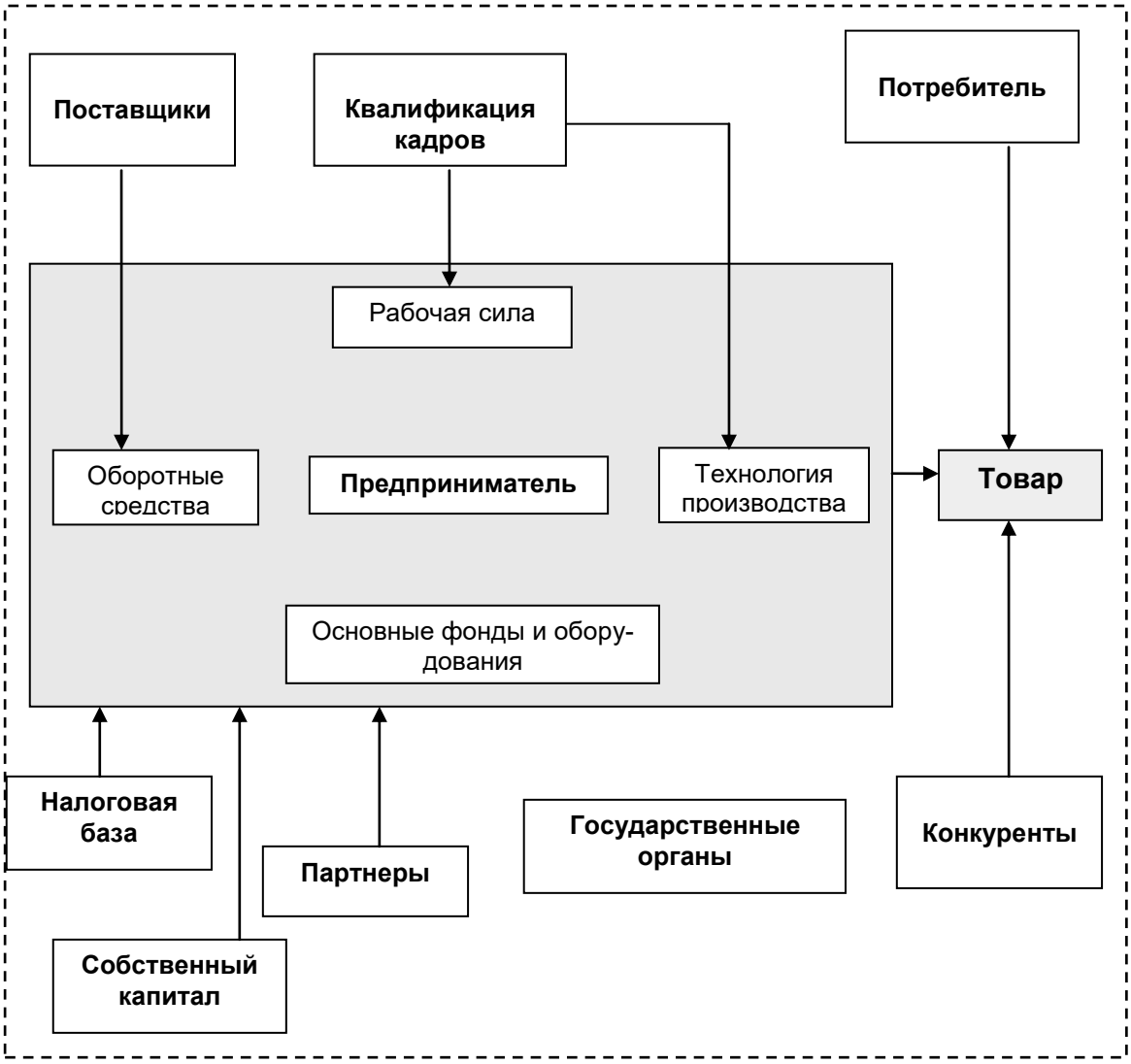


Рис. 128. Внутренние условия и предпринимательская деятельность.

Получается, что внутренняя предпринимательская среда носит субъективный характер и во многом зависит от собственника (лидера), т.е. его компетентности и умения управлять персоналом, изменяющейся ситуацией, внешними и внутренними воздействиями. Во многом внутренняя предпринимательская среда зависит от морально – психологического климата, который царит в коллективе. К внутренним факторам необходимо отнести и мотивацию сотрудников, которая должна иметь не только материальную форму, но и духовную составляющую.

В этом аспекте несомненно, практический интерес для российских

предпринимателей представляет опыт формирования внутренней предпринимательской среды японского предпринимателя К. Татеиси, о котором он рассказал в своей книге «Вечный дух предпринимательства». Суть эффективного, рационального менеджмента в компании «Омрон», позволяющего добиваться успехов по Татеиси, заключается в том, чтобы предоставить каждому работнику возможность достаточно заработать, чувствовать удовлетворение от своего труда и участвовать в управлении предприятием.

Большое значение, для эффективной деятельности персонала, а соответственно и компании, имеют условия работы работника (рис. 19).

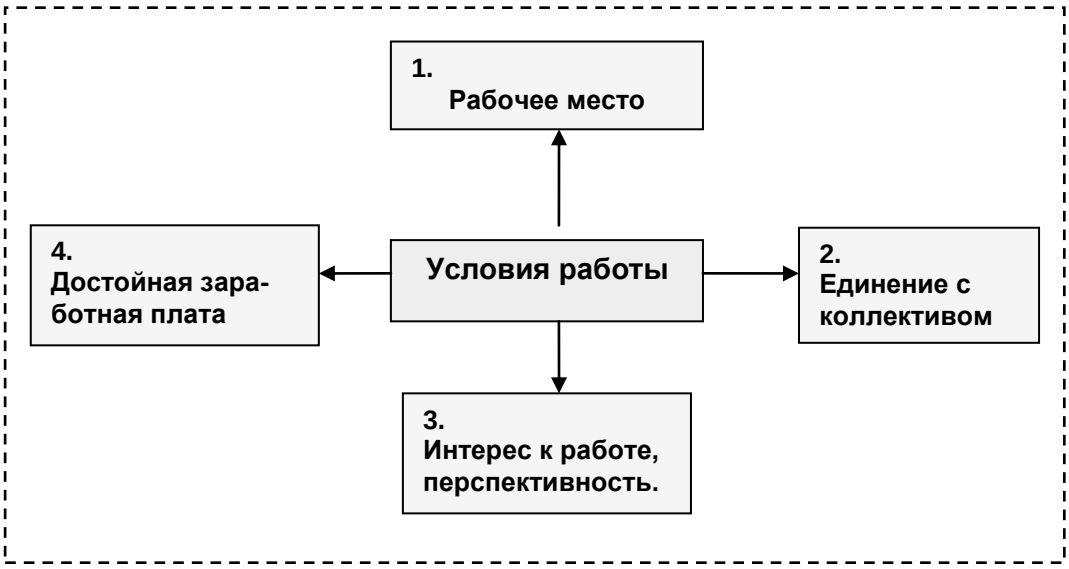


Рис. 139. Эффективные условия работы.

Совокупность условий работы состоят из следующих требований работника:

а) рабочее место должно быть чистым, оснащенным необходимым оборудованием, средствами связи, при необходимости компьютеризированым и т.д;

б) коллектив должен обладать устойчивым морально-психологическим климатом, воспринимаемой системой управления, адекватным потребностям и требованиям работника;

в) работа для работника должна быть интересной, востребованной и перспективной;

г) труд работника должен быть достойно оплачен, исходя из его квали-

фикации, трудолюбия, самоотдачи.

Особое значение для успешной предпринимательской деятельности имеют разработка обоснованного бизнес-плана, предвидение и расчет последствий наступления предполагаемых рисков, внедрение новых технологий, диверсификация деятельности, разработка и внедрение обоснованной стратегии развития фирмы. К факторам внутренней среды следует также отнести четкое соблюдение предпринимателями и наемными менеджерами законов и нормативных актов, регулирующих деятельность данного вида бизнеса или соответствующей организационно-правовой формы предпринимательской организации.

4.3. Предпринимательство и экономическая свобода

Экономическая свобода является одним из определяющих условий развития предпринимательства. При наличие в обществе экономических свобод, каждый законопослушный гражданин имеет право, используя свои способности, возможности, задействуя (привлекая) свое имущество, заниматься активной экономической деятельностью, т.е. заниматься предпринимательством.

Сущность экономической свободы заключается в государственных гарантиях дееспособным субъектам предпринимательства на осуществление предпринимательской деятельности.

Экономическая свобода не может быть по своей сути абсолютной свободой. Гарантии экономической свободы заложены в ст. 35 Конституции РФ, в которой определены фундаментальные положения:

- Право частной собственности охраняется законом.
- Каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами.
- Никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению судебных органов.

- Право наследования гарантируется.

При осуществлении предпринимательской деятельности сталкиваются интересы двух сторон: государства и предпринимателей. В этих отношениях государство посредством организационно – правовых и экономических институтов, норм и правил устанавливает определенный порядок, при этом должны соблюдаться интересы общества и поступательное развитие предпринимательства.

Говоря об экономической свободе предпринимательства в России можно привести в качестве положительного примера рост доли предприятий и организаций, находящихся в частной собственности, так с 1996 г. по 2009 г. удельный вес предприятий вырос с 63.4% до 83,3 % (табл. 15).

Таблица 45

Распределение предприятий и организаций по формам собственности[19] (на 1 января)

	Тыс.					В процентах к итогу				
	1996	2001	2004	2008	2009	1996	2001	2004	2008	2009
Число предприятий и организаций - всего	**2250**	**3346**	**4150**	**4675**	**4772**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
в том числе по формам собственности:										
государственная	322	151	161	142	135	14,3	4,5	3,9	3,0	2,8
муниципальная	198	217	246	263	258	8,8	6,5	5,9	5,6	5,4
частная	1426	2510	3238	3855	3976	63,4	75,0	78,0	82,5	83,3
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	95	223	252	212	197	4,2	6,7	6,1	4,6	4,1
прочие формы собственности, включая смешанную российскую, иностранную, совместную российскую и иностранную	181	209	247	203	206	9,3	9,3	6,4	4,3	4,4

С другой стороны практика деятельности субъектов предпринимательства свидетельствует о многочисленных и не адекватных административных барьерах:

- сложное законодательство не прямого действия;
- наличие многочисленных подзаконных актов;
- противоречия между законодательством на федеральном, региональ-

[19] Источник: Стат. сборник: Российский статистический сборник 2009 Росстат. М – 2009

ном и местном уровне;

- высокая степень инспектирования и контроля;
- значительный объем различной отчетности;
- большое количество контролирующих органов на разных уровнях хозяйствования.

Под административными барьерами, с точки зрения «Ресурсного центра малого предпринимательства», понимаются помехи, с которыми предприниматели сталкиваются в процессе своей хозяйственной деятельности и которые создаются чиновниками органов исполнительной власти.

4.4. Конкуренция и предпринимательская среда

Конкуренция является исходной категорией, характеризующей сущность рыночной экономики. Конкуренция – основа рыночной экономики, мощный стимул экономического роста, улучшения качества продукции, ускорения научно – технического прогресса, снижения издержек производства и цен. Она является одним из основополагающих принципов рыночной экономики. Только конкурентоспособный товар (услуга) может быть востребованы потребителем.

В экономической литературе определено, что конкуренция является результатом столкновения реальных экономических интересов субъектов на определенном рынке. Так, например А. Смит трактовал конкуренцию как поведенческую категорию, когда индивидуальные продавцы и покупатели соперничают на рынке за более выгодные продажи и покупки соответственно (это «невидимая рука» рынка, которая координирует деятельность его участников).

По мнению Ф. Найта конкуренция ведет к лучшему использованию способностей и знаний. Большая часть достигнутых человеческих благ получена именно путем конкуренции. Она требует рационального поведения пребывания на рынке, стимулирует рациональность, не может функционировать среди людей, лишенных предпринимательского духа. Конкуренция – особый

метод воспитания умов, изобретателей и предпринимателей.

Фатхутдинов Р.А. предлагает такое определение: «Конкуренция – процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и/или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях. Юданов А.Ю. считает, что рыночная конкуренция – борьба фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся ими на доступных сегментах рынка.

Макконелл К.Р. и Брю С.Л. понимают под конкуренцией - наличие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов, возможность свободно выходить на рынок и покидать его.

По мнению В. Я. Горфинкеля, в рыночной системе основное содержание конкуренции – *борьба за потребителя*, полное удовлетворение его потребностей, выражающаяся в борьбе за долю на рынке, успехе который зависит от стоимости и качества товара.

Цель конкуренции – борьба за получение возможно большей прибыли. Конкуренция является ведущей характеристикой рыночной среды, в которой осуществляется финансово-хозяйственная деятельность предприятий. Государство проводит политику поддержки добросовестной конкуренции и ограничения монополистической деятельности в интересах повышения эффективности общественного производства и его социальной направленности.

Можно отметить следующие виды конкуренции:

3. *Внутриотраслевая конкуренция* – конкуренция между товаропроизводителями одной и той же отрасли. При такой конкуренции стимулируется инновационный подход и развитие научно-технического прогресса.

4. *Межотраслевая конкуренция* – конкуренция между предприятиями различных отраслей, выражающаяся в переливе капиталов из отраслей, имеющих низкую норму прибыли, в отрасли с высокой долей прибыли.

Правовое регулирование конкуренции осуществляется на основе ст. 8 Конституции РФ, ряда антимонопольных норм, содержащихся в Граждан-

ском кодексе РФ, специальных антимонопольных законов. Основополагающим в антимонопольном законодательстве является Закон о защите конкуренции.

Предпринимательская среда, в условиях цивилизованных рыночных отношениях, создает благоприятную социально–экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую честную конкуренцию дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью. Для рыночной предпринимательской системе основное содержание конкуренции – борьба за потребителя через удовлетворение его потребностей. Конкуренция, в рыночных условиях, превращает потребителя в своеобразный индикатор эффективности и востребованности предпринимательской деятельности.

В настоящее время по ряду объективных и субъективных причин, деятельность большинства предпринимательских структур оказывается неконкурентоспособной. Низкая конкурентоспособность рыночных субъектов предпринимательской деятельности оказывает негативное влияние на развитие национальной экономики. Одной из причин этого является неразвитость системы государственного регулирования развития предпринимательства.

Кроме того, среди ключевых проблем, сдерживающих развитие предпринимательства в Российской Федерации, остаются внешние факторы предпринимательской среды:

- административные барьеры;
- нестабильное законодательство;
- налоговая система не способная к быстрой реакции на изменение нормативной базы;
- затрудненный доступ к финансовым ресурсам;
- финансовый кризис, обостривший проблемы привлечения инвестиций;
- нерешенность вопросов интеллектуальной собственности и другие.

Конкуренция воздействует на предпринимателя через механизм спроса и предложения, который во многом зависит от воздействия внутренних и внешних факторов предпринимательской среды. Получается, что внешние и

внутренние факторы предпринимательской среды, через механизм спроса и предложения, воздействуют на конкуренцию.

Выходит, что конкуренция также влияет на факторы внешней и внутренней предпринимательской среды, то есть существует механизм, раскрывающий взаимосвязь конкуренции и внешних и (или) внутренних факторов предпринимательской среды (рис. 20).

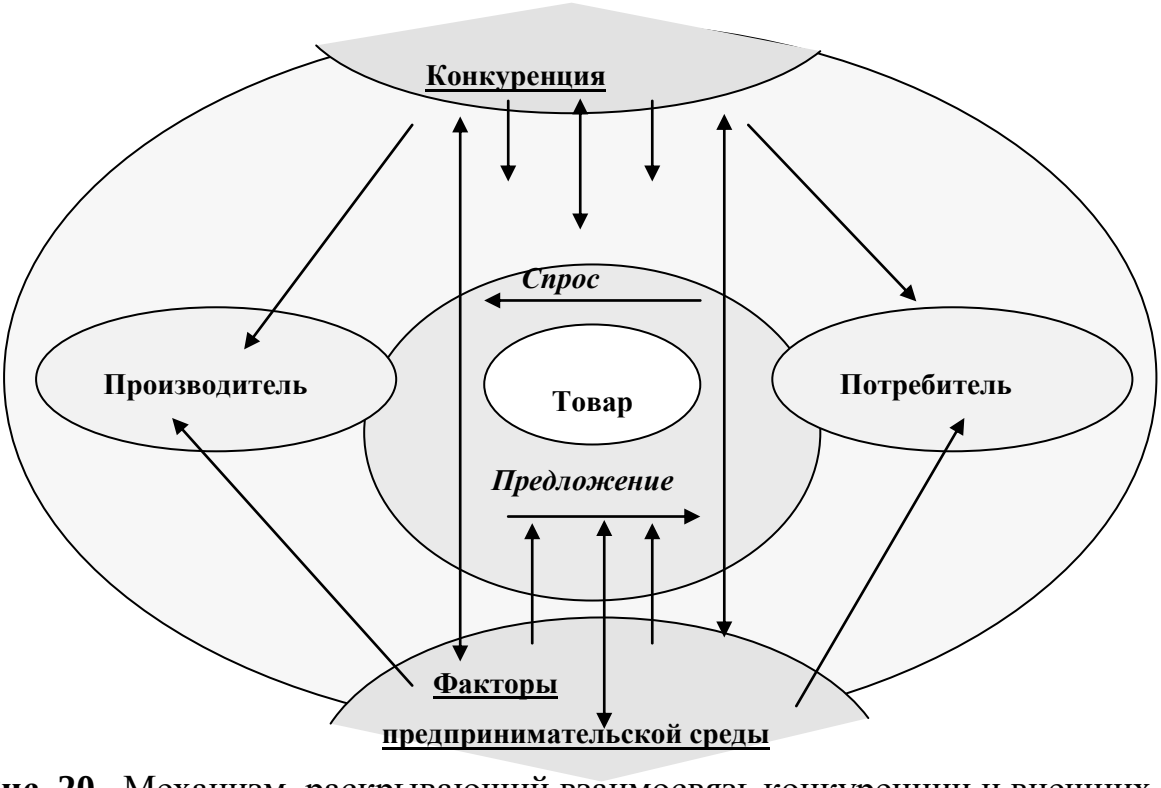


Рис. 20. Механизм, раскрывающий взаимосвязь конкуренции и внешних и внутренних факторов предпринимательской среды.

С другой стороны конкуренция порождает перепроизводство в одной отрасли и недопроизводство в другой отрасли. Финансово – хозяйственная деятельность одних фирм становятся более доходными и прибыльными, другие фирмы наоборот разоряются. Все это приводит к экономическим кризисам, как локального, так и глобального характера и соответственно к социальным потрясениям. Ярким примером служит великая экономическая депрессия США в 30-ые годы прошлого столетия и сегодняшний мировой экономический кризис, породивший перепроизводство в т.ч. в автомобильной и строительной отраслях.

Конкуренция заставляет предприятия использовать в своей деятельно-

сти достижения научно-технического прогресса, применять более эффективные и современные технологии и технику, современные методы организации производства и труда.

Основные термины и понятия

Предпринимательская среда. Факторы предпринимательской среды. Экономическая свобода. Конкуренция.



Контрольные вопросы?

1.Что понимается под определением предпринимательская среда?

2.В чем принципиальное отличие внешней предпринимательской среды от внутренней?

3.Охарактеризуйте основные подсистемы внешней предпринимательской среды?

4.Какие основные факторы внутренней предпринимательской среды?

5.Дайте характеристику внешней предпринимательской среды в России?

6.Охарактеризуйте внешнюю предпринимательскую среду в странах с развитой рыночной экономикой?

7. Что является одним из определяющих условий развития предпринимательства. Дайте краткую характеристику?

8. Дайте определение экономической свободы?

9. Охарактеризуйте уровень административных барьеров в России?

10. Виды конкуренции?

Глава 5.
Типология предпринимательства. Виды предпринимательской деятельности

5.1. Классификация предпринимательства

Переход российской, как и любой другой, экономики к рыночным отношениям неизбежно связан со становлением и развитием предпринимательства. Поэтому, говоря об экономике вообще и о рыночной экономике в частности, неизбежно приходится концентрировать внимание на предпринимательстве, как неотъемлемой составной части экономической деятельности.

Предпринимательство в разных сегментах экономики различается по форме и особенно по содержанию проводимых операций и способам их осуществления. Предприниматель может сам производить товары и услуги. Он также может приобретать готовые товары и перепродавать его потребителю. Наконец, предприниматель может только соединять производителей и потребителей, продавцов и покупателей.

В теории предпринимательства имеются различные подходы как при установлении признаков, позволяющих классифицировать предпринимательство, так и при определении качественных и количественных характеристик этих признаков, поэтому часто отнесение той или иной предпринимательской деятельности к тому или иному типу может являться относительно «размытым», чрезмерно обобщенным. При установлении типов (видов) предпринимательства определяющее значение имеют объекты предпринимательской деятельности, законность ее осуществления, конечные результаты, темпы роста, внедрение нововведений и др.

Предпринимательская деятельность классифицируется по различным признакам:

- *формами собственности* – частная (индивидуальная и коллективная), государственная (федеральная и субъектов РФ)*;*
- *законности* – законное, незаконное и лжепредпринимательство;
- *территориальности* – (местное, региональное, национальное, международное и мировое)*;*
- *составу учредителей* - женское и молодежное*;*
- *темпам развития и уровню прибыльности* – быстрорастущие и с медленными темпами развития, высокоприбыльные и низкорентабельные*;*
- *численности персонала;*
- *по формам ответственности.*

Предпринимательство частное и государственное. Предпринимательство как особая форма экономической активности может осуществляться как в государственном, так и в частном секторе экономики. В соответствии с этим различают:

а) предпринимательство государственное;

б) предпринимательство частное.

Государственные предпринимательство есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного:

а) государственными органами управления, которые уполномочены (в соответствии с действующим законодательством) управлять государственным имуществом (государственное предприятие),

б) органами местного самоуправления (муниципальное предприятие).

Государственное предпринимательство в России приобрело особый вид, как субъект рыночных отношений. Кроме экономической функции, государственное предпринимательство имеет и политическую функцию, которая проявляется в нескольких формах: «добровольное» участие в социальной политике государства; «регулирование» международных отношений и т.д.

Собственность такого рода предприятий есть форма обособления части государственного или муниципального имущества, части бюджетных средств, других источников. Важной характеристикой таких предприятий

выступает то обстоятельство, что они отвечают по своим обязательствам только имуществом, находящимся в их собственности то есть государство не отвечает по их обязательствам, и они сами не отвечают по обязательствам государства.

Частное предпринимательство есть форма осуществления экономической активности от имени предприятия (если оно зарегистрировано в качестве такового) или предпринимателя (если такая деятельность осуществляется без найма рабочей силы, в форме индивидуальной трудовой деятельности).

Конечно, каждый из этих видов — государственное и частное предпринимательство — имеет свои отличительные признаки, но основные принципы их осуществления во многом совпадают. И в том и в другом случае осуществление такой деятельности предполагает инициативность, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибыли. Схожей является и типология обоих видов предпринимательства.

Законное, незаконное, лжепредпринимательство. Незаконным предпринимательством в соответствии со ст. 171 УК РФ является предпринимательская деятельность без регистрации или с нарушением условий регистрации, а также представление в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц, документов, содержащих заведомо ложные сведения, либо осуществление предпринимательской деятельности без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (лицензия) обязательно, или с нарушением условий лицензирования, если то деяние причинило крупный ущерб организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере. В соответствии со ст. 173 УК РФ *лжепредпринимательством* является создание коммерческой организации без намерения осуществлять предпринимательскую или банковскую деятельность, имеющее целью получение кредитов, освобождение от налогов, извлечение иной имущественной выгоды или прикрытие запрещенной деятельности, причинившее крупный ущерб гражданам, организациям или государству. (в ред. Федерального закона от 08.12.2003 N 162-ФЗ).

Уголовным кодексом РФ установлены меры уголовной ответственно-

сти за незаконное предпринимательство и незаконную банковскую деятельность, а также за лжепредпринимательство.

По **темпам роста, уровню прибыльности и доходности** предпринимательские организации можно подразделить на быстрорастущие, медленно наращивающие темпы развития, высокоприбыльные и низкорентабельные, осуществляющие низкорисковые и очень рисковые виды бизнеса, а следовательно, и соответствующие фирмы, хотя нельзя непосредственно поставить знак равенства между видом бизнеса и уровнем рисковости той или иной компании, поскольку на уровень конечных результатов ее деятельности влияет целая совокупность факторов.

По **формам ответственности** участников (учредителей) предпринимательских организаций за результаты их деятельности различают организации с полной ответственностью, а также с солидарной и субсидиарной ответственностью. По механизму создания, числу учредителей (участников), процессам функционирования и управления следует выделять простые и сложные предпринимательские организации.

5.2. Виды предпринимательской деятельности

В зависимости от содержания и направленности предпринимательской деятельности, объекта приложения капитала и получения конкретных результатов различают следующие виды предпринимательства (табл. 16).

Таблица 56

Виды предпринимательской деятельности

Производственное	**Коммерческо-торговое**	**Финансово-кредитное**	**Консультативное**
-Инновационное -Научно-техническое -Производство товаров -Оказание услуг -Производственное потребление товаров. -Производственное потребление услуг -Информационное	-Торговое -Торгово - закупочное. -Торгово - посредническое -Товарные биржы	- Банковское - Страховое -Аудиторское - Лизинговое - Фондовые биржы	- Общее управление - Администрирование - Финансовое управление - Управление кадрами - Маркетинг - Информационная технология

Рассмотрим несколько основных видов предпринимательской деятельности: производственное, коммерческо, финансово-кредитное, посредническое, страховое.

Производственное предпринимательство. Предпринимательство называется *производственным,* если сам предприниматель непосредственным образом, используя в качестве факторов труда орудия и предметы труда, производит продукцию, товары, услуги, работы, информацию, духовные ценности для последующей реализации (продажи) потребителям, покупателям, торговым организациям. Производственное предпринимательство включает выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров, строительных работ, перевозки грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги, производство информации, знаний, выпуск книг, журналов, газет.

Поскольку производственное предпринимательство осуществляется в сфере материального производства, оно классифицируется в зависимости от отрасли хозяйственной деятельности на промышленное, строительное, сельскохозяйственное и др. Соответственно выделяют предпринимательство по подотраслям, например, в промышленности организуется предпринимательская деятельность в машиностроении, станкостроении и т.д.

Производственное предпринимательство не является абсолютно самостоятельным (независимым от других видов предпринимательской деятельности), но от его развития зависят экономический рост и уровень социального развития общества.

Схематично внутренний процесс производства (без осуществления продаж) представлен на рис. 21.

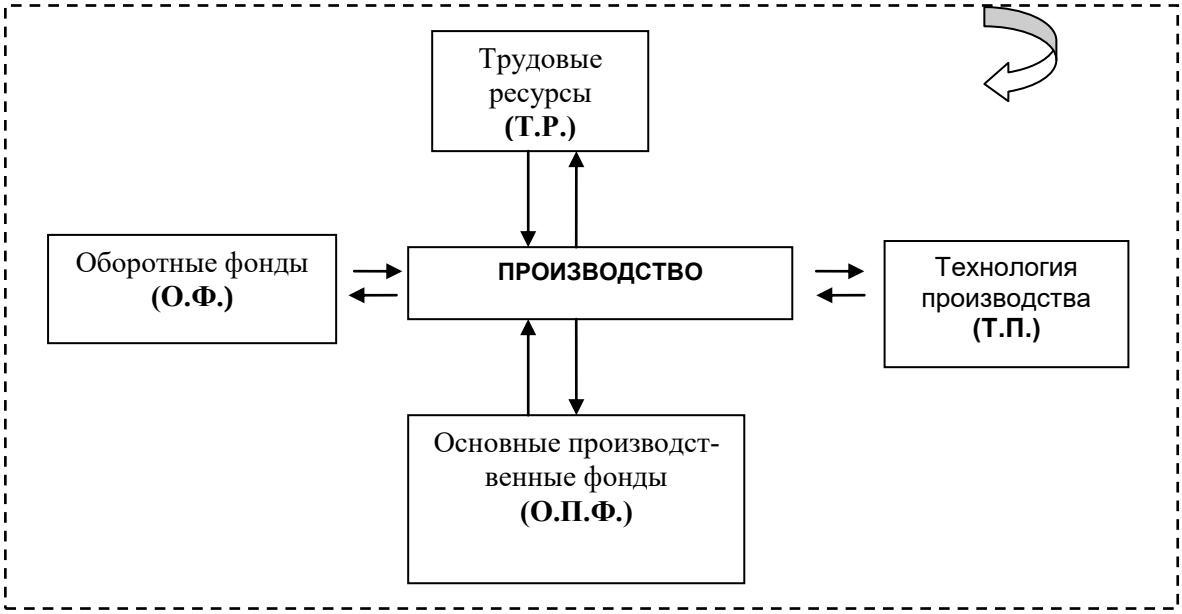


Рис. 21. Принципиальная схема производственного процесса (внутренний цикл)

Для нормального функционирования самого производственного процесса необходимо:

Первое – основные производственные фонды (орудия труда) **(О.П.Ф)** в виде рабочих помещений, машин, оборудования, инструментов, приборов. Предприниматель или сам является владельцем ОПФ, либо арендует у других.

Второе – трудовые ресурсы (рабочая сила) **(Т.Р).** В качестве ТР может выступать и сам предприниматель, или это наемные работники, труд которых подлежит оплате, зависящей от количества нанимаемых работников, величины заработной платы и рабочего времени, в течение которого производился товар.

Третье – оборотные фонды (предметы труда) **(ОФ)**, то есть, то из чего производят товар (сырье, основные и вспомогательные материалы, топливные и энергетические ресурсы, запасные части для ремонта).

Четвертое – технология производства **(ТП)** - умение, навыки, опыт по выпуску (производству) товара.

Смыслом производственного предпринимательства является создание любого полезного продукта (товара), *необходимого потребителям*, при этом произведенный товар должен быть востребован потребителем, то есть быть

проданным или обмененным на другие товары (рис. 22.).

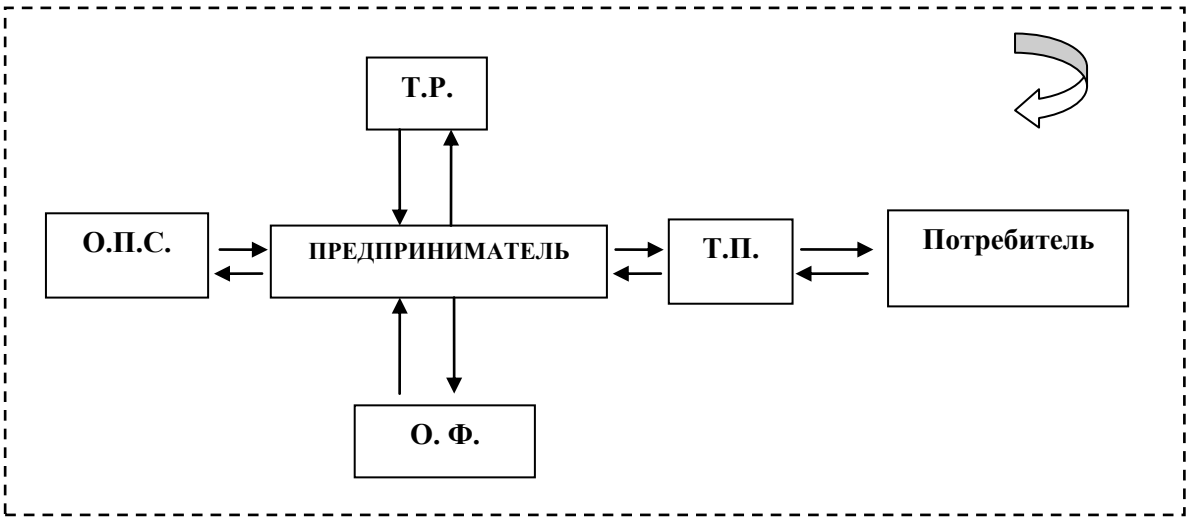


Рис. 2214. Принципиальная схема производственного предпринимательства

Производственное предпринимательство завершается выпуском товара (**Т)**, который продается предпринимателем потребителю. В результате предприниматель получает свой предпринимательский доход (выручку) от продажи товара, зависящую от объема производства и продаж, цены товара, по которой он продан.

В процессе производственного предпринимательства возникают и другие расходы, в частности, на приобретение информации, на хранение и транспортировку материалов и готовой продукции, на ремонт оборудования и помещений, на услуги связи и т.д.

Следует отметить, что с народно-хозяйственной точки зрения, производственное предпринимательство является самым важным, так как от развития производственного предпринимательства зависит экономический рост и уровень социального развития Российского общества и это обусловлено производственной направленностью экономики России.

Производственное предпринимательство относится к наиболее рисковым видом бизнеса, так как требует большие финансовые вложения, специальные знания, наличие основных фондов. Одной из сторон риска является риск не реализации произведенной продукции. Развитие производственного бизнеса в России сдерживается труднодоступностью некоторых ресурсов, отсутствием внутренних побудителей и слабым уровнем квалификации начи-

нающих бизнесменов, боязнью сложностей, наличием более доступных и легких источников дохода. В последние годы одной из главных проблем становления и развития производственного предпринимательства, стал дефицит квалифицированных кадров и в первую очередь рабочих специальностей и специалистов среднего звена технического направления.

Коммерческое (торговое) предпринимательство. Производственный бизнес тесно связан с бизнесом в сфере обращения (торговли). Ведь произведённые товары необходимо продать.

В сфере обращения действует ***коммерческо-торговое предпринимательство*** - основной второй вид российского предпринимательства, который развивается очень высокими темпами. Принцип организации торгового предпринимательства отличается от производственного, тем, что предприниматель не производит товар, а только продает готовый товар потребителю (покупателю), приобретенный им у производителя.

Коммерческая деятельность мобильна, быстро приспосабливается к потребностям, так как непосредственно связана с конкретными потребителями. Считается, что для развития этого вида предпринимательства необходимы как минимум два основных условия: относительно устойчивый спрос на продаваемые товары (поэтому обязательно хорошее знание рынка) и более низкая закупочная цена товаров у производителей, что позволяет торговцам возместить торговые издержки и получить необходимую прибыль. Торговое предпринимательство связано с относительно высоким уровнем риска, особенно при организации торговли промышленными товарами длительного пользования.

При коммерческо-торговой деятельности товар и его продажа является для предпринимателя определяющим фактором бизнеса. Экономический интерес такого бизнеса заключается в том, что предприниматель закупает товар по более низким ценам, а продает по более высоким. Разница в цене, наряду с объемами продаж и низкими издержками (расходами) и определяют величину чистого предпринимательского дохода. Схема внутреннего коммерческого процесса, без осуществления самой продажи, представлена на

рис. 23.

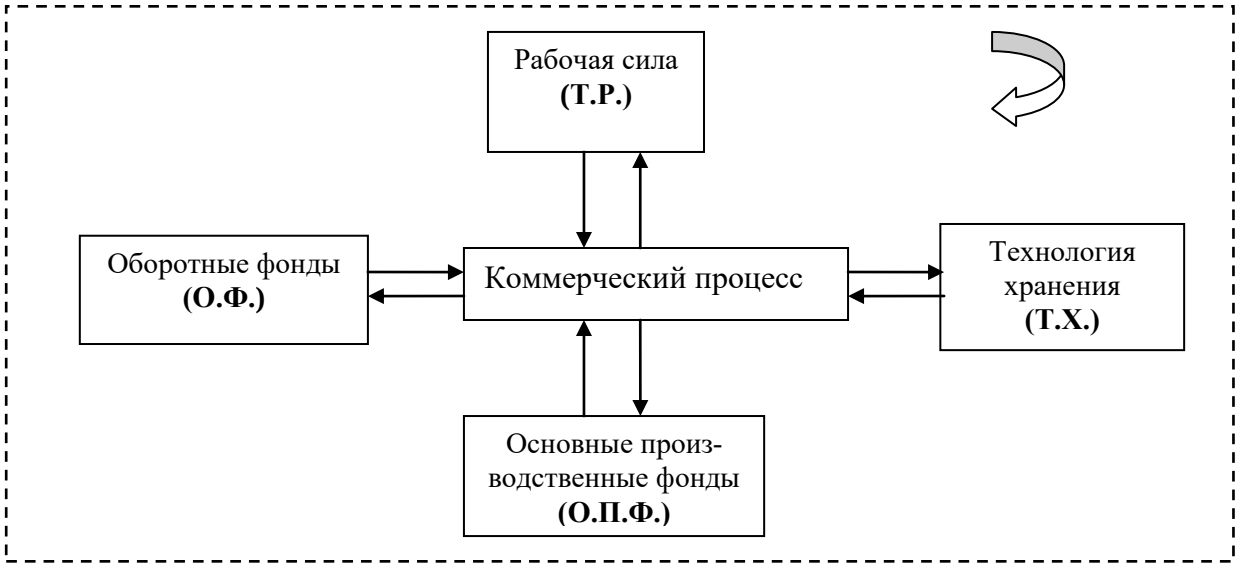


Рис. 23. Принципиальная схема торгового процесса (внутренний цикл)

При осуществлении продаж предприниматель должен учитывать:

- затраты на оплату труда участников операции, привлеченных или наемных работников;
- предпринимательские издержки, обусловленные транспортировкой и хранением товаров;
- расходы средств на аренду и содержание торгового помещения и оборудования. Если они принадлежат предпринимателю, то в расходы входит амортизация;
- налоги и прочие платежи.

Если в производственном предпринимательстве целью предпринимательской деятельности является производство товара и последующая его реализация, то в коммерческом предпринимательстве целью деятельности является приобретение товара, его сохранность и последующая реализация.

Для осуществления коммерческого предпринимательства необходимо:
Первое – основные производственные фонды **(О.П.Ф)** (склады, торговые помещения, торговое оборудование, транспорт для перевозки товара).
Второе – трудовые ресурсы **(Т.Р.).**

Третье – товар, закупаемый у производителя или посредника.

Четвертое – технология доставки и хранения.

Весь цикл коммерческой деятельности состоит из нескольких этапов:

1-этап. Поиск и приобретение товара.

2-этап. Хранение. Обеспечивание сохранности товара.

3-этап. Транспортировка, доставка товара в торговые точки.

4-этап. Продажа (реализация) товара, документальное оформление торговых сделок.

5-этап. Продажное и послепродажное обслуживание товара (доставка на дом, установка и устранение дефектов).

Объектами коммерческого предпринимательства являются; магазины, рынки, биржи, выставки-продажи, аукционы, торговые дома, торговые базы.

Принципиальная схема коммерческого предпринимательства показана на рис. 24.

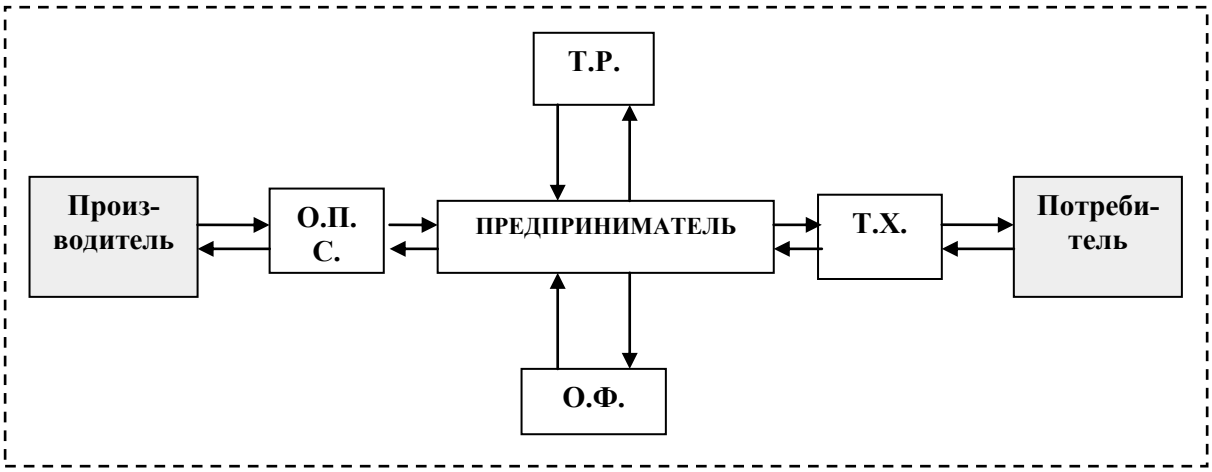


Рис. 24. Принципиальная схема коммерческого предпринимательства

Для успешного занятия этим видом предпринимательства необходимо знать спрос потребителя, быстро реагировать на его потребности, предлагая соответствующие товары или их аналоги. Торговое предпринимательство более мобильно, изменчиво, так как непосредственно связано с конкретными потребителями.

Для эффективной деятельности торгового предпринимательства должны быть несколько основных условий:

- относительно устойчивый спрос на продаваемые товары (поэтому не-

обходимо хорошее знание рынка),

- конкурентно способная цена товара,
- доступная для потребителя, сеть продаж.

Посредническая предпринимательская деятельность. В состав коммерческо-торгового предпринимательства в зависимости от содержания его деятельности входит посредническая предпринимательская деятельность.

Посредничеством называют предпринимательство, в котором предприниматель сам не производит и не продает товар, а выступает в роли посредника, связующего звена в процессе товарного обмена.

Посредник - это лицо (юридическое или физическое), представляющее интересы производителя или потребителя, но сами таковыми не являющимся. Посредники могут вести предпринимательскую деятельность самостоятельно или выступать на рынке от имени (по поручению) производителей или потребителей. В качестве посреднических предпринимательских организаций на рынке выступают оптовые снабженческо-сбытовые организации, брокеры, дилеры, дистрибьюторы, биржи, в какой-то мере коммерческие банки и другие кредитные организации. Посредническая предпринимательская деятельность является в значительной мере весьма рисковой, поэтому предприниматель - посредник устанавливает в договоре уровень цен, учитывая степень риска при осуществлении посреднеческих операций. Главная задача и предмет предпринимательской деятельности посредника - соединить две заинтересованные во взаимной сделке стороны. Так что есть основания утверждать, что посредничество состоит в оказании услуг каждой из этих сторон. За оказание подобных услуг предприниматель получает доход, прибыль.

Предпринимательская активность в сфере посредничества позволяет совместить в самые сжатые сроки экономические интересы производителя и потребителя. Посредничество, с точки зрения производителя, повышает степень эффективности работы последнего, поскольку дает возможность сосредоточить свою активность только на самом производстве, передавая посреднику функции по продвижению товара к потребителю. Кроме того, включе-

ние посредника в отношения между производителем и потребителем существенно сокращает срок оборачиваемости капитала, а значит, повышает прибыльность производства.

Финансово-кредитное предпринимательство. Следующим видом предпринимательства является *финансово - кредитное*.

Финансовое предпринимательство есть особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валютные ценности, национальные деньги (российский рубль) и ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем покупателю или предоставляемые ему в кредит.

При этом имеется в виду непредвиденный круг операций, охватывающий все многообразие продажи и обмена денег, других видов денежных средств, ценных бумаг на другие деньги, иностранную валюту, ценные бумаги. Суть финансовой предпринимательской операции состоит в том, что предприниматель приобретает основной фактор предпринимательства в виде различных денежных средств (денег, иностранной валюты, ценных бумаг) за денежную сумму у обладателя денежных средств. Приобретенные денежные средства продаются затем покупателям за плату, превышающую в результате чего образуется предпринимательская прибыль.

В случае кредитного предпринимательства предприниматель привлекает - денежные вклады, выплачивая обладателям вкладов вознаграждение в виде депозитного процента вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги де выдаются затем в долг покупателям кредитов под кредитный процент вместе с последующим возвратом вклада. Привлеченные деньги выдаются затем в долг покупателям кредитов под очередной процент, превышающий депозитный. Разница между депозитным и кредитным процентом служит источником прибыли предпринимателей-кредиторов.

Финансово-кредитное предпринимательство относится к числу самых сложных, оно имеет глубокие исторические корни в ростовщичестве, известном со времен Древней Греции. В России негосударственное финансово-кредитное предпринимательство находится в стадии становления, в совет-

ский период оно было практически запрещено и строго наказывалось.

Для организации финансово-кредитного предпринимательства образуется специализированная система организаций: коммерческие банки, финансово-кредитные компании (фирмы), валютные биржи и другие специализированные организации. Предпринимательская деятельность банков и других финансово-кредитных организаций регулируется как общими законодательными актами, так и специальными законами и нормативными актами Центрального банка России и Минфина РФ. В соответствии с законодательными актами предпринимательская деятельность на рынке ценных бумаг должна осуществляться профессиональными участниками. Государство в лице Минфина РФ выступает также в качестве предпринимателя на рынке ценных бумаг, в этом качестве выступают субъекты РФ и муниципальные образования, выпуская в оборот соответствующие ценные бумаги.

В Федеральном законе от 23 июня 1999 г. N 117-ФЗ "О защите конкуренции на рынке финансовых услуг" (с изменениями от 30 декабря 2001 г.) сформулированы такие понятия, как финансовая услуга, рынок финансовых услуг, финансовая организация. Под *финансовой услугой* понимается деятельность, связанная с привлечением и использованием денежных средств юридических и физических лиц, в том числе осуществление банковских операций и сделок, предоставление страховых услуг и услуг на рынке ценных бумаг, заключение договоров финансовой аренды (лизинг) и договоров по доверительному управлению денежными средствами или ценными бумагами, а также иные услуги финансового характера.

Страховая деятельность. Видом финансово-кредитного предпринимательства является специализированная *страховая* деятельность.

Страховое предпринимательство заключается в том, что предприниматель в соответствии с законодательством и договором гарантирует страхователю возмещение ущерба в результате непредвиденного бедствия потери имущества, ценностей, здоровья, жизни и других видов потерь за определенную плату при заключении договора страхования.

Сам процесс страхования заключается в том, что предприниматель получает страховой взнос, выплачивая страховку только при определенных обстоятельствах. Так как вероятность возникновения таких обстоятельств невелика, то оставшаяся часть взносов образует предпринимательский доход.

Страховое предпринимательство является одной из наиболее рисковых видов деятельности. В то же время организация страховой предпринимательской деятельности дает определенную гарантию страхователям (организациям, предприятиям, физическим лицам0 получить определенную компенсацию при наступлении риска в их деятельности, что являются одним из условий развития в стране цивилизованного предпринимательства.

Страховая деятельность осуществляется на основе договоров имущественного или личного страхования, заключаемых гражданином или юридическим лицом (страхователем) со страховой организацией (страховщиком).

По договору имущественного страхования страховщик обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором суммы (страховой суммы).

5.3. Инновационное предпринимательство

Одним из основных факторов экономического роста в современных условиях является инновационная деятельность.

Предпринимательство по своей природе является инновационным и всегда связано с инновациями. Известные американские экономисты К. Р. Макконнелл и С. Ю. Брю[20] определяют две основные функции предпринима-

[20] Макконнелл К. Р., Брю С. Ю. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. 2 т.: пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. – М.: Республика, 1992. С. 37 – 38.

теля, которые прямо связаны с инновационным характером деятельности предпринимателя:

- предприниматель – это новатор, лицо, стремящееся производить новые продукты (услуги), разрабатывать новые производственные технологии или находить новые формы организации и развития бизнеса;
- предприниматель берет на себя риск, возникающий при осуществлении предпринимательской деятельности, так как получение прибыли для предпринимателя не гарантировано. При этом предприниматель рискует не только своим временем, трудом и деловой репутацией, но и вложенными денежными средствами.

Перевод экономики на инновационный путь развития выступает определяющим фактором дальнейшего роста уровня жизни населения. И хотя инновационное предпринимательство входит в состав производственного считаем, что его необходимо рассмотреть более подробно.

Инновационное предпринимательство в России. В России переход к инновационной экономике был озвучен в качестве национального лозунга только в первой декаде XXI века, тогда как в развитых странах Запада и Новых индустриальных странах термин этот на слуху уже на протяжении последних двадцати лет. Инновационные системы США, стран Европы, Южной Кореи и Японии работают эффективно и ежегодно вносят свою долю в национальных доход этих стран.

Принятая в ноябре 2008 г. *Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года* (далее - Концепция 2020 или КДР 2020) определила основные направления перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития страны. В Концепции 2020 заявлено, что переход экономики России на инновационный тип развития невозможен без формирования конкурентоспособной в глобальном масштабе национальной инновационной системы и комплекса институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих взаимодействие образовательных, научных, предпринимательских и некоммерческих организаций и структур во всех сферах эко-

номики и общественной жизни. Для создания эффективной национальной инновационной системы необходимо:

- повысить спрос на инновации со стороны большей части отраслей экономики;
- увеличить эффективность сектора генерации знаний (фундаментальной и прикладной науки), так как происходит постепенная утрата созданных в предыдущие годы заделов, старение кадров, снижение уровня исследований, слабая интеграция в мировую науку и мировой рынок инноваций и отсутствует ориентация на потребности экономики;
- преодолеть фрагментарность инновационной инфраструктуры, поскольку многие ее элементы созданы, но не поддерживают инновационный процесс на протяжении всего процесса генерации, коммерциализации и внедрения инноваций.

Существует проблема понимания сути инновационных процессов и тех результатов, которые они могут дать бизнесу и экономике в целом. Необходимо отметить, что средний и малый бизнес не видят во внедрении инноваций возможности для своего развития и роста, что связано с неадекватными экономическими условиями деятельности в секторе малого предпринимательства.

Инновации, инновационная деятельность и ее функции. Инновации как экономическая категория изучаются с начала XX в. (И.А. Шумпетер, Н.Д. Кондратьев и др.). Во второй половине XX века теоретические наработки по этой науке получили свое практическое воплощение в наиболее развитых странах мира. В США еще в 50-е гг. была определена идея стимулирования инвестиций в венчурный бизнес. В 1960-е гг. в странах Западной Европы появляются первые технопарки, а к началу 1980-х гг. их численность выросла настолько, что появились основания говорить о формировании в развитых странах мира, включая СССР, целых систем и сетей таких технопарков, центров трансферта технологий, бизнес-инкубаторов, инновационно-технологических центров и т.п. внедренческих структур.

Б. Твисс[21] под инновацией понимает процесс приобретения интеллектуальным товаром (изобретением, информацией, ноу-хау) экономического содержания, посредством достижения положительного результата при реализации на рынке. Таким образом, в основе инновационных изменений обязательно находится результат научных исследований или научно-технической деятельности, используемый в любой сфере общества для совершенствования процессов производства, экономических и социальных отношений, деятельности в области науки, культуры, образования и других сфер общества.

Инновация – конечный результат внедрения новшества (как оформленного результата фундаментальных или прикладных исследований, разработок, экспериментальных работ в какой-либо сферы деятельности) в целях изменения объекта управления и получения экономического, социального, научно-технического или иного эффекта.

Инновация выполняет следующие три функции:

1. Воспроизводственная функция означает, что инновация представляет собой важный источник финансирования расширенного воспроизводства. Смысл этой функции состоит в получении прибыли от инновации и использовании ее в качестве источника финансовых ресурсов.

2. Инвестиционная функция означает, что прибыль от инновации может быть использована для инвестирования по различным направлениям, в том числе и в качестве капитала. Этот капитал может направляться на финансирование новых видов инноваций.

3. Стимулирующая функция проявляется при стимулировании предпринимательской деятельности. Получение предпринимателем прибыли за счет реализации инновации прямо соответствует основной цели любой коммерческой организации. Прибыль служит стимулом для предпринимателя для внедрения новых инноваций; побуждает его постоянно изучать спрос, совершенствовать организацию маркетинговой деятельности, применять современные методы управления финансами.

Чтобы инновационная система могла функционировать, она должна

[21] Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – 456 с.

обладать определенной структурой, то есть включать в себя совокупность взаимодействующих между собой блоков. Выделяют пять таких блоков:

Первый. Креативный (творческий) блок, или блок порождения знания, в который входят университеты, научные институты, отдельные специалисты, сложные социальные сети, обеспечивающие неформальное взаимодействие исследователей из разных институтов и университетов. Система образования признана основой инновационного развития экономики.

Второй. Блок трансфера технологий. Новые идеи, становящиеся результатом творческого мышления, не могут быть немедленно запущены в производство. Серьезнейшей проблемой, осложняющей практическое внедрение научных и технических идей, является асимметрия информации, связанной с приобретением прав на использование инноваций. Чем сложнее устроена инновация с точки зрения имеющегося научно-технического знания, тем больше асимметрия в понимании ее возможностей между автором инновации и субъектом экономической деятельности, приобретающим права на нее. Необходим посредник, который обеспечил бы покупателю определенную степень уверенности в качестве приобретаемого продукта. Эффективнее всего данную функцию выполняют некоммерческие фонды профессиональной экспертизы, действующие примерно по тому же принципу, что и фонды, выделяющие гранты на научные исследования. Подобного рода некоммерческие фонды формируют особую среду с широкими сетевыми связями, способными обеспечить контакты авторов креативных идей с потенциальными покупателями.

Третий. Блок финансирования. Чтобы стать коммерческим продуктом, идея должна претерпеть целый ряд трансформаций - пройти фазы инженерной разработки, изготовления макета, создания опытного производственного образца. Для трансформации идеи в опытный образец и последующего запуска его в массовое производство необходимо внешнее финансирование. Существуют три потенциальных источника такого финансирования:

– Банковский кредит. Автор идеи или поддерживающее его учреждение создает компанию по производству нового продукта и берет банковский

кредит. Это довольно опасный для инициаторов нового производства способ финансирования. Кроме того, поскольку риски производства инновационной продукции чрезвычайно велики, банки очень осторожно относятся к финансированию подобных проектов и назначают высокий банковский процент, что делает инновационную деятельность, основанную на банковском финансировании, малопривлекательной.

– Продажа инновации. Автор идеи продает ее одной из крупных фирм, производящих сходный продукт. Данный способ финансирования, избавляя инноватора от риска, одновременно лишает его и прибыли, связанной с внедрением созданной им инновации в производство.

– Венчурное финансирование. Внимательно изучив предлагаемую инновацию и составленный инноватором бизнес-план, венчурная компания создает предприятие, руководителем которого обычно становится инноватор. В то же время венчурная компания сохраняет за собой полный контроль над деятельностью этого предприятия и в случае его недостаточной прибыльности может просто продать его. Важное преимущество венчурного финансирования заключается в том, что оно позволяет инноватору не только аккумулировать значительную часть сверхприбылей, обусловленных инновационностью производимой продукции, но и выйти из игры, сохранив за собой эти прибыли, когда ее производство превращается в рутину.

Четвертый. Блок производства. Возможны два альтернативных варианта организации инновационного производства. Первый вариант - включение такого производства в производственные структуры одной из крупных фирм, что позволяет использовать преимущества вертикальной интеграции: уменьшение операционных издержек за счет отказа от самостоятельного управленческого комплекса (бухгалтерии, системы учета кадров и т.д.). Второй - создание нового предприятия, где производственные операционные издержки минимизируются благодаря его небольшим размерам.

Пятый. Блок подготовки кадров. Подготовка инновационных кадров должна состоять из связанных между собой этапов повышения знания и профессионализма, наряду с осторожным отбором. Большую роль на этом этапе

играют университеты, готовящие специалистов в области фундаментальной и прикладной науки, и учреждения, ориентированные на формирование научной элиты.

Мировой опыт подтверждает, что инновационный бизнес в основном присущ субъектам малого предпринимательства, которые, имея финансовую поддержку банков, специализированных фондов и государства, могут более эффективно использовать достижения научно-технического прогресса.

Организация инновационной предпринимательской структур. Любая инновационная деятельность на уровне фирмы в определенной степени является предпринимательской, так как основана на следующем:

- поиске новых идей (от нового продукта до новой структуры) и их оценке;
- поиске необходимых ресурсов;
- создании и управлении предприятием;
- получении денежного дохода;
- личном удовлетворении достигнутым результатом.

Однако не всякое предпринимательство является инновационным, а лишь такое, которое позволяет извлечь предпринимательский доход в результате создания производства, использования или распространения инновационного продукта, т. е. к субъектам инновационного предпринимательства относятся предпринимательские структуры, осуществляющие инновационную деятельность. Предпринимательская структура в инновационной экономике – это совокупность отношений между экономическими субъектами, взаимосвязанными и взаимодействующими между собой в процессе создания и реализации инновационных предпринимательских идей, определяющих конкурентоспособность предпринимателя на рынке**.**

К основным принципам создания предпринимательских структур (отличающих их от традиционных) можно отнести:

- инициатива предпринимателя при инициации идеи создания структуры и определении направлений ее деятельности;

- добровольность объединения экономических субъектов в структуру, договорной характер отношений между предпринимателями, а также предпринимателями и наемными работниками;
- инновационный характер продукции, либо отдельных элементов производственной системы;
- гибкость структуры, способность ее к адаптации к изменениям на рынке;
- эффективность структуры, отсутствие «лишних» подразделений.

Можно выделить следующие этапы формирования предпринимательских инновационных структур:

Первый этап. У будущего предпринимателя возникает идея новаторства, инноваций, нововведений в области бизнеса.

Второй этап. Изыскиваются, а для индивидуальных предпринимателей чаще всего из

семейного бюджета выделяются ресурсы для их реализации.

Третий этап. Создаются благоприятные организационно-технические условия для реализации идеи и ее практического использования.

Четвертый этап. Происходит формирование организационной предпринимательской структуры инновационной направленности.

Инновационное предпринимательство базируется на принципах разделения и распределения риска между предпринимателями и инвесторами.

Венчурное инвестирование. В рамках инновационного предпринимательства широко обсуждаются возможности венчурного бизнеса как одной из форм технологических нововведений, что способствует ускорению научно-технического прогресса (НТП) и является важнейшим фактором качественного подъема экономики страны.

Предпринимательская деятельность, связанная с финансовыми и капитальными вложениями в инновацию, называется *венчурным инвестированием.* При венчурном бизнесе возникает взаимный интерес их владельцев и венчурных инвесторов, который определяется вероятностью получения вы-

соких доходов и перспективой развития инновационного бизнеса, разработкой прогрессивных технологий, возникновением новых направлений научно-технического прогресса.

Функциональная задача венчурного инвестирования состоит в том, чтобы способствовать росту конкретного бизнеса или реализации инновационного проекта путем предоставления определенной суммы денежных средств.

Традиционный капитал не способен финансировать фирмы, основанные на новых технологиях или рискованные инновационные проекты.

Как правило, потенциальные заемщики не удовлетворяют одному или нескольким приведенным ниже параметрам, которые рассматривают при принятии решений о предоставлении средств:

- экономическая обоснованность проекта;
- качество обеспечения;
- удовлетворительные показатели финансового состояния;
- объемы финансовых потоков;
- история взаимоотношений;
- кредитная история.

Венчурный капитал обладает рядом особенностей по сравнению с обычными видами финансирования:

1. Качество обеспечения. В случае венчурного финансирования средства предоставляются под выбранный проект, без каких - либо гарантий. Венчурные инвесторы делят ответственность и финансовый риск вместе с предпринимателем.

2. Срок предоставления. Венчурное инвестирование рассчитано на длительный срок, так как многие инновационные проекты начинают приносить прибыль не раньше, чем через три - пять лет, и существует долговременное отсутствие ликвидности.

3. Объект инвестирования. Рисковые капиталовложения осуществляются, как правило, в самых передовых направлениях научно - технического прогресса, и венчурные фонды, как ни один другой инвестор, готовы вклады-

вать средства в новые наукоемкие разработки даже тогда, когда им сопутствует высокая степень неопределенности, ведь именно здесь скрыт самый большой потенциальный резерв получения прибыли.

4. Участие в управлении. Инвесторы не ограничиваются только предоставлением финансовых средств. Они непосредственно или через своих представителей активно участвуют в управлении новой фирмой. Инвестор должен быть готов оказывать самую разную помощь тем, кому он предоставил свой капитал: помогать в управлении, консультировать, помогать налаживать связи и массу других услуг. Именно участие в управлении снижает степень риска и увеличивает норму прибыли на капиталовложения, и, таким образом, является неотъемлемым условием успешного освоения нововведения.

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что венчурный капитал потенциально является одним из эффективных источников финансирования инновационной деятельности.

Но здесь возникает проблема активизации рискового инвестирования, на пути которого возникают значительные препятствия. Поэтому целью государственного стимулирования является создание благоприятных условий для развития процесса венчурного финансирования инновационной деятельности внутри страны.

Влияние инновационной активности на конкурентоспособность. Конкуренция между участниками бизнеса начинается на стадии исследования и опытно-конструкторских разработок нового продукта и новой технологии его изготовления.

Эффект инновационной деятельности предприятия с точки зрения его конкурентоспособности имеет три составляющие:

Первая – это повышение конкурентоспособности товара, создающее конкурентные преимущества на ближайшую и среднесрочную перспективу.

Вторая – привитие новых потребностей, создающее конкурентные преимущества на отдаленную перспективу.

Третья – повышение эффективности производства, трансформирующее

конкурентоспособность товарной массы в конкурентоспособность предприятия.

Одним из факторов конкурентоспособности является техническое совершенство товаров, которое определяется степенью использования в выпускаемой продукции передовых научно-технических решений – результатов интеллектуальной деятельности.

Основные термины и понятия

Предпринимательство частное и государственное. Производственное предпринимательство. Производство товаров и услуг. Информационно, коммерческое, торговое предпринимательство. Товарные биржы. Финансовое, страховое предпринимательство. Банковское предпринимательство. Фондовые биржы. Основные производственные фонды. Оборотные фонды. Инновационное предпринимательство. Венчурный капитал.



Контрольные вопросы

1. *Основные признаки классификации предпринимательства?*

2 . *Какие основные формы предпринимательской деятельности?*

3. В чем состоит сущность производственного предпринимательства?

4. *В чем состоит принципиальная разница между производственным и коммерческим предпринимательством?*

5. *Какие основные условия осуществления предпринимательской деятельности?*

6. *Почему производственное предпринимательство является ведущим видом в России?*

7. *Сущность процесса страхового предпринимательства?*

8. Сущность финансового предпринимательства?

9. Схема производственного предпринимательства?

10. Какие основные условия функционирования предпринимательского процесса (производственного и коммерческого)?

11.Сущность инновационного предпринимательства?

12. Организация инновационных предпринимательских структур?

Глава 6.

Субъекты предпринимательской деятельности. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица

Наиболее значимым субъектом предпринимательской активности выступает предприниматель. Однако предприниматель — не единственный субъект, в любом случае он вынужден взаимодействовать с потребителем как основным его контрагентом, а также с государством, которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника. И потребитель и государство также относятся к категории субъектов предпринимательской активности, как и наемный работник (если, конечно, предприниматель работает не в одиночку), и партнеры по бизнесу (если производство не носит изолированного от общественных связей характера)

Основными субъектами предпринимательской деятельности выступают: *Предприниматель; Потребитель; Государство; Наемный работник; Партнеры.*

Предприниматель при этом может выступать в качестве юридического или физического лица.

6.1. Субъекты предпринимательской деятельности

Предприниматель и потребитель. Во взаимоотношениях предпринимателя и потребителя предприниматель относится к категории *активного субъекта*, а потребитель - пассивного субъекта. Потребитель является свое-

образным индикатором предпринимательского процесса, поэтому все то, что составляет предмет деятельности предпринимателя, имеет право на реализацию только в случае позитивной (положительной) экспертной оценки потребителя. Такая оценка осуществляется потребителем и выступает, как готовность последнего приобрести тот или иной товар. Предприниматель, при планировании и организации своей деятельности обязан учитывать настроения, желания, интересы, ожидания, оценки потребителя. Но при этом сам предприниматель может формировать спрос потребителя, создавая новые покупательские потребности.

К этому как раз и сводится положение о двух способах организации предпринимательской активности: на основе выявленного интереса потребителя или на основе "навязывания" ему нового товара.

Основными средствами воздействия предпринимателя на потребителя выступают следующие факторы:

- новизна товара и его соответствие интересу потребителя;
- качество;
- цена, доступность товара;
- степень универсальности товара;
- внешний вид и упаковка;
- позитивные отличительные характеристики товара от товаров других производителей и возможность потребителя ознакомиться с такими отличиями;
- возможность воспользоваться услугами послепродажного сервиса;
- соответствие общепринятым или государственным стандартам;
- престижность и привлекательность рекламы товара и т. д.

Вывод, который можно было бы сделать из рассматриваемой проблемы, сводится к следующему: если с точки зрения общественного производства именно предприниматель выступает в роли активного субъекта, то с точки зрения самого предпринимательского процесса, его содержания и эффективности активную роль играет потребитель, и предприниматель не может игно-

рировать этот факт.

Государство. Роль государства как субъекта предпринимательского процесса может быть различной в зависимости от общественных условий, ситуации, складывающейся в сфере деловой активности, и тех целей, какие ставит перед собой государство.

В зависимости от конкретной ситуации государство может быть:

- тормозом развития предпринимательства, когда оно создает крайне неблагоприятную обстановку для развития предпринимательства или даже запрещает его;
- посторонним наблюдателем, когда государство прямо не противодействует развитию предпринимательства, но в то же время и не способствует этому развитию;
- ускорителем предпринимательского процесса, когда государство ведет постоянный и активный поиск мер по вовлечению в предпринимательский процесс новых экономических агентов (нередко такая целенаправленная деятельность государства вызывает "взрыв" предпринимательской активности и приводит к "буму" предпринимательства).

Государства, как ускоритель предпринимательского процесса, обладает следующими функциями:

Во-первых, государство берет на себя образовательные функции - по профессиональной подготовке и воспитанию предпринимательских кадров. При этом учитывается тот факт, что для эффективной деятельности, предприниматель должен владеть и обладать: общеэкономической теорией; конкретными экономическими знаниями по ведению своего бизнеса; практическими методами и навыками по ведению своей предпринимательской деятельности.

Во-вторых, государство разрабатывает специальные программы по поддержке предпринимателей, в которых учитываются меры по льготному кредитованию. Особые льготы предоставляются тем, кто берется за реализацию каких-либо предпринимательских проектов.

В-третьих, государство обычно также берет на себя функции создания

для предпринимателей требуемой предпринимательской инфраструктуры:

а) снабжает предпринимателя необходимой (чаще всего маркетинговой) информацией;

б) финансирует расходы по ведению научных, научно-технических, проектно-изыскательских и иных работ с предоставлением их результатов предпринимателям на безвозмездной или льготной основе;

д) создает сеть консультационных, юридических и иных фирм, облегчающих деятельность предпринимателей;

е) ведет подготовку кадров нужной квалификации для предпринимательских структур.

Наемный работник. Наемный работник как реализатор идей предпринимателя также относится к группе субъектов предпринимательского процесса. Именно от него зависит эффективность и качество реализации предпринимательской идеи. Известно, что каждому экономическому субъекту свойственны свои собственные интересы. Что касается предпринимателя и наемного работника, то часть их планов совпадает (чем выше прибыль, тем выше заработная плата, к примеру), а часть носит полярно противоположный характер (предприниматель не заинтересован в высокой оплате труда, а наемный работник заинтересован). В таких случаях стороны вынуждены идти на поиск компромиссных вариантов, что в общем-то и составляет основу взаимоотношений этих двух субъектов предпринимательского процесса.

В рамках таких взаимоотношений предприниматель обозначает для себя определенные проблемы в своей повседневной деятельности и старается разрешить их с наибольшим эффектом. Какие же это проблемы?

Первая - подбор кадров нужной специализации и требуемого уровня квалификации. Эта проблема разрешается двумя возможными путями:

а) подготовка таких кадров на собственной информационной и финансовой базе (но такой путь не всегда эффективен по понятным причинам);

б) привлечение кадров, занятых в других предпринимательских или производственных структурах, для чего требуется создание для работников лучших, более привлекательных условий.

Вторая - необходимость вовлечения наемного работника в интерес предпринимательской структуры. При этом различают две формы вовлечение наемного работника в производственный интерес предпринимательской структуры; вовлечение наемного работника в коммерческий интерес фирмы.

Первая форма свойственна европейской системе организации труда, когда каждый наемный работник точно знает свои производственные функции и выполняет их с присущей ему умелостью.

Вторая форма характерна для японо-американской системы организации труда, когда каждый наемный работник заинтересован не только в должном исполнении своих производственных функций, но и обеспокоен общим результатом деятельности предпринимательской структуры. Эта форма вовлечения работника является, конечно, более эффективной по сравнению с первой и наиболее привлекательной как с точки зрения предпринимателя, так и с точки зрения общества.

Для вовлечения работника в коммерческий интерес фирмы важно создать такую ситуацию, когда работник одновременно будет заинтересован как в своих личных результатах, так и в результатах коллективной деятельности.

Физические лица, как субъекты предпринимательства. В соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации субъектами предпринимательской деятельности могут быть дееспособные физические лица, *юридические лица* – коммерческие организации, иностранные граждане, лица без гражданства, иностранные организации. Для выполнения уставных положений предпринимательской деятельностью могут заниматься и некоммерческие организации.

В соответствии со ст. 34 Конституции РФ каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Этот конституционный принцип впервые в истории страны закреплен в Основном законе, что является гарантией гражданам для занятия законным предпринимательством и в то же время является фактором проявления экономической свободы. Однако в соответствии со ст. 80 Конституции РФ гражданин Рос-

сийской Федерации может самостоятельно осуществлять в полном объеме свои права и обязанности только с 18 лет. Следовательно, дееспособность,с правовой точки зрения, для занятия предпринимательской деятельностью приобретают физические лица, достигшие к моменту государственной регистрации своего дела (деятельности) 18 лет.

Для занятия определенными видами предпринимательской деятельности гражданин должен иметь специальное высшее образование, в установленном порядке получить квалифицированный (профессиональный) аттестат и иметь определенные профессиональные навыки, т.е. опыт, полученный ранее в течение некоторого срока. Для занятия отдельными видами деятельности гражданин должен иметь документ, подтверждающий необходимый уровень физического здоровья.

В соответствии с гражданским законодательством отдельные категории дееспособных граждан не имеют права заниматься предпринимательской деятельностью. Так, должностным лицам органов государственной власти и государственного управления запрещается: заниматься самостоятельной предпринимательской деятельностью; иметь в собственности предприятия; самостоятельно или через представителей голосовать посредством принадлежащих им акций, вкладов, паев, долей при принятии решений общим собранием хозяйственного товарищества и общества; занимать должности в органах управления хозяйствующего субъекта. Не имеют права заниматься предпринимательской деятельностью военнослужащие, работники силовых министерств и служб, например, работники милиции, работники налоговых органов и органов налоговой полиции и другие категории граждан.

Дееспособные лица могут заниматься в установленном порядке индивидуальной предпринимательской деятельностью, не создавая юридического лица, а также для этой цели учреждать (создавать) юридические лица самостоятельно или с другими гражданами и юридическими лицами.

Для занятия предпринимательской деятельностью без образования юридического лица гражданин в установленном порядке должен получить свидетельство индивидуального предпринимателя.

Юридические лица , как субъекты предпринимательства. В соответствии со ст. 48 ГК РФ *юридическим лицом* признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету. Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации в установленном порядке. Юридическое лицо имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму. В зависимости от организационно-правовой формы юридические лица действуют на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора.

В соответствии со ст. 50 ГК РФ юридические лица подразделяются на два вида: коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческой считается организация, которая ставит в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. В соответствии с установленным законом и учредительными документами порядком коммерческая организация распределяет чистую прибыль между учредителями (участниками). Следовательно, в соответствии с гражданским законодательством все коммерческие организации (кроме казенного предприятия) можно считать предпринимательскими. Коммерческие организации могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческими являются организации, которые не имеют целью своей деятельности извлечение прибыли и не могут распределять полученную прибыль между участниками (учредителями). Однако некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность, но лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

В соответствии с Федеральным законом от 12 января 1996 г. №7-ФЗ «О

некоммерческих организациях» некоммерческие организации могут создаваться в форме общественных или религиозных организаций (объединений), некоммерческих партнерств, учреждений, автономных некоммерческих организаций, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов, а также в других формах, предусмотренных федеральными законами. Некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Юридические организации могут создавать филиалы и представительства, которые не являются юридическими лицами. Они наделяются имуществом создавшим их юридическим лицом и действуют на основании утвержденных им положений. Филиалом является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства, которым является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, представляющее интересы юридического лица и осуществляющее их защиту.

Руководители филиалов и представительств назначаются юридическим лицом и действуют на основании его доверенности. Представительства и филиалы должны быть указаны в учредительных документах создавшего их юридического лица.

Юридические лица имеют гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в их учредительных документах, и несут связанные с этой деятельностью обязанности. Коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий, могут иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом.

Юридические лица получают статус в качестве таковых с момента их государственной регистрации (в установленном порядке) и внесения записи в единый государственный реестр юридических лиц.

6.2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятии. Основными организационно-правовыми субъектами малого предпринимательства являются хозяйственные товарищества и общества, функционирующие в различных отраслях экономики.

Коммерческими организациями являются юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, что соответствует законодательному определению сущности важнейшего понятия предпринимательской деятельности, заключающейся в систематическом получении прибыли.

Основными организационно-правовыми формами субъектов предпринимательства являются хозяйственные товарищества и общества: полные товарищества, товарищества на вере (коммандитные), общества с ограниченной ответственностью, открытые и закрытые акционерные общества.

Полное товарищество. Полным товариществом - признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом (ст. 69 ГК РФ). Участниками полного товарищества могут быть физические лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, или юридические лица как коммерческие организации. Однако одно лицо может быть участником только одного полного товарищества.

Важной особенностью полного товарищества является положение о том, что его участники солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества, а участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, наравне с другими участниками отвечает по обязательствам, возникшим до его вступления в полное товарищество.

Полученные полным товариществом прибыль и убытки распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников; не допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества от участия в прибыли или в убытках.

Полное товарищество не играет существенной роли в экономике. По данным Госкомстата РФ, их доля не превышает нескольких процентов от числа всех хозяйственных товариществ и обществ.

Товарищество по вере. *Товариществом на вере (коммандитным)* признается товарищество, в котором имеется один или несколько участников вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Участниками товарищества на вере могут быть в качестве полных товарищей индивидуальные предприниматели или коммерческие организации, а в качестве вкладчиков - граждане и юридические лица. Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать вкладчиками товарищества на вере, если иное не предусмотрено законом, однако финансируемые собственниками учреждения могут быть вкладчиками в товариществе на вере с разрешения собственника, если иное не установлено законом.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО). Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества

с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники общества, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

Учредителями (участниками) общества с ограниченной ответственностью могут быть граждане и юридические лица. Государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать участниками ООО**,** если иное не установлено законом.

Учредительными документами ООО являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав. Если ООО учреждается одним лицом, его учредительным документом является утвержденный им устав.

Важное значение для успешного функционирования ООО имеет формирование уставного капитала, который составляется из стоимости вкладов его участников; он определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы кредиторов. Размер уставного капитала не может быть менее суммы, определенной законодательством.

С 1 января 2010 г. в отношении организационно-правовой формы ООО произошли существенные изменения, что привело к изменению Уставов и их перерегистрации. Можно отметить несколько основных моментов:

- право участника на выход из ООО перестало быть безусловным (о возможности отчуждения своей доли должно быть прописано в Уставе);
- возможность защиты прав участника или общества в случае нарушения преимущественного права в судебном порядке: можно потребовать перевода прав и обязанностей покупателя в течении 3 мес. Со дня , когда узнали (должны узнать) о таком нарушении;
- возможность для лица, утратившего долю против воли требовать возврата даже от добросовестного приобретателя:
- расширение перечня сделок, не требующих одобрения в качестве крупных сделок или с заинтересованностью.

При регистрации ООО и его деятельности появились новые процедуры:

- учредительный договор исключен из учредительных документов, при создании участники подписывают договор об учреждении ООО. Договор об учреждении общества не является учредительным документом общества. Учредительный документ – это только устав;
- учредители общества заключают в письменной форме договор об учреждении общества, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по учреждению общества, размер уставного капитала общества, размер и номинальную стоимость доли каждого из учредителей общества, а также размер, порядок и сроки оплаты таких долей в уставном капитале общества;
- ведение обществом списка участников (должен соответствовать данным ЕГРЮЛ);
- сведения об участниках вносятся в ЕГРЮЛ;
- переход прав на долю требует нотариального заверения (продавец обращается к нотариусу с выпиской ЕГРЮЛ, документом, подтверждающим его права, документом, выражающим суть новой сделки, нотариус удостоверяет договор, подпись продавца на заявлении о сделке в ЕГРЮЛ, в течении 3 дней передает заявление в орган ЕГРЮЛ, копию его- обществу);
- необходимо нотариальное удостоверение залога долей

Акционерное общество (АО). Акционерным обществом (АО) - признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удовлетворяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. АО может быть создано путем учреждения вновь и путем реорганизации существующего юридического лица (слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования) в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208ФЗ и ГК РФ.

Учредителями акционерного общества могут быть граждане (физиче-

ские лица) и (или) юридические лица, принявшие решение о его учреждении. Решение об учреждении АО принимается учредительным собранием. Число учредителей открытого АО не ограничено, а закрытого АО не может превышать 50 чел. Акционерное общество может быть создано одним лицом, которое принимает решение о создании АО единолично. Однако АО не может быть учреждено другим хозяйственным обществом, которое состоит из одного лица. Решение об учреждении АО принимается учредителями единогласно.

Государственные органы и органы местного самоуправления не могут выступать учредителями АО, если иное не предусмотрено федеральными законами.

В соответствии с законодательством акционерное общество может быть открытым и закрытым, что должно отражаться в уставе АО и фирменном наименовании. Акционеры открытого акционерного общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров этого АО. Открытое АО имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу в соответствии с Федеральным законом РФ об АО, ГК РФ (ст. 99) и иными нормативными актами РФ. Закрытым акционерным обществом признается общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного, заранее определенного круга лиц. Закрытые АО не имеют права проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции или иным образом предлагать их для приобретения неограниченному числу лиц.

Акционерное общество имеет право выпускать обыкновенные, а также один или несколько типов привилегированных акций, номинальная стоимость последних не должна превышать 25% уставного капитала АО. При учреждении акционерного общества его акции должны быть размещены среди учредителей. Все акции общества являются именными. К моменту государственной регистрации не менее 50% уставного капитала общества должно быть оплачено.

Акционерное общество в соответствии с уставом и законодательством

РФ о ценных бумагах может размещать облигации и иные ценные бумаги. Номинальная стоимость всех выпускаемых обществом облигаций не должна превышать уставный капитал АО либо величину обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами для цели выпуска облигаций. Облигации могут быть именными или на предъявителя.

Высшим органом управления акционерного общества является общее собрание акционеров, которое должно проводиться ежегодно (годовое общее собрание акционеров).

6.3. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица

Индивидуальным предпринимателем может быть любой дееспособный гражданин Российской Федерации по достижении восемнадцатилетнего возраста. В соответствии с п. 1 ст. 23 ГК РФ гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. В качестве индивидуального предпринимателя граждане (физические лица) могут заниматься предпринимательством как в качестве основной, так и дополнительной деятельности (в соответствии с законодательством). Глава крестьянского (фермерского) хозяйства, осуществляющий деятельность без образования юридического лица, признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства.

Статья 23. Предпринимательская деятельность гражданина:

1. Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

2. Глава крестьянского (фермерского) хозяйства, осуществляющего деятельность без образования юридического лица (статья 257), признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского

(фермерского) хозяйства.

3. К предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, соответственно применяются правила настоящего Кодекса, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения.

4. Гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица с нарушением требований пункта 1 настоящей статьи, не вправе ссылаться в отношении заключенных им при этом сделок на то, что он не является предпринимателем. Суд может применить к таким сделкам правила настоящего Кодекса об обязательствах, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Индивидуальная предпринимательская деятельность дееспособных физических лиц должна быть законной, т.е. гражданин, чтобы стать индивидуальным предпринимателем, должен зарегистрироваться в установленном порядке, а для этого представить в регистрирующий орган по месту жительства следующие документы:

- заявление, составленное по установленной форме;
- документ об уплате регистрационного сбора;
- документ удостоверяющий личность

Порядок государственной регистрации физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей установлен Федеральным законом от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».[22]

Указанные документы физическое лицо может представить в регистрирующий орган лично, либо направить ценным почтовым отправлением с уведомлением и описью вложения, либо иными способами, определенными Правительством РФ.

Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей

[22] с изменениями от 23 июня, 8, 23 декабря 2003 г., 2 ноября 2004 г., 2 июля 2005 г., 5 февраля, 19 июля, 1 декабря 2007 г., 30 апреля, 23 июля, 30 декабря 2008 г., 19 июля, 27 декабря 2009 г., 19 мая, 27 июля 2010 г.

должна осуществляться регистрирующим органом в день представления документов либо в пятидневный срок со дня получения документов по почте. В тот же срок заявителю выдается (высылается по почте) бессрочное свидетельство о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя. Требование иных документов или совершение иных действий при регистрации предпринимателя не допускается.

В соответствии с п.3 ст.8 Закона N 129-ФЗ государственная регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется по месту его жительства. Как следует из пп."д" п.2 ст.5 Закона N 129-ФЗ, под местом жительства понимается адрес, по которому индивидуальный предприниматель зарегистрирован по месту жительства в установленном законодательством Российской Федерации порядке (адрес места жительства).

Согласно п.18 Правил регистрации и снятия граждан Российской Федерации с регистрационного учета по месту пребывания и по месту жительства в пределах Российской Федерации, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.07.1995 N 713, регистрация граждан по месту жительства производится путем соответствующей отметки в их паспортах.

Как видно из статьи 23 ГК РФ, право на занятие индивидуальной предпринимательской деятельностью возникает у гражданина только с момента государственной регистрации. Государственную регистрацию предпринимателей осуществляют налоговые органы, которые одновременно с регистрацией также производят постановку предпринимателей на налоговый учет, присваивая при этом ИНН (идентификационный номер налогоплательщика).

Отметим, что ранее право вести индивидуальную предпринимательскую деятельность в России имели только ее совершеннолетние граждане, а с 1 января 2004 года такое право получили также и *несовершеннолетние российские граждане*, которым исполнилось 14 лет, и *граждане иностранных государств* (при наличии документа, подтверждающего право временно или постоянно проживать в Российской Федерации).

В соответствии с пунктом 3.1 ст. 11 Закона N 129-ФЗ регистрирующий

орган в срок не более чем пять рабочих дней с момента государственной регистрации представляет сведения, содержащиеся в едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей в государственные внебюджетные фонды для индивидуальных предпринимателей в качестве страхователей. Порядок представления сведения определен Постановлением Правительства РФ от 16 октября 2003 г. N 630 "О Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей, Правилах хранения в единых государственных реестрах юридических лиц и индивидуальных предпринимателей документов (сведений) и передачи их на постоянное хранение в государственные архивы, а также о внесении изменений и дополнений в постановления Правительства Российской Федерации от 19 июня 2002 г. N 438 и 439".

Регистрации индивидуальных предпринимателей осуществляется без их личного участия и посещения внебюджетных фондов на основании информации предоставленной регистрирующим органом. В срок не позднее 5 дней с момента государственной регистрации предпринимателя в качестве страхователя внебюджетные фонды на основании требований, установленных п. 4 ст. 5 настоящего Закона должны предоставить в регистрирующий орган, сведения о номере и дате регистрации индивидуального предпринимателя в качестве страхователя для внесения этой информации в Единый государственный реестр предпринимателей (ЕГРИП). И одновременно направить документы, подтверждающие постановку на учет в качестве страхователя, индивидуальному предпринимателю по адресу, указанному при регистрации.

Индивидуальный предприниматель в соответствии с гражданским законодательством обладает всеми правами и обязанностями, которые имеют и несут коммерческие организации.

В том числе индивидуальный предприниматель может:

- осуществлять наем работников на основе договоров гражданско-правового характера (договора подряда, комиссии, поручения и др.);
- заниматься всеми видами деятельности, которые не запрещены законом;
- может получать все виды поддержки и льгот, установленные за-

конодательством для субъектов малого предпринимательства.

Государственная регистрация производится в Федеральной налоговой службе России (инспекциях ФНС).

На регистрацию подаются следующие документы:

1. Заявление на регистрацию. Подпись предпринимателя на данном заявлении должна быть заверена у нотариуса.

2. Нотариально заверенная копия паспорта (паспорт иностранного гражданина должен быть переведен на русский язык)

3. Нотариальная копия свидетельства о рождении (если паспорт не содержит сведений о дате и месте рождения)

4. Подлинник или нотариально заверенная копия документа, подтверждающего адрес места жительства предпринимателя (в случае, если паспорт или разрешение на временное или постоянное проживание не содержит сведений об адресе места жительства)

6. Квитанция об оплате государственной пошлины.

Несовершеннолетнему гражданину на регистрацию необходимо также предоставить:

1. нотариально удостоверенное согласие родителей, усыновителей или попечителя на осуществление предпринимательской деятельности,

2. либо копию свидетельства о заключении брака,

3. либо копию решения органа опеки и попечительства или копия решения суда об объявлении физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, полностью дееспособным.

Заполняя заявление, необходимо обращать внимание на виды деятельности, которые должны быть выбраны по классификатору ОКВЭД. Предприниматель может осуществлять только те виды деятельности, которые он укажет в заявлении. Необходимо иметь в виду, что для изменения (дополнения) видов деятельности нужно внести изменения в ЕГРИП потребуется пройти перерегистрацию.

При постановке на учет в налоговом органе предприниматель должен выбрать систему налогообложения, учета и отчетности и указать, что будет

привлекать работников на основе договоров гражданско-правового характера. Если предприниматель намеревается применять упрощенную систему налогообложения, требуется предоставить одновременно с документами на регистрацию заявление на применение упрощенной системы налогообложения.

Для осуществления предпринимательской деятельности индивидуальный предприниматель в любой кредитной организации (банке) может открыть расчетный, текущий, ссудный, депозитный, валютный счет.

Индивидуальный предприниматель обязан представить для регистрации налоговому органу книгу учета доходов и расходов, в которой указываются следующие реквизиты:

- фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя;
- вид осуществляемой деятельности;
- местонахождение (адрес постоянного места жительства);
- номер расчетного и иных счетов, открытых предпринимателем в банковских организациях.

Если книга учета доходов и расходов ведется на бумажном носителе, то она представляется до начала (отчетного) налогового периода, если в электронном виде, то распечатывается по концу (отчетного) налогового периода и регистрируется в налоговых органах.

Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» коммерческие организации и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, отнесены к единой категории «субъекты малого предпринимательства»

Основные термины и понятия

Субъекты предпринимательской деятельности. Предприниматель. Потребитель. Государство. Наемный работник. Партнеры. Организационо-правовые формы предпринимательской деятельности. Полное товарищество. Товарищество по вере. Акционерное общество (АО). Общество с ограниченной ответственностью (ООО). Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица (ИП-БОЮЛ)



Контрольные вопросы?

1. *Кто выступает основными субъектами предпринимательской деятельности?*

2. *Кто из физических лиц имеет право заниматься предпринимательской деятельностью?*

3. *Перечислите основные средства воздействия предпринимателя на потребителя?*

4. *Какие существуют формы вовлечения наемного работника в производственный интерес предпринимательской структуры?*

5. *Кто может быть индивидуальным предпринимателем?*

6. *Какими функциями обладает государство, как ускоритель предпринимательского процесса?*

7. *Перечислите юридические организационно - правовые формы предпринимательства?*

8. *Кто может быть учредителем акционерного общества?;*

9. *Отличие полного товарищества от товарищества на вере?*

ЧАСТЬ II. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Глава 7.

Малое предпринимательство на современном этапе

7.1. Место и роль малого предпринимательства в обществе

Малое предпринимательство играет исключительно важную роль в экономической и социальной жизни развитых стран. В мировой практике считается нормой государственное поощрение малого бизнеса в интересах общества и государства. При этом задача государства состоит не в том, чтобы просто передать малым предприятиям финансовые, технические и иные ресурсы, и не в том, чтобы поддерживать их любой ценой, а в том, чтобы создать правовые и экономические условия для их выживания, способности расти и саморазвиваться в условиях рынка.

Малый бизнес рассматривается как явление социальное, обеспечивающее занятость и самозанятость, реализацию предпринимательской инициативы и инноваций, а также другие эффекты, а не как один из основных наполнителей бюджета.

Следует отметить политическое влияние малого бизнеса в различных странах достаточно велико, поскольку эта социальная группа давно стала основой сформировавшегося среднего класса, наиболее представительного по своей численности и являющегося выразителем политических предпочтений значительной части населения. В России это влияние не достаточно сильное

по причине не достаточной его развитости. В условиях устойчивого социально- экономического и политического развития общества мелкие предприниматели отличаются наибольшей приверженностью принципам демократии, политической стабильности и экономической свободы. Слой мелких собственников проявляет наибольшую активность, и даже агрессивность при возникновении угрозы в отношении собственности, так как в отличие от крупных и средних собственников для владельцев малых предприятий их собственность зачастую является единственным средством к существованию и важнейшим способом самовыражения. Средний класс либо сам формирует свои политические движения, либо становится объектом борьбы различных политических сил за голоса избирателей. Данный фактор определяет неразрывность связи МП с интересами местных и региональных сообществ, что обусловливает его зависимость от национальной основы и составляет питательную среду для его патриотических настроений.

Развитие малого и среднего предпринимательства является важнейшим показателем степени успешности рыночных реформ, уровня эффективности конкурентной экономики. Анализ экономической литературы и имеющихся статистических данных о деятельности субъектов малого предпринимательства свидетельствует об усилении роли малых предприятий даже в странах с развитой рыночной экономикой, хотя при этом устойчивость малых предприятий остается относительно низкой. При росте численности малых предприятий, развитой инфраструктуре и государственной поддержке малое предпринимательство является важным фактором решения экономических, социальных задач, а также занятости населения. Как правило, развитие малого предпринимательства является условием решения следующих проблем:

- формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества;
- расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ, услуг. Стремясь к удовлетворению запросов потребителей, малый бизнес способствует повышению качества товаров, работ, услуг и культуры об-

служивания;

- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;
- содействие структурной перестройке экономики. Малое предпринимательство придает экономике гибкость, мобильность, маневренность;
- привлечение личных средств населения на развитие производства.
- создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы;
- способствование более эффективному использованию творческих возможностей людей, раскрытию их талантов, развитию различных видов ремесел, народных промыслов;
- вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся);
- формирование социального слоя собственников, владельцев, предпринимателей;
- активизация научно-технического прогресса;
- освоение и использование местных источников сырья, отходов крупных производств;
- содействие крупным предприятиям путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создание вспомогательных и обслуживающих производств;
- освобождение государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа.

В современных условиях перехода экономики на путь устойчивого развития в т.ч. перевода российской экономики на инновационный путь, развитие малого предпринимательства становится важнейшей задачей, без решения которой невозможно обеспечить успешное социально-экономическое развитие России.

В России использование экономического потенциала малого предприни-

мательства и его ориентация на обеспечение устойчивого развития страны и ее регионов пока не являются реальным приоритетом государственной политики, что в значительной степени обусловлено несовершенством системы государственной поддержки МП в т.ч. на региональном уровне.

7.2. Сущность и критерии определения субъектов малого предпринимательства

Подходы к определению и общие структурные характеристики малых предприятий. Малое предпринимательство как экономическое явление обладает рядом черт, характерных для предпринимательства вообще, и специфическим набором свойств, позволяющих рассматривать его в качестве самостоятельного объекта изучения. Во избежание разночтения необходимо сразу оговориться, что следует различать малое предпринимательство как определенное социально-экономическое явление, малое предпринимательство как объект статистического учета и малое предпринимательство как объект государственного воздействия (регулирующего, фискального). Если во втором и третьем случае критериями вычленения структур малого предпринимательства из всей совокупности экономических структур являются прежде всего четкие количественные критерии, то при рассмотрении малого предпринимательства в качестве социально-экономического явления на передний план выходит качественные аспекты.

Малое предпринимательство как определенная макроэкономическая категория отражает наличие в экономике совокупности мелких экономических субъектов (компаний), обладающих полной экономической самостоятельностью и связывающих экономику в единое целое.

В определении экономической природы малого предпринимательства в экономической литературе как отечественной, так и зарубежной до настоящего времени нет единого мнения. Авторы многих научных исследований дают более или менее произвольные определения этому сектору, исходя из численности рабочей силы или размера вложенного капитала.

Представляется целесообразным выделить следующие основные моменты в подходах при определение понятия малого предприятия:

- определения малых и средних предприятий разнятся не только по странам, но и в том числе внутри страны по отраслям и территориям;
- всякая характеристика дается в зависимости от практических потребностей и служит конкретным целям;
- большая дифференциация определений показывает, что малые предприятия не имеют четко выделенных границ.

В зарубежной статистике для отнесения предприятия к сектору малого бизнеса, как правило, используются следующие количественные показатели: численность персонала, объем валовой продукции или оборота капитала (продаж) и объем производственных фондов.

Среди качественных характеристик малого предпринимательства можно выделить:

- единство права собственности и непосредственного управления предприятиями и связанного с ним риском;
- небольшой рынок сбыта, не позволяющий фирме оказывать сколько-нибудь значительное влияние на цены и объемы реализуемого товара;
- правовая независимость;
- персонифицированное управление, предполагающее, что собственник сам участвует во всех аспектах управления бизнесом и в процессе принятия решений.

Значительная часть отечественных ученых определяет малые предприятия как технически и технологически передовое, специализированное, мобильное, экономически эффективное производство, имеющее относительно небольшую численность работающих. Сегодня некоторые мелкие предприятия (фирмы) по технической вооруженности, производительности часто не уступают крупным компаниям, все больше превращаясь в составные звенья крупного общественного производства. В этом плане противопоставление мелкого и крупного производства теряет всякий смысл.

Исторически малое предпринимательство представляло собой самостоятельную хозяйственную деятельность, ориентированную на локальный рынок товаров и услуг. Его капитал был ограничен, собственник и предприниматель совмещены в одном лице. Такие предприятия были независимы от крупного капитала, платили налоги, не нуждались в поддержке государства и не кооперировались между собой. Это - классическое малое предпринимательство, из которого по мере углубления, разделения труда, накопления капитала и роста доступности транспортных услуг выросли крупные фирмы. Сферами деятельности такого традиционного малого предпринимательства являются мелкосерийное или индивидуальное производство товаров, розничная торговля, гостиничное хозяйство и общественное питание, транспорт, строительство, здравоохранение.

Выявляется необходимость четкого разделения малого, среднего и крупного предпринимательства и недопустимости обобщения малого и среднего предпринимательства в одну группу. Малое предпринимательство - это, в первую очередь, единство функций собственника, менеджера и, нередко, работника в одном лице. В то время как в среднем предпринимательстве в результате раздвоения капитала на капитал - собственность и капитал - функцию, происходит закрепление собственности (например, через акции) за одним лицом, а функции капитала (самовозрастание стоимости) за другим (менеджер).

Как показывает мировая практика, основным критериями, на основе которого предприятия различных организационно правовых форм относятся к субъектам малого предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии. Наиболее общими критериями в зарубежной практике, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу является: численность персонала; размер уставного капитала; величина активов; объем оборота (прибыли, дохода).

Организационно-правовые формы предприятий в странах с развитой рыночной экономикой различны. Наиболее распространенной организацион-

ной формой малого предпринимательства в этих странах является индивидуальное предприятие (табл.17).

Таблица 17

Основные организационные формы субъектов малого бизнеса в развитых странах.

Страна	Организационно-правовые формы предприятий
Великобритания	индивидуальное предприятие, ассоциированные владельцы, компании с ограниченной ответственностью
Франция	индивидуальное предприятие, акционерная компания, товарищество с ограниченной ответственностью
США	единоличное владение, товарищество, корпорация
Германия	индивидуальная трудовая деятельность, партнерство (общее и ограниченное), малые акционерные общества

В каждой стране существуют свои критерии, по которым предприятие относится к малому или среднему. Международная Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), в которую входят экономически высокоразвитые страны, определяет предприятия с числом занятых до 19 человек, как весьма «малые», до 99 человек как «малые», от 100 до 499 человек, как «средние» и свыше 500 человек как крупные.

В Великобритании отнесение предприятия к субъектам малого бизнеса основывается на данных оборота и численности занятых (различных по отраслям экономики). К мельчайшим относятся фирмы с числом занятых от 1 до 25 человек, а к мелким от 25 до 99 человек, включительно.

Российская федерация. В соответствии с Российским законодательством малые предприятия как субъекты малого и среднего предпринимательства не являются особенной организационно-правовой формой, так как ведущим критерием отнесения предприятий (организации) к субъектам малого предпринимательства является средняя численность работников за отчетный период. Субъектами малого предпринимательства могут быть граждане (физические) и юридические лица.

Необходимо отметить произошедшие изменения в критериях, по которым определяются субъекты МП. Так, в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О государственной поддержке малого предпри-

нимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ – утратившего силу, под субъектами малого предпринимательства понимались коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%. Доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25%. И в которых средняя численность работников за отчетный период не превышала предельных 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 бытовом обслуживании населения - 30 чел.;
- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 чел.

В Федеральном Законе РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» установлено, что под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Наиболее распространенной организационной формой малого предпринимательства в России является индивидуальное предприятие.

На сегодняшний момент понятие субъектов малого и среднего предпринимательства и критерии по которым они к ним относятся определяются Федеральным законом Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

Согласно этого закона, к субъектам малого и среднего бизнеса (МСБ)

относятся потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением ГУП – государственные унитарные предприятия и МУ – муниципальные предприятия), индивидуальные предприниматели, крестьянские (фермерские) хозяйства. Также введено понятие не только малого предприятия, но и среднего предприятия и микропредприятия. Критерием отнесения предприятия к одному из видов осталась средняя численность работников за предшествующий календарный год, которая не должна превышать предельные значения:

а) для средних предприятий от 101 до 250 человек включительно;

б) для малых предприятий до 100 человек включительно;

в) для микропредприятий до 15 человек (микропредприятия входят в состав малых предприятий)

Критерием отнесения субъектов хозяйствования к МСБ так же является предельная выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий календарный год, установленная Постановлением Правительства РФ от 22.07. 2008 г. за №556 и применяемая к отношениям, возникшим с 1 января 2008 г., которая не должна превышать следующие предельные значения:

а) для средних предприятий - 1000 млн. руб.;

б) для малых предприятий – 400 млн. руб.;

в) для микропредприятий – 60 млн. руб.

Физические лица (граждане) могут быть участниками малого предпринимательства как непосредственно физические лица, участвующие в создании хозяйственных обществ, и как физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, являющиеся учредителями хозяйственных товариществ и обществ. Категория таких представителей малого предпринимательства весьма существенна.

7.3. Малое предпринимательство в странах с развитой рыночной экономикой

В условиях трансформации мировой экономики, перехода цивилизации на постиндустриальный путь развития малые предприятия становятся неотъемлемым звеном в структуре общественного воспроизводственного процесса, без которого невозможно обеспечить успешное социально-экономическое развитие общества и рост эффективности производства.

Развитие малого предпринимательства вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды, а так же отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования. Именно малые предприятия, не требующие крупных стартовых инвестиций и гарантирующие высокую скорость оборота ресурсов, способны наиболее быстро и экономно решать проблемы реструктуризации, формирования и насыщения рынка потребительских товаров в условиях дестабилизации российской экономики и ограниченности финансовых ресурсов.

Во всем мире взаимодействие власти и бизнеса строится на взаимовыгодной долгосрочной основе. При этом государство создает благоприятные и стабильные правовые условия для предпринимателей, формирует необходимую инфраструктуру поддержки, обеспечивает привлекательный инвестиционный климат, устраняет административные барьеры, повышает конкурентоспособность национальной экономики. В свою очередь бизнесмены помогают власти финансировать социальные программы и приоритетные отрасли, поддерживают в экономике принцип добросовестной конкуренции, расширяют налогооблагаемую базу и организуют новые рабочие места.

В развитых странах государственное содействие малому и среднему бизнесу осуществляется в самых разнообразных формах. Прежде всего это совершенствование нормативно-правовой базы, разработка и реализация программ развития конкретных предприятий, информационно-консультационная помощь, льготное кредитование, дотации, налоговые льготы и др. – все, что создает более благоприятную среду для развития предпринимательства, выводит бизнес из теневого сектора экономики, увеличивает

налогооблагаемую базу.

В странах со сложившей рыночно ориентированной экономикой – малое предпринимательство является самой массовой категорией субъектов предпринимательского бизнеса. МП в этих странах формируют конкурентные начала рыночной экономики, обеспечивают основную часть работающего населения рабочими местами, создают для крупного бизнеса необходимую инфраструктуру. Малое предпринимательство в развитых странах, является основой среднего класса и соответственно своеобразным индикатором стабильности общества этих стран. Уровень развития и состояния МП, темпы развития характеризуется рядом показателей (табл. 18, 19).

Таблица 68

Сравнительные экономические показатели деятельности малых и средних предприятий (МСП) на середину 1990-х гг. [23]

	Число МСП тыс.	Число МСП на 1000 чел.	Занятость на МСП, млн. чел.	Доля МСП в общей занятости, %	Доля МСП в ВВП, %
Великобритания	2630	46	13.6	49	50-53
Германия	2290	37	18.5	46	50-52
Италия	3920	68	16.8	73	57-60
Франция	1980	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	6450	49.6	39.5	78	52-55
Россия:** а) Малые предприятия	844	5.65	8.3	13	10-11

** Только малые предприятия, без индивидуальных предпринимателей.

Таблица 79

Роль малых и средних предприятий (МСП) [24]

(Данные приведены в соответствии с национальными стандартами каждой страны на 1999-2000 гг., соответственно по Росси только по МП)

Страны	**Доля МПС в общей численности занятых, %**	**Доля МПС в ВВП страны, %**
Великобритания	52	53-56
Германия	69	55-57
США	53	50-52
Япония	78	52-55
Россия	13	10-11

[23] Блинов. А. Условия регулирования малого бизнеса. Экономист, 1999, №2. – с.75.

[24] Малый бизнес в рыночной среде. А.Ю. Чепуренко. М.;:Издательский дом Международного университета в Москве, 2006. С. 246

В последние годы в странах Западной Европы, в США и Японии малый бизнес представляет собой совокупность многочисленных малых и средних предприятий. Основная их масса – мельчайшие предприятия (микропредприятия) с численностью занятых не более 20 человек.

Малые предприятия в развитых странах эффективны как производители необходимых для производства конечной продукции отдельных узлов и малых механизмов, полуфабрикатов и других элементов, выпуск которых невыгоден крупным предприятиям.

США. В рыночной экономике США малый бизнес сегодня является тем «краеугольным камнем развития» и «локомотивом» всех тех экономических процессов, которые сегодня проистекают в экономике и основой для ее устойчивого развития.

Что бы лучше понять роль МП для США приведем следующие данные: в США в 1986-1990 гг. небольшие фирмы производили более 40% валового национального продукта и половину валового продукта частного сектора. В отдельных сферах экономики малые предприятия доминируют. На их долю оптовой торговле приходится - 86% валового продукта частного сектора, в сфере обслуживания - 81%, в строительстве - 80%, в финансовой сфере - 60%, в розничной торговле - 55%, в обрабатывающей промышленности - 21%. Особо важную роль малый бизнес играет в решении проблем занятости: в 80-е годы 80% всех новых рабочих мест были созданы мелкими фирмами. Более 100 млн. американцев прямо или косвенно зарабатывают средства к существованию благодаря малому предпринимательству.

Приведем для примера классификацию отраслей в США, используя следующие показатели: плотность занятых в отдельных отраслях, а также общее количество частных предприятий и их распределение по отраслям (табл. 20).

Таблица 20

Отраслевая классификация в США (1986-1987 гг.)

Отрасль	Вклад в национальный доход		Занятость		Предприятия частного сектора	
	млрд. USD долл.	%	тыс. Чел.	%	тыс.	%
Сельское хозяйство, лесная промышленность	95	2	3208	3	2.328	14
Добывающая Промышленность	85	2	721	1	251	2
Строительство	219	5	4998	5	1758	6
Обрабатывающая промышленность	852	19	19065	19	622	4
Оптовая и розничная торговля	740	16	24381	22	3463	21
Финансы, недвижимость	775	17	6549	6	2272	13
Транспорт, связь	402	9	5385	5	721	4
Услуги	794	17	24196	23	6220	36
Государственный сектор	535	12	17015	16		
Иностранный	30	1				
Итого	4527	100	105518	100	17635	100

На этих предприятиях сосредоточена половина всех занятых в частном секторе. Они обеспечивают создание и освоение около половины всех нововведений в экономике США, относящихся к сфере научно-технического прогресса. При этом в среднем на один доллар затрат они внедряют нововведений в 17 раз больше, чем крупные предприятия.[25]

В США все большее развитие получает семейный и надомный малый бизнес. По данным Нью-Йоркской исследовательской фирмы Link re Sources, в 1993 г. в США полностью или частично работали на дому 39 млн чел., в том числе 6 млн – после основной службы.

Экономическая политика в области МП определяется в ежегодном докладе Президента США. Он представляется в трёх сечениях: политическом, экономическом, социальном. Политическая часть составляет основное со-

[25] Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.И. Базилевич, [и др.]; под ред. В.Я. Горфинкеля. – Москва: Проспект, 2010. – С. 47.

держание доклада: государственное регулирование, местное законодательство, научно-техническая и инновационная деятельность, объёмы выполненных государственных заказов, тенденции в финансировании. Идея доклада: «Правительство сделало всё, чтобы МП развивалось свободно и стабильно».

Основными показателями, определяющими государственную политику в области МП объявляются: создание новых рабочих мест (МП генерирует до 70-80% мест), конкурентная борьба, экономическое оздоровление.

По уровню МП определяются такие федеральные мероприятия как установление минимального уровня оплаты труда, требования к технике безопасности, защита окружающей среды, т.к. минимальная заработная плата в основном находится либо в МП, либо в крупных компаниях сферы услуг (гостиницы, больницы).

Китай. Малый и средний бизнес получил в Китае бурное развитие за годы проведения реформы и политики открытости и продолжает развиваться уверенными темпами.

Сектору малого и среднего бизнеса принадлежит 65% патентов, 75% технических новшеств и более 80% новой продукции Китая. На его долю приходится 50,2% налоговых поступлений всей страны. В 2006 г. объем налоговых поступлений от частных предприятий вырос на 28,6%. Объем налоговых поступлений от индивидуальных предпринимателей вырос на 18,6%.

При этом в категорию малых предприятий с числом занятых до 100 человек относится почти 99% предприятий и только 0,6% относятся к средним предприятиям с количеством занятых от 101 до 999 человек. На конец 2006 г. в Китае насчитывалось не менее 42 млн. средних и малых предприятий, ими создаются до 75% рабочих мест в городах и поселках городского типа (табл. 21).

Таблица 21

Уровень развития малого предпринимательства в России и Китае

Страна	Общее количество МП, млн ед.	Количество МП на 1 тыс. жителей, ед.	Доля населения занятого на МП,	Доля МП в ВВП, %

			%	
Россия (2009)	1,6	11,3	21	18
КНР (2007)	42,0	30,9	60	60

Вклад малого и среднего сектора в ВВП Китая составил 40%. Данный сектор стал важным фактором экономики Китая, стимулирующим рост ВВП, бюджетных доходов, занятости, а также обеспечивающим стабильность общества.

Малый бизнес все больше становится локомотивом инновационного развития китайской экономики. Данные предприятия производят все большую долю инновационной продукции, дают большое количество технических изобретений. Основная часть экспортной продукции Китая также производится на малых и средних предприятиях.

В Китае малые и средние предприятия считаются важнейшим источником экономического роста страны, который создает основную массу товаров и эффективно решает проблему занятости населения. Сфера малого предпринимательства стала неотъемлемой частью экономики Китая, которая создает конкурентноспособную инновационную продукцию и технологии, экспортируя их во многие страны мира.

Государство активно поддерживает малый и средний бизнес, для этого в Китае создана «Национальная комиссия по развитию и реформированию» (NDRC), которая формирует условия для развития малого и среднего бизнеса.

7.4. Состояние малого предпринимательства в экономике России и регионах

Зарождение и становление российского предпринимательства на постсоветском пространстве, проходило в неадекватных экономических и правовых условиях: отсутствие государственной поддержки; большие налоги; правовая не защищенность; отсутствие стартового капитала; гиперинфляция.

Важнейшими функциями малого предпринимательства в условиях шоковой терапии стали социальное демпфирование, обеспечение выживания

значительных слоев населения в условиях острого кризиса через самозанятость, предоставление возможности получения дополнительных средств к существованию.

Анализ состояния малого и среднего предпринимательства. Уровень развития малого и среднего бизнеса особенно важно в условиях перехода от социально-экономической системы социалистического типа, к социально-экономической системе демократического государства с рыночной экономикой.

а). Российская Федерация.

Малое предпринимательство на этапе зарождения. Начало экономических реформ повлекло за собой бурный рост числа малых предприятий по всей стране. Год 1992 был годом самых высоких с середины 80-х гг. и по сей день темпов роста числа малых предприятий (в 2,1 раза) и численности занятых на них. Статистические данные показывают, что абсолютным лидером увеличения числа малых предприятий стала в то время сфера науки и научного обслуживания — здесь число малых предприятий возросло в 3,4 раза. Количество малых предприятий в сфере сельского хозяйства увеличилось в 3,1 раза. Затем следуют материально-техническое снабжение и общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка (в 2,9 раза). Близок к этим данным был рост числа малых предприятий в сфере народного образования (в 2,8 раза).

В 1994г. резко замедлились темпы прироста числа малых предприятий и занятых на них. В 1995г. впервые началось снижение численности российских малых предприятий (на 8,8%) и среднесписочного числа занятых на них (на 4,5%). Впервые за несколько прошедших лет опережающими темпами увеличилось число малых предприятий в строительстве и на транспорте (на 18 и 19% в 1995г.). В торговле и общественном питании произошло снижение числа предприятий примерно на 10%.

Общая тенденция на сокращение численности малых предприятий и занятых на них продолжилась и в 1996г. Наметившаяся еще в 1995г.тенденция сокращения общего числа малых предприятий в 1996г. уси-

лилась (сокращение на 5,6%). Однако во многом это было связано с новыми подходами к учету малых предприятий в принятом в 1995г. Законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (сократился круг предприятий, относимых к разряду малых), а также с перерегистрацией действующих малых предприятий.

В 1997г. практически во всех отраслях был отмечен рост числа малых предприятий, в целом по Российской Федерации он составил 4,2%. Численность индивидуальных предпринимателей, по данным Госналогслужбы России, на 1 июля 1997 г. составила 3,5 млн. человек. С учетом работающих по договорам и по совместительству, а также предпринимателей, действующих без образования юридического лица, в малом предпринимательстве было занято более 12 млн. человек. В 1998 году в малом бизнесе страны работало 9,75% численности занятого населения по отраслям экономики. Учитывая то, что, по данным Госкомстата России, безработица в стране в 1998 году составляла 12,1% (т.е. существенно выше социально-допустимого порога 10%), можно сделать вывод, что предприятия малого бизнеса играли существенную роль в создании условий занятости населения.

Анализ показывает, что в период 1993 по 2001 г.г. развитие МП по численности практически не происходило. В 1993г численность МП была равна около 865.0 тыс., а в 2001 г – 843,0 тыс. Среднесписочная численность работников МП (без внешних совместителей) 8630.0 тыс. чел в 1993 г. и 7433.1 чел в 2002 г.

Малое предпринимательство в 1998-2008 гг. Какую же роль играет МП в экономике России на втором этапе развития отечественного предпринимательства? Частично ответ на этот вопрос дают сравнительные данные, приведенные в табл. 22 – 23.

Таблица 82

Основные экономические показатели деятельности

малых предприятий[26]

	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
*Число малых предприятий (на конец года), тыс.	868.0	890.6	879.3	843.0	882.3	890.9
Объем продукции (работ, услуг), млрд. руб.	261.9	423.7	613.7	852.7	1160.8	1682.4
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	19. 3	17. 9	29. 8	43. 5	49. 7	59. 7
Число МП в расчете на 1 000 человек населения.	5.9	6.1	6.1	5.9	6.1	6.2
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей)		6485.8	6596.8	6483.5	7220.3	7433.1

*Численность малых предприятий приведена без учета предпринимателей, без образования юридического лица.

Таблица 93

Численность индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, состоящих на учете в налоговых органах[27] (на 1 января)

Годы	Тыс. человек	Годы	Тыс. человек
1999	3592,9	2004	4670,1
2000	3865,0	2005	2448,9
2001	4205,9	2006	2747,4
2002	4596,3	2007	2988,3
2003	4675,0	2008	

Численность ИПБОЮЛ в период 1999 по 2004 г.г. постоянно возрастало с 3592,9 тыс. чел. В 1999 г. До 4670,1 тыс. чел. В 2004 г. Исследования показывают, то это, прежде всего, связано с несколькими факторами: специальными налоговыми режимами, применяемыми ИПБОЮЛ; более упрощенной системой регистрации; ментальностью Российского предпринимателя, связанного, прежде всего с его собственнической индивидуальностью. Резкое сокращение численности ИПБОЮЛ с 2005 г., связано с тем, что их учет стал вестись по сведениям о записях, внесенных в Единый государственный реестр ндиивидуальных предпринимателей.

Эти данные подтверждают, что сегмент ИПБОЮЛ развивается более успешно и это развитие отвечает требованию рыночных отношений

Для сравнения, в приближенном варианте сравним численность ИП-

[26] Предпринимательство: Учебник/Под ред. М.Г. Лапусты. - ;4-ое изд., испр. и доп..- М.: ИНФРА-М, 2007.- (Высшее образование). Стр. 209. Табл. 8.2.

[27] Источник. малое предпринимательство России за 2007 год.

БОЮЛ в России с предприятиями с численностью занятых менее 20 человек в отдельных зарубежных странах (табл. 24).

Таблица 24

Сравнительный анализ численности МП в зарубежных странах и ИПБОЮЛ в России за 2001 г.

	*США (МП)	*Венгрия (МП)	*Италия (МП)	Россия (ИПБОЮЛ)
Число предприятий с численностью занятых менее 20 человек – всего, тыс.	6083,0	825,3	4002,5	4205,9
Число предприятий в расчете на 10 тысяч человек населения	214	810	693	282

*****(по данным национальных статистических органов)

Проанализируем динамику малых предприятий за 1999-2006 г (рис. 28).

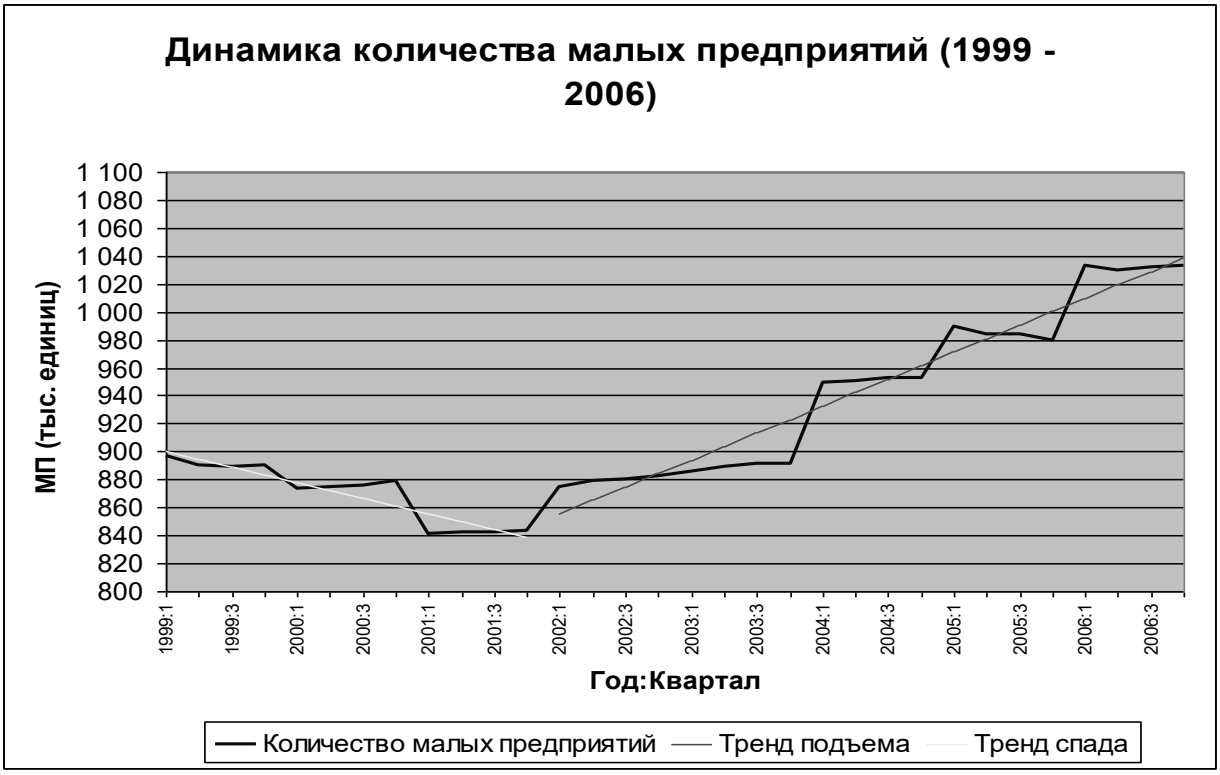


Рис. 158. Динамика количества малых предприятий

Визуальный анализ графика позволяет констатировать рост количества малых предприятий, начиная с 2002 года, до этого момента (с 1998 по 2001 гг.) наблюдалось медленное сокращение их количества, что позволяет разделить исследуемый промежуток времени на два соответствующих периода:

1) Период спада (1998 – 2001 гг.),

2) Период подъема (2002 – 2006 гг.).

Кроме этого, очевидным является факт сезонности: данные свидетельствуют о том, что в 1-ом квартале каждого нового года количество малых предприятий меняется существенно по сравнению с изменениями в течение года. Другими словами, основная волна регистрации/ликвидации малых предприятий приходится на начало года, а уже впоследствии происходят обычные рыночные подстройки, определяющие годовую динамику. При этом в 2003 году количество малых предприятий почти не изменилось по сравнению с 2002 годом, что немного нарушает общую тенденцию скачкообразного роста малых предприятий в период подъема. Эконометрический анализ динамики позволяет получить достаточно точные количественные оценки и, в частности, обосновать указанное выделение двух периодов в развитии малого предпринимательства.

Чтобы отследить полную картину развития малого предпринимательства проанализируем график занятости населения а малом бизнесе (рис. 29).



Рис. 169. График занятости населения в малом бизнесе

Совершенно четко выделяются два периода, по времени совпадающие с теми, что были получены на основе данных количества малых предпри-

ятий: период «спада» (1998 – 2001 гг.), период подъема (2002 – 2006 гг.).

Сезонность данного показателя также четко прослеживается на всем рассматриваемом временном промежутке, однако ее характер существенно отличается от сезонности количества малых предприятий. Количество работников малых предприятий неизменно растет в течение каждого года, что в высокой степени обусловлено сезонностью спроса на продукцию малых предприятий (в силу производного характера спроса на труд). Известно, что значительная доля малых предприятий занято в сферах производства потребительских товаров и оптовой и розничной торговли, спрос на продукцию которых в начале года традиционно является низким, а затем растет по мере приближения конца года.

Согласно представленных Росстатом и ФНС России данных в 2008 г. в Российской Федерации осуществляют деятельность 5 283 206 субъекта малого и среднего предпринимательства (Рис. 30.), в том числе:

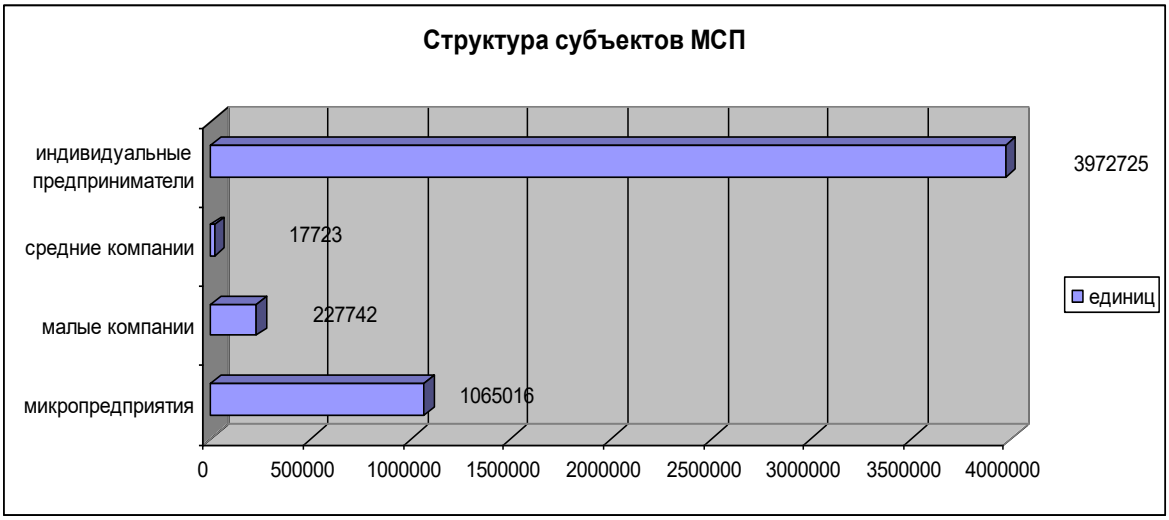


Рис.30. Структура субъектов малого и среднего бизнеса

- 1 065 016 микропредприятий (в соответствии с Федеральным законом № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» статистическое обследование микропредприятий осуществляется один раз в год) – количество работников до 15 человек и годовой оборот до 60 млн. рублей;
- 227 742 малых компаний – количество работников от 16 до 100 человек и годовой оборот 400 млн. рублей;
- 17 723 средних компаний – количество работников от 101 до 250 человек и

годовой оборот до 1 000 млн. рублей;

- 3 972 725 индивидуальных предпринимателей.

Можно отметить, что общее число субъектов малого и среднего предпринимательства (юридические лица и индивидуальные предприниматели) выросло по сравнению с 1 января 2009 г, на 144 197 субъектов (+ 2%).

Малое предпринимательство в условиях экономического кризиса. В табл. 25 и 26 даны данные по количеству зарегистрированных малых предприятий по федеральным округам Российской Федерации Среднесписочная численность занятых на МП по федеральным округам Российской Федерации в 2009 г.

Таблица 105

Количество зарегистрированных малых предприятий
по федеральным округам Российской Федерации

Федеральные округа	Количество зарегистрированных МП на 1 января 2010 г. в расчете на 100 тыс. чел. населения[1]		
	единиц	прирост / сокращение за период 01.01.2009-01.01.2010	в % от среднего по РФ
РФ	1 129,2	189,2	100,0
Центральный ФО	1 244,7	411,5	110,2
Северо-Западный ФО	1 942,2	432,8	172,0
Южный ФО	746,1	126,3	66,1
Приволжский ФО	1 010,1	162,7	89,4
Уральский ФО	953,9	132,6	84,5
Сибирский ФО	1 277,8	173,9	113,2
Дальневосточный ФО	1 059,0	116,4	93,8

[1] исходя из численности населения на 1 января 2009 г.

Таблица 116

Среднесписочная численность занятых на МП по федеральным округам Российской Федерации в 2009 г.

Федеральные округа	Среднесписочная численность работников МП[1]		Доля занятых на МП в общей среднесписочной численности занятых	
	тыс. чел.	в % к 2008 г.	%	изменение относительно 2008 г., п.п.

РФ	10 254,0	98,9	21,7	0,72
Центральный ФО	3 487,7	97,5	25,7	0,45
Северо-Западный ФО	1 215,2	98,8	23,7	0,48
Южный ФО	1 108,6	95,1	19,9	-0,13
Приволжский ФО	2 107,8	96,8	20,9	0,59
Уральский ФО	856,2	115,6	19,1	3,24
Сибирский ФО	1 140,7	100,3	18,6	0,83
Дальневосточный ФО	382,7	100,4	17,1	0,53

[1] без внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера

По состоянию на 1 января 2010 г. в России было зарегистрировано 1 602,4 тыс. малых предприятий, что на 20,0% больше, чем годом ранее. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей увеличилось на 189,2 ед. и составило 1 129,2 ед. Отмечается прирост количества субъектов среднего и малого предпринимательства (средних, малых, микропредприятий и индивидуальных предпринимателей), который составил 9,3% по отношению к 2008 г. При этом наибольший рост отмечен в микросекторе с числом занятых до 15 чел. (на 30,6%), одновременно сокращалось количество малых предприятий, где работает от 15 до 100 чел. (на величину около 20%).

Наименьший рост числа малых предприятий отмечен в Сибирском федеральном округе – 12,3% от уровня прошлого года или 116,4 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей округа.

Общий объем оборота МП в Российской Федерации по итогам 2009 года составил 16 873,1 млрд. рублей, что на 17,0% ниже показателя 2008 года (с учетом индекса потребительских цен).

Общее падение объема оборота малых предприятий сопровождалось негативной динамикой показателя по всем федеральным округам. Наиболее значительное сокращение показателя отмечено в Дальневосточном и Сибирском федеральных округах – на 26,0% и 25,9% соответственно. Наименьшее сокращение оборота малых предприятий произошло в Уральском федеральном округе – на 7,4%.

Таблица 27

Основные экономические показатели деятельности средних и малых предприятий по России за 2009-2011 гг.

	Средние предприятия	Малые предприятия	
		Всего	в том числе микро-предприятия
Число предприятий (на конец года)			
2009	15547	1578769	1339345
2010	25170	1644269	1415186
2011	15856	1836433	1593755
Средняя численность работников, тыс. человек			
2009	2063,1	11281,7	3823,2
2010	2582,9	11149,0	3883,3
2011	2051,5	11480,5	4354,5
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек			
2009	1976,3	10162,8	3444,5
2010	2426,7	9790,2	3320,0
2011	1964,4	10422,0	3864,4
Оборот предприятий, млрд. руб.			
2009	3030,5	16443,5	4534,2
2010[1)]	7338,5	18301,3	5459,6
2011	5102,9	22613,1	7028,3

В табл. 28 показаны более подробные показатели деятельности за 2011 г.

Таблица 28

Основные экономические показатели деятельности предприятий в 2011г.

	Средние предприятия	Малые предприятия	
		всего	в том числе микропред-приятия
Число предприятий (на конец года)	15945	1836433	1593755
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	1964,4	10422,0	3864,4
Средняя численность внешних совместителей, тыс. человек	33,4	745,6	400,0
Средняя численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, тыс. человек	53,7	313,0	90,1
Среднемесячная начисленная заработная плата работников [1)], руб.	19824	15749	12855
Оборот предприятий, млрд. руб.	5150,4	22613,1	7028,3
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	260,3	431,6	149,6
Основные средства [2)], млн. руб.	908330	2228087	1063048
Оборотные активы [2)], млн. руб.	2579463	14927610	10294989

Капитал и резервы [2], млн. руб.	986083	15211522	13751910

[1] Справочно: среднемесячная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций за 2011 г. составила 23369 руб.
[2] По данным бухгалтерской отчетности.

В условиях экономического кризиса сектор малого предпринимательства (МП) оказался в состоянии стагнации. Попытки государства нивелировать воздействие финансово-экономического кризиса принесли весьма ограниченные результаты. Так, за исключением численности предприятий, основные показатели развития сектора малого бизнеса характеризовались негативной динамикой. При этом, если численность занятых на малых предприятиях снизилась сравнительно несущественно (на 1,1%), то объемы оборота и инвестиций в основной капитал уменьшились весьма заметно (на 17,0 и 32,6% соответственно).

Рассмотрим далее основные характеристики деятельности малых предприятий в региональном разрезе в 2009 г. Наименьший рост числа малых предприятий отмечен в Сибирском федеральном округе — 12,3% от уровня прошлого года или 116,4 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей округа. Общий объем оборота в секторе МП в Российской Федерации по итогам 2009 г. составил 16 873,1 млрд р., что на 17,0% ниже показателя 2008 г. (с учетом индекса потребительских цен).

Современное развитие российских регионов связано с особенностями формирования конкурентоспособного малого предпринимательства. Малое предпринимательство является сущностной компонентой регионального экономического организма, жизнеспособность которого в значительной степени определяется пространственными условиями и факторами.

Малый бизнес все больше становится частью экономики региона. Его возрождение, укрепление и расширение постепенно устраняют искусственно созданную в годы социалистической индустриализации «пропасть», разъединившую крупную промышленность и малый бизнес

Таблица 29

Этапы становления и развития современного российского малого предпринимательст**ва**

Этап	Тенденции в деятельности субъектов МП	Закономерность тенденций (признаки)	Нормативно-правовые акты
Подготовительный. 1985 – (середина) 1990 гг. (кооперативный). Создание предпосылок для зарождения МП.	1.Стремительное развитие индивидуальной трудовой деятельности и кооперативного движения. Приоритетным видом деятельности является: производство дефицитных товаров народного потребления.	1. Частичный отказ государством (СССР) от централизованной экономики 2. Косвенное признание частной собственности	Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (май 1987 г). Закон «О кооперации в СССР» (1988 г.). Постановление Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» (август 1990 г.)
Этап I. (вторая половина) 1990 – 1994 гг. Период становления института МП, зарождения и стихийного развития сектора МП.	1. Тенденция повсеместного создания малых предпринимательских структур, характеризующаяся стихийностью и выразившая в резком увеличении количества малых предприятий (за 1993 г. примерно на 2/3). 2.Малые предприятия характеризуются низкой капиталоемкостью Основными видами деятельности являются: посредничество, торговля, внешнеэкономическая деятельность.	1. Перевод Российской экономики на рыночные отношения 2. Резкое ухудшение материального положения населения РФ 3. Приватизация. 4. Либерализация цен и внешнеэкономической деятельности 5. Структурные изменения в экономике.	Законы РСФСР «О собственности в РСФСР» (декабрь 1990 г.); «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (25 декабря 1990 г.); «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (22 марта 1991 г.); «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» (3 июля 1991 г.); «Об иностранных инвестициях в РСФСР» (4 июля 1991); «Об инвестиционной деятельности» от 26.06.1991 г. № 1488-1;
Этап II. 1995 – 1998 гг. Период неадекватных экономических и правовых условий для развития сектора МП.	1.Проявление системности в банкротстве малых предприятий, вызванных ухудщающими экономическими условиями. 2.Замораживание инвестиций в основные фонды и устаревание техники 3. Начало формирования современного сегмента МП в лице ИПБОЮЛ, связанного с возможностью применения специального налогового режима (принятой на основание ФЗ от 8 декабря 1995 г.).	1.Резкое ухудшение состояния экономики России, характеризующаяся ее неустойчивостью и неопределенностью развития 2.Кризис финансовой системы: неплатежи. Переход на бартерные схемы. 3.Резкая поляризация доходов	Законы РСФСР: «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» от 12.05.1995 г. № 88-ФЗ; «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 г. ФЗ РФ: № 202-ФЗ; «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г. № 7-Ф;. «О производственных кооперативах» от 08.05.1996 г. № 41-ФЗ; «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ. «

	4. Низкий уровень рентабельности или убыточность большинства малых предприятий реального сектора экономики Опережающими темпами происходит увеличение числа малых предприятий в строительстве и на транспорте (на 18 % и 19 % в 1995 г.). Происходит снижение числа предприятий: в торговле и общественном питании на 10 %, в коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка на 18,7 %;	населения	
Этап III. 1999 – 2008 гг. Период стабилизации и экономического роста сектора МП.	1. Процессы становления и функционирования малых предприятий характеризуются неравномерностью и асинхронностью: периоды относительно быстрого роста числа малых предприятий чередуются периодами стагнации, или упадка 2. Деятельность малых предприятий развивается и усложняется в направление от преобладания в сфере посредничества, торговли, топливно-энергетических и других отраслях, в сферы перераспределение собственности, производства и финансов.	1.Неэффективная государственная политика по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства. 2.Не эффективность принятых государством мер по снижению степени зависимости предприятий от административного произвола и издержек малых предприятий	Законы РСФСР: «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ; "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ. Постановление правительства РФ:……
Этап IV. 2009 – …….. гг. Период экономического кризиса (связан с началом инновационного развития российской экономики, где главным субъектом признается малое предприятие).	1. Основные показатели развития сектора малого бизнеса характеризуются негативной динамикой и значительной межрегиональной дифференциацией. 2. Экономическое поведение субъектов МП, характеризуется сокращением инвестиционных расходов и налоговых выплат. 3. Происходит снижение спроса на продукцию, повышенный риск неплатежей, или задержка платежей со стороны контрагентов.	1.Системный мировой экономический кризис, повлиявший непосредственно на сектор МП, что проявилось в недоступности финансовых ресурсов, снижением покупательской способности, неэффективной государственной поддержкой в условиях кризиса в т. ч. на региональном уровне.	Антикризисные постановления правительства РФ: 1. Страхование вкладов физических лиц – увеличение суммы с 400 тыс.руб. до 700 тыс. руб. 2.Выделение 60 т.руб. на открытие бизнеса через систему центров занятости

Становление и развитие предпринимательства в новой России, в т. ч. малого бизнеса, необходимо анализировать исходя из тенденций его развития и их закономерностей, и нормативно-правовых актов (НПА), направленных на поддержку и развитие МП и России (табл. 29).

Под понятием «закономерность» нами понимается обоснованность теневых экономических отношений субъектов МП и их объяснимость, определяющихся внешними условиями в которых осуществляется деятельность (словарь Ожегова, Даля; философский словарь). Необходимость анализа НПА, выражается в том, что нормативное правовое регулирование является интегрирующим началом, придающим предпринимательской деятельности системную целостность, способствуют упорядочиванию предпринимательской практики (регулируя поведение и взаимоотношения субъектов предпринимательской деятельности), детерминируют выбор целевой стратегии развития предпринимательской деятельности.

Исследования показали, что Российские малые предприятия в своей деятельности ориентированы на сферу услуг, то есть занимают те рыночные ниши, которые: менее развиты в технологическом оснащении; требуют меньшей величины стартового капитала для начала нового бизнеса; менее подвержены монополизации и имеют меньше входных барьеров; обеспечивают более быстрый оборот капитала; пользуются относительно устойчивым спросом со стороны местного населения.

В своем исследовании мы рассматриваем малое предпринимательство: как определенное социально-экономическое явление; как объект статистического учета и как объект государственного воздействия (регулирующего, фискального). Если во втором и третьем случае критериями вычленения структур малого предпринимательства из всей совокупности экономических структур являются, прежде всего, четкие количественные критерии, то при рассмотрении МП в качестве социально-экономического явления на передний план выходит качественные аспекты.

В основе экономической деятельности лежит сложная взаимосвязь

экономических интересов субъектов предпринимательской деятельности. Интерес является основным побудителем человеческой деятельности, он лежит в основе развития личности, влияя на формирование движущих сил общества. Установлено, что наличие противоречий в системе экономических интересов затрудняет их реализацию. Если экономический интерес предпринимателя не реализуется в рамках существующей институционально оформленной системы или реализуется не в полной мере, экономические субъекты начинают искать выход из сложившейся ситуации.

деятельности субъектов малого бизнеса дополнительно проявляется в несовпадении целей, которые идентифицируются с национальными интересами и интересами хозяйствующих субъектов малого бизнеса. Деятельность, осуществляемая в условиях неэффективной государственной поддержки развития сектора МП, что подтверждается неадекватными экономическими, правовыми условиями и высоким уровнем коррупционных отношений, приобретает специфические аспекты, выраженные в повышенном риске и одновременно с увеличением значимости для предпринимателя роста прибыли, что является основополагающими моментами в ориентации предпринимателем своей деятельности в теневой сектор экономики с целью снижения риска и одновременного повышения роста прибыли.

На основе анализа состояния малого предпринимательства и выявленных основных проблем сделан вывод, что главной особенностью функционирования субъектов современного малого предпринимательства в России является нынешнее положение МП, характеризующиеся значительным невостребованным потенциалом, способным оказать серьезное влияние на экономический рост в условиях глобального экономического кризиса, что подтверждается его вкладом в ВВП, количеством рабочих мест.

Региональный аспект в развитии малого предпринимательства (Иркутская область; Республика Бурятия; Забайкальский край[28]). Современное развитие российских регионов связано с особенностями форми-

[28] Ранее Читинская область.

рования конкурентоспособного малого предпринимательства. Малое предпринимательство является сущностной компонентой регионального экономического организма, жизнеспособность которого в значительной степени определяется пространственными условиями и факторами. Это связано, главным образом, с двумя обстоятельствами.

С одной стороны, малое предпринимательство как сложный и многообразный феномен современного мира, по-разному воздействует на региональную экономику. Но от характера, механизма и последствий этого влияния в значительной мере зависят перспективы выживания и развития российских регионов в современном экономическом пространстве. В реализации идеи регионального экономического развития российскому малому предпринимательству принадлежит важная роль.

С другой стороны, пространственная картина распространения малого предпринимательства свидетельствует о крайней неравномерности его развития по регионам России. При этом, региональное разнообразие условий функционирования малых предприятий привело к тому, что сформировалось два типа малого предпринимательства: центральный и провинциальный. Если малые предприятия, находящиеся в экономически активных регионах имеют большую свободу выбора видов предпринимательской деятельности, и соответственно форм их реализации, то положение провинциального малого предпринимательства очень сильно зависит от субъективных факторов регионального и локального значения.

Рассмотрим уровень развития малых предприятий в Байкальском регионе – Иркутская область; Республика Бурятия; Забайкальский край, в сравнении с Сибирским федеральным округом (СФО) (табл. 30-38):

Таблица 30

Распределение числа малых предприятий по регионам РФ
(на конец года)

	1999	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**
	Тыс.	Тыс.	Тыс.	Тыс.	Тыс.
Российская Федерация	**890,6**	**879,3**	**843,0**	**882,3**	**890,9**
Сибирский федеральный округ	**96,5**	**103,8**	**100,7**	**92,1**	**98,9**

Республика Бурятия	4,2	4,1	4,0	2,9	2,9
Иркутская область	13,3	13,8	14,0	7,9	8,3
Читинская область	3,0	3,1	2,9	2,5	2,2

Таблица 31

Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) МП по в регионам РФ (тыс.чел)

	1999	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**
Российская Федерация	**6485.8**	**6596.8**	**6483.5**	**7220.3**	**7433.1**
Сибирский федеральный округ	**725,2**	**752,3**	**712,9**	**712,9**	**686**
Республика Бурятия	26.8	22.1	18.3	17.4	20.4
Иркутская область	67.4	69.7	83.4	64.8	73.5
Читинская область	32.7	35.3	26.8	26.8	17.7

Таблица 32

Инвестиции в основной капитал, млн. руб.

	1999	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**
Российская Федерация	**17887,0**	**29774,3**	**43464,6**	**49730,1**	**59738,2**
Сибирский федеральный округ	**2954,4**	**3484,9**	**5154,1**	**5101,8**	**7552,7**
Республика Бурятия	126,2	180,1	80,3	124,2	183,8
Иркутская область	107,4	179,6	138,1	216,7	175,1
Читинская область	90,2	69,7	87,5	50,5	64,0

Таблица 33

Уровень развития малого предпринимательства в СФО за 2004 год[29]

	Кол-во МП в расчете на 1000 жителей	В расчете на 1 малое предприятие				
		Кол-во работающих, чел.	Выпуск продукции, товаров, услуг, млн. руб.	Розничный товарооборот, млн. руб.	Оборот общественного питания, млн. руб.	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.
Иркутская область	**3,7**	**8,3**	**2,4**	**1,0**	**0,01**	**0,03**

[29] Пояснительная записка к областной государственной целевой программе «Поддержка и развитие малого предпринимательства в Иркутской области» на 2006 – 2010 гг.

Красноярский край	3,8	8,6	1,5	0,97	0,03	0,05
Кемеровская область	4,9	7,5	1,5	0,6	0,02	0,16
Республика Бурятия	**3,2**	**6,9**	**1,2**	**0,3**	**0,01**	**0,05**
Читинская область	**2,3**	**6,6**	**1,1**	**0,2**	**0,01**	**0,02**
Томская область	7,3	8,4	1,7	0,6	0,03	0,19

Таблица 34

Уровень развития малого предпринимательства в Байкальском регионе за 2007год[30]

Наименование регионов	**Кол-во МП в расчете на 1тыс. жителей**	**В расчете на 1 малое предприятие**			
		Кол-во работающих на постоянной основе, чел.	**Оборот малых предприятий млн. руб.**	**Инвестиции в основной капитал, тыс. руб.**	**Среднемесячная заработная плата на одного работника, рублей**
Республика Бурятия	5,1	5,8	1,21	28,3	6962
Иркутская область	4,7	6,6	3,2	25,1	6887,7
Читинская область	3,6	6,2	1,18	15,3	6623,4

Таблица 35

Число предприятий по субъектам Российской Федерации в 2010 г. (на конец года)

	Единиц			В процентах к итогу		
	средние предприятия	малые предприятия		средние предприятия	малые предприятия[1)]	микропредприятия
		всего	в том числе микропредприятия			
Российская Федерация	25170	1644269	1415186	100	100	100
Республика Бурятия	71	8586	7675	0,3	0,5	0,5
Забайкальский край	113	5515	4595	0,4	0,3	0,3
Иркутская область	417	23415	19880	1,7	1,4	1,4

Таблица 36

Число предприятий по субъектам Российской Федерации в 2011 г. (на конец года)

[30] Источник: http://www.buryatia.ru/catalog/buryatia/index.html

	Единиц			В процентах к итогу		
	средние предприятия	малые предприятия		средние предприятия	малые предприятия[1)]	микропредприятия
		всего	в том числе микропредприятия			
Российская Федерация	15945	1836433	1593755	100	100	100
Республика Бурятия	54	8912	8041	0,3	0,5	0,5
Забайкальский край	84	7264	6182	0,5	0,4	0,4
Иркутская область	221	23688	19761	1,4	1,3	1,2

Таблица 37

Основные показатели деятельности индивидуальных предпринимателей по субъектам Российской Федерации в 2010 г.
(на конец года)

	Численность - всего		Объем выручки (с учетом налогов и аналогичных обязательных платежей) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	
	тыс. человек	в процентах к итогу	млн. руб.	в процентах к итогу
Российская Федерация	2927,5	100	4493572,8	100
Республика Бурятия	26,4	0,9	37713,6	0,8
Забайкальский край	28,5	1,0	37548,0	0,8
Иркутская область	44,9	1,5	64175,6	1,4

Таблица 38

Основные показатели деятельности индивидуальных предпринимателей по субъектам Российской Федерации в 2011 г.
(на конец года)

	Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей		Объем выручки (с учетом налогов и аналогичных обязательных платежей) от продажи товаров, продукции, работ услуг	
	тыс. человек	в процентах к итогу	млрд. руб.	в процентах к итогу
Российская Федерация	2490,2	100,0	7830,9	100,0
Республика Бурятия	18,2	0,7	87,7	1,1
Забайкальский край	20,0	0,8	93,2	1,2
Иркутская область	39,9	1,6	133,1	1,7

Приведенные данные отражают неравномерное развитие субъектов МП и индивидуальных предпринимателей в Байкальском регионе в сравне-

ние с СФО и Россией.

Развитие малого бизнеса в России характеризуется значительной межрегиональной дифференциацией (табл. 39). Наличие серьезных диспропорций является следствием ряда факторов, ключевыми среди которых являются предпринимательская активность населения, предпринимательский климат, обеспеченность производственными ресурсами и человеческим капиталом, а также наличие рынков сбыта товаров и услуг.

Таблица 39

Сравнительная оценка показателей деятельности малого предпринимательства на примере трех регионов за 2005-2009 гг

Показатель	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Иркутская область					
Общее количество МП, тыс.ед. Среднесписочная численность работников	9,281789	10,4488928	11,8589284	17,7131226	18,35154193
Забайкальский край					
Общее количество МП, тыс.ед. Среднесписочная численность работников	2,60221029	3016247 04	4,0231559	3,3545470	4,6446829
Республика Бурятия					
Общее количество МП, тыс.ед. Среднесписочная численность работников	3,226955	3,530027	4,9534463	5,7549258	—

По итогам деятельности малых предприятий в 2009 г. Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства было проведено исследование, целью которого являлось рейтингование регионов по уровню развития малого бизнеса. Рейтинг регионов составлялся в линейной форме и рассчитывался как сумма критериальных показателей с экспертно заданными весовыми коэффициентами.

К набору критериальных переменных в рамках формирования декомпозиции интегрального индекса предъявлялись требования:

- *представительности;*
- *информационной доступности;*
- *информационной достоверности;*

Для достижения сопоставимости показателей при расчете индекса бы-

ло произведено их нормирование. Полученный массив данных использовался для получения значений линейных индексов. Итоговые расчетные значения индекса были приведены к шкале [0; 10], где нулевое значение соответствует наименее успешному региону, 10 — наиболее успешному.

В качестве критериальных переменных использовались следующие показатели развития сектора:

1. Число малых предприятий на 100 тыс. населения.

2. Доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых.

3. Производительность труда на малых предприятиях (оборот на одного занятого на малых предприятиях).

4. Средний объем инвестиций в основной капитал на одном малом предприятии.

Все используемые показатели отвечают предъявленным к ним методическим требованиям, являются относительными, т.е. скорректированными на размер экономики региона и могут считаться в определенном смысле качественными характеристиками.

Таблица 40

Рейтинг регионов по уровню развития малого предпринимательства в 2009 г.*

субъект	**ранг**	**Значение индекса**	**субъект**	**ранг**	**Значение индекса**
г. Санкт-Петербург	2	8,9	Красноярский край	28	2,8
г Москва	3	8,1	Хабаровский край	30	2,7
Сахалинская область	7	4,6	Республика Башкортостан	31	2,7
Магаданская область	9	4,4	Омская область	32	2,6
Новосибирская область	13	4,1	Республика Алтай	40	2,4
Томская область	16	3,9	**Иркутская область**	**53**	**2**
Тюменская область	17	3,7	Республика Саха (Якутия)	56	2
Республика Татарстан	24	3,1	**Республика Бурятия**	**71**	**1,6**
Приморский край	26	2,9	**Забайкальский край**	**79**	**0,6**

* Малые и микропредприятия (без учета сельскохозяйственных микропредприятий)

Другой информативной характеристикой дифференциации являются

децильные коэффициенты. Суть таких коэффициентов состоит в соотношении между суммами значений показателей по 10% наиболее успешным регионам и 10% регионам-аутсайдерам. Применительно к субъектам РФ такие коэффициенты могут рассчитываться по 8 лидирующим и по 8 отстающим регионам (табл. 41).

Таблица 41

Значения децильных коэффициентов для показателей развития малого бизнеса в регионах России

Показатель	Значение децильных коэффициентов	
	2009	2008
Число МП на 100 тыс. населения	11,48	5,77
Доля занятых на МП	4,04	4,63
Оборот МП на одного занятого на МП	4,97	5,02
Инвестиции в основной капитал на одно МП	143,6	13,7

Децильный коэффициент — показатель дифференциации доходов, характеризующий степень социального расслоения. Определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами (дециль — 10%)

Из представленной таблицы видно, что значения коэффициентов по показателям числа малых предприятий и инвестиций в основной капитал в 2009 г. резко выросли по сравнению с 2008 г. Это означает, что произошел значительный рост дифференциации регионов по указанным характеристикам. Главным образом, это явилось следствием не укрепления позиций лидеров, а еще большего ухудшения ситуации в отстающих регионах. Особенно характерно это проявилось применительно к показателю инвестиций — объемы средств, вкладываемых в основные средства, в субъектах-аутсайдерах сократились и приблизились к нулевым значениям.

Аналогичные тенденции развития малого бизнеса отмечены и по итогам 2010-2011 г.: в целом по стране по всем рассматриваемым показателям развития малого предпринимательства.

***а). Иркутская область*:**

В 2006 году на территории Иркутской области действовало 10440 малых предприятий. В расчете на 1000 человек населения области приходится 4,1 малых предприятий против 3,6 в 2005 году. По сравнению с 2005 годом

наблюдался рост малых предприятий и индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица на 13,8 и 16% соответственно. На малых предприятиях работало на постоянной основе 78,6 тыс. человек. В области зарегистрировано 51,4 тыс. предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица. Общее количество занятых в малом предпринимательстве составило 130 тыс. человек или 17,2% от общего количества занятых в экономике области (табл. 42). [31]

Таблица 42

Состояние и динамика развития малого предпринимательства по Иркутской области[32]

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Количество малых предприятий, ед.	9175	10440	11852
Количество работающих на малых предприятиях, чел.	81789	88928	89284
Количество предпринимателей без образования юридического лица, чел.	44380	51452	61666
Всего занято в малом бизнесе, чел.	126169	130014	143700
Доля занятых в МП в общем количестве занятых в экономике области, %	16,5	17,2	17,8
Доля малого предпринимательства в региональном валовом выпуске продукции, работ, услуг, %	9,01	9,7	10,2
Среднемесячная заработная плата, руб.	4011,0	5480	7736
Темп роста заработной платы, %	113	137	137,6
Кол-во МП в расчете на 1000 жителей	3,6	4,1	4,7

Малое предпринимательство Иркутской области сформировалось как самостоятельный сектор экономики. По многим показателям (количество малых предприятий, число ПБОЮЛ, объем выпущенной продукции, товаров, услуг) наблюдался рост. Количество индивидуальных предпринимателей по данным Управления Федеральной налоговой службы по Иркутской области в 2007 г. составляло 17 772 чел., в 2008 г. – 19 602 чел., в 2009 г. – 20 937 чел.

Изначально сложившаяся отраслевая структура практически не меняется на протяжении многих лет, как в других регионах, так и в Иркутской области (табл. 43).

[31] Отчет о работе департамента предпринимательства, среднего и малого бизнеса администрации Губернатора Иркутской области за 2006-2007 http://www.idn.govirk.ru/tematicheskie%20razdely/otchet/default.aspx
[32] Там же. Отчет о работе департамента.

Таблица 43

Отраслевая структура МП по Иркутской области за 2006 год.

Вид деятельности	Доля
Оптово – розничная торговля	42,2
Услуги и операции с недвижимостью	18,0
Строительство	11,2
Обрабатывающие производства	10,8
Транспорт и связь	6,0
Сельское и лесное хозяйство	4,1
Прочие	7,7

Наибольшую долю составляют предприятия торговли и общественного питания, что объясняется относительно быстрой окупаемостью вложенных средств, стабильным потребительским спросом (табл. 26).

Малый бизнес активно развивается в тех сферах деятельности, где крупный и средний бизнес медленно реагирует на меняющийся спрос населения. Доказательством тому служит развитие малых предприятий по производству пластиковых изделий, мебели, пищевых продуктов, в сфере услуг. Но малые предприятия крайне неравномерно размещены по территории Иркутской области, основная часть (98%) функционируют в городах Иркутск, Ангарск, Братск, Усть-Илимск, Усолье-Сибирское.

Ниже приведены показатели малого бизнеса за 1 полугодие 2008 г. без учета микропредприятий по г. Иркутску, а также показатели малого бизнеса за 1 полугодие 2007 и 2006 гг. с микропредприятиями (табл. 44).

Таблица 44

Показатели деятельности малого бизнеса за 1 полугодие 2008 г.

Период (1 полугодие)	Кол-во МП	Численность работающих человек	Отгрузка продукции млн. руб.	Выручка от реализации млн. руб.	Фонд з/п млн. руб.	Среднемесячная э/п руб.	Инвестиции в основной капитал млн. руб.
2008 г.	1703[33]	39593	9618,9	37877	2894,2	12769,0	54,2

[33] Без учета микропредприятий

2007 г.	7409	40923	11278,8	57790	1888,7	8246,8	331,1
2006 г.	7166	41044		102		6181,0	301,0

Плотность распространения предприятий малого бизнеса (число малых предприятий на 1000 жителей) в г. Иркутске составляет 12,9 малых предприятий. В среднем по стране 6,8 предприятий. Малые предприятия характеризуются небольшой численностью работников - в среднем 6 человек на одном малом предприятии. Средняя заработная плата на малых предприятиях г. Иркутска в I полугодии 2008 года составила 12769 руб., аналогичный показатель прошлого года равен 8246,8 руб.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Иркутской области на 1 января 2008 г. в г. Иркутске было зарегистрировано 7 409 малых предприятий, численность работающих на них составляла 43 821 чел., в 2009 г. – 1 754 малых предприятий с численностью 38 411 чел. Снижение данных показателей отчасти связано с принятием нового законодательства и изменением схемы статистического наблюдения, что вызывает определенные трудности в проведении анализа показателей, характеризующих развитие сектора малого бизнеса. Анализ показателей без учета микропредприятий не является в полной мере объективным, так как микропредприятия формируют 80% общего количества микро и малых предприятий г. Иркутска. Количество малых предприятий в городе в 2009 г. по сравнению с 2008 г. увеличилось на 3%. Доля доходов от малого бизнеса в собственных доходах бюджета города составила 18,5% и снизилась по сравнению с 2008 г. на 3,7%, что обусловлено изменениями в Законе Иркутской области «О межбюджетных трансфертах и нормативах отчислений доходов в местные бюджеты» от 23 июля 2008 г. № 56-оз. В законе изменен порядок зачисления единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения: теперь в размере 100% он уплачивается в областной бюджет.[34]

[34]http://www.irkutsk.irbp.ru/page/9/1071.

Таблица 45

Основные показатели деятельности субъектов малого предпринимательства по Иркутской области 2011 г.[1)]

	Число малых предприятий (на конец года), тыс.		Средняя численность работников[2)], тыс. человек		Оборот малых предприятий, млрд. руб.	
	всего	в том числе микропредприятий	всего	в том числе на микропредприятиях	всего	в том числе микропредприятий
Иркутская область	23,7	19,8	170,0	59,6	308,1	110,7

б. Республика Бурятия.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики, УФНС России по РБ, органов местного самоуправления на 1 января 2006 г. в Республике Бурятия было зарегистрировано 3206 малых предприятий (МП) и 23,0 тыс. индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, на которых на постоянной основе работало почти 98,7 тыс. человек (24,6 и 51,1 тыс. человек), что составляет 25,4% от общей численности занятых в экономике республики. Количество МП на 1 тыс. жителей в республике составило 3,3 при значении показателя в среднем по Российской Федерации — 6,8.

Малое предпринимательство в Республике Бурятия неравномерно распределяется по муниципальным образованиям. Число МП на 1 тыс. жителей муниципального образования колеблется в диапазоне от 0,33 в Бичурском районе до 5,36 в г. Улан-Удэ. При этом основная доля МП (свыше 60 %) приходится на г. Улан-Удэ. Доля численности списочного состава работающих в МП к общей среднегодовой численности занятых в экономике колеблется от 14,5% в Прибайкальском районе до 0,44% в Джидинском районе.

Преобладающими сферами деятельности для МП являлись: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования- 37,0 % от общего количества МП, 56,5 %

общего оборота МП или 20,0 % от общей численности работающих в МП.

В Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей на территории республики зарегистрировано около 24,5 тыс. индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. На малых предприятиях занято около 30 тыс. человек без учета совместителей и работающих по договорам подряда, что составляет около 7,4 % от занятых в экономике республики. В целом, с учетом официально зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, общая численность работающих в сфере малого бизнеса в 2007 г. составит около 110 тыс. человек или свыше 27 % от численности занятых в экономике республики. Оборот малых предприятий увеличился по сравнению с 2005 годом в 2 раза и составил 31,9 млрд.рублей. Продолжился рост инвестиций в основной капитал малых предприятий, объем которых достиг 692,2 млн. рублей.

В среднем по Республике Бурятия на 1 тыс. жителей приходится 5,2 малых предприятия при среднероссийском показателе - 7,2, в 2005 году значение этого показателя в Республике Бурятия составляло 3,3 малых предприятия на 1 тыс. жителей, в Российской Федерации – 6,8 малых предприятий на 1 тыс. жителей.

Активно используется один из элементов поддержки малого предпринимательства - выделение для субъектов малого предпринимательства отдельной квоты в размере 15% от общей суммы государственных закупок, предусмотренной Федеральным законом «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.06.2005 г. № 94-ФЗ. В 2006 г. объем госзакупок, выполненных субъектами малого предпринимательства составил 1462 млн.рублей, что составило 34,8 % от общего объема госзакупок за счет республиканского бюджета (табл. 46).

Таблица 46

Динамика участия субъектов малого предпринимательства в закупках товаров, выполнении работ и оказании услуг для государственных нужд Республики Бурятия в 2005 - 2006г.г.

Показатели	2005 г.	2006 г.

Объем госзакупок, выполненных субъектами малого предпринимательства, млн.руб.	483,7	1461,7
Количество субъектов малого предпринимательства, получивших госзаказ, ед.	3150	1845
Доля объема госзакупок, выполненных субъектами малого предпринимательства, %	21	34,8
Объем госзакупок на одно малое предприятие, тыс.руб.	150,9	410,0

По состоянию на 1 января 2009 года по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики, УФНС России по РБ, органов местного самоуправления в Республике Бурятия было зарегистрировано 5747 малых предприятий (с 2008 г. - с микропредприятиями) и 27935 индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица (ИП). В субъектах малого предпринимательства (СМП), по оценке, на постоянной основе было занято около 126,2 тыс. человек, что составляет 29,8 % от общей численности занятых в экономике республики.

Количество зарегистрированных МП на конец 2008 года возросло по сравнению с 2007 годом на 801 или на 16,2 %. Соответственно, увеличилось количество МП на 1 тысячу жителей в республике с 5,15 до 6,0. Значение этого показателя в среднем по Российской Федерации на конец 2007 года составило 8,0.

На конец 2008 года в общем количестве предприятий и организаций республики доля МП возросла с 29,8 % до 31,8 %. При этом, относятся к малым 53.6 % предприятий, осуществляющих оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, являются малыми почти половина (48,6%), организаций в строительстве, 44,5% предприятий обрабатывающих производств, 38,0% предприятий, осуществляющих добычу полезных ископаемых в республике, 35,2% предприятий, осуществляющих операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг. Общая численность работников, занятых в МП, за истекший год увеличилась на 42,9%, в том числе численность работников списочного состава на 47%. А численность ИП в численности экономически активного населения по республике

на конец года составляет 5,86 % (2007 год - 5,68%).

За 2008 год выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) МП составила 48366,0 млн.руб. (темп роста по сравнению с прошлым годом – 150,8 %), отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами в фактических ценах на сумму 26216,6 млн.руб. при значении индикатора 20327,2 млн.руб. (темп роста по сравнению с прошлым годом – 168,7%), продано товаров несобственного производства на сумму 26216,6 млн.руб. (темп роста по сравнению с прошлым годом – 153,3%).

Оборот МП составил 48140,8 млн.руб., темп роста по сравнению с соответствующим периодом прошлого года – 147,5%. По сравнению с 2007 годом возросла доля оборота МП в общем обороте организаций по республике с 24,1 до 29,9%.

В основной капитал МП вложено инвестиций на сумму 782,2 млн.руб., что на 20% превышает объем инвестиций в 2007 году. Доля МП в инвестициях в основной капитал по республике увеличилась с 3,2% в 2007 году до 3,3%.

Преобладающими сферами деятельности для МП для Республики Бурятия являются:

- оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования – 39,8 % от общего количества МП, 53,2 % общего оборота МП или 23,7 % от общей численности работающих в МП. В 2007 году доля этих МП составляла соответственно 44,5 %, 51,4 % и 25,0 %;

- строительство – 13,2 % от общего количества МП, 17,9 % общего оборота МП или 15,0% от общей численности работающих в МП. В 2007 году доля этих МП составляла соответственно 12,6 %, 17,7% и 19,8 %;

- обрабатывающие производства – 8,3 % от общего количества МП, 12,0 % общего оборота МП или 11,7 % от общей численности работающих в МП. В 2007 году доля этих МП составляла соответственно 8,2%, 12,0 % и

12,9 %;

- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 15,5% от общего количества МП, 7,3 % общего оборота МП или 18,6 % от общей численности работающих в МП. В 2007 году доля этих МП составляла соответственно 13,6%, 6,9% и 15,3%;

- транспорт и связь – 5,3% от общего количества МП, 2,8% общего оборота МП или 5,1% от общей численности работающих в МП. В 2007 году доля этих МП составляла соответственно 4,8 %, 3,4 % и 6,4 %;

- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство –6,3% от общего количества МП, 1,6 % общего оборота МП или 9,1 % от общей численности работающих в МП. В 2007 году доля этих МП составляла соответственно 5,4 %, 1,8% и 9,8%.

За 2008 год в консолидированный бюджет Республики Бурятия и государственные социальные внебюджетные фонды поступило налогов по специальным режимам налогообложения, используемым в основном субъектами малого предпринимательства: единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения – 673,5 млн.руб., в том числе в консолидированный бюджет РБ 576,1 млн.руб.; единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности – 396,7 млн.руб., в том числе в консолидированный бюджет РБ 367,0 млн.руб.; единого сельскохозяйственного налога - 3,2 млн.руб., в том числе в консолидированный бюджет РБ 2,9 млн. руб. По сравнению с предыдущим годом рост поступления этих налогов составил соответственно 25,7%, 3,8% и 10,9%.

Таблица 47

Основные показатели деятельности субъектов малого предпринимательства по Республике Бурятия 2011 г.[1)]

	Число малых предприятий (на конец года), тыс.	Средняя численность работников[2)], тыс. человек	Оборот малых предприятий, млрд. руб.

	всего	в том числе микропредприятий	всего	в том числе на микропредприятиях	всего	в том числе микропредприятий
Республика Бурятия	8,9	8,0	49,7	16,5	53,1	21,5

в) Забайкальский край

Тенденции развития малого предпринимательства в Забайкальском крае мало отличались от общероссийских, за последние годы уровень развития малого предпринимательства этих территорий уверено перешел от стартового к стабильному этапу (табл. 48).

Таблица 48

Основные экономические и финансовые показатели деятельности МП и ИПБОЮЛ Россия и Забайкальский край в сравнении

Показатели	**РФ**			**Забайкальский край**		
	Год			**Год**		
	2006	**2007**	**2008**	**2006**	**2007**	**2008**
Численность МП, тыс.	1032,8	1137,4	1347,7	3,016	4,02	3,3
Общий (учитываемый) оборот МП, млрд. руб.	12099,2	15468,9	18727,6	18,5552	29,2079	40,4
*Среднесписочная численность, тыс. человек	8582,8	9239,2	11412,1	24,704	31,559	45,5
Количество рабочих мест у ИПБОЮЛ (основная работа по найму и не понайму), тыс.	10104,0	10618,0	—	—	—	—
Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей, тыс. человек	—	2593	2742,0	—	—	19,8
Численность наемных работников индивидуальных предпринимателей, тыс. человек	—	5613	5306,5	—	—	44,8

* Без внешних совместителей.

По данным Министерства экономического развития Забайкальского края общее количество малых предприятий (с учетом микропредприятий) в 2009 году составило, 4,64 тыс. единиц (111,0 % к 2008 году). В структуре наибольшую долю заняли предприятия оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предме-

тов личного пользования, малые предприятия, осуществляющие операции с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, малые предприятия строительства, предприятия обрабатывающих производств, предприятия сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, предприятия транспорта и связи.

В сопоставлении с другими субъектами Российской Федерации, Сибирского федерального округа Забайкальский край характеризуется высокой долей малых предприятий сельского хозяйства, горного производства и строительства, низкой долей – обрабатывающих производств.

Среднесписочная численность работников на малых предприятиях (без внешних совместителей) составила в 2009 году, 45,470 тыс. человек, что выше уровня 2008 года. Постепенно увеличивалась их доля в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций. По оценке, в 2009 году она составила 17,2 % против 16,3 % в 2008 году. Оборот малых предприятий составил, 34652,3 млн. рублей, что ниже уровня 2008 года на 3,5 % в сопоставимых ценах. Доля продукции, произведенной малыми предприятиями, в общем объеме валового регионального продукта составила в 2009 году, 7,1 %. Динамика зарегистрированных налоговыми органами индивидуальных предпринимателей также имела положительную тенденцию.

Ниже в таблице 49 хотелось бы рассмотреть, как развивалось малое предпринимательство в Забайкальском крае в течение 5 лет.

Таблица 49

Основные показатели деятельности малого предпринимательства в Забайкальском крае

Наименование показателя	2005	2006	2007	2008	2009
Количество малых предприятий, тыс. единиц	2,602	3,016	4,02	3,35	4,64
Среднесписочная численность работников, человек	21029	24,704	31,559	45,470	46,829
Оборот организаций, млн. руб.	10531,3	18555,2	29207,9	40440,7	48925
Индекс производства, в сопоставимых ценах в % к предыдущему году	106,7	158,4	141,8	120,4	105,2

Количество индивидуальных предпринимателей, человек, на конец года	19964	21781	22469	26563	30712

Хотелось бы отметить, что по состоянию на 01 января 2010 года количество малых предприятий составило 30712 человек, что на 15,6 % больше уровня 2009 года, а это говорит о положительной тенденции, ведь именно проведение планомерной государственной политики в сфере поддержки малого предпринимательства улучшат потенциал этого сектора экономики, положительно будет влиять на социально-экономическое положение края.

Для того что бы нам лучше понять положительную тенденцию роста количества малых предприятий, проведем сравнительный анализ развития малого предпринимательства в Иркутской области, республики Бурятия и Забайкальском крае (табл. 50).

Таблица50

Сравнительная оценка показателей деятельности малого предпринимательства на примере трех регионов

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009
Иркутская область					
Общее количество МП, тыс.ед. Среднесписочная численность работников	9,2 81789	10,44 88928	11,85 89284	17,7 131226	18,35 154193
Забайкальский край					
Общее количество МП, тыс.ед. Среднесписочная численность работников	2,602 21029	3016 24704	4,02 31559	3,35 45470	4,64 46829
Республика Бурятия					
Общее количество МП, тыс.ед. Среднесписочная численность работников	3,2 26955	3,5 30027	4,95 34463	5,75 49258	– –

На основании выше приведенной таблицы мы наблюдаем, что на протяжении с 2005 – 2009 гг. малый бизнес в Иркутской области, Забайкальского края и Республики Бурятия в целом развивается. За последние пять лет

количество малых предприятий и численность занятых на них работников растут. Малые предприятия рассмотренных регионов оказывают существенное влияние на экономику страны в целом. Основные показатели деятельности малых предприятий в Иркутской области растут наибольшими темпами, чем по остальным двум анализируемым регионам. Это может свидетельствовать о более интенсивном развитии малого бизнеса в данном субъекте РФ, что связано с его более высоком уровне развития экономики.

В 2009 году в Забайкальском крае проведена работа по формированию региональной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. В ее составе 12 государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства, 2 бизнес-инкубатора, 2 лизинговых компании, гарантийный фонд, 74 кредитных кооператива, действующих преимущественно в сфере сельского малого бизнеса, фонд инвестиционного развития.

В рамках соглашения о сотрудничестве между РосБР (Российский банк развития) и правительством края осуществляется поддержка предпринимательства посредством финансирования кредитных организаций и юридических лиц, осуществляющих поддержку малого и среднего предпринимательства через банки-партнеры («ВТБ 24», «Промсвязьбанк») и организации инфраструктуры. Но, тем не менее, можно отметить, что в Забайкальском крае развитие инфраструктуры недостаточное, этому служит ряд причин таких как ограниченный доступ субъектов малого предпринимательства к кредитным ресурсам, высокий износ основных средств в сфере малого предпринимательства. К этим проблемам относится и дефицит квалифицированных кадров, слабый уровень профессиональной подготовки. В ряде районов наблюдается низкая активность органов местного самоуправления по развитию малого и среднего предпринимательства.

В целях обеспечения благоприятных условий для увеличения количества субъектов малого и среднего предпринимательства, их развития и повышения конкурентоспособности в Забайкальском крае действует краевая

долгосрочная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Забайкальском крае на 2010-2012 годы», утвержденная постановлением Правительства Забайкальского края от 23 июня 2009 года № 242, в рамках которой осуществляется государственная поддержка.

Таблица 51

Основные экономические показатели деятельности малых предприятий в 2010-2011г.г. по Забайкальскому краю

п/п	Наименование показателя	2010 г.	2011 г.
1	Количество малых предприятий, на конец года	4820	4400
2	Средняя численность внешних совместителей, тыс. чел.	-	-
3	Среднесписочная численность работников, человек	45,5	46,13
4	Средняя численность работников, выполняющих работы по договорам гражданско-правового характера, тыс.чел.	-	-
5	Оборот предприятий, млрд. руб.	41,5065	51,8
6	Индекс производства, в сопоставимых ценах в % к предыдущему году	120,4	105,2
7	Количество индивидуальных предпринимателей, человек, на конец года	26563	30712
8	Инвестиции в основной капитал, млн.	-	-

Показатели, характеризующие вклад малого бизнеса в развитие экономики и социальной сферы края, в последние годы имели положительную тенденцию развития, однако оказались ниже аналогичных средних показателей, сложившихся в регионах Сибирского федерального округа и России в целом. Проведение планомерной государственной политики в сфере поддержки малого предпринимательства улучшает потенциал этого сектора региональной экономики, положительно влияет на социально-экономическое положение края[35].

[35] Программа развития конкуренции в Забайкальском крае на 2010-2012 годы

Для оценки необходимости государственной поддержки различных направлений деятельности субъектов малого предпринимательства, необходимо проанализировать проблемы, которые сдерживают развитие малого предпринимательства:

Прежде всего, хотелось бы выделить проблемы связанные с деятельностью предприятия, связанные с финансированием предприятия, и связанные с поиском информации.

Первая проблема, которую хотелось бы отметить связанная с деятельностью предприятия – это недостаточность собственных средств для развития производства, обновление и приобретение основных фондов, и пополнение оборотных средств. Первая проблема напрямую увязана со второй и порождает трудности с привлечением инвестиционных ресурсов в связи с высокими процентными ставками по кредитам банков и высокими требованиями по выполнению залоговых обязательств. В части информационного обеспечения предпринимательской деятельности наиболее востребованной является маркетинговая или рыночная информация, поиск потенциальных клиентов, получение нормативно-правовой информации.

В повседневной деятельности, предприятия рассчитывают на муниципальную поддержку в области обучения и подготовки персонала. Эту функцию с успехом выполнит определенный объект инфраструктуры, опыт в подготовке кадров у которой имеется. Также в Программе поддержки, необходимо предусмотреть использование новых форм обучения – дистанционное, пакетное и т.п.

Вторую проблему, которую хотелось бы выделить это помощь в организации сбыта и помощь в проведении маркетинговых исследований, при решении которых необходима государственная поддержка. Во многом, эти проблемы взаимосвязаны, ведь информация о рынке, полученная с использованием маркетинговых исследований открывает новые возможности по сбыту продукции и услуг, позволяет по-новому посмотреть на потребителя и конкурентов. Дополнительная помощь по сбыту продукции возможна при

использовании сети Интернет, сайта «Малый бизнес в Забайкальском крае», «Электронного каталога и выставки товаров». Консультации разного уровня от юридических и бухгалтерских до реорганизации бизнеса и менеджмента – это ставшие уже традиционными услуги инфраструктуры поддержки предпринимательства, на которые рассчитывают СМП (среднего, малого предпринимательства). Пропаганда этих услуг, широкая рекламная компания и другие мероприятия должны привлечь более широкие слои предпринимательства в организации инфраструктуры для решения многих вопросов текущей деятельности и дальнейшего развития.

В качестве первоочередной проблемы, большая часть предпринимателей рассматривают проблему с налоговой нагрузкой, т.е. необходимость уменьшения налоговой нагрузки и упрощения системы налогообложения. Существенным вопросом предпринимателей является снижение процентных ставок и создание системы долгосрочного кредитования.

7.5. Преимущества и недостатки малого предпринимательства. Проблемы развития малого предпринимательства в России

Как показывает мировая практика, малое предпринимательство играет большую роль в экономике даже развитых стран, так как ему свойственны определенные преимущества. Анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малого предпринимательства, можно указать на следующие преимущества малых предприятий:

- полная самостоятельность, свобода и оперативность действий, не требующая для принятия решений получения согласия партнеров;
- максимум побудительных мотивов. Все доходы поступают к единому владельцу предприятия, поэтому он заинтересован в упорной работе, в тщательном собственном контроле над делами, в принятии обдуманных решений, увеличении объемов продаж;

- гибкость и оперативность в принятии решений;
- конфиденциальность деятельности, поскольку в некоторых сферах бизнеса производственные секреты и специальная технология являются главным капиталом фирмы, а единоличное владение дает возможность сохранить в тайне секрет предприятия;
- более низкая потребность в первоначальном капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и процесс производства в ответ на требования местных рынков;
- малый управленческий персонал;
- простые организационные связи;
- быстрая, высокая восприимчивость к новшествам;
- использование сфер, которые невыгодны крупному предпринимательству;
- более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования.

Так, в докладе Международного бюро труда отмечается, что малые и средние предприятия располагают значительными конкурентными преимуществами, часто требуют меньше капиталовложений в расчете на одного работника по сравнению с крупными предприятиями, широко используют местные материальные и трудовые ресурсы.

Собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них высок уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия. Субъекты малого предпринимательства лучше информированы об уровне спроса на местных (локальных) рынках, часто производят товары по заказу конкретных потребителей, дают средства к существованию значительному числу наемных работников. Малые предприятия способствуют большему росту занятости населения по сравнению с крупными предприятиями, тем самым содействуют подготовке профессиональных кадров и распространению практических знаний.

Но наряду с достоинствами этой организационной формы (малые

предприятия) ей свойственны и недостатки, к которым относятся:

- ограниченность привлечения значительных финансовых средств;
- неограниченная (полная) имущественная ответственность за долги в случае банкротства;
- недоверие со стороны государственных учреждений и крупных предприятий;
- слабость управления. Обычно владелец является управляющим по всем вопросам: экономическим, финансовым, кадровым, маркетингу, закупкам, продаже;
- трудность в получении кредита;
- более высокий уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке и более высокий уровень риска банкротства;
- сравнительно низкая доходность;
- высокая интенсивность труда;
- сложности с внедрением новых технологий;
- зависимость от крупных компаний;
- повышенный риск в конкурентной борьбе и др.

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

В регулярно проводимых опросах в среде малого бизнеса США главными причинами неудач чаще всего называют:

- некомпетентность;
- несбалансированный опыт (например, опытный инженер, но неопытный коммерсант);
- нехватка опыта в коммерции, финансах, поставках, производстве, управлении в единоличных формах владения и в товариществах;

- неумение налаживать и поддерживать деловые связи и контакты.

Шансы малого бизнеса на успех повышаются по мере взросления. Фирмы, долго не меняющие владельцев, приносят более высокий и стабильный доход. Американская статистика показывает, что женщины — владельцы малых фирм, более удачливы в бизнесе, чем мужчины. В ходе исследований отмечается, что преуспевают предприниматели, которые много работают. Если в управлении участвует не один человек, а предпринимательская команда, которая состоит из двух, трех или четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное принятие решения более профессионально. На живучести малых фирм сказываются и размеры финансирования на первом этапе их существования. Чем больше первоначальный капитал, вложенный в малую фирму, тем больше у нее возможностей сохранения деятельности в кризисные периоды.

Постоянный поиск то появляющихся, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним составляют основу стратегии малого бизнеса. Некоторые западные специалисты склонны рассматривать малое предпринимательство как школу новых личностных взаимоотношений, полигон испытания методов и принципов организации предпринимательства в будущем.

Однако в силу объективного наличия менее благоприятных условий хозяйствования, чем у крупных предприятий, субъекты малого предпринимательства характеризуются меньшей устойчивостью и конкурентоспособностью, поэтому нуждаются в государственной поддержке в соответствии с федеральной и региональными программами поддержки и развития малого предпринимательства.

Предпринимательской активности мешает ряд причин, в числе которых наиболее существенные:

- Недостаток финансовых средств.
- Бюрократические препоны.
- Коррупция.

- Взятничество властных структур и рэкет преступного мира.
- Неадекватная правовая база, регламентирующая предпринимательскую деятельность в т.ч. МП.

Перечисленные выше проблемы приводят к постоянному обновлению в секторе малого предпринимательства вследствие массовых банкротств. Так из вновь организуемых малых предприятий через год остается около 50%, через 3 года - 7-8%, через 5 лет остается не более 3%. Вместе с тем, общее число малых предприятий, как правило, растет или остается неизменным, на место ликвидированных предприятий постоянно рождаются новые.

Приведем результаты проведенного опроса представителей МП (за 2007-2008 гг.) об основных причинах, мешающих предпринимательской деятельности (по значимости самой проблемы) (табл. 52).

Таблица 5212

Причины, мешающие предпринимательской деятельности МП.
(По значимости проблемы)

Причины.	**Население**	**Руководители предприятий**
Отсутствие средств	1	1
Дефицит квалифицированных кадров: рабочих специальностей; менеджеров технического направления	5	2
Правовая экономическая нормативная база	2	3
Большие налоги	3	4
Недостаточная поддержка со стороны государства	4	5
Причины.	Население	Руководители предприятий
Вымогательство чиновников	7	7
Рэкет	6	10
Трудности оформления предприятия	8	6
Трудности, связанные с бухгалтерской и другой отчетностью перед разными органами	9	8
Личная некомпетентность.	10-11	9
Недостаток опыта.	10-11	11

При этом большинство опрошенных респондентов, о отметили: *во-первых*, усложнены правила экономической деятельности, которые задает государство, а *во-вторых*, и эти правила в значительной мере корректируются и дополняются по произволу бюрократического аппарата.

Экономический кризис 2008 г., согласно проведенных нами исследований среди представителей малого бизнеса Байкальского региона, изменил значимость и перечень причин, влияющих на предпринимательскую деятельность МП. В этот период и население и предприниматели считают главной проблемой отсутствие или не доступность финансовых средств и недостаточная поддержка со стороны государства, усиление конкуренции, рост цен (табл.53).

Таблица 53

Причины, мешающие предпринимательской деятельности МП (по значимости проблемы)

Причины	Население	Руководители предприятий
Отсутствие средств	1	1
Дефицит квалифицированных кадров: рабочих специальностей; технических специалистов	5	2
Правовая экономическая нормативная база	2	3
Большие налоги	3	4
Недостаточная поддержка со стороны государства	4	5
Вымогательство чиновников	7	7
Рэкет	6	10
Трудности оформления предприятия	8	6
Трудности, связанные с бухгалтерской и другой отчетностью перед разными органами	9	8
Личная некомпетентность.	10-11	9
Недостаток опыта.	10-11	11

Для минимизации потерь, связанных с неадекватными экономическими условиями в условиях кризиса, участники бизнеса и население вынуждены увеличивать масштабы теневых доходов, для покрытия нелегальных платежей, компенсации снижающейся эффективности бизнеса.

Ситуация с такова, что предприниматели, если и не бросают дело, то обязательно уводят большую долю своей деятельности в «теневой бизнес». Чтобы прекратить развитие этой тенденции необходимо снизить налоговое бремя, упростить систему отчетности, оградить предпринимателей от произвола чиновников. Бюджет должен пополняться деньгами, не за счет увеличения налогового бремени, а за счет создания большой сети малых предприятий, которые платят налоги.

7.6. Малое предпринимательство и средний класс

Для общества с рыночной экономикой огромное значение имеет уровень (состояние) среднего класса. Чем сильнее средний класс, тем эффективнее экономика страны. Наличие среднего класса определяет не только уровень экономики, но и что очень важно уровень социальной защищенности населения.

Следует отметить, что на пути данного движения в период проведения широкомасштабной приватизации были допущены серьезные умышленные (и неумышленные) ошибки, которые привели к созданию социального класса финансовых олигархов, незаинтересованных в дальнейшей демократизации общества и создании среднего класса. В демократических странах средний класс составляет большую часть общества. Он является главной движущей силой социального прогресса и играет роль стабилизатора политической жизни общества, носителем его нравственного и физического здоровья.

Понятие средний класс – это не среднеарифметическое понятие, а социальное. В странах с развитой рыночной экономикой и демократическим политическим строем под средним классом подразумевается та часть общества, которая занимает среднее положение в обществе по уровню денежных доходов. Средний класс составляет наибольшую по численности социальную группу, и выполняет ряд важных функций:

а) функцию «стабилизатора» общества;

б) функцию «поставщика» квалифицированной рабочей силы.

Критерии выделения и структура среднего класса. В странах с развитой рыночной экономикой и демократическим политическим строем к среднему классу относится часть общества, которая занимает среднее ста-

тусное положение в социально-экономическом аспекте и составляет наибольшую по численности социальную группу.

К среднему классу относится четыре основные категории:

Первая – коммерческая, это эффективно работающие представители малого и среднего бизнеса;

Вторая – бюджетная (чиновничья), а это высокооплачиваемые представители государственных служб и общественно – политических организаций;

Третья – управленческая, к ним относятся руководители (менеджеры) среднего и высшего звена коммерческих и государственных предприятий и организаций (исключая бюджетные);

Четвертая – интелегенция, высокооплачиваемые представители науки, культуры, спорта, искусства.

В составе среднего класса необходимо выделить три основных слоя:

Верхний слой – это топ - менеджеры крупных компаний, успешные крупные и средние предприниматели, верхушка государственного аппарата;

Средний слой – это менеджеры средних предприятий (и среднего уровня), высокообеспеченные представители науки, искусства, врачи, адвокаты и т.д., а также сильнейшие (по экономической эффективности) представители малого бизнеса;

Нижний слой – это высококвалифицированные специалисты и рабочие, оставшаяся часть малого бизнеса.

Из перечисленных четырех категорий коммерческая категория является наиболее большая. Теперь необходимо понять, почему роль среднего класса, а соответственно эффективно работающего малого и среднего бизнеса, имеет огромное значение, как для экономики, так и для снижения социальной напряженности в обществе. Одной из основных характеристик уровня экономики страны является объемом ВВП. В развитых странах, таких как США, Германия, Англия доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны достигает 50-60%, а в России около 15%. Соответственно у нас в России хорошо живут, только эти 15% населения, не считая конечно не-

большое количество очень богатых людей, а в развитых странах 50-60%. В конце 2007 г. президентом России В.В. Путиным поставлена задача довести уровень среднего класса к 2020 году до уровня мировых стандартов.

На сегодняшний момент не существует единых критерий принадлежности к среднему классу. Можно отметить ряд признаков, характеризующих принадлежность к среднему классу, которые должны рассматриваться в комплексе:

- Материальные и ресурсные признаки – уровень доходов и расходов, накопление сбережений, имущественная обеспеченность.
- Нематериальные и ресурсные признаки – уровень образования, профессиональной квалификации, должности. Уровень в иерархии общества.
- Самоидентификация – стратегии экономического поведения, самооценки адаптации к социально-экономической обстановке и т.п.

Социально-демографический портрет среднего класса. Отличительной чертой, характеризующей средний класс, является его социально-демографический портрет. В табл. 54 представлены данные по распределение числа малых предприятий по среднему возрасту.

Таблица 54

Распределение числа малых предприятий по среднему возрасту на конец 2000 г.

Отрасли экономики	Число МП	Доля МП, зарегистрированных не позднее %:					Средний возраст МП, не менее … лет
		1990 г., (от 11 лет и более)	1991-1992 гг., (от 9 до 10 лет)	1993-1994 гг., (от 7 до 8 лет	1995-1997 гг., (от 4 до 6 лет	1998-2000 гг., (не более 3 лет	
Промышленность	88 432	3,1	18,0	18,0	24,5	36,3	5,2
Строительство	86 957	3,4	16,2	20,0	25,8	34,5	5,3
Торговля и общественное питание	279 500	1,8	11,0	13,3	24,7	49,1	4,2
Транспорт	14 530	3,2	14,3	17,9	25,3	39,2	4,9
Общая коммерческая деятельность по обеспечению	27 037	1,7	8,9	13,1	28,7	47,5	4,2

функционирования рынка							
Оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения	22 983	1,4	10,8	13,6	22,9	51,2	4,1
Непроизводственные виды бытового обслуживания населения	8071	2,6	26,4	20,7	20,9	29,3	5,9
Наука и научное обслуживание	21 913	3,1	26,6	20,5	23,0	26,8	6,0
Всего по России	**634 361**	**2,3**	**13,8**	**15,8**	**25,3**	**42,8**	**4,7**

Одним из главных итогов российских реформ стало появление в стране особого класса - среднего. Ученые из Института социологии РАН провели серию крупномасштабных и по сути уникальных исследований российского среднего класса[36]. Как уточняют исследователи, около трети активного городского населения (то есть 22 % всех россиян) – это так называемая «периферия» среднего класса. Те, кому для вступления в его стройные ряды, по мнению социологов, не хватает совсем чуть-чуть: кому дохода, кому - профессионального уровня, кому - образования. По западным меркам, высокооплачиваемые и высококвалифицированные рабочие вполне могут считаться представителями среднего класса. В России, где опытный учитель порой получает меньше дворника, а доходы простого нефтяника только снятся производителям ракет или высокоточных приборов, ученые понимают, что сухую теорию приходится проверять практикой, в которой отраслевые перекосы сплошь и рядом.

Бурный рост среднего класса пришелся на рубеж веков, последефолтные времена. В 2003 г. эта прослойка составляла около четверти населения России. В 2006-м она утончилась - лишь 20-22 %. При этом часть среднего класса ушла, по оценкам социологов, «на периферию» группы: меньше стало денег, уверенности в будущем, возможностей реализовать свой человеческий потенциал. Труд рядового представителя среднего класса по-

[36] Источник: http://www.rg.ru/2007/01/24/sots-portret.html

прежнему недооценен, его доходы растут медленнее, чем в среднем по стране.

По данным Росстата, за последние 15 лет число тех, кто занят в госсекторе экономики, плавно снижается, а доля «частников» плавно растет. Именно поэтому значительная часть среднего класса трудится на приватизированных или новых частных предприятиях – почти 35%. В государственном секторе сосредоточена наибольшая доля респондентов: 54% представителей среднего класса 60% его периферии и 41% прочих массовых слоев. Средний класс особо заметен в промышленности (в том числе электроэнергетике), на транспорте и в строительстве (22%). Достаточно велик его удельный вес в системе образования (16%), в армии и в правоохранительных органах (13%), в торговле (11%). Незначителен в сельском и лесном хозяйстве (1%), в сфере ЖКХ, в науке и научном обслуживании (3%).

Наши «середняки» - хорошие профессионалы, умеющие работать головой, наделенные развитым интеллектом. Это, например, массовая интеллигенция, служащие, менеджеры, руководители разного уровня и т.д. Две трети среднего класса России имеют высшее образование. С представителями других массовых слоев все обстоит прямо противоположным образом: половина из них имеет низший уровень профессионального образования (ПТУ) или вообще окончили только школу.

Рассмотрим уровень образования и профессиональной подготовки среднего класса. Уровень профессионального образования – тот критерий, который по определению отличает средний класс от других групп, опрошенных в исследовании (периферии среднего класса и прочих массовых слоев). Интересна сама по себе образовательная структура российского городского среднего класса (табл. 55).

Таблица 5513

Уровень профессионального образования
различных групп респондентов, в %[37]

[37] Средний класс в современной России / Отв. ред. М.К.Горшков, Н.Е.Тихонова; Ин-т социологии РАН. - М.: 2008. С. 27.

Образование	**Группы респондентов**		
	Средний класс	**Периферия**	**Прочие массовые слои**
Не имеют специального профессионального образования	1	4	48
Среднее специальное	30	50	40
Высшее гуманитарное или экономическое	33	27	7
Высшее техническое или естественно-научное	36	19	5

Как видим, более двух третей представителей средних слоев имеют высшее образование, и практически никто из них не входит в группу не имеющих профессионального образования (что было возможно по критериям выделения СК только для предпринимателей). Последнее обстоятельство характерно и для представителей периферийных слоев. Но профессиональное образование последних в большей степени среднего уровня. Для представителей других массовых слоев характерна прямо противоположная ситуация: половина из них имеет низший уровень профессионального образования (ПТУ) или вообще его не имеет.

Социологи докопались еще до одной особенности: достаточно часто образование таких работников слишком высоко для тех обязанностей, которые им приходится выполнять (в научных трудах это называют дисфункциональным образованием). Впрочем, прочие массовые слои от подобной «дисфункции» страдают не меньше. Сейчас не по специальности работает 31% представителей среднего класса; 33% - периферийного слоя; 48% - прочих социальных групп.

Средний класс - люди активные и образованные, открытые новым знаниям. Как выяснили социологи, они в несколько раз чаще, чем представители прочих слоев общества, умеют работать на компьютере, водить машину, знают иностранный язык и используют его в работе. Они более охотно учатся чему-то новому для себя. Правда, в ходе опроса проявилась и не самая приятная тенденция: в последние годы и средний класс, и его периферия стали куда менее активно повышать свою квалификацию. Доля тех, кто

за последние годы стремился следить за новой литературой, приобретать новые навыки и т.д., снизилась с 45 % в 2003 году до 35 % в 2006-м. Меньше стали пользоваться платными услугами, когда речь шла об образовании детей – 27 % вместо 32 %. Периферия среднего класса в большей степени, чем его основная часть, рискует профессионально деградировать.

Живут представители среднего класса в основном в крупных городах. В поселках городского типа и в селах их ровно в два раза меньше. В мегаполисах-миллионниках таких людей около 28 % от всего экономически активного населения. В просто больших - с населением свыше 250 тысяч - до 24 %. Когда в населенном пункте меньше четверти миллиона жителей, сразу утончается и прослойка «середняков»: не больше 13 %.

В ходе исследования они выделили особую группу людей, которых условно назвали успешными. К ним отнесли тех, кто может не искать дополнительный приработок и вполне способен обеспечить себе достойный уровень жизни на доходы от основной работы. Таких среди городского населения в настоящее время в среднем 15 %. В среднем классе – 21%, на его периферии – 16 %, в прочих массовых слоях лишь 11 %.

Выяснилось, что средний класс чуть отстает от «успешных» по темпам карьерного роста. Зато чаще получает, с его точки зрения, престижную или интересную работу (об этом сказали 60 и 68 %), заводит собственный бизнес (31 %) и т.д. Говорят, что работа - это важнейшая сторона их жизни и возможность проявить себя, 62 % представителей среднего класса (и лишь 43 % просто «успешных» россиян).

Если говорить о структуре среднего класса по роду деятельности, то характерной его особенностью, только усилившейся в период кризиса, по мнению Н.Е.Тихоновой[38], является занятость в госсекторе. В значительной степени это связано с тем, что рабочие места специалистов в социальной сфере в основном сосредоточены в госсекторе. Они, а также специалисты, работающие в армии и правоохранительных структурах или занятые в част-

[38]Комментарии: общественно-политический и деловой еженедельник №202,: 22 января 2010.: http://comments.com.ua/?art=1264090680

ном секторе, составляют около 40% среднего класса страны. Это основная группа. Далее идет линейный персонал офисов (19%), работники торговли и сферы услуг (свыше 10%), руководители разного уровня (9%). Десятая часть относятся к пенсионерам — это люди, имевшие занятость, характерную для среднего класса, и сумевшие сохранить высокий уровень жизни после выхода на пенсию. Еще одной характерной особенностью нашего среднего класса является малая доля предпринимателей и самозанятых, их не более 4%. Мало в составе среднего класса и студентов.

Достаточно специфичен гендерный состав среднего класса — почти на две трети он представлен женщинами. Именно ими занята большая часть рабочих мест в социальной сфере госсектора. Что касается возраста, то 50% приходится на возраст 30–50 лет. Половина российского среднего класса проживает в мегаполисах и республиканских, областных, краевых центрах. И, напротив, низок процент относящихся к среднему классу и проживающих в сельской местности.

Таким образом, у среднего класса есть достаточно четкий социально-демографический портрет, который серьезно отличается от среднестатистического представителя этого класса в западном понимании.

Основные термины и понятия

Малое предпринимательство. Субъекты малого предпринимательства. Критерии определения субъектов малого предпринимательства. Средний класс.



Контрольные вопросы?

1. Какова роль МП в экономике развитых стран?

2. Каковы критерии определения МП в России?

3. Достаточная ли численность МП в экономике России?

4. Основные организационные формы субъектов малого бизнеса в развитых странах?

5. Перечислите основные преимущества МП?

6. Перечислите основные недостатки МП?

7. Назовите основные проблемы развития МП в России?

8. Перечислите основные причины, мешающие деятельности МП в России?

9. Что такое средний класс?

10.Роль среднего класса в снижение социальной напряженности в обществе?

11.Оосновные направления поддержки малого предпринимательства в России?

ЧАСТЬ III. ПРАКТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 8

Государственная поддержка малого предпринимательства в России

Развитие малого и среднего предпринимательства в России регулируется Федеральным законом №209-ФЗ от 24.07.2007 г. Предметом регулирования этого закона являются отношения, возникающие между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов МСП, виды и формы такой поддержки. Нормативное правовое регулирование развития МСП в РФ основывается на Конституции РФ и осуществляется настоящим ФЗ, другими ФЗ, принимаемыми в соответствии с иными правовыми актами РФ, законами и иными нормативными актами субъектов РФ, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления.

8. 1. Направления государственной поддержки развития малого предпринимательства

Что должно делать государство для оказания поддержки предпринимательству и создания благоприятных условий для его саморазвития?

В о - п е р в ы х, разрабатывать стратегию роста данного сектора экономики во взаимосвязи с общим социально-экономическим развитием страны. Это означает принятие комплексных долгосрочных мер, обеспечивающих малому бизнесу широкие возможности для роста и достижения им конкурентных преимуществ. Подобная стратегия может реализовываться в виде конкретных федеральных и региональных программ.

В о - в т о р ы х, упрощать и делать более понятной нормативно-правовую базу и налоговую систему, постоянно осуществлять корректировку федеральных и региональных законодательных и нормативно-правовых актов, приводя их в соответствие с требованиями развивающейся экономики.

В - т р е т ь и х, минимизировать до разумной степени достаточности административно-разрешительные и контрольные функции государства, освобождать бизнес от излишних чиновников, защищать права и безопасность предпринимателей и их собственность, всемерно поощрять предпринимательскую активность.

В - ч е т в е р т ы х, осуществлять финансовую и материально-техническую помощь путем создания многочисленных (в первую очередь, негосударственных) и доступных источников рискового (венчурного) капитала, сдавая в аренду средства производства и предоставляя возможность покупки их на льготных условиях, упрощая доступ к государственным заказам.

В - п я т ы х, формировать инфраструктуру поддержки малого предпринимательства, развивать систему оказания специализированных консультационных услуг, совершенствовать обучение и повышение квалификации предпринимателей.

Программы. Организационную основу государственной политики поддержки образуют федеральные и региональные программы. Их цель – создание благоприятных условий для развития бизнеса. Подкрепленные реальными действиями и ресурсами, они являются базой для масштабного

развития предпринимательства. Как правило, разрабатываются программы на период до пяти лет и предлагают комплекс мер, направленных на развитие малого предпринимательства на конкретных территориях и в конкретных отраслях.

Наиболее важные направления поддержки определяются на основе анализа текущей ситуации и проблем, с которыми сталкиваются малые предприятия. При разработке конкретных мер устанавливаются приоритеты экономического развития, учитываются потребности населения и имеющиеся ресурсы.

Программы могут предусматривать оказание самой разнообразной помощи предпринимателям: выделение производственных площадей, земельных участков, оборудования, финансовых средств, обучение населения основам бизнеса и повышение квалификации чиновников, отвечающих за развитие малого предпринимательства. В них могут оговариваться условия доступа к бюджетным ресурсам и научно-техническим разработкам, устанавливаться упрощенные процедуры регистрации, лицензирования и сертификации продукции, предлагаться меры содействия развитию торговых, научно-технических и производственных связей с зарубежными партнерами.

Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления разрабатывают свои региональные и муниципальные программы поддержки, предусматривая выделение на такие цели бюджетных средств. При этом региональные программы, как правило, формируются с учетом мнений муниципальных образований, а также структур поддержки малого предпринимательства. Они проходят многоступенчатую экспертизу, широко обсуждаются предпринимателями и реализуются органами власти при содействии предпринимательских и коммерческих структур и широком освещении полученных результатов в средствах массовой информации.

Инфраструктура поддержки. Инфраструктура поддержки представляет собой совокупность различных организаций (фондов, агентств, сервис-

ных и выставочных центров, страховых и лизинговых учреждений, бизнес-инкубаторов и др.), создаваемых при участии государственных и муниципальных органов власти. Она призвана стимулировать рост и самоорганизацию малого бизнеса и направлять его активность в наиболее значимые для региональной экономики сферы.

При помощи инфраструктуры поддержки могут осуществляться различные виды деятельности. Например, обучение населения основам предпринимательства, быстрая регистрация предприятий и оказание им юридических и консалтинговых услуг, проведение маркетинговых исследований и организация выставок-ярмарок с демонстрацией продукции малых предприятий, оказание лизинговых услуг, содействие в техническом переоснащении и рекламе продукции, обеспечение безопасности, предпринимателей привлечение инвестиций и т. д.

В последние годы появилось достаточно много организаций, которые можно отнести к объектам инфраструктуры поддержки. Рассмотрим некоторые из них.

Бизнес-школы. Создаются для обучения и повышения квалификации предпринимателей и граждан, желающих открыть собственное дело. В бизнес-школах могут проходить обучение государственные и муниципальные служащие.

Учебно-деловые центры. Оказывают предпринимателям комплексную поддержку, включая образовательные и консультационные услуги, информационное обеспечение.

Агентства поддержки. Как правило, это консалтинговые фирмы, предлагающие предпринимателям очень широкий спектр услуг, включая помощь при государственной регистрации и обучение персонала.

Бизнес-инкубаторы. Они «взращивают» на своих площадях специально отобранные малые предприятия, оказывая им на первых этапах консалтинговые, образовательные и офисные услуги. Бизнес-инкубаторы ускоряют процесс развития малых предприятий (по сравнению с «естественными»

условиями) в 10–20 раз, снижая при этом количество неудач в бизнесе в 1,5–2,0 раза. Бизнес-инкубаторы могут действовать в составе технопарков, технологических центров и других сервисных структур.

Технопарки. Создаются на базе крупных научно-исследовательских институтов или высших учебных заведений с целью более эффективного использования их научного потенциала. Технопарки призваны коммерциализировать новые разработки и технологии через деятельность малых инновационных предприятий. Хотя их организация требует значительных стартовых средств, такие структуры позволяют повысить роль малых предприятий в инновационной сфере, нацеливая их на внедрение радикальных новшеств, освоение новых технологий и изделий, делая их экспериментальной базой для крупных корпораций.

Инновационно-технологические центры. Также создаются на базе научно-исследовательских институтов примерно с той же целью, что и технопарки. Разница лишь в том, что данные центры, осуществляя коммерческое продвижение новых технологий, ориентированы не столько на малые предприятия, сколько на крупные корпорации, способные реализовать достаточно сложные и затратные научные разработки и проекты.

Социально-деловые центры. Обычно организуются при региональных центрах занятости и за счет их средств. В отличие от агентств и бизнес-инкубаторов они призваны решать социально-экономические проблемы незанятого населения.

Бизнес-центры. Оказывают предпринимателям сервисные и офисные услуги (предоставление помещений, средств связи, компьютерной техники, оргтехники). Создаются при торговых и транспортных центрах, гостиницах. Обслуживают клиентов на платной основе.

Информационные и маркетинговые центры. Осуществляют информационное обеспечение малых предприятий и структур, занимающихся поддержкой малого предпринимательства. Исследуют рынки и разрабатывают стратегию продвижения товаров и услуг.

Фонды поддержки. Создаются для оказания финансовой помощи малым предприятиям и предпринимателям. Первоначальными источниками их формирования служат, как правило, средства муниципальных и региональных бюджетов. Кредиты предоставляют по льготным ставкам.

Перечисленные структуры дают только общие сведения о наиболее распространенных формах поддержки, не отражая всего многообразия объектов инфраструктуры. В каждом регионе и муниципальном образовании в зависимости от уровня развитости малого бизнеса и сложности оказываемых услуг могут создаваться свои объекты, учитывающие региональную специфику.

Финансовая поддержка. Финансовая поддержка малого предпринимательства в России существенно отличается от таковой в развитых странах.

Российские предприниматели в качестве финансовых источников развития используют главным образом внутренние ресурсы – доходы от собственной деятельности (60 %), личные средства учредителей (20 %) и частный кредит (15 %). Эти источники доступны и наиболее надежны. На долю внешних ресурсов (кредиты банков, бюджетные ссуды и др.) приходится не более 5 %.

Внешние источники заимствований, в том числе кредиты банков, использует только половина всех малых предприятий, но и они сталкиваются с проблемами, обусловленными пока еще слабым развитием рынка финансовых услуг.

Государство должно сыграть решающую роль в запуске механизмов финансовой поддержки, задействовать весь арсенал технологий привлечения средств в сферу малого бизнеса, переориентировать систему финансирования на активное использование внебюджетных источников, обучить предпринимателей современным методам заимствования, сделать систему предоставления гарантий и бюджетных ресурсов более понятной и доступной предпринимателям.

В целом же российский малый бизнес может рассчитывать на ресурсы

для своего развития, эквивалентные доле капитальных активов в совокупном объеме основных средств и доле создаваемого им валового внутреннего продукта, – примерно 10 %. И это несмотря на то, что наиболее капиталоемкие виды хозяйственной деятельности остаются пока недоступными для малых и средних предприятий.

Рассмотрим особенности финансирования малого бизнеса за счет ресурсов некоторых источников.

Банковский кредит. Пока малодоступен для небольших предприятий и частных предпринимателей. Российские банки еще не научились учитывать специфику малого бизнеса. Их кредитная политика ориентирована лишь на крупных клиентов. Поэтому спектр услуг для малых предприятий, соответствующий западным стандартам, до сих пор развит слабо. Даже при оценке рисков реализации бизнес-планов и инвестиционных проектов банки исходят только из рыночной стоимости основных фондов предприятия и размера залога и не принимают во внимание перспективы реализации проекта, потенциальные возможности предприятия и команды управленцев.

Общества взаимного кредитования. Действуют как кассы взаимопомощи. Кредитуют юридических и физических лиц. Самостоятельно определяют размер, периодичность и порядок финансирования, в наибольшей степени учитывают специфику бизнеса и ориентированы на интересы пайщиков. К услугам таких обществ обращаются предприниматели, не желающие брать кредит в банке из-за высокой ставки процента. Общества взаимного кредитования повышают кредитоспособность и финансовую устойчивость групп малых предприятий за счет аккумулирования их временно свободных денежных средств и предоставления кредитов участникам общества. Это особенно важно в условиях неготовности банков кредитовать малый бизнес.

Частный кредит. Предполагает привлечение ресурсов друзей, знакомых, родственников, партнеров по бизнесу, «теневых» структур. В от-

личие от банковского такой вид кредитования дает предпринимателям ряд преимуществ: кредит можно получать на более продолжительный срок, под меньшую процентную ставку, с гораздо большей оперативностью и без излишней бюрократической волокиты, с меньшими требованиями по предоставлению гарантий. Данный вид кредита будет и в дальнейшем играть важную роль в развитии малого бизнеса, помогая решать текущие проблемы – пополнение оборотных средств, закупку товаров и оборудования и др.

Лизинг. Вид инвестиционного кредита для приобретению оборудования и передачи его по договору аренды физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях с правом выкупа. Мировой опыт свидетельствует, что лизинговая форма кредита актуальна и эффективна для малых предприятий, испытывающих недостаток ресурсов. Для предпринимателей лизинг выступает как форма долгосрочной аренды с правом выкупа. К сожалению, в России широкое распространение лизинга сдерживается пока еще слабой экономической подготовкой предпринимателей и несовершенством нормативно-правовой базы.

Франчайзинг. Представляет собой покупку уже «раскрученного» бизнеса. Дает возможность начать собственное дело, используя опыт, знания, поддержку и рекламу уже известных фирм. Очень распространен в экономически развитых странах. У нас только начинает осваиваться.

Венчурное (рисковое) финансирование. Осуществляется в разных формах. Способствует притоку средств для завершения научно-технических разработок, потенциально оцениваемых как высокоприбыльные. При этом значительный производственный и финансовый риск обусловлен неопределенностью конечного результата. Источниками финансирования могут быть специализированные венчурные фонды и индивидуальные инвесторы.

Данный вид финансовой поддержки широко распространен за рубежом. Например, в США ежегодно финансируются тысячи рисковых проек-

тов, а в Англии венчурное финансирование помогает жить и развиваться «академгородку» под названием Кембридж. Каким образом? Во-первых, венчурный бизнес освобожден от подоходного налога и налога на прирост капитала, что дает дополнительные ресурсы, которых так не хватает ученым и изобретателям. Во-вторых, посредником между изобретателем и потенциальным потребителем его продукции выступает венчурное предприятие, которым обычно руководят сами ученые или те, кто учился или работал вместе с ними и хорошо знает проблему. В-третьих, государство содействует тому, чтобы деньги «находили» изобретателей, и выделяет таким посредникам землю для расширения бизнес-центров.

Подобная схема отлично работает во многих странах. Ее можно применять и в России (Москве, Казани, Новосибирске, Иркутске – везде, где есть крупные научно-исследовательские центры и имеются значимые для реального сектора разработки). Чтобы подобный механизм запустить в России, необходимо принять венчурное законодательство. В сочетании с наведением порядка в финансировании науки это позволит увеличить зарплату российским ученым и инженерам.

8.2. Цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства

Государственная политика в области развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в РФ является частью государственной социально-экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, информационных, консультационных образовательных и иных мер, направленных на обеспечение реализации целей и принципов.

Основными целями государственной политики в области развития МСП являются:

1. формирование конкурентной среды,
2. обеспечение благоприятных условий,
3. обеспечение конкурентоспособности,
4. продвижение товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынки РФ и рынки иностранных государств,
5. увеличение количества субъектов МСП.
6. обеспечение занятости населения и развития самозанятости,
7. увеличение доли производимых субъектами МСП товаров (работ, услуг) в объёме валового внутреннего продукта,
8. увеличение доли уплаченных субъектами МСП налогов в налоговых доходах.

История становления структуры, уполномоченной осуществлять правовое нормативное регулирование малого предпринимательства, начинается с 1995 года. В этот период в структуре органов исполнительной власти создается Государственный комитет Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства.

С 1999 года по 2004 год эти функции переданы Министерству Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства и Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, а с 2004 года возложены на Министерство экономического развития Российской Федерации и его структурное подразделение - Департамент государственного регулирования в экономике, который осуществляет подготовку предложений по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию в сфере развития предпринимательской деятельности.

В связи с тем, что за последний период развитие малого и среднего предпринимательства рассматривается как одна из основных задач развития экономики Российской Федерации и его возрастающей ролью в экономике страны приказом Минэкономразвития России от 9 июля 2009 года № 265 «Об утверждении структуры Министерства экономического развития Рос-

сийской Федерации» в структуре Министерства образован Департамент развития малого и среднего предпринимательства. В составе Департамента 6 отделов – отдел государственного регулирования развития малого и среднего предпринимательства предпринимательской деятельности, отдел снижения малого и среднего бизнеса, отдел отраслевых программ развития малого и среднего предпринимательства, отдел программ поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, отдел развития кредитования и микрофинансирования малого и среднего бизнеса, отдел международного сотрудничества по вопросам развития малого и среднего предпринимательства.

Обеспечивает подготовку концепций государственной политики в сфере развития предпринимательской деятельности, вопросы разработки и реализации федеральной программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства, иных форм и видов поддержки указанных субъектов, развитие предпринимательской деятельности, в том числе подготовке предложений по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию в сферах государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, государственного контроля (надзора), лицензирования отдельных видов предпринимательской деятельности, саморегулирования субъектов профессиональной или предпринимательской деятельности для реализации субъектами предпринимательства своих прав и интересов.

Разработана и одобрена на заседании Правительства Российской Федерации 18 мая 2009 года Карта проекта «Развитие малого и среднего предпринимательства» разработана в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 10 марта 2009 г. № 215 «О порядке организации исполнения проектов по реализации Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации» и в соответствии с перечнем проектов по реализации Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года, утвержденным

распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1663-р.

Развитие малого и среднего предпринимательства рассматривается как одна из основных задач развития экономики Российской Федерации, в связи с чем предложено выделить 2 цели реализации проекта:

1. Увеличение доли малого и среднего предпринимательства в экономике.

2. Формирование инновационно-производственной структуры малого и среднего предпринимательства.

Четыре целевых индикатора проекта отражают существенную динамику роста качественных характеристик развития малого и среднего предпринимательства за 4 года (2009-2012 годы) и включают в себя: увеличение доли занятых на малых и средних компаниях по отношению к занятым в экономике населению в 2 раза до 28%, доли выпуска малых и средних компаний в валовом внутреннем продукте в 1,5 раза – до одной трети ВВП, рост количества малых и средних компаний на 1 тысячу человек на 15% до 11,4 компаний, а также увеличение доли оборота малых и средних предприятий неторговой сферы на 50% от общего оборота данного сектора экономики.

На реализацию целей проекта направлены 11 задач и 69 мероприятий, из которых основная часть – 10 задач и 55 мероприятий носят общеотраслевой характер и полностью соответствуют полномочиям Минэкономразвития России.

Особенности нормативно-правового регулирования развития МСП в РФ. В целях реализации государственной политики в области развития МСП в РФ федеральными законами и иными нормативными актами РФ могут предусматриваться следующие меры: 1) специальные налоговые режимы, упрощённые правила ведения налогового учёта, упрощённые формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для МП, 2) упрощённая система ведения бухгалтерской отчётности для МП, осуществляющих отдельные виды деятельности, 3) упрощённый порядок составле-

ния субъектами МСП статистической отчётности, 4) льготный порядок расчётов за приватизированное субъектами МСП государственное и муниципальное имущество, 5) особенности участия субъектов МП в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполненных работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд, 6) меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов МСП при осуществлении государственного контроля (надзора), 7) меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов МСП, 8) меры по развитию инфраструктуры поддержки МСП, 9) иные направленные на обеспечение реализации целей и принципов настоящего ФЗ меры.

Реестры субъектов МСП – получателей поддержки. Федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, оказывающие поддержку субъектам МСП, ведут реестры субъектов МСП - получателей такой поддержки. В реестрах должны содержатся следующие сведения: 1) наименование органа, предоставившего поддержку, 2) полное и (в случае, если имеется) сокращенное наименование, в том числе фирменное наименование, адрес (место нахождения) постоянно действующего исполнительного органа юридического лица, государственный регистрационный номер записи о государственной регистрации юридического лица, 3) фамилия, имя и (в случае, если имеется) отчество, место жительства индивидуального предпринимателя, государственный регистрационный номер записи о государственной регистрации индивидуального предпринимателя, 4) вид, форма и размер предоставленной поддержки, 5) срок оказания поддержки, 6) идентификационный номер налогоплательщика, 7) дата принятия решения о предоставлении или прекращении оказания поддержки, 8) информация (в случае, если имеется) о нарушении порядка и условий предоставления поддержки, в том числе о нецелевом использовании средств поддержки

Записи в реестры субъектов МСП вносятся в течение тридцати дней со дня принятия решения об оказании поддержки или решения о прекраще-

нии оказания поддержки. Порядок ведения реестров субъектов МСП – получателей поддержки требования к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения пользования указанными реестрами устанавливаются Правительством РФ. Информация, содержащаяся в реестрах субъектов МСП, является открытой для ознакомления с ней физических и юридических лиц. Сведения исключаются из реестров субъектов МСП - получателей поддержки исключаются по истечении трёх лет с даты окончания срока поддержки.

Субъекты МСП. Система развития МСП представляется совокупностью следующих понятий:

1) субъекты МСП – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесённые в соответствии с условиями, ФЗ к малым (МП), в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям (СП);

2) федеральные программы развития субъектов МСП – нормативные правовые акты Правительства РФ, в которых определены перечни мероприятий, направленных на достижение целей государственной политики в области развития МСП, в том числе отдельных категорий МСП, и осуществляемых в РФ, с указанием объёма и источников их финансирования, результативности деятельности федеральных органов исполнительной власти, ответственных за реализацию указанных мероприятий;

3) региональные программы развития субъектов МСП;

4) муниципальные программы развития субъектов МСП;

5) поддержка субъектов МСП – деятельность органов государственной власти, направленная на реализацию мероприятий, предусмотренных программой развития.

Инфраструктура поддержки субъектов МСП. Инфраструктурой поддержки субъектов МСП является система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в

целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд при реализации федеральных программ развития субъектов МСП, обеспечивающих условия для создания субъектов малого и среднего предпринимательства, и оказания поддержки.

Инфраструктура поддержки субъектов МСП включает в себя также центры и агентства по развитию предпринимательства, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства. Фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительств), акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов МСП, технопарки, научные парки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, палаты и центры ремёсел, центры поддержки субподряда, маркетинговые и учебно-деловые центры, агентства по поддержке экспорта товаров, лизинговые компании, консультационные центры и иные организации.

Требования к организациям, образующим инфраструктуру поддержки МСП, устанавливаются в федеральных, региональных и муниципальных программах развития субъектов МСП. Субъекты инфраструктуры поддержки МСП создаются и обеспечиваются деятельностью государственных органов власти при реализации программ поддержки субъектов МСП.

Принципы поддержки. Основными принципами поддержки являются:

1) заявительный порядок обращения субъектов МСП за оказанием поддержки,;

2) доступность инфраструктуры поддержки для всех субъектом;

3) равный доступ субъектов МСП к участию в программах;

4) оказание поддержки с соблюдением требований, установленных ФЗ от 26 июля 2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции»;

5) открытость процедур поддержки.

Поддержка не может оказываться в отношении субъектов МСП:

1) являющихся кредитными организациями, страховыми организациями (за исключением потребительских кооперативов), инвестиционными фондами, негосударственными инвестиционными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, ломбардами;

2) являющихся участниками соглашений о разделе продукции;

3) осуществляющими предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса;

4) являющихся в порядке, установленном законодательством РФ о валютном регулировании и валютном контроле, нерезидентами РФ, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами РФ.

Финансовая поддержка субъектов МСП не может оказываться субъектам МСП, осуществляющим производство и реализацию подакцизных товаров, а также добычу и реализацию полезных ископаемых, за исключением общераспространённых полезных ископаемых.

В оказании поддержки может быть отказано в случае, если:

1) не представлены необходимые документы или представлены недостоверные сведения и документы;

2) не выполнены условия оказания поддержки;

3) ранее в отношении заявителя – субъекта МСП было принято решение об оказании аналогичной поддержки и сроки её оказания не истекли;

4) с момента признания субъекта МСП, допустившего нарушение порядка и условий оказания поддержки, к том числе не обеспечившим целевого использования средств поддержки, прошло менее, чем три года.

Сроки рассмотрения обращений устанавливаются соответствующими программами развития. Каждый субъект МСП должен быть проинформирован о решении, принятом по такому обращению, в течение пяти дней со дня его принятия.

Полномочия органов по вопросам развития МСП. К полномочиям органов по вопросам развития МСП относятся:

1) формирование и осуществление государственной политики,;

2) определение принципов и приоритетных направлений, форм и видов поддержки субъектов МСП;

3) разработка и реализация программ развития;

4) определение основных финансовых, экономических, социальных и иных показателей развития МСП, и инфраструктуры поддержки субъектов МСП на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективы на основе прогнозов социально-экономического развития субъектов РФ;

5) создание координационных или совещательных органов в области МСП по вопросам развития в пределах их компетенции;

6) формирование единой информационной системы в целях реализации государственной политики;

7) финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по проблемам развития МСП за счёт бюджета;

8) содействие деятельности общероссийских некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов МСП;

9) пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности за счёт средств бюджета;

10) поддержка региональных программ;

11) представительство в международных организациях, сотрудничество с иностранными государствами и административно-территориальными образованиями иностранных государств в области развития МСП;

12) организация официального статистического учёта субъектов МСП;

13) ежегодная подготовка доклада о состоянии МСП в РФ и мерах по его развитию, включающего в себя отчёт об исполнении средств бюджета на поддержку, анализ финансовых экономических, социальных и иных показателей развития МСП, оценку эффективности мер по его развитию, прогноз развития МСП в РФ, и опубликование в СМИ этого доклада;

14) методическое обеспечение и содействие в разработке и реализации мер по развитию МСП.

Развитие МСП осуществляется на федеральном, межотраслевом, отраслевом, мировом, местном, межрегиональном, региональном и объектовом уровнях.

8.3. Государственные меры по развитию малого предпринимательства на современном этапе[39]

В марте 2008 г. в «Докладе рабочей группы о преодолении административных барьеров в развитии малого бизнеса и мерах налоговой политики, направленных на стимулирование его роста» (далее — Доклад), представленном Президенту РФ, были установлены целевые показатели реализации мер по развитию малого предпринимательства к 2020 г. Однако данные положительные намерения были скорректированы воздействием кризисных явлений на экономику страны.

К 2020 г. было запланировано достижение следующих целевых индикаторов: увеличение доли малого бизнеса в ВВП до 30% (2007 г. – 13–17%), в занятости – до 30% (2007 г. – 18–20%), в общем количестве действующих субъектов предпринимательства – до 80%, количества субъектов малого бизнеса – до 6 млн. (2007 г. – 1 млн), формирование 85 региональных фондов поручительств по кредитам малых предприятий, 85 региональных, 300 муниципальных фондов микрофинансирования, 40 региональных венчурных фондов, создание 500 региональных и муниципальных бизнес-инкубаторов, 100 промышленных парков. В настоящее время планы по созданию бизнес-инкубаторов и технопарков скорректированы. По данным Минэкономразвития к 2012 г. число бизнес-инкубаторов должно составить 160, а промышленных парков и технопарков — 15 (рис. 1). При заданных тенденциях к 2020 г. количество бизнес-инкубаторов будет ниже заплани-

[39] Использован материал статьи Гуляевой Л. В. Тенденции развития малого и среднего предпринимательства в докризисный и кризисный периоды. Известия. Электронный научный журнал. Изд. ИГЭА (БГУЭП). Иркутск: – 2010. № 5. С. 228-237.

рованных ранее на 33,4%, промышленных парков и технопарков — меньше в 2,5 раза.

Проанализируем выполнение задач.

Первая задача: упрощение административных процедур и снижение связанных с ними издержек малых и средних предприятий при регистрации бизнеса и начале предпринимательской деятельности. Согласно опроса предпринимателей сегодня около 50% выручки они тратят на преодоление административных барьеров, для сравнения в Германии по данным антикоррупционного комитета — 3% прибыли). По данным Всероссийского центра изучения общественного мнения в докризисный 2008 г. наибольшие проблемы предприниматели связывали с недостатком квалифицированных кадров (60%), ростом цен (52%).

Вторая задача: устранение неэффективного и избыточного государственного регулирования в сфере лицензирования, контроля (надзора) за предпринимательской деятельностью. Сегодня органами МВД в год проводится более 20 млн проверок, на которые расходуется 162 млрд р. По некоторым данным такая же сумма тратится субъектами малого и среднего бизнеса на устранение результатов таких проверок. Ё Кроме того, большую долю расходов предпринимателей занимали платные госуслуги, получение которых является обязательным для открытия и ведения бизнеса. Издержки легкой промышленности на госусуги составили в 2009 г. 4% от выручки, сельского хозяйства — 10%. Минэкономразвития к 2012 г. планирует снижение данных расходов до 1 копейки с каждого вырученного рубля (в настоящее время — 6 копеек).

20 апреля 2010 г. были приняты поправки в закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ. Закон предусматривает сроки, порядок проведения проверок, процедуры оформления документов и т.п. В соответствии с Законом предприниматель более не обязан получать

разрешение на организацию собственного дела в надзорных инстанциях – достаточно лишь уведомить их о начале работы предприятия. Данное положение касается ограниченного круга деятельности: гостиничные и бытовые услуги, текстильное и швейное производство, обработка древесины, коммерческие перевозки, издательская и ряд других видов деятельности. В законе определено максимально допустимое время проведения проверок для микро- и малых предприятий (не может превышать 15 и 502 часа в год соответственно).

По данным «ОПОРЫ России», малый бизнес почувствовал снижение административного прессинга: с 2009 г. контролеры обязаны согласовывать все внеплановые проверки с прокуратурой. При этом почти половина таких обращений со стороны контролирующих органов была
отвергнута. В Генпрокуратуре РФ создано новое подразделение — отдел
по надзору за исполнением законодательства о государственном контроле, в функции которого входит обеспечение гарантий недопущения правонарушений при осуществлении контрольных мероприятий в сфере предпринимательства, в частности, при формировании Сводного плана
проведения плановых проверок и согласовании выездных внеплановых
проверок.

Третья задача: значительное сокращение количества сертифицируемой продукции за счет расширения декларирования, пересмотр технических норм и правил. В настоящее время отменена обязательная сертификация, гарантирующая безопасность продукции, в том числе пищевых продуктов, парфюмерии, посуды. Ранее сертификаты выдавались сертификационными центрами на основании результатов лабораторных тестов, теперь же предпринимателю достаточно будет иметь декларацию соответствия, которую можно заполнить на основании собственных доказательств безопасности и качества продукции. Сертифицируемые товары и те, по которым такой документ не нужен, соотносятся в пропорции 80 к 20: после вступления в силу новых правил их доля будет примерно одинаковой. Данная мера уже позво-

лила снизить издержки бизнеса, но возникают опасения по поводу несоблюдения необходимых норм, в результате чего страну может захлестнуть вал некачественных и опасных для здоровья товаров.

Бороться с недобросовестными предпринимателями органы власти будут посредством штрафов. Для того, чтобы эта мера была действенной, их размер должен быть значительным, пока же необходимые механизмы не разработаны. Возложить функции контроля о соответствии деклараций реальному качества товара планируется на органы, которые следят за исполнением закона и должны реагировать на жалобы потребителей, например Роспотребнадзор.

Четвертая задача: совершенствование налогообложения малых предприятий.

В. Путин в марте 2010 г. на инновационном форуме объявил о новом пакете стимулов для малого бизнеса, цена которого для государства составит 13 млрд р. Так, для компаний, внедряющих энергоэффективное оборудование, будет предусмотрено освобождение от налога на имущество сроком до 3 лет. Бизнесменов, трудящихся в сфере здравоохранения и образования, избавят от уплаты налога на прибыль на 9 лет – до 2020 г. Также власти намерены отменить налог на прибыль от продажи ценных бумаг при условии, что срок владения ими превышает 5 лет и они не обращаются на биржевом рынке.

В 2009 г. были предприняты следующие меры налогового стимулирования для субъектов малого и среднего бизнеса:

- Внесены Госдумой РФ изменения в ст. 346.12 и 346.13 части второй Налогового кодекса РФ, направленные на повышение доступности применения упрощенной системы налогообложения (УСН) для малого бизнеса:
- Увеличен предельный размер доходов, ограничивающий право перехода на упрощенную систему налогообложения до 45 млн р., а

также увеличения предельного размера доходов налогоплательщика до

60 млн р. в части утраты права применения УСН.

- Во втором и третьем чтениях принят Федеральный закон «О внесении изменения в ст. 2 Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» согласно которого у предпринимателей, уплачивающих единый налог на вмененный доход (ЕНВД), появилась возможность добровольного применения контрольно-кассовой техники (ККТ) в своей деятельности при условии выдачи по требованию покупателя документа, подтверждающего факт покупки (товарный чек, квитанцию и др.).

Пятая задача: расширение доступа к недвижимости и инфраструктуре электросетевого и газового хозяйства. По данным Минэкономразвития РФ в 2007 г. отклонено 60% заявок субъектов малого бизнеса. Генеральная прокуратура за 9 месяцев 2009 г. выявила 54,2 тыс. нарушений законных прав предпринимателей, в том числе при аренде государственного и муниципального имущества.

Правительством РФ были приняты решения о снижении платы за технологическое присоединение к электросетям, подписано постановление о совершенствовании порядка подключения (при подключении к мощности до 100 киловатт разрешено внести аванс в размере 5% от требуемой суммы, а для выплаты оставшейся суммы предоставляется право беспроцентной рассрочки сроком до 3 лет).

Не произошло существенных улучшений с реализацией инициативы льготной приватизации для добросовестных предпринимателей, арендовавших муниципальное имущество более трех лет, дающей первоочередное право выкупать муниципальные площади. Надлежащие региональные нормативные акты, конкретизирующие положения федерального законодательства, приняты в 62 субъектах РФ, в 36 из них выявлено ненадлежащее их исполнение. Региональные перечни имущества сформированы только в 36 субъектах РФ, в которые включены около 25 тыс. объектов общей площа-

дью 6 млн м.

Однако реализация принятых решений встречает серьезное сопротивление со стороны местных властей (создаются всевозможные ограничения на местах, вместо содействия льготной приватизации администрации сами занимаются бизнесом, сдавая собственность в аренду и пр.).

Шестая задача: обеспечение доступности различных форм финансирования предпринимательской деятельности. 40–53% начинающих предпринимателей отмечают это как самую важную проблему.

Было принято решение об увеличении объема финансовой поддержки малого бизнеса до 40 млрд р. (с ранее заявленных 30 млрд р.). Напомним, что данная мера осуществляется посредством финансирования кредитных организаций и юридических лиц через ОАО «Российский банк развития» (далее ОАО «РосБР»). Источниками финансовой поддержки региональных банков на цели кредитования стали: средства федерального бюджета, выделяемые на поддержку МСБ; средства Внешэкономбанка; займы и кредиты РосБР, привлеченные как на внутреннем, так и внешних рынках.

На 1 мая 2010 г. поддержка оказывается в 78 субъектах страны, общее количество партнеров (банки и организации инфраструктуры), участвующих в программе, составило 117 банков и 61 организация инфраструктуры, с партнерами заключены договоры на общую сумму порядка 44 млрд р. (из них с банками-партнерами — 35 млрд р., организациями инфраструктуры — 9 млрд р.). Произведено продукции и оказано услуг на сумму более 165 млрд р. Сохранено почти 108 тыс. рабочих мест. Уплачено налогов в бюджеты различного уровня на сумму около 10 млрд р.

Седьмая задача: поддержка программ развития малого бизнеса, реализуемых общественными организациями предпринимателей.

В целом система общественного представительства и защиты интересов малых предпринимателей создана, крупнейшие из них: ТПП РФ (более 170 территориальных торгово-промышленных палат; около 200

сформировавшихся на федеральном и более 250 — на региональном уровне отраслевых объединений предпринимателей, более 70 крупных компаний, эффективно работающих в ключевых отраслях экономики; около 40 тыс. предприятий и организаций различных форм собственности; более 30 комитетов ТПП РФ по различным направлениям деятельности и отраслям предпринимательства и 800 комитетов, комиссий, советов и других общественных формирований, созданных территориальными палатами; представительства за рубежом), ОПОРА России (125 некоммерческих организаций, 80 региональных отделений, около 350 тыс. чел., которые создают более 5 млн рабочих мест, Деловая Россия (объединяет предпринимателей из 68 регионов Российской Федерации и 40 отраслевых союзов). Но к сожалению в регионах при наличии представительств данных структур общественная инициатива развита недостаточно.

Восьмая задача: расширение государственной финансовой программы поддержки малого и среднего предпринимательства и др.

Государство поддерживает начинающих предпринимателей по двум направлениям:

1. Подпрограммой содействия малому предпринимательству и самозанятости безработных граждан (по линии Минздравсоцразвития). В 2009 г. на деньги, выделенные первым, 127,6 тыс. чел. Организовали собственное дело, получив в виде годового пособия по безработице по 58,8 тыс. р. (при этом заплатив из этих средств 13%, или 7,6 тыс. р. налога).

2. Выдачей грантов начинающим на создание собственного бизнеса (по линии Минэкономразвития). Приказ по министерству определяет порядок и условия предоставления грантов — не более 300 тыс. р. на получателя. Уровень софинансирования из регионального бюджета должен составлять от 50 до 80%. Общий объем финансирования, выделенного из федерального бюджета по линии Минэкономразвития в виде субсидий субъектам РФ на гранты для создания собственного дела, составил 1 млрд 653,7 млн р. По официальным данным Министерства, в 2009 г. на

эти деньги должны были начать свой бизнес 8 тыс. чел. Но сколько его начали на самом деле — неизвестно, открытой информации об этом нет.

Подводя итоги выполнения задач, озвученных в Докладе необходимо констатировать, что меры поддержки малого и среднего предпринимательства в 2009–2010 гг. были преимущественно ориентированы на стимулирование роста числа субъектов хозяйствования в российской экономике и повышение доступности для них финансовых ресурсов, практически не применяются меры по содействию модернизации производственных мощностей действующих малых и средних предприятий.

Основные термины и понятия

Государственная поддержка развития малого предпринимательства. Субъекты МСП. Государственная поддержка развития малого предпринимательства.



Контрольные вопросы?

1 Направления государственной поддержки развития малого предпринимательства?

2. Что составляют организационную основу государственной политики поддержки МСП?

3. Перечислите основные цели государственной политики в области развития МСП?

4. Особенности нормативно-правового регулирования развития МСП в РФ?

5. Назовите основные проблемы развития МП в России?

6. Категории субъектов МСП?

7. Инфраструктура поддержки субъектов МСП?

8. Принципы поддержки?

9. Кратко охарактеризуйте мероприятия по поддержке МП на современном этапе?

10. Охарактеризуйте подходы по совершенствованию системы налогообложения малых предприятий.

ЧАСТЬ III. ПРАКТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Глава 9

Бизнес и предпринимательство. Открытие своего дела

9.1. Сущность понятия бизнеса. Концепции бизнеса

Место бизнеса в общественно - экономических отношениях. Что бы понять место бизнеса в общественно – экономических отношениях необходимо попытаться разграничить два понятия «бизнес» и «предпринимательство». С точки зрения обывателя – эти явления однополярные. Но с точки зрения общественно – экономических отношений, которые возникают при организации и самой деятельности «бизнеса» и «предпринимательства» эти понятия разнополярные. И их различие заключается в том, *что предпринимательство является общественно – политическим явлением, определяющее механизм рыночных отношений и как наука изучает создание производительной (предпринимательской) структуры, которая является официальной структурой (ИПБЮЛ; ОАО; ЗАО, ООО и т.д.).*

Предпринимательскую деятельность можно охарактеризовать, как организация и соединение факторов производства (ресурсов) для создания материальных благ и услуг, удовлетворяющих общественные потребности, с конечной целью реализации собственных материальных интересов предпринимателя.

Понятие «бизнес» определяет практическую деятельность человека в отношении организации, открытия и начала деятельности своего дела и относится к любой деятельности человека в семье (домашнее хозяйство; работа на даче, в гараже и т.д.), в обществе (субботники) и в том числе затрагивает предпринимательскую деятельность (рис. 31).

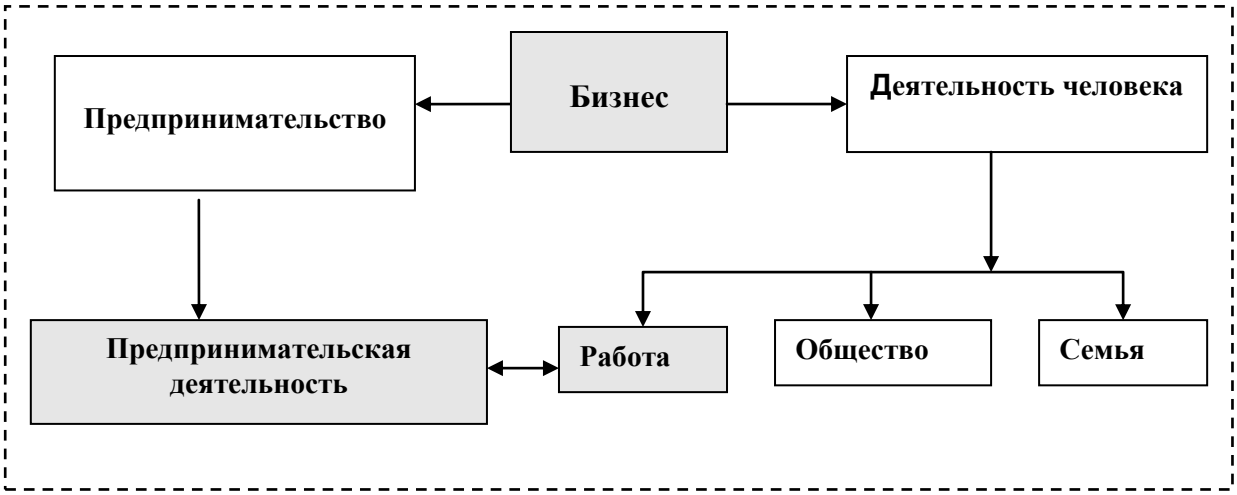


Рис. 31. Место бизнеса в деятельности человека.

Дословно «бизнес» переводится как «дело». Заниматься бизнесом значит что-нибудь делать. Бизнес существует там, где есть человек. Безлюдной экономики не бывает, любые экономические отношения воплощены в материальных и духовных результатах, итогах человеческого труда. Это объясняется тем, что в экономике есть три компонента - *люди, вещи и отношение людей по поводу вещей*. Значит, любые экономические отношения определяются взаимосвязью этих трех компонентов. Но человек, вещи и возникающие в ходе их взаимодействия отношения, присущи не только предпринимательской деятельности человека, но и любой деятельности человека, которую он занимается и в семье, и в общественной жизни и на работе. Значит, любые экономические отношения определяются взаимосвязью этих трех компонентов в любой сфере жизнедеятельности человека.

Исходя из вышеизложенного материала, бизнес необходимо рассматривать в двух плоскостях:

Первое. Бизнес – это практика предпринимательской деятельности;

Второе. Бизнес – это повседневная деятельность человека, направленная на

удовлетворение его потребностей, которые постоянно появляются в его обычной жизни, не связанной непосредственно с его трудовой или предпринимательской деятельностью.

Необходимость возникновения бизнеса. Развитие любого общества характеризуется деятельностью этого общества. Экономическая деятельность людей материальна, но в неё ограничено, встроена целесообразность, одухотворённость разумом, работой интеллекта и чувств. Люди - движущая сила экономического развития, и только с точки зрения их деятельности можно понять, что такое бизнес.

Бизнес выступает как метод хозяйствования, тип мышления, образ жизни. Следовательно, с одной стороны бизнес является категорией рынка, то есть экономической категорией, а с другой стороны бизнес востребован в любой сфере жизнедеятельности человека.

Необходимость возникновения явления *бизнес* представляет собой закономерный исторический процесс. С развитием общества развивается и бизнес, который «впитывает» в себя экономические отношения общества и проявляет их в хозяйственной практике, как предпринимательской деятельности, так любой другой деятельности.

Любая деятельность человека инициируется потребностью или его самого, или окружающих людей. Получается, что потребность иметь что-то и заставляет человека *заниматься бизнесом*. Но для удовлетворения потребностей необходимы ресурсы - производственные, природные, человеческие, которых не всегда хватает. Сталкиваясь с этой проблемой человек должен решить*, сколько можно произвести* и как при этом *нужно распределить* произведенный товар, чтобы максимально удовлетворять потребности людей и общества. И эта проблема присуща не только экономике общества, но и семейным и личностным отношениям.

Если рассматривать бизнес как предпринимательство, то необходимо проанализировать процесс экономического развития общества. Вся история человеческого общества, так или иначе, связана с деятельностью человека,

его делом, или бизнесом. Границы влияния бизнеса на процесс экономического развития определяют объективные условия. Эти условия зависят от экономической системы, в которой функционирует бизнес.

Практика индустриально развитых стран, где бизнес является основой развития экономики, а рынок выступает стимулом развития производства, выработала формулу выживания, отличающуюся своей простотой. В рыночных отношениях проблема производства и распределения регулируется спросом и предложением. Поэтому никто из участников рынка сознательно не занимается решением этих проблем. Каждый участник делает свой бизнес, взаимодействуя на рынке, то в качестве производителя, то в качестве потребителя. Здесь же определяют цены и объём производства. Посредствам согласования между покупателями и продавцами решаются одновременно все проблемы. Первая из них («что производить») - решается посредствам денег, которые платит потребитель за товар, который он выбрал; вторая («как производить») - конкуренцией между производителями; третья («сколько производить и как распределить») - соотношением спроса и предложения. Такой процесс происходит постоянно в каждом способе производства, в различных экономических системах, где «исповедуют» рыночные отношения.

Экономическая основа бизнеса. Экономической основой бизнеса является частная собственность. Как известно, собственность - это отношения, складывающиеся между её субъектами по поводу присвоения средств производства и результатов труда. Отношение собственности на средства производства составляют основу системы производственных отношений любой экономической системы хозяйствования. Они охватывают:

- *присвоение* - полная экономическая власть субъекта над объектом и полная ответственность за результаты пользования;
- *владение* - отношение фактического господства, но распоряжение и присвоение ограничено существованием и правами собственника;
- *распоряжение* - фактическое осуществление власти собственника над

объектом собственности, фактическое управление ею;

- *пользование* - процесс фактического извлечения полезных свойств из объекта собственности для удовлетворения конкретных потребностей.

Отношения собственности - «несущая конструкция» экономики, они охватывают весь хозяйственный процесс. Это даёт основание утверждать, что экономические системы различаются по типам собственности. Сегодня российская экономическая система базируется на частной собственности. Экономика СССР была в основном основана на государственной собственности.

Отношения общественной собственности, особенно в форме государственной собственности, противоречат рыночным отношениям, принципам их функционирования. Нельзя построить общество с рыночной экономикой, опираясь только на государственную собственность.

Переход к рыночной экономике без опоры на частную собственность просто не возможен. Такие формы собственности, как групповая, коллективная, кооперативная, акционерная, паевая исторически возникли в результате развития частной собственности.

Концепции бизнеса.[40] *Концепция* – это система устойчивых, логически взаимосвязанных взглядов на какое – либо объективное явление.

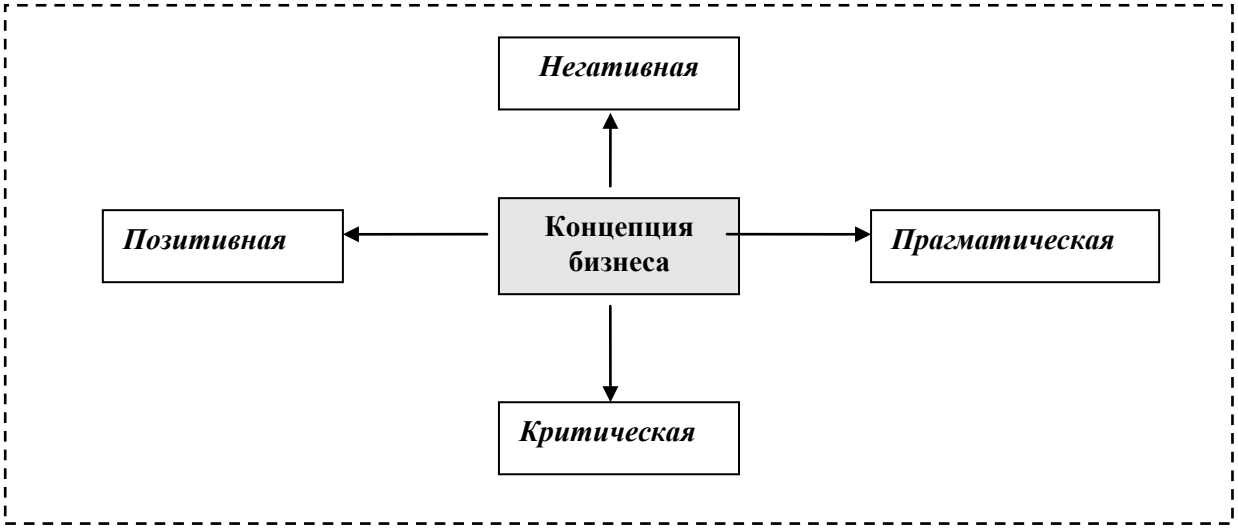


Рис.32. **Виды концепций бизнеса.**

[40] Использован материал: Основы бизнеса: учебник / под редакцией Ю.Б. Рубина. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн»,. 2006.

В обществе по отношению к бизнесу существуют следующие концепции: позитивная; критическая; прагматическая и негативная (рис. 32).

Критическая концепция бизнеса – основана на отрицательном отношение общества к бизнесу. Приверженцы данной концепции считают, что субъекты рыночных отношений преследуют корыстные цели обогащения за счет других субъектов рыночных отношений (рис. 33).

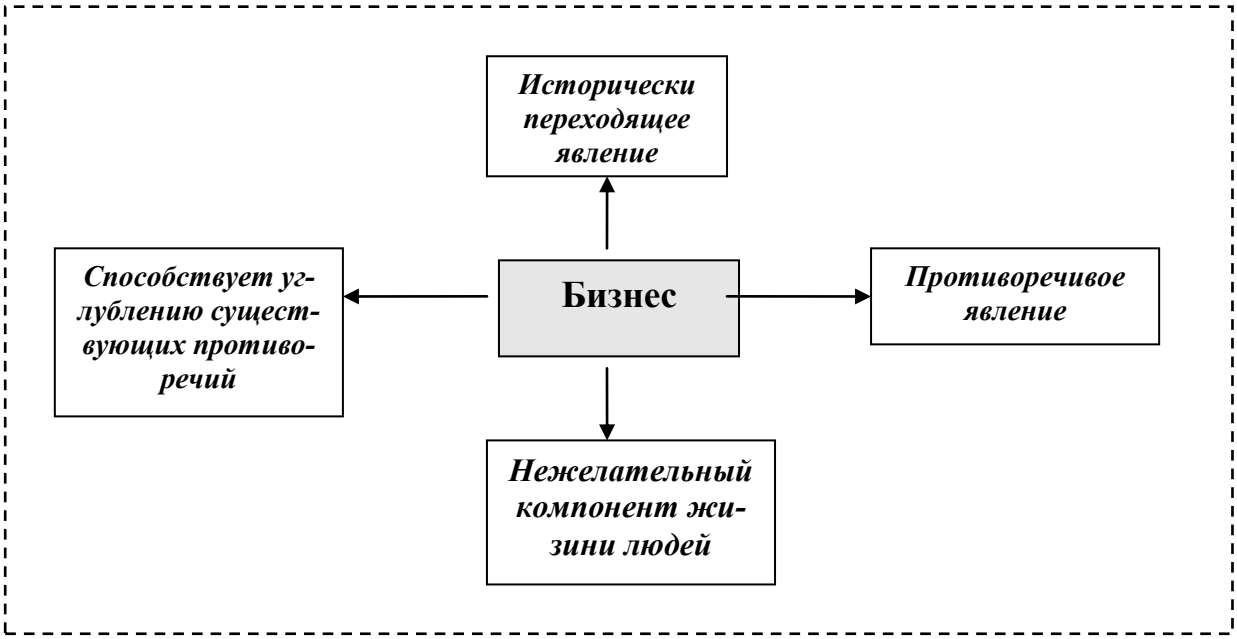


Рис. 33. Критическая концепций бизнеса.

Позитивная концепция бизнеса – отражает мнение части общества, которые считают бизнес прогрессивным явлением и неотъемлимым фактором цивилизованного общества (рис.34).

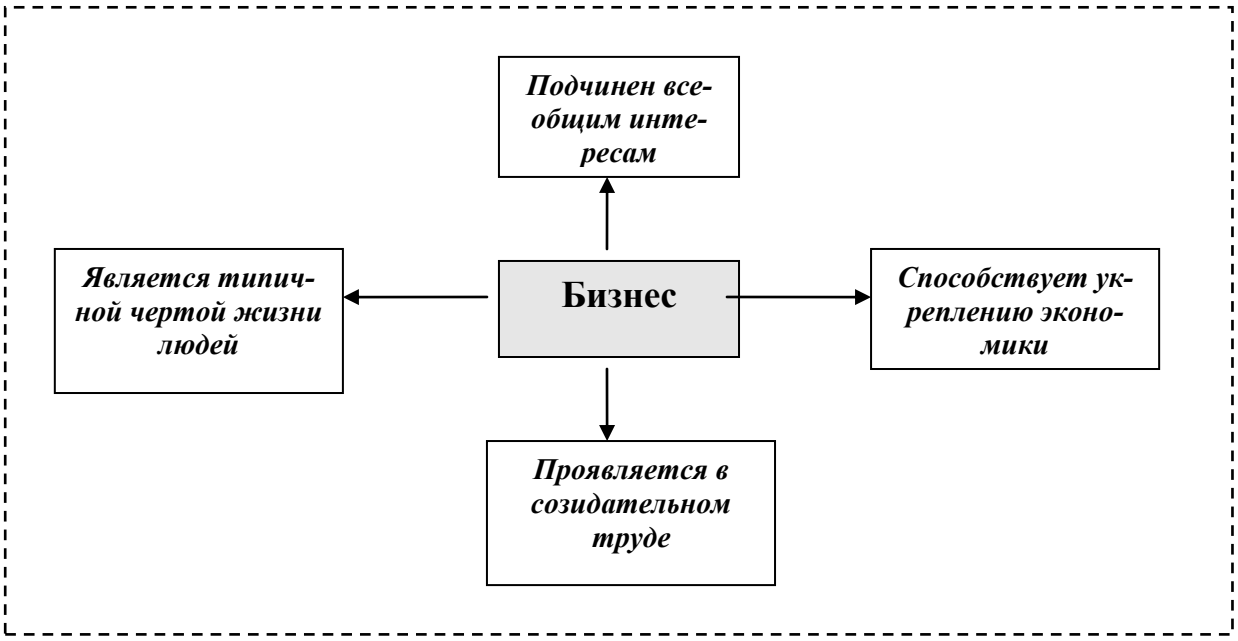


Рис. 34. Позитивная концепций бизнеса

Прагматическая концепция бизнеса (рис. 35)[41].

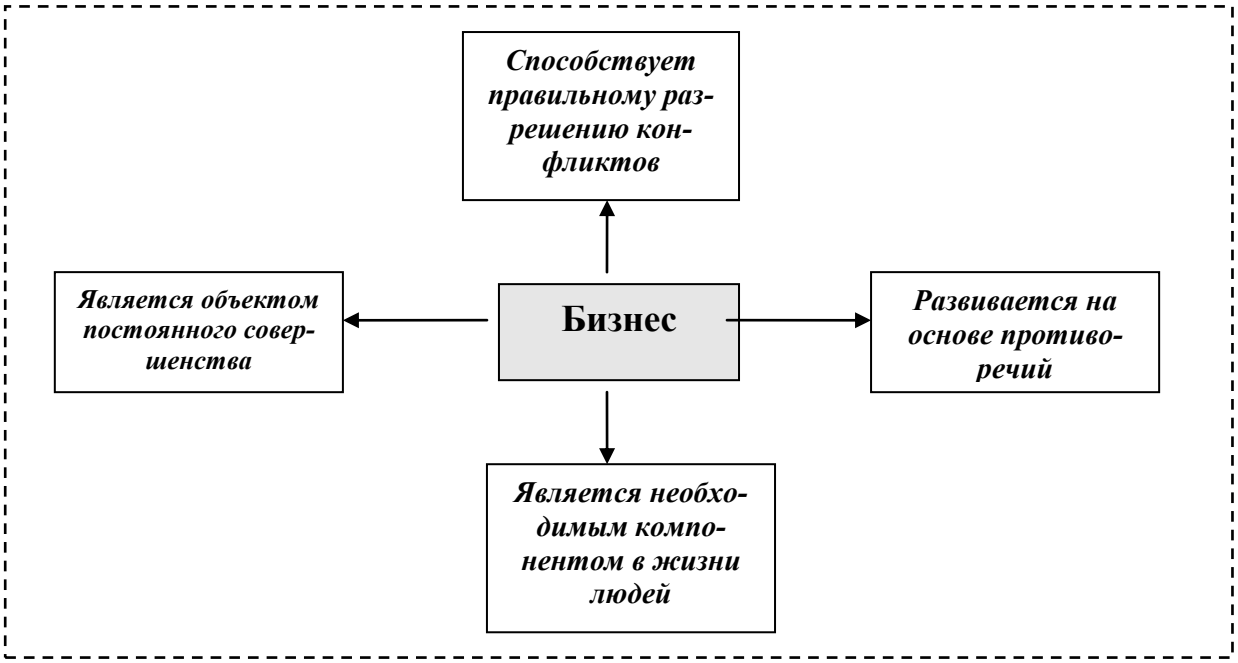


Рис. 175. Прагматическая концепций бизнеса

Негативная концепция бизнеса – (рис. 31)[42].

[41] Прагматическую концепцию бизнеса проработать студентам самостоятельно.
[42] Негативную концепцию бизнеса проработать студентам самостоятельно.

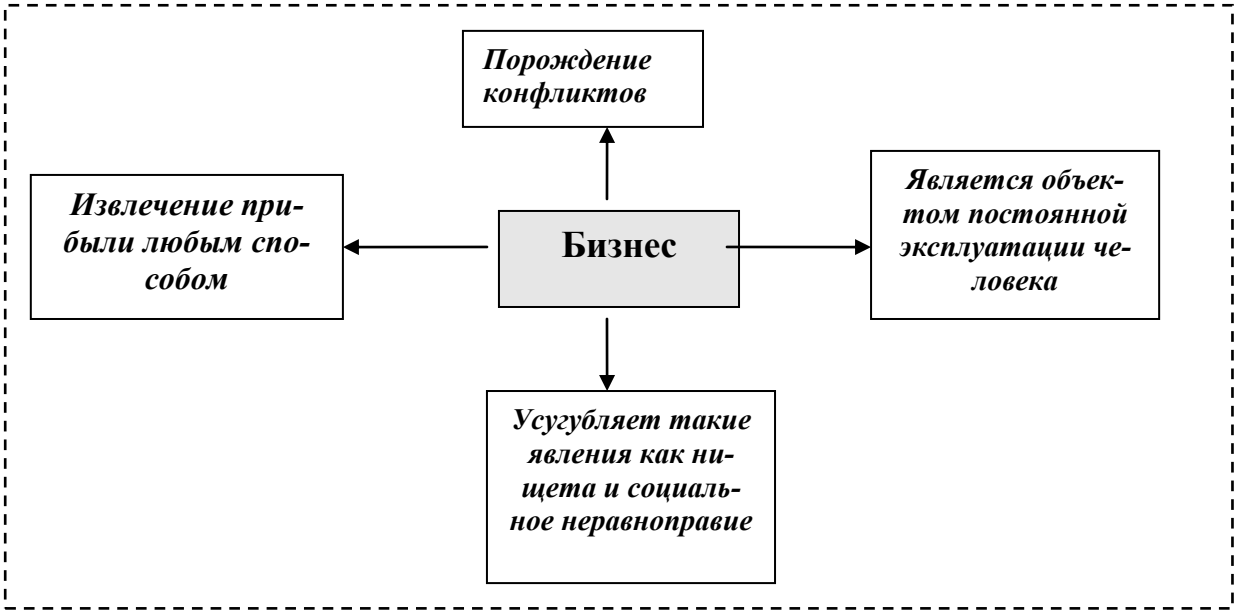


Рис. 186. Негативная концепций бизнеса

9.2. Организация бизнеса – предпринимательской структуры

Не каждое предприятие может называться предпринимательской структурой. Сущность предпринимательской структуры заключается в том, что на вновь созданном или действующем предприятии, способном выпускать (выпускающем) определенную продукцию (работу или услуги), создаются условия для выдвижения новаторских предпринимательских идей.

Становление предпринимательской структуры основано на следующих предпосылках и потребностях (табл. 56).

Таблица 56

Предпосылки и потребности развития предпринимательских структур

Предпосылки	Потребности
Зарождение предпринимательской идеи	Потребность в самореализации, удовлетворении существующего спроса, получении прибыли.
Предприятие в условиях кризиса	Потребность в бизнес-аудите, реинжиниринге, восстановлении производства
Устаревшая техника, технологии, продукция	Потребность в модернизации производственной системы
Наличие резервов и развитие предпринимательских идей	Самореализация, удовлетворение спроса, увеличение существующей прибыли, экономический рост

Общие подходы. Практически создание своего дела (предпринимательской структуры) состоит из нескольких шагов (рис. 37).

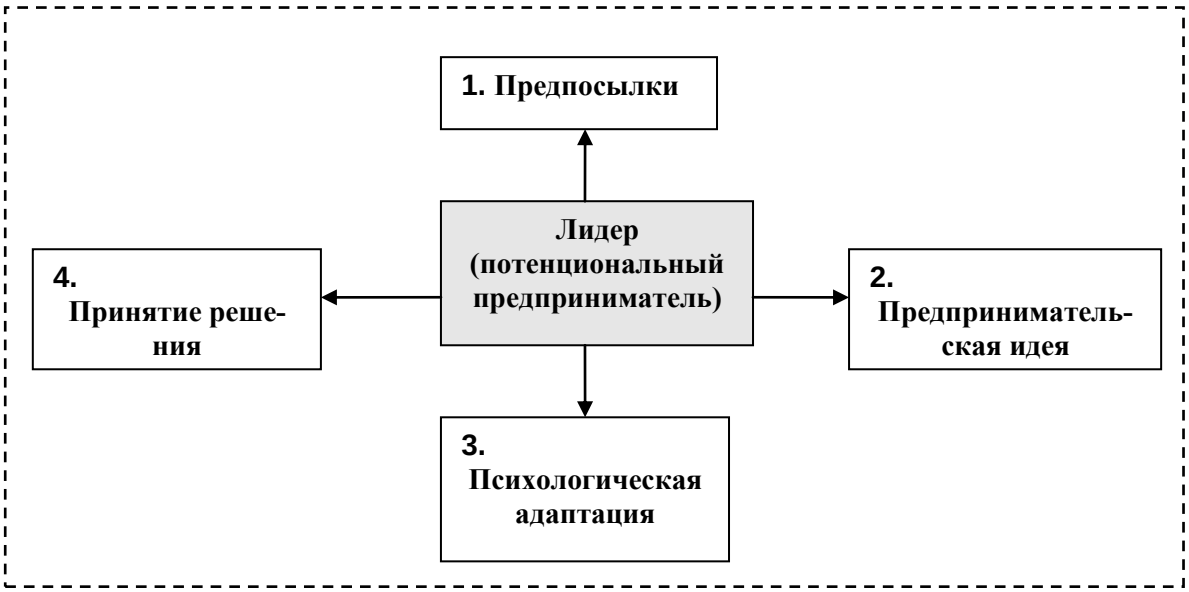


Рис. 197. Этап лидера

Первый шаг – появление социально-психологических и экономических условий и предпосылок (определяется способностью лидера сгенерировать свою предпринимательскую идею и подготовиться к открытию своего дела, используя свой потенциал и возможности):

- *появление предпосылок;*
- *рождение у индивидуума предпринимательской идеи;*
- *психологическая адаптация;*
- *принятие решения.*

Второй шаг – обоснование открытия бизнеса:

- *постановка ближайших и стратегических целей;*
- *изучение предполагаемого рынка;*
- *определение источников образования финансово-имущественной базы;*
- *разработка обоснованного бизнес-плана.*

Третий шаг – открытие бизнеса:

- *формирование команды квалифицированных учредителей, коллекти-*

ва, партнеров;

- *подготовка учредительных документов;*
- *проведение организационных мероприятий по открытию бизнеса;*
- *государственная регистрация, постановка на учет.*

Четвертый шаг – практическая деятельность. Построение схемы жизнедеятельности фирмы. Создание своеобразной ауры безопасности деятельности своего бизнеса, что определяется:

- *высоким уровнем менеджмента, маркетинга, рекламы и созданием своего имиджа;*
- *умением управлять рисками, обеспечение экономической безопасности дела;*
- *компетентными юридическими, информационными, финансово-экономическими*
- *техническими службами;*
- *наличием нормы оборотных средств, крепкой материально-технической базой,*
- *свободными финансовыми средствами, эффективной технологией.*

Перед бизнесменом стоит задача стабилизации деятельности фирмы в экономическом пространстве. Развитие и укрепление связей с основными субъектами деятельности общества. Если финансово-кредитные учреждения рассматриваются как взаимовыгодные партнеры, то знание и выполнение законов, нормативных актов определяют взаимоотношения с органами власти, надзора и контроля. Создание своего лобби на всех уровнях — это стратегическая задача фирмы (ее лидера). Но если бизнесмен не сможет завоевать потребителя или закрепиться в сфере финансово-хозяйственных связей с производителем (с тем же потребителем), то развитие бизнеса закончится на первых шагах.

Коротко процесс становления любого дела состоит из определенных этапов (общие подходы).

I. этап — появление предпосылок (личные амбиции, плохое материальное положение, стремление к большему);
II. этап — рождение у индивидуума предпринимательской идеи;
III. этап — психологическая адаптация по отношению к идеи и принятию решения об открытие бизнеса;
IV. этап — принятие решения;
V. этап — постановка целей;
VI. этап — разработка организационно-технических мероприятий, экономическое обоснование принимаемого решения;
VII. этап — открытие и начало практической деятельности;
VIII этап — сохранение и развитие своего дела.

Предпринимательская идея создания собственного бизнеса (дела). Любая предпринимательская деятельность, если ее рассматривать как процесс, всегда начинается с идеи. Появление новых предпринимательских идей есть продукт мыслительной деятельности человека (предпринимателя).

а). Предпринимательская идея.

Сущность формулирования новой идеи заключается в построении новой комбинации, системы логических умозаключений, основанных на новых фактах, которые только – что

появились, или ранее предпринимателем не принимались во внимание.

Предпринимательская идея – это потенциальная возможность и необходимость самореализации индивидуума для решения собственных предпринимательских целей путем удовлетворения потребностей других.

Предпринимательская идея, при создании своего бизнеса, реализуется в конкретный предпринимательский проект. Источником формирования новых предпринимательских идей является объективное условие, развитие которого в строго определенным направлении может привести в настоящем

или будущем времени к производству нового востребованного рынком товара или услуги.

Предпринимательские идеи накапливаются в определенном аспекте, направлении, связанном с предпринимательской деятельностью данного субъекта. Процесс накопления идей осуществляется за счет следующих источников:

1) Товарный рынок. Из товарного рынка, от торговых агентов поступает информация о дефиците продукции, новых технологиях, которые могут стать источником предпринимательской деятельности.

2) Анализ структурного или географического разрыва в процессе общественного производства. Анализ структурного разрыва показывает, какие виды продукции производятся, какие не производятся, или же в технологической цепочке производства данного продукта могут иметь место разрывы. Что же касается географических разрывов, то это дает возможность выявить, что производится в данном регионе, стране, за рубежом.

3) Достижения науки и техники. Каждый предприниматель должен следить за всеми инновациями и общими тенденциями научно-технического прогресса, в том числе и не связанными с его непосредственной деятельностью.

4) Рождение предпринимательской идеи на основе анализа уже производимого продукта. Это либо модификации продукта, либо перенос его из одной сферы в другую.

5) Предугадывание на основе знания закономерностей спроса возникноения в будущем той или иной потребности.

6) Посещение презентаций, встреч, симпозиумов и т.п.

Появление, трансформация предпринимательских идей зависит от влияния внешних и внутренних факторов (источников) (рис. 38).

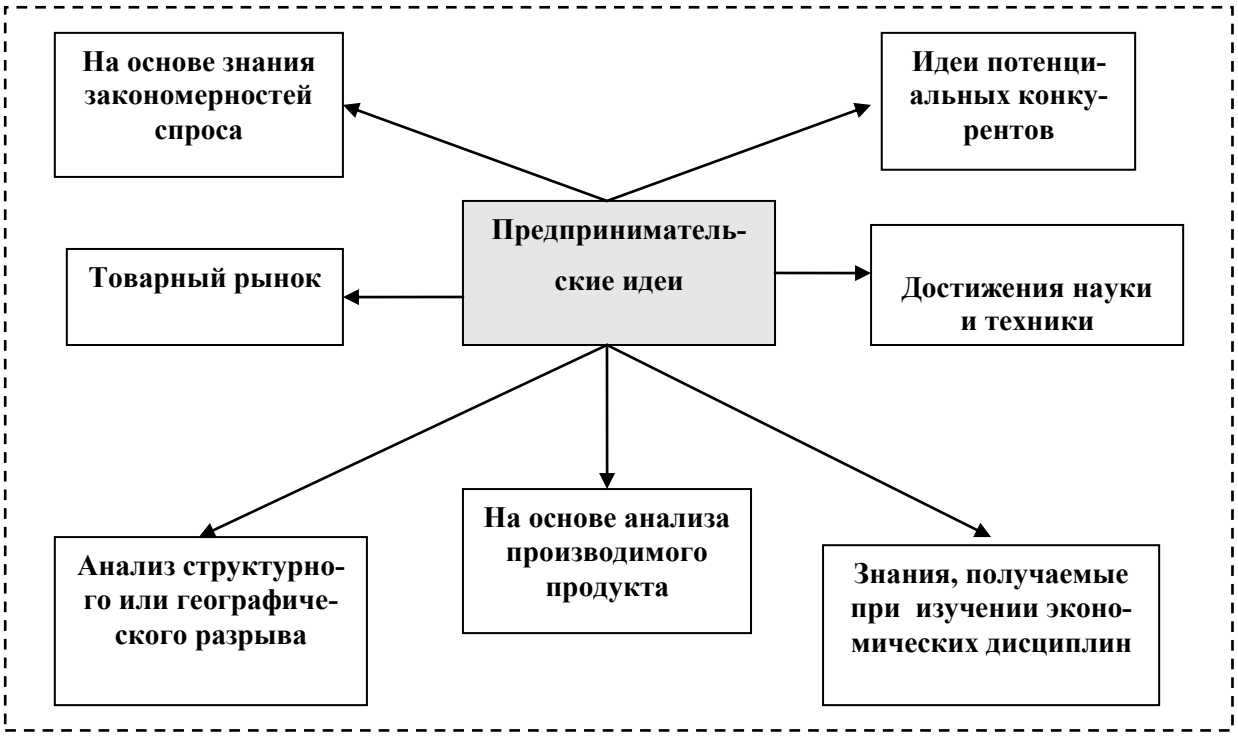


Рис. 208. Источники накопления предпринимательских идей.

Существуют некие критерии отбора накопленных предпринимательских идей, к ним относится:

- Эффективность идеи.
- Перспектива завоевания рынка.
- Время, необходимое для реализации идеи.
- Размер капитала, необходимого для реализации идеи.
- Доступность и цена ресурсов.
- Наличие необходимой рабочей силы.
- Соответствие правовому полю.
- Соизмеримость с возможностями бизнеса.

Любая предпринимательская идея становится жизнеспособной при условии постановки целей: ближайшей (тактической) и отдаленной (стратегической). При этом поставленные цели должны быть реально достижимыми. Цель должна быть четко сформулированной и понятной не только предпринимателю, руководителю, но и работникам, которые вовлечены в мероприятия по реализации данной идеи. При этом цель должна отвечать нескольким требованиям:

- Цель должна быть ясной, конкретной и четкой.
- Цели должны быть краткосрочными и долгосрочными, дополняющими друг руга.
- Цель должна отвечать важности проблемы и поставленным задачам.
- Цель должна отталкиваться (быть соизмерима) с возможностями организации.
- Цель подкрепляется конкретными мероприятиями.
- Цель должна упрощать, а не усложнять общую ситуацию.

Целью не может быть просто обогащение, цель должна стимулировать духовные потребности предпринимателя и удовлетворение им потребностей общества. Только при наличии предпринимательской идеи и четко сформулированных целей можно приступать к созданию своего бизнеса.

После отбора необходимой идеи осуществляется ее конкретный анализ на основе конкретных экономических показателей. Эта идея подвергается предпринимательской экспертизе, осуществляемой или экспертной службой фирмы, или же специально приглашаемыми независимыми экспертами.

б). Реализация предпринимательской идеи

Выбор предпринимательской идеи подразумевает ее последующую реализацию, что непосредственно связано с необходимостью принятия предпринимателем решения. Принятия решения о выборе идеи и ее эффективной реализации в конкретном предпринимательском проекте, всегда связано с выполнением определенных условий:

- выбор технологии производства и обеспечении соответствующей документацией;
- решения вопроса о производственных мощностях (основные фонды и оборудование);
- решение вопроса об оборотных фондах и их поставщиках;
- укомплектование квалифицированными кадрами;

- назначении ответственных за все стадии внедрения проекта;
- принятие схемы управленческой структуры, для данного проекта;
- решение вопроса об источниках и условиях финансирования (кредиты, займы, инвестиции);
- разработка и принятии системы сбыта предлагаемого товара (услуги).

Рассмотрим организационно-технические условия для реализации идеи и ее практического использования (табл. 57).

Таблица 57

Условия формирования предпринимательских структур

Условие	Содержание
Предпринимательская направленность предприятия (фирмы)	Стимулирование предложений, идей, новаций
	Система организации и управления предполагает поощрение, продвижение, карьерный рост авторов идей
ООрганизационные возможности	Возможность выделения новых структурных подразделений
	Создание дополнительных предпринимательских единиц
Производственные возможности	Техническая и технологическая оснащенность
	Наличие высоких технологий
Наличие ресурсов	Финансовые ресурсы, доступные кредиты
	Человеческий капитал – высококвалифицированные профессиональные сотрудники

После выполнения данных условий, предприниматель свою предпринимательскую идею оформляет в виде бизнес-плана, подкрепленного технико-экономическим обоснованием. В отличие от бизнес-плана, который представляет собой детальное обоснование концепции и включает в себя все мероприятия, необходимые для внедрения идеи, то технико-экономическое обоснование – это документ, который рассчитывает экономический эффект от внедрения предпринимательского проекта.

в). Принятие предпринимательского решения

Реализация предпринимательской идеи тесно связана с таким понятием, как принятие предпринимательского решения. Предпринимательская

деятельность не возможна без принятия определенных управленческих решений. В зависимости от практического опыта бизнесмена (предпринимателя), его экономических знаний и личных качеств как руководителя, после длительных консультаций, глубокого анализа им применяется управленческое решение по реализации предпринимательской идеи.

При этом необходимо отметить, что существует два конкретных метода выбора варианта решения:

Первый метод – интуитивный, базируется на индивидуальной технологии принятия решения предпринимателем. То есть решение принимается на основе интуиции и в этом случае под интуицией понимается неосознанное знание, полученное в результате большого опыта предпринимательской деятельности и подкрепленное высоким уровняем компетентности.

Второй метод – это метод реального принятия решения, базирующийся на логически взаимосвязанных и расчетно-обоснованных заключениях.

На принятие предпринимательского решения влияет совокупность факторов, внутреннего и внешнего характера. К внутренним факторам относятся: цель фирмы; технология производства; организационная структура фирмы; штатное расписание; персонал. Внешние факторы подразделяются на факторы прямого и косвенного воздействия:

- *факторы прямого воздействия* – государственные органы и их предписания, законы и прочие нормативные акты; партнеры ; источники силового давления (коррупционное и криминальное); конкуренты; имидж фирмы; профсоюзы.
- *факторы косвенного воздействия* – политические; научно-технические; экономические; социальные; международные.

г) Выбор организационно – правовой формы

Выбор, предпринимателем, организационно – правовой формы своего бизнеса зависит от многих факторов, начиная от специфики бизнеса и возможностей предпринимателя, кончая характером самого предпринимателя (Рис. 39).

Рассмотрим, на какие основные элементы деятельности предпринимательской структуры влияет выбор организационно-правовой формы:

- характер взаимоотношений между учредителями;
- порядок налогообложения;
- имущественную ответственность по обязательствам предприятия;
- распределение прибыли;
- порядок управления предприятием;
- величина уставного капитала;
- источники финансирования.

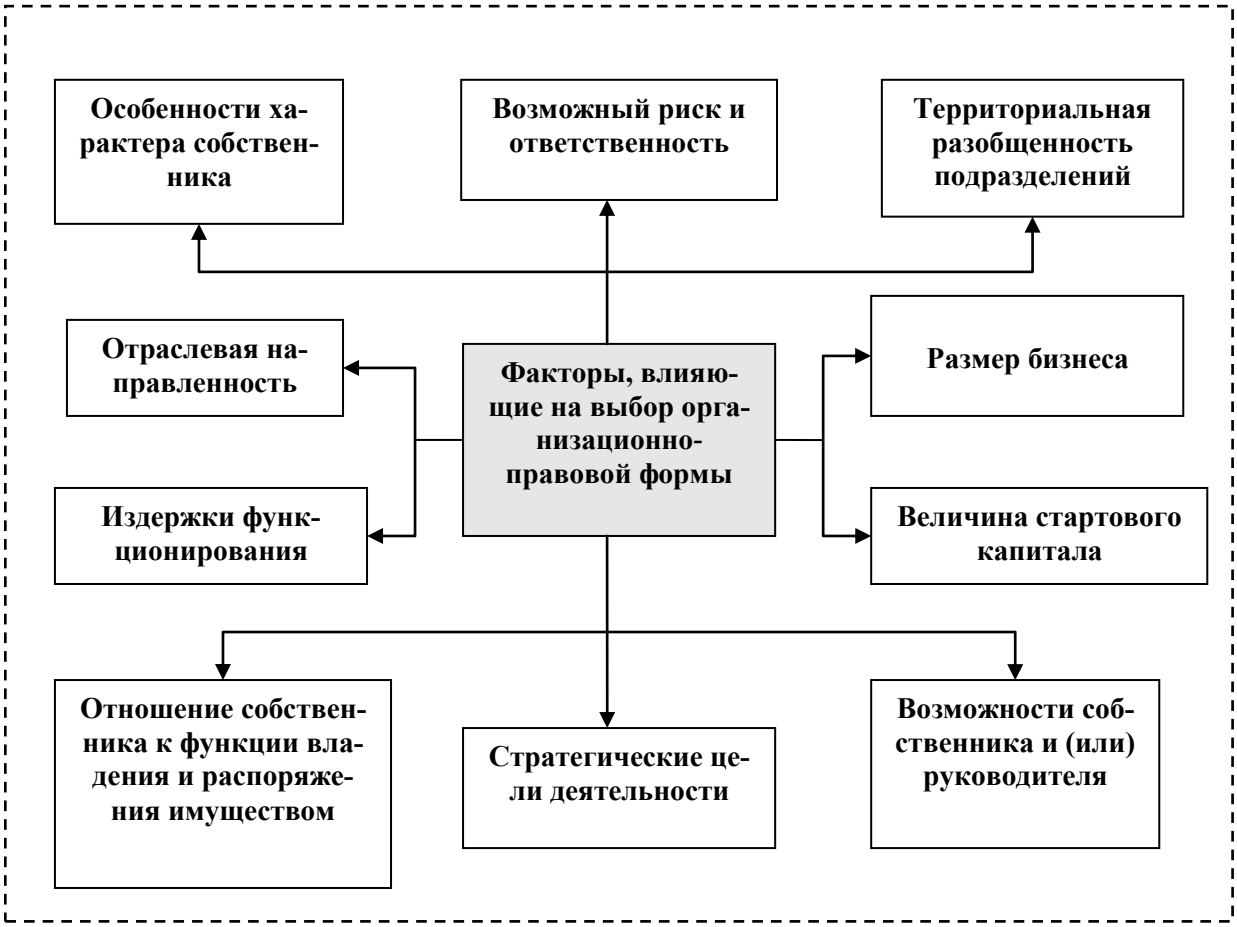


Рис. 219. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы при организации своего бизнеса

Порядок государственной регистрации предприятия. Предусмотренный порядок регистрации предприятия, как юридического лица, и индивидуального предпринимателя без образования юридического лица, имеют существенные отличия (табл. 58).

Таблица 58

Порядок регистрации предприятия (организации) и предпринимателя без образования юридического лица

Этапы	Предприятие (юридическое лицо)	Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица (ИПБЮЛ)
1-ый этап. Подготовка регистрационных документов в государственные органы	**Перечень необходимых документов:** - Заявление, заверенное нотариально; - Учредительные документы (Решение о создании ЮЛ в виде Протокол и т.п., Устав, Учредительный договор); - Документ, подтверждающий оплату государственной пошлины	**Перечень необходимых документов:** - Заявление, заверенное нотариально; -копия основного документа физического лица, регистрируемого в качестве ИП; - Документ, подтверждающий оплату государственной пошлины
2-ой этап. Сдача документов в регистрирующие органы	Сдача документов в территориальное отделение налоговой инспекции	Сдача документов в территориально е отделение налоговой инспекции
3-ий этап. Получение информационного письма о присвоении кода общероссийского классификатора предприятий и организаций (ОКПО) в местном отделении Государственного комитета по статистике	Осуществляется предприятием	Осуществляется самим предпринимателем
4-ый этап. Постановка на учет в территориальном отделении Пенсионного фонда и в территориальном Фонде медицинского страхования	Осуществляет территориальное отделение налоговой инспекции	Постановка на учет необходима при условии приема на работу в ИП работников и осуществляется самим предпринимателем
5-ый этап. Постановка на учет в территориальный Фонд социального страхования	Осуществляется предприятием	Осуществляется самим предпринимателем
6-ой этап. Открытие расчетного счета в банке	**Перечень необходимых документов:** - Заявление руководству банка; - Заверенные нотариально копии свидетельств о регистрации предприятия и постановке в налоговом органе и учредительных докумен-	**Перечень необходимых документов:** - Заявление руководству банка; - Заверенные нотариально копии свидетельств о регистрации ИП и постановке на учет в налоговом органе; - выписка из единого госу-

	тов; - выписка из единого государственного реестра юридических лиц; -копии лицензии на право осуществления деятельности, подлежащей лицензированию, заверенные нотариально; -карточка с образцами подписей и оттиском печати; -копия информационного письма Государственного комитета по статистике о присвоении кода общероссийского классификатора предприятий и организаций (ОКПО); -приказы о приеме на работу и назначении на должности в организации.	дарственного реестра индивидуальных предпринимателей; -копии лицензии на право осуществления деятельности, подлежащей лицензированию, заверенные нотариально; -карточка с образцами подписей и оттиском печати; -копия информационного письма Государственного комитета по статистике о присвоении кода общероссийского классификатора предприятий и организаций (ОКПО).

Сущность предпринимательской структуры заключается в том, что вновь созданное предприятие должно быть привлекательным для общества, партнеров, государства. Представляют интерес критерии определения наиболее привлекательных компаний в США. Примером могут служить следующие восемь ключевых критериев, отдельные из которых свидетельствуют о высокой предпринимательской культуре:

- инновационная деятельность;
- качество менеджмента;
- ценность компании как объекта долгосрочного инвестирования;
- общественная и экологическая ответственность;
- способность компании привлекать, развивать и поддерживать творчество персонала;
- качество продукции и услуг;
- финансовая значимость компании;
- использование корпоративных актов.

9.3. Варианты организации предпринимательской структуры

Приобретение действующего предприятия. Приобретение действующего предприятия – это одна из форм создания своего бизнеса. При такой форме создания своего бизнеса, собственник продает покупателю не только все имущество, но и свои технологии, свой товарный знак, право на лицензии, право требования, долги и т.д., если иное не предусмотрено законом или договором (рис. 40).

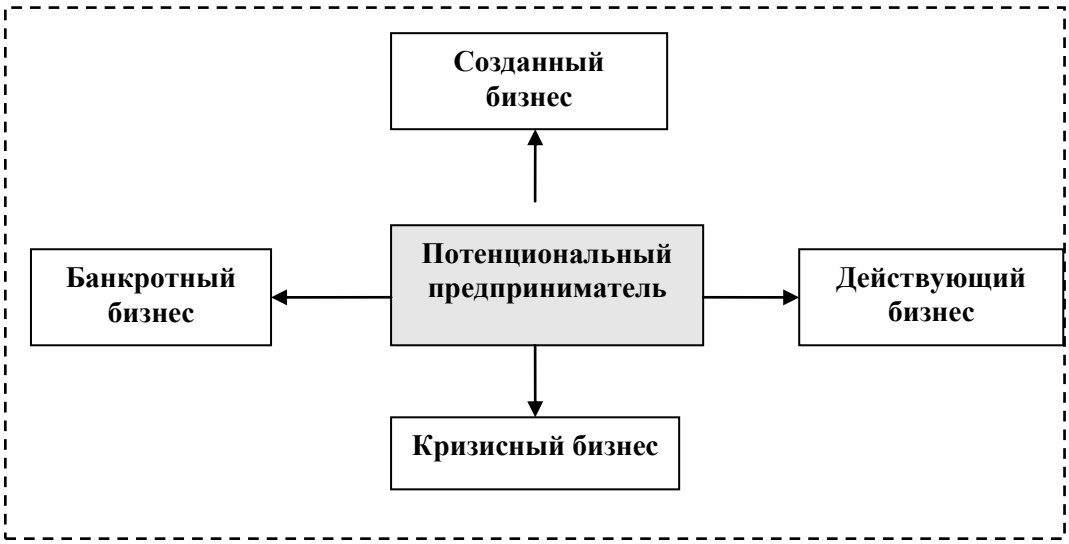


Рис. 4022. Варианты приобретения бизнеса

Очень важным моментом при такой схеме приобретения (создания) бизнеса является продажа не только имущественного комплекса, но и созданной сети реализации своих услуг, или продукции. Существует несколько вариантов приобретения бизнеса. При приобретение бизнеса, наблюдается определенная закономерность: чем хуже финансовое состояние бизнеса, тем меньше этот бизнес стоит, но при этом тем больше покупатель «приобретает» проблем, долгов и т.*д.*

Созданный бизнес – это бизнес, который только организовали, но он еще не начал свою практическую деятельность, хотя всеми основными возможностями он обладает (оборотные средства; основные фонды и оборудование; кадры; технология);

Действующий бизнес – это бизнес, осуществляющий свою практическую деятельность;

Кризисный бизнес - это бизнес, осуществляющий свою практическую деятельность, но при этом в аспекте несостоятельности, находится в состоянии убыточной деятельности;

Банкротный бизнес, характеризуется не платежеспособностью и его приобретение осуществляется через процедуру конкурсного производства (банкротства).

Аренда предприятия с последующим выкупом. Одной из форм создания своего бизнеса – является аренда предприятия, осуществляемая по заключенному договору аренды предприятия в целом как имущественного комплекса, с целью осуществления предпринимательской деятельности.

Отношения между *Арендатором*, тот кто берет в аренду, и *Арендодателем*, тем кто сдает в аренду, регламентируются договором аренды, который заключается в письменной форме и подлежит государственной регистрации. Передача предприятия осуществляется по передаточному акту.

Права арендодателя, полученные им на основании разрешения (лицензии) на занятие соответствующей предпринимательской деятельностью, не подлежит передаче арендатору, однако право на лицензию может быть в установленном порядке переоформлено на арендатора.

При аренде предприятия Арендатор выплачивает Арендодателю арендную плату. Порядок, сроки и условия внесения арендной платы оговариваются в Договоре аренды. Арендная плата может быть установлена за все арендуемое предприятия или отдельно по каждой из его составных частей. Арендная плата может быть определена в нескольких формах:

- конкретная сумма платежа, вносимая периодически или одновременно;
- доля, получаемая в результате использования имущественного комплекса, в виде продукции или доходов;
- определенных услуг, представленных арендатором.

Франчайзинг – форма организации бизнеса. *Франчайзинг* – форма сотрудничества, при которой предприятие *(Франчайзи)* временно использует роялти (торговую марку, фирменный стиль, систему контроля качества и т.д.), принадлежащие другому владельцу *(Франчайзер).* При такой схеме бизнеса, предприятие выплачивает настоящему владельцу вознаграждение – франшизу и обязуется строго выдерживать стандарты, присущие данному роялти. Франчайзер консультирует партнера при выборе сферы торговли и услуг, организации торговой и сбытовой сети, проведения рекламной компании. На рис. 41 показана система франчайзинга.

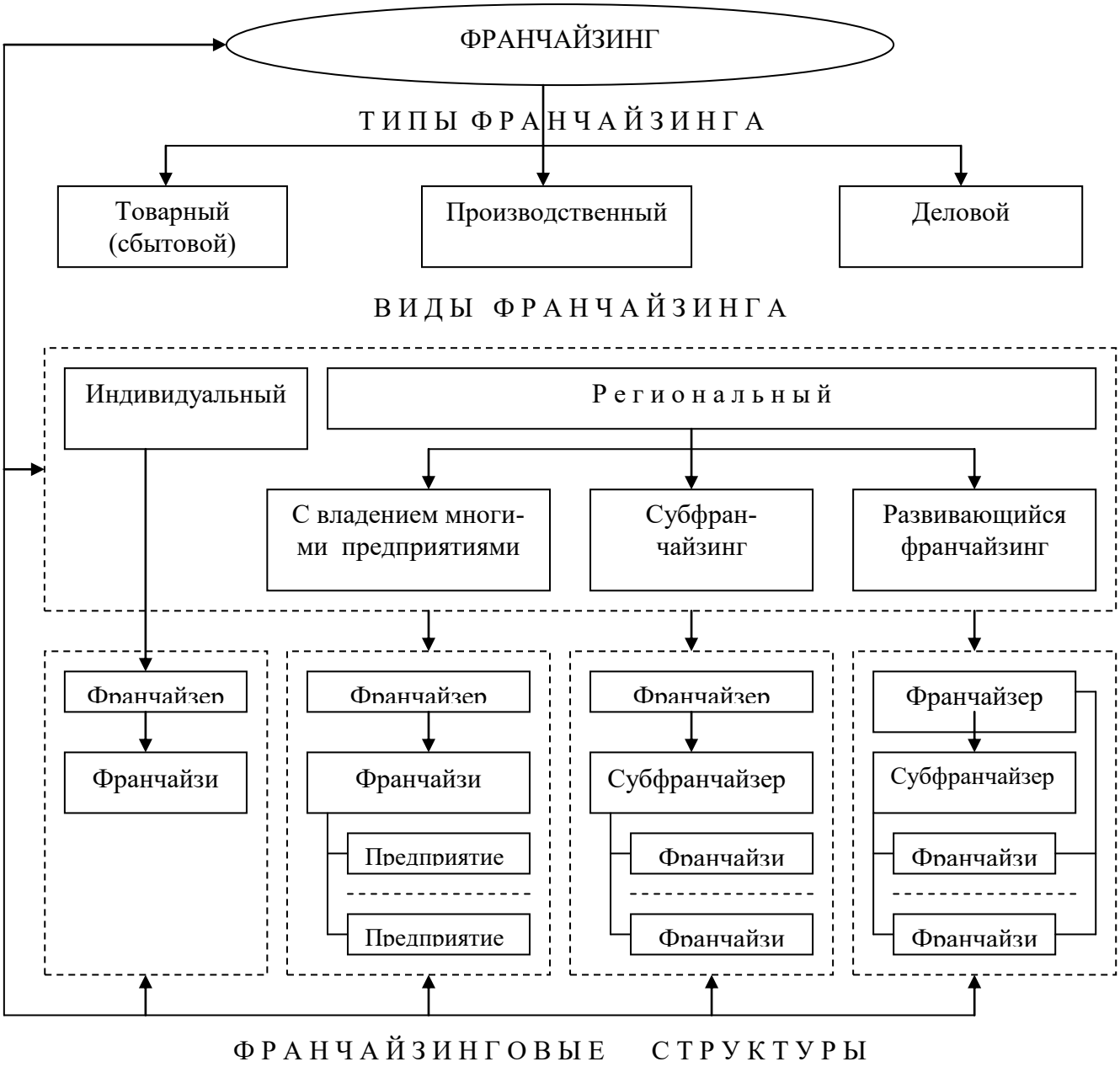


Рис. 4123. Система франчайзинга

Правовой основой взаимоотношений франчайзера и франчайзи является *Договор франчайзинга,* в котором оговариваются следующие моменты:

- полное описание бизнеса;
- территории, на которую распространено право пользования передаваемых лицензий, технологии; торговой марки;
- срок действия договора;
- условия и срок оплаты и др.

Существует три основных вида франчайзинга:

А). *Товарный франчайзинг* – способ ведения бизнеса, при котором франчайзи покупает у ведущей компании право на продажу товаров с ее торговой маркой.

Б). *Производственный франчайзинг* – передача технологии для производства продукции.

В). *Деловой франчайзинг* – передача лицензии на право открытия торговых точек для продажи потребителю товара, услуг под именем франчайзера.

В качестве примера приведем самый популярный в мире франчайзинг – рестораны сети «Макдональдс».

Предпринимательская деятельность, организованная по методу франчайзинга, считается прогрессивной и динамичной формой организации бизнеса.

9.4. Бизнес планирование в деятельности предпринимателей

Сущность бизнес планирования. В современных условиях одним из важнейших инструментов планирования предпринимательской деятельности является бизнес-план. Научно разработанный бизнес-план является для предпринимателя инструментом эффективной деятельности. Бизнес планирование играет огромную роль не только на стадии создания своего дела, но

и на стадии функционирования предпринимательской организации.

В российских условиях на сегодняшнем этапе бизнес планирование имеет специфические особенности, которые предпринимателю необходимо учитывать:

- влияние внешней не стабильной предпринимательской среды;
- наличие неопределенности и повышенного риска для осуществления предпринимательской деятельности;
- часто меняющие правила и нормы ведения бизнеса;
- повышенный уровень административных барьеров;

Бизнес планирование подразумевает разработку плана мероприятий с указанием конкретных задач, с определенным сроком их исполнения, а также краткосрочных и долгосрочных планов развития, чтобы добиться поставленной цели. Основную роль в процессе бизнес планирования играет бизнес-план предпринимательского проекта.

Бизнес план – это документальный план развития предпринимательского проекта на определенный период, в котором определены предмет, основные цели, стратегии и направления деятельности. В бизнес-плане обосновывается ценовая политика, емкость и структура рынка, условия осуществления поставки, транспортировки, страхования товара, также отражаются факторы, влияющие на рост или снижение доходов и расходов.

Следовательно, бизнес-план – это экономически обоснованный аналитический документ, показывающий реальность планируемого дела (проекта).

Структура бизнес-плана. Сегодня не существует однозначного методического подхода к содержанию и структуре бизнес-плана. Бизнес-план должен предусматривать разделы, в которых раскрывается основная идея и цели бизнеса, характеризуется специфика (особенности) продукта или услуги предприятия и удовлетворения им потребностей рынка, дается оценка рынка и стратегия поведения фирмы в определенных рыночных сегментах.

Также должна быть определена организационная и производственная структура, раскрыта перспектива роста предприятия, описаны маркетинговые исследования.

По мнению авторов учебника «Организация предпринимательской деятельности»[43] под редакцией. В.Я. Горфинкеля, наиболее предпочтительным можно считать вариант бизнес-плана, включающего семь разделов (рис. 42).

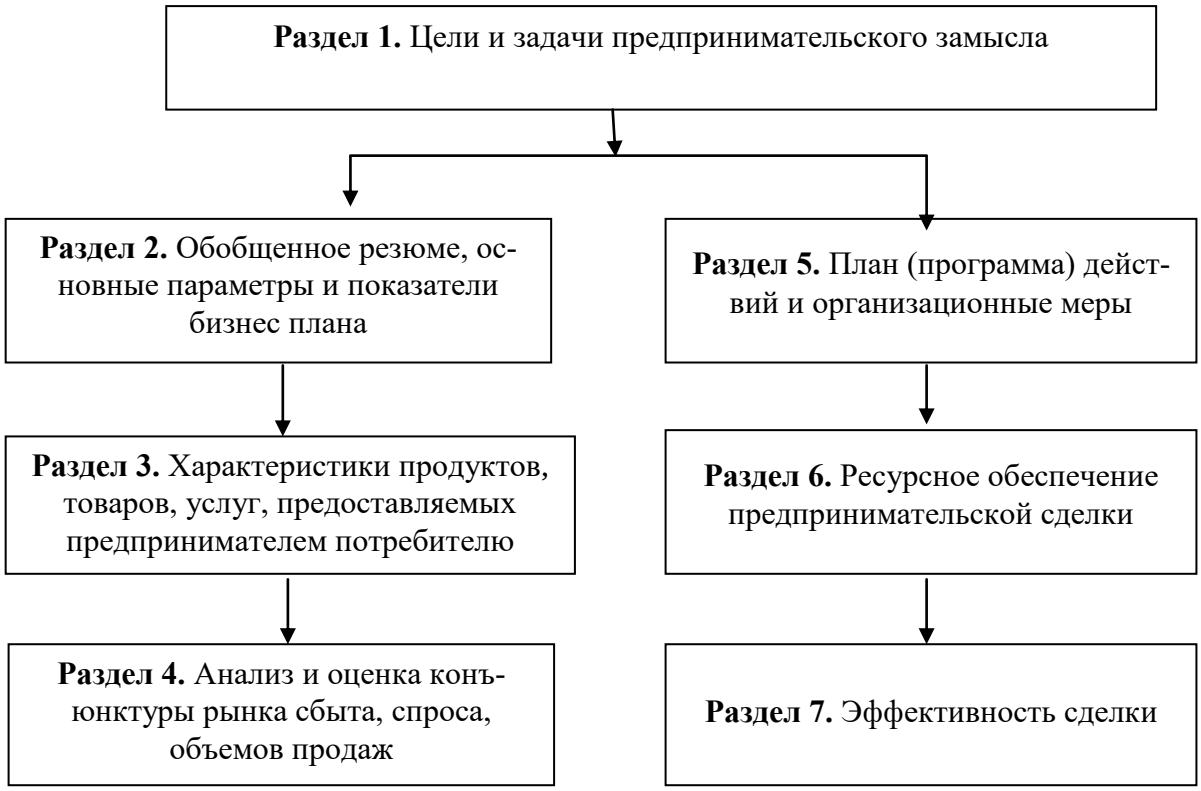


Рис. 4224. Структура предпринимательского бизнес-плана

Авторы считают, что главной целью предпринимательского бизнес-плана является получение прибыли. При расчете планируемой прибыли необходимо учесть фактор времени: не окажется ли прибыль слишком запоздалой с учетом потребности предпринимателя в денежных средствах и воздействия инфляции. Наряду с экономической целью составители бизнес-плана должны учитывать социальные задачи: повышение статуса предпринимателя, общественная польза, благотворительность. Охарактеризуем отдельные разделы предлагаемого бизнес-плана (рис. 39).

[43] Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.И. Базилевич, Л.В. Бобков, Л.В. Бесфамильная [и др.]; под ред. В.Я. Горфинкеля. – Москва: Проспект, 2010. – Стр. 33-34.

Раздел 6. Информация о ресурсном обеспечении сделки характеризует виды и объемы ресурсов, необходимые для осуществления предпринимательского замысла: материальные, трудовые, финансовые, информационные, а также источники получения этих ресурсов.

Раздел 7. Эффективность сделки – завершающий этап планового расчета, на котором оцениваются сводные показатели эффективности: прибыль и рентабельность сделки. При этом учитываются показатели социальной и научно-технической эффективности.

Примерный бизнес-план должен выглядеть следующим образом:

1. общая характеристика предприятия (резюме);
2. характеристика товаров (услуг);
3. анализ рынка сбыта товаров (услуг);
4. анализ конкурентоспособности предлагаемого товара (услуги);
5. план маркетинга;
6. план производства;
7. финансовый план;
8. анализ рисков;
9. экологическая и нормативная информация;
10. приложения.

Рассмотрим более подробно отдельные разделы бизнес-плана.

Общая характеристика предприятия (резюме). Кратко раскрываются все направления деятельности, излагается суть бизнес-плана, обосновывается привлекательность проекта, формулируются цели и задачи. В данном разделе бизнес-плана следует изложить следующие вопросы:

- наименование проекта, характеристика предприятия, организационно-правовая форма и наименование предприятия, данные о создании и регистрации, почтовый адрес и телефоны, полные данные о руководители предприятия (фамилия, имя и отчество, возраст, образование, квалификация);
- основные цели и задачи организации,

Характеристика товаров (услуг). В этом разделе проводится анализ производимой предприятием продукции (услуг) и их сравнение с аналогами, присутствующими на рынке. Для окончательного выбора планируемого для выпуска продукции (услуг) выясняются их преимущества и недостатки, для этого предприниматель должен ответить на следующие вопросы:

- Какие именно товары (услуги) будут предлагаться для выпуска? Их описание и характеристика.
- Какое название товара (услуги)? Их внешний вид (рисунки, фотографии).
- Какими потребностями должны обладать предлагаемые товара (услуги)?
- Отвечают ли предлагаемые товары (услуги) требованиям обязательной стандартизации и сертификации?
- На какой стадии находится предлагаемый товар (услуга) – идея, рабочий проект, опытный образец, серийное производство и т.д.?
- Имеется ли возможность дальнейшего развития продукции?

Анализ рынка сбыта товаров (услуг). Назначение данного раздела бизнес-плана – показать, что на рынке имеется достаточное число потребителей данного продукта, обосновать, что потребители предпочтут именно эту продукцию конкурентам. В данном разделе предопределяются объемы производства и продаж товара, показываются ожидаемые затраты, определяется цена предлагаемого товара. Исследование, анализ, оценка рынка носят прогностический характер, с одной стороны, а с другой – опираются на предварительную договоренность с потенциальными покупателями. Для существующих товаров и рынков оценки даются по фактическим данным, для новых рынков и новых товаров оценки должны нести прогнозный характер.

Наряду с анализом рыночной конъюнктуры в разделе должна быть представлена характеристика конкурентов, их стратегия и тактика.

Вначале предпринимателю необходимо найти ответ на следующие вопросы:

- На каких рынках действует или будет действовать фирма? Какие типы рынков используются фирмой?
- Какие основные сегменты этих рынков по каждому виду товара (услуги)?
- Проранжированы ли рынки (сегменты рынка), на которых действует или будет действовать фирма, по коммерческой эффективности и другим рыночным показателям?
- Что влияет на спрос на товары (услуги) фирмы в каждом из этих сегментов?
- Каковы перспективы изменения потребностей покупателей в каждом из сегментов рынков?
- Как предполагается реагировать на эти изменения?
- Каким образом происходит изучение потребностей и спроса?
- Какова общая и импортная емкости каждого национального рынка и используемого сегмента по всем товарам (услугам) фирмы?
- Каковы прогнозы развития емкости сегментов на каждом из рынков?
- Какова реакция рынка на новые товары (услуги)?
- Проводятся ли тестирование рынка и пробные продажи?

После ответа на эти вопросы в данном разделе бизнес-плана необходимо представить: оценку потенциальной емкости рынка, оценку потенциального объема продаж, оценку реального объема продаж.

Анализ конкурентоспособности предлагаемого товара (услуги). Данный раздел посвящен анализу рыночной коньюктуры, рыночной стратегии и тактики, характеристике возможных конкурентов. При написании данного раздела необходимо рассмотреть следующие вопросы:

- Является ли область деятельности организации новой и быстро меняющейся?

- Многие ли предприятия предлагают аналогичные товары и услуги?
- На какой стадии жизненного цикла товара или услуги фирма собирается выйти на рынок?
- В чем наиболее сильно проявиться конкуренция, при внедрении вашего товара или услуги (цена, качество, послепродажное обслуживание, внешний вид и т.д.)?
- Какая ценовая политика у конкурентов?
- Какая используется технология у конкурентов?
- Какой рыночной стратегии придерживаются конкуренты?
- Каковы сильные и слабые стороны у ваших конкурентов?

Далее необходимо провести сравнительный анализ основных факторов конкурентоспособности по нескольким конкурентам. Анализ может содержать как количественную информацию, так и хорошо детализированные примечания (табл. 59).

Таблица 59

Сравнительная характеристика основных факторов конкурентоспособности

Группа показателей	**Основные конкуренты**			
	А	Б	В	Г
1.Рынок 1.1. Размер рынка 1.2. Особенности внедрения на рынок 1.3. Степень вхождения в рынок 1.4. Рыночны спрос 1.5. Рыночная диверсификация				
2. Продуция 2.1. Освоение производства изделий 2.2. Жизненный цикл изделий 2.3. Конкуренция издлий 2.4. Асортимент продукции 2.5. Конструкция и дизайн изделия 2.6. Новые изделия 2.7. Пересмотр ассортимента выпускаемой продукции				

Окончание табл. 44

3. Цены 3.1. Новая продукция 3.2. Выпускаемая продукция				
4. Продвижение товаров 4.1. Реклама 4.2. Сбытовые службы 4.3. Содействие сбытовым организациям				
5. Организация сбыта и распределение товаров на рынке 5.1. Структура каналов сбыта 5.2. Размеры каналов сбыта 5.3. Развитие сбытовой сети 5.4. Контроль за каналами сбыта				

План маркетинга. Раздел, посвященный маркетингу, является одной из важнейших частей бизнес-плана, поскольку в нем непосредственно говорится о характере намечаемого бизнеса и способах, благодаря которым можно рассчитывать на успех.

Предприниматель должен подготовит такой план маркетинга, который способен пробуждать мысль. Он должен не просто представить концепцию, но "продать" бизнес как привлекательную возможность для инвестиций, как кредитный риск с заманчивыми перспективами.

Кроме того, раздел должен быть написан в такой манере, которая была бы понятна широкому кругу людей - от менеджеров до членов совета директоров.

В данный раздел включаются основные элементы плана маркетинга:

- стратегическое планирование, определяющее направленность фирмы в части товаров, рынков, развития различных производств;
- собственные детализированные планы для каждого товара.
- Также необходимо отразить:
- стратегию маркетинга, используемую на фирме;
- как будет продаваться товар – через собственную торговую сеть, или через оптовые торговые организации;
- как будут определяться цены на товар и уровень их рентабельно-

сти;

- механизм роста объемов продаж;
- организация службы сервиса и затраты направляемые на это;
- как предполагается добиться хорошей репутации товаров и самой фирмы в глазах общественности.

В зависимости от конкретной ситуации, складывающейся на рынке с точки зрения состояния спроса, различают несколько типов маркетинга:

- Конверсионный маркетинг. Связан с наличием негативного спроса, т.е. с ситуацией, когда большинство потребителей отвергают данный товар или услугу. Задача в этом случае состоит в разработке такого плана маркетинга, который бы способствовал зарождению спроса на соответствующие товары (услуги).
- Стимулирующий маркетинг. Связан с наличием товаров, на которые нет спроса по причине полного безразличия или незаинтересованности покупателей. План маркетинга должен определить причины безразличия и наметить пути по его преодолению.
- Развивающий маркетинг. Связан с формирующимся спросом на новые товары. Используется в ситуациях, когда есть потенциальный спрос. Задача маркетинга состоит в превращении потенциального спроса в реальный спрос.
- Поддерживающий маркетинг. Используется при соответствии уровня спроса уровню предложения. В этом случае необходимо проводить продуманную политику цен, целенаправленно осуществлять рекламную работу и т.п.
- Демаркетинг. Применяется при чрезмерном превышении спроса над предложением. Чтобы у потребителей не создалось негативного представления о возможностях фирмы удовлетворить запросы покупате-

лей, проводится повышение цен, свертывание рекламной деятельности и т.п. Одновременно принимаются меры по увеличению выпуска продукции пользующейся чрезмерно высоким спросом.

- Противодействующий маркетинг. Используется для снижения спроса, который с точки зрения общества расценивается как иррациональный
    - (на спиртные напитки, табачные изделия и т.п.)

Некоторые виды бизнеса требуют маркетинга, а потому ясного и убедительного плана маркетинга. Для других маркетинг менее важен и нет необходимости в столь тщательной проработке посвященного ему раздела.

План производства. Этот раздел готовится только теми предпринимателями, которые готовятся заняться производством товаров. При написании следует ответить на следующие вопросы:

- Где будут изготавливаться товары - на действующем или вновь создаваемом предприятии?
- Насколько удачно выбрано месторасположение фирмы, исходя из близости к рынку, поставщикам, доступности рабочей силы, транспорта и т.д.?
- Какие производственные мощности потребуются и как они будут вводиться год от года?
- Какие основные средства потребуются для организации производства? Какова динамика их изменения на перспективу? Данную информацию целесообразно представить в виде таблицы.
- Какие возможны затруднения при организации производства?
- Где, у кого и на каких условиях закупается сырье?
- Схема производственных потоков.
- Предусмотрена ли охрана окружающей среды?

- Каковы будут издержки производства? Динамика их изменения?

Финансовый план. Этот раздел необходимо посвятить планированию финансового обеспечения деятельности фирмы с целью наиболее эффективного использования имеющихся денежных средств.

В этом разделе необходимо разработать совокупность следующих планово-отчетных документов:

- Оперативный план (отчет).
- План (отчет) доходов и расходов.
- План (отчет) движения денежных средств.
- Балансовый отчет (план).

Подобный перечень документов не совсем привычен для российских предпринимателей, но он соответствует требованиям мировой практики, которая опирается на несколько иную систему бухучета.

Оперативный план (отчет) отражает за каждый период результаты взаимодействия фирмы и ее целевых рынков по каждому товару и рынку. Этот документ должен разрабатываться службой маркетинга.

План (отчет) о доходах и расходах по производству товаров показывает, получит ли фирма прибыль от продажи каждого из товаров. Этот документ разрабатывается экономической службой фирмы по каждому из товаров.

План (отчет) о движении денежных средств показывает процесс поступлений и расходования денег в процессе деятельности фирмы. Он разрабатывается финансовой службой фирмы.

Балансовый отчет подводит итоги экономической и финансовой деятельности фирмы за отчетный период. Он обычно разрабатывается бухгалтерией.

В указанных планово-отчетных документах отражаются планируемые и фактические величины показателей за отчетный период. Продолжительность планово-отчетных периодов в зависимости от конкретных условий может изменяться в пределах: месяц, квартал, полгода, год.

Федеральной службой по несостоятельности и финансовому оздоровлению предприятий разработана типовая структура бизнес-плана, которая должна иметь следующие сведения:

- общая характеристика предприятия;
- краткие сведения по плану финансового оздоровления;
- анализ финансового состояния предприятия;
- мероприятия по восстановлению платежеспособности и поддержки эффективной хозяйственной деятельности;
- рынок конкуренции;
- деятельность в области маркетинга, производства, финансового плана.

Анализ рисков. Раздел полностью посвящен предпринимательскому риску. В нем нужно:

1. Отразить виды риска.
2. Оценить возможные потери.
3. Определить методы управления риском.

В условиях рыночной среды предприятия различных форм собственности подвергаются риску, как и в любой другой деятельности, сопряженной с неопределенностью и выбором возможностей. При планировании нельзя точно знать будущие параметры проекта (объем производства, динамику цен и т.д.). В связи с этим возможность негативного отклонения параметров проекта от планируемых параметров создает риски проекта.

При составлении бизнес-плана необходимо с особым вниманием подходить к анализу рисков проекта, поскольку должная подготовка этого раздела поможет адекватно оценить сам проект и принять правильное решение относительно его реализации.

Анализа риска заключается в следующем. Вне зависимости от качества допущений, будущее всегда несет в себе элемент неопределенности. Большая часть данных, необходимых, например, для финансового анализа (элементы затрат, цены, объем продаж продукции и т. п.) являются неопределенными. В будущем возможны изменения прогноза как в худшую сторону (снижение прибыли), так и в лучшую. Анализ риска предлагает учет всех изменений, как в сторону ухудшения, так и в сторону улучшения.

В процессе предпринимательской деятельности и реализации бизнес-проекта подвержены изменению следующие элементы: стоимость сырья и комплектующих, стоимость капитальных затрат, стоимость обслуживания, стоимость продаж, цены и так далее.

В результате выходной параметр, например прибыль, будет случайным.

Анализ предпринимательского риска использует понятие вероятностного распределения и вероятности.

Например, риск равен вероятности получить отрицательную прибыль, то есть убыток.

Чем более широкий диапазон изменения факторов проекта, тем большему риску подвержен проект, тем важнее выполнить предварительный анализ риска.

На первой стадии анализа рисков необходимо выявить их и произвести классификацию. Особое внимание следует проявлять к тем рискам, вероятность наступления которых велика, а также к тем рискам, которые могут нанести максимальный ущерб проекту.

Отобрав наиболее важные риски, переходят к их количественному анализу. Важнейшим элементом количественного анализа риска является анализ чувствительности. Для его осуществления необходимо поварьировать различные параметры проекта(цены, объем реализации, срок строительства, темпы инфляции и т.д.) и посмотреть, как при этом меняются по-

казатели эффективности.

При этом выявляются наиболее критичные параметры, которые могут в наибольшей степени влиять на эффективность проекта. При этом рассчитываются границы и точки безубыточности, т.е. фактически выявляется множество параметров проекта, при которых проект будет эффективным и множество параметров проекта, при которых он будет неэффективным. Анализируется область возможных значений неопределенных параметров и, соответственно, степень возможности осуществления неблагоприятных сценариев развития проекта.

В рамках количественного анализа рисков производится также оценка ожидаемого эффекта (интегрального показателя) проекта с учетом количественных характеристик неопределенности (распределением вероятностей, диапазоном изменения неопределенных параметров и т.д.).

На основе интегральных показателей эффективности проектов с учетом рисков можно принимать управленческие решения о целесообразности реализации проектов, сравнивать проекты между собой и т.д.

В настоящее время наиболее эффективным является комплексный подход к анализу рисков. С одной стороны, такой подход позволяет получать более полное представление о возможных результатах реализации проекта, т.е. обо всех позитивных и негативных неожиданностях, ожидающих инвестора, а с другой стороны, делает возможным широкое применение математических методов (в особенности вероятностно-статистических) для анализа рисков.

9.5. Финансовое обеспечение деятельности бизнеса

Любая предпринимательская деятельность подразумевает возникновение финансовых отношений:

- с другими предприятиями и организациями;

- внутри самого предприятия;
- с финансово-кредитной системой;
- с прочими субъектами рыночных отношений.

Одним из основных условий эффективной деятельности предпринимательской структуры, является наличие финансов (денежных средств) и их эффективное использование.

Эффективное финансовое обеспечение предпринимательской деятельности, заключается в совокупности форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства.

Финансовое обеспечение или *финансирование* – это процесс образования капитала (денежных средств), необходимых для осуществления предпринимательской деятельности. Необходимо отличать термин *«финансирование»* от *«инвестирование»*, если первое означает образование капитала организации, то последнее – это его использование.

Эффективное финансовое обеспечение напрямую связано с таким понятием, как *финансовая грамотность* предпринимателя, руководителя предприятия и руководителя финансовых служб.

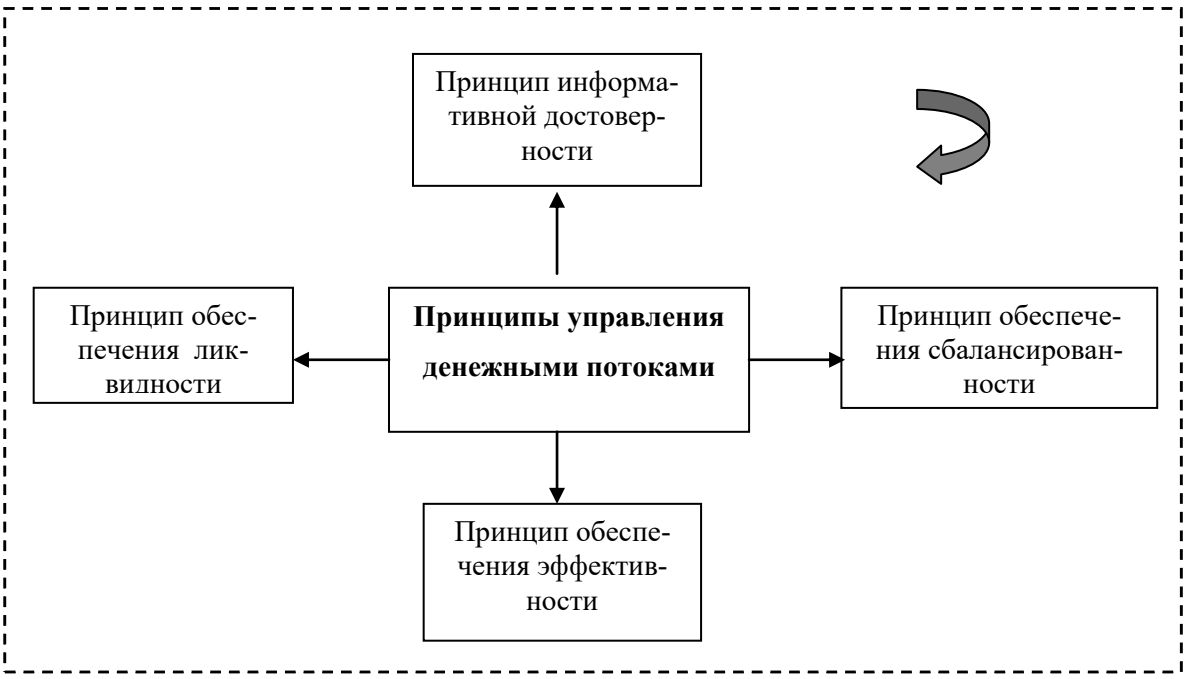


Рис. 43. Принцип управления денежными потоками.

Финансовая грамотность определяется эффективным, грамотным ис-

пользованием (расходованием) средств, которыми обладает предпринимательская структура или которые она привлекла из вне (внешние источники). Финансовая грамотность базируется в т.ч. на принципах управления денежными потоками (рис. 43).

Источники финансирования деятельности предпринимательской структуры. Источники финансирования предприятия делят на внутренние (собственный капитал) и внешние (заемный и привлеченный капитал). Внутреннее финансирование предполагает использование собственных средств и прежде всего – чистой прибыли и амортизационных отчислений.

К *внутренним источникам* относятся*:*

а) прибыль;

б) амортизационные отчисления;

в) внереализационные доходы;

г) выручка от реализации выбывшего имущества;

д.) резервный фонд и т.д.

Внутреннее финансирование предприятий во многом зависит не только от самого предприятия, но и от внешней предпринимательской среды: налоговой, амортизационной, бюджетной, таможенной и денежно-кредитной политики государства.

В условиях рыночных отношений, финансово – хозяйственная деятельность предприятия невозможна без использования внешних источников денежных средств. Привлечение заемных средств имеет две стороны, положительную и отрицательную:

Положительная - это ускорение оборачиваемости оборотных средств, увеличение объема оборота деятельности предприятия, сокращение объема незавершенного производства;

Отрицательная – это зависимость от привлеченных заемных средств, дополнительные затраты на обслуживание привлеченных заемных средств.

Внешние источники - это:

а) кредиты и инвестиции;

б) средства от продажи собственных ценных бумаг;

в) эмиссия;

г) коммерческое кредитование;

д.) бюджетные ассигнования, субсидии и субвенции;

е) лизинг, факторинг;

ж) денежные ресурсы учредителей (участников) предприятия.

Привлечение внешних заемных средств, в форме кредита, осуществляется на основании следующих принципов (рис. 44).

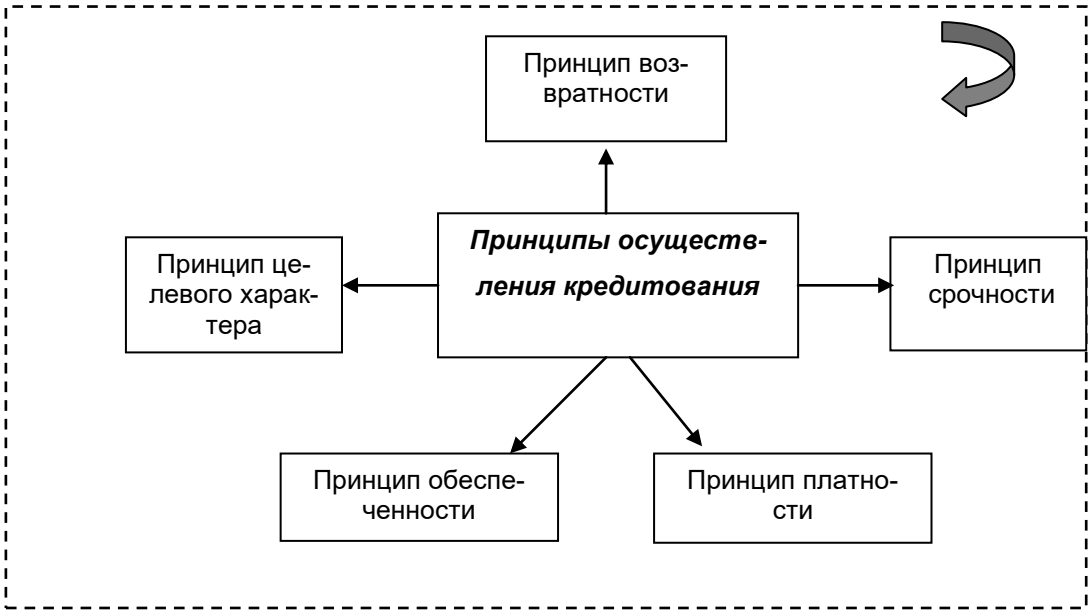


Рис. 44. Принципы, на которых базируется кредитование

Принцип возвратности - это означает гарантированность возврата заемных средств в полном объеме.

Принцип срочности означает необходимость возврата кредита в точно определенный срок.

Принцип платности означает возврат, как самого кредита, так и согласованных процентов по кредиту и иных платежей (комиссии, пени и штрафов и т.д.).

Принцип материального (имущественного, финансового) обеспечения – это гарантия возврата заемных средств кредитору, которая подтверждена заемщиком материальными, финансовыми или иными обязательствами, оформленными документально, согласно действующих норм и правил.

Принцип целевого характера кредита – используется в тех случаях, когда средства выделяются под конкретную программу, конкретный контракт (договор).

9.6. Лицензирование предпринимательской деятельности

До недавнего времени в России в сфере лицензирования отсутствовали единые нормы правового обеспечения. Нормы федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности» о не нераспространении установленного им порядка лицензирования на порядок лицензирования конкретных видов деятельности, лицензирование которых установлено иными, вступившими ранее в силу федеральными законами, противоречило принципу единства порядка лицензирования.

Закон «О внесении изменений и дополнений в федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» разработан в целях упорядочения и упрощения порядка лицензирования на территории РФ, определение единого предельного перечня лицензированных видов деятельности и сокращения числа видов деятельности.

Порядок лицензирования, установленный настоящим законом, распространяется на виды деятельности, лицензирования которых предусмотрено законом, включая и те из них, лицензирование которых было установлено вступившими в силу до вступления в силу федерального закона «О лицензировании отдельных видов деятельности» иными федеральными законами. Тем самым исключена возможность применением множества правовых норм, регламентирующих порядок лицензирования конкретных видов деятельности.

Законом установлен перечень лицензируемых видов деятельности, который включает 104 наименования деятельности, что существенно меньше, чем лицензировалось ранее в соответствии с действующим тогда законода-

тельством.

Из сферы лицензирования были исключены те виды деятельности, государственное регулирование которых регулируется в полной мере и должно осуществляться государственными контрольными и надзорными органами в силу функциональных обязанностей другими методами, в том числе применением государственных норм, государственных стандартов, сертификации, декларации о соответствии, аккредитации, применение санитарных, строительных и иных правил и норм. При этом учитывалось, что за нарушение государственных норм и правил действующим законодательством предусмотрено административная, а в отдельных случаях и уголовная ответственность, установлена ответственность должностных лиц за ненадлежащее исполнение своих обязанностей.

Закон направлен на упрощение регистрации для заявителя, при этом концепция упрощенной процедуры регистрации сформулирована таким образом, что регистрирующие органы информируют другие ораны и организации не только о факте регистрации юридических лиц, но и обо всех изменениях сведений, которые содержаться в реестре относительно данного юридического лица.

Упрощение процедуры регистрации должно быть сбалансировано усилиями уголовной и административной ответственности субъектов хозяйственной деятельности за не представление, либо несвоевременное представление, либо представление ложных сведений о юридическом лице в целях обеспечения достоверности и актуальности сведений. Единого государственного реестра юридических лиц, с одной стороны, и защита неправомерного отказа и регистрации - с другой стороны. Данные нормы предусмотрены в федеральном законе «О внесении изменений и дополнений в УК РФ и Кодекс РФ об административных правонарушениях».

9.7. Уголовная ответственность в сфере пред-

принимательства

Уголовно-правовая ответственность - это самостоятельный и наиболее суровый вид юридической ответственности. Основание уголовной ответственности, как и все остальное, что связано с преступлением и наказанием, предусмотрено в Уголовном Кодексе РФ (УК РФ), который вступил в силу с 1 января 1997 г. Под основанием понимается наступление такого явления, когда возможно будет привлечь к уголовной ответственности какое-либо лицо.

Основным признаком, который отличает преступление от других правонарушений, является его общественная опасность, которая определяется реальным и предполагаемым ущербом, наступающим при совершении преступления для охраняемых законом общественных отношений, материальных и нематериальных ценностей. Поэтому для деяний, имеющих признаки преступления, в УК РФ установлен запрет под угрозой наказания.

За совершенное преступление с неотвратимостью (обязательно) должно следовать наказание. Наказание может быть применено к лицу, признанному виновным в совершении преступления.

Таким образом наказание за совершенное преступление может применить только государство. Суть уголовного наказания состоит в предусмотренных УК РФ лишении или ограничении прав и свобод лица. Целями наказания являются:

- Восстановление социальной справедливости.
- Исправление осужденного.
- Предупреждение совершения новых преступлений как самим осужденным, так и другими лицами.

Конкретные виды наказаний также предусмотрены в УК РФ. Их перечень включает: штраф, обязательные работы, исправительные работы, арест и др.

В сфере предпринимательской деятельности наиболее распространен-

ными видами наказаний являются: штраф, ограничение свободы, лишение свободы, конфискация имущества и др.

Преступления в сфере предпринимательства можно разделить на две группы:

- Преступления, совершенные предпринимателями.
- Преступления, совершенные против лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью.

С точки зрения закона предпринимательством считается такая деятельность, которая осуществляется с соблюдением определенных правовых правил и норм. Если нормы и правила игнорируются, то такая деятельность считается незаконной. В УК РФ устанавливаются признаки состава такого преступления, которое называется незаконным предпринимательством. Оно имеет следующие признаки:

- Осуществляется без регистрации или без специального разрешения (лицензии), когда получение такого разрешения необходимо.
- Или с нарушением условий лицензирования.
- Если такая деятельность причинила крупный ущерб гражданам, организациям и государству, либо в ее результате были получены доходы в крупном размере.

От незаконного предпринимательства следует отличать лжепредпринимательство (ст.173 УК РФ). В случае с лжепредпринимательством коммерческая организация создается и регистрируется в установленном порядке, т.е. формально существование организации законно. Однако такая коммерческая организация создается без намерения осуществлять предпринимательскую и банковскую деятельность. Целью ее является получение кредитов, освобождение от налогов, прикрытие запрещенной деятельности и др.

Законодательство выделяет преступления в вид незаконной банковской деятельности. Эта деятельность квалифицируется также, как и незаконное предпринимательство, и осуществляется без регистрации или лицен-

зии. Уголовным кодексом РФ установлены меры уголовной ответственности за незаконное предпринимательство и незаконную банковскую деятельность, а также за лжепредпринимательство.

Одним из распространенных правонарушений является незаконное использование товарного знака (ст. 180 УК РФ).

В Конституции РФ закрепляется обязанность по уплате налогов. Уклонение от этой обязанности недопустимо ни для индивидуальных предпринимателей, ни для граждан, так как такие действия расцениваются как правонарушение (ст. 57 Конституции РФ).

Преднамеренное банкротство - это умышленное создание или увеличение неплатежеспособности в личных интересах индивидуального предпринимателя, либо совершенное руководителем или собственником коммерческой организации, которые причинили крупный ущерб, либо привели к тяжким последствиям (ст. 196 УК РФ). Фиктивное банкротство - это заведомо ложное объявление предпринимателем о своей несостоятельности.

Немаловажное значение имеет знание составов преступлений, которые могут совершаться в отношении самих предпринимателей.

Основным правом человека и гражданина согласно Конституции РФ признается «право на использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности» (ст.34 Конституции РФ). Из этого положения следует, что воспрепятствование законной предпринимательской деятельности недопустимо, ибо такие действия квалифицируются как нарушение прав человека (ст. 169 УК РФ).

Данная статья охватывает незаконные действия со стороны органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц: неправомерный отказ в регистрации либо уклонение в регистрации субъекта предпринимательской деятельности, неправомерный отказ в выдаче лицензии, незаконное вмешательство в деятельность предпринимателей, ограничение прав и законных интересов предпринимателей и др.

Вымогательство (рэкет) наносит непоправимый ущерб предпринимательству, имущественным правам граждан, их жизни и здоровью. Вымогательство - один из самых распространенных видов преступлений. Это связано как с последствиями административной системы, так и с высокими темпами перехода к рыночным отношениям, когда многие граждане отказались участвовать в рыночных отношениях, опираясь на законодательство.

Как видим, УК РФ охватывает все сферы предпринимательской деятельности, отражает те реалии, которые возникли с развитием рыночных отношений, и вместе с другими законами, опираясь на Конституцию РФ, создает все необходимые условия для предотвращения преступлений в обществе.

Правовое регулирование и правовая защищенность являются основным аспектом формирования малого предпринимательства.

Основные термины и понятия

Бизнес. Концепция бизнеса. Предпринимательская идея.

Аренда. Франчайзинг.. Инвестирование.

Источники финансирования. Принцип возвратности. Принцип срочности. Принцип платности. Принцип материального (имущественного, финансового) обеспечения.

Бизнес-планирование. Факторы конкурентоспособности. Стимулирующий маркетинг. Финансовый план. План производства.



Контрольные вопросы?

1. Что является экономической основой бизнеса?

2. Обоснуйте (через схему) место бизнеса в деятельности человека?

3.Назовите основные шаги (этапы) открытия своего бизнеса?

4. Перечислите и дайте краткую характеристику основным вариантам открытия своего бизнеса?

5. Кратко охарактеризуйте варианты создания бизнеса?

6. Что такое франчайзинг?

7. Сущность бизнес-планирования, Структура бизнес-плана?

8. Перечислите и дайте краткую характеристику разделам бизнес-плана?

9. Охарактеризуйте финансовый план?

10. Дайте характеристику бизнес-плана по В.Я. Горфинкелю?

Глава 10.

Практические советы при создании своего бизнеса, или практика успешного лидера

10.1.Отправные точки

Любой начинающий бизнесмен должен понять несколько основных моментов:

Во-первых. Предпринимательская идея должна быть эффективной и востребованной.

Во-вторых. Бизнес создается для потребителя, для общества.

В-третьих. Для любого бизнеса необходимы финансы, инвестиции.

В-четвертых. У бизнесмена должна быть своя команда людей, которые ему доверяют и верят в него.

В-пятых. Любой бизнес должно поддерживать государство. Государство, которое представляет интересы бизнеса, защищает его и контролирует его деятельность с точки зрения соблюдения законов.

Все эти моменты только дополняют друг друга и их необходимо рассматривать в органической взаимосвязи.

Практические советы

- Любой начинающий предприниматель обязательно делает те же ошибки, что его предшественник или коллега, и сила предпринимателя заключается в том, чтобы совершить их как можно меньше.
- Если бизнесмен готов торговать любой продукцией — успеха не будет. Если менеджер берется за бизнес, которым никогда не занимался, он обречен на провал. Заниматься нужно только тем, что познал в

жизни, опираясь на имеющиеся знания и опыт.

- Бизнесмен обязан владеть общими стандартными знаниями в вопросах ведения бизнеса. Только отталкиваясь от них, он может применить свои способности, свои нестандартные подходы, свою финансовую грамотность.
- Любой бизнес будет недееспособен без системы, которую бизнесмен должен создать сам, заставив работать ее на свой бизнес.
- В бизнесе участвуют люди. Подбор кадров важный момент в успешном бизнесе, и здесь необходимо понять, что работник может стать членом вашей команды при условии полной совместимости предназначения, духовности, психологии самого работника и компании.
- Порядочность, компетентность, исполнительность, ответственность — это четыре основных подхода в отборе работников, компаньонов, помощников. В любом человеке все это сочетается в разных долях.
- Дело, которым хочет заняться предприниматель, должно быть ему знакомым и чаще всего это дело находится рядом с этим предпринимателем.

В конечном итоге только реализация вашего товара (услуг) определит востребованность созданного вами бизнеса и факт того, что вы состоялись сами как бизнесмен. Но этот вопрос относится к науке управления (менеджмента).

10.2. Практика успешного лидера

Успех в бизнесе во многом зависит от положительного настроя предпринимателя, что в первую очереди связан с его внутренним миром, настроем, психологической готовностью, имеющимся опытом. Опыт предпринимательской деятельности позволил выработать принципы успешной деятельности:

- ***Найдите свою мотивацию***

Эмоциональное состояние человека увеличивает эффективность его возможностей и напрямую связано с его мотивацией. Деньги в чистом виде - это не мотивация. Деньги могут стать только фундаментом, который позволит пройти путь от неудач к успехам.

Настоящая мотивация даёт человеку огромную духовную энергию, которая позволяет решать любые задачи, преодолевать большие проблемы. Важной формой мотивации является успешное решение текущей задачи, при этом полученное удовлетворение и радость трансформируются в положительную энергию движения вперёд, которая намного больше, чем энергия, потраченная на поставленную задачу.

- ***Преодолейте страх перед неудачей***

Наверное, самым главным препятствием, которое не позволяет человеку достичь поставленных целей, является страх перед неудачей. Не сама неудача, а именно страх перед ней.

Природа страха перед неудачей находится в самом человеке, и связана с его психологией, а также неправильным его восприятием самой сути проблемы как неудачи. Человек действия ждёт проблему и готовит себя, свои знания, свой опыт для её преодоления, а человек страха ждёт только неудачу от этой проблемы. Человек успеха, преодолевая проблемы, учится у них, становится сильнее, решительнее, опытнее, успешнее.

- ***Поверьте в себя***

Перебороть себя, заставить поверить в себя позволит ваша вера в себя, в свои способности, в свою судьбу. Необходимо просто оглянуться вокруг и увидеть, что окружающие вас люди, достигшие определённых успехов, преодолевшие похожие проблемы, такие – же, как и вы. Они ни чем не отличаются от вас, они не обладают особенными способностями. Эти люди просто верят в себя, они просто делают первый шаг.

Главным препятствием у человека на пути к успеху является сам чело-

век, с его неверием в себя, с его неспособностью действовать, с его умением путать причину со следствием и способностью направлять огромные усилия на достижение фальшивых целей.

- ***Используйте системы окружающих людей***

Одной из ошибок, которую совершает большинство людей, пытающихся открыть своё дело, развить или принципиально изменить его, является стремление сделать всё самому.

Реализация любого дела есть совокупность множества ситуаций, которые человеку необходимо решать в аспекте того, что он должен быть везде, успевать всегда. Но человек не может одновременно быть в разных местах, управлять людьми, решать возникшие проблемы и проделывать множество других действий. Действуя по принципу "всё сам", человек обрекает себя на постоянную гонку за всеми и за всем, при этом упуская перспективу развития.

В своём поступательном развитии человек создаёт систему жизнедеятельности, на которую опирается при решении поставленных задач, при этом он постоянно контактирует с другими людьми, с их системами. Сама по себе такая система - это совокупность связей, уровней в обществе, компетентности, возможностей по решению различных проблем. И у каждого человека она своя. При использовании человеком систем других людей для решения поставленных задач, человек перепоручает решение этих задач другим системам, которые являются в этой области более компетентными, более эффективными. И при высоком уровне управления это сотрудничество всегда является взаимовыгодным.

- ***Измените направление усилий***

В своей жизни мы пытаемся достигнуть больших успехов, для чего прилагаем огромные усилия по решению поставленных задач. Но проходит время, и мы сами убеждаемся, что направление этих усилий было выбрано неправильно, что выбранная цель оказалась неоправданно завышенной в

своём значении, что потраченное на достижение этой цели здоровье, время, нервы и сама цель абсолютно не адекватны друг другу. Такая ситуация происходит в том случае, когда человек неправильно определил свою мечту и, соответственно, неправильно поставил цели и задачи. Чтобы выбранное человеком направление усилий совпало с его настоящей мечтой, человек должен определить свою мечту конкретно: или это счастье семьи, или признание общества, или постоянное самосовершенствование… и все это во благо общества, во благо близких. И только после этого определить множество целей и поставить задачи, соответствующие его миру, его возможностям, его потенциалу.

Одной из главных проблем, которая не даёт нам покоя, являются деньги, для стандартного понимания - их недостаточное количество, а для правильного понимания - неумение жить по доходам. Многие, а может даже большинство людей, прилагают огромные усилия на зарабатывание как можно большего количества денег, им кажется, что при достижении этой цели они обретут признание, спокойствие, счастье. Но давайте представим следующую ситуацию: нам подарили, или мы заработали один миллион долларов, и при этом с этим миллионом долларов нас заперли в помещении, откуда нет выхода. Наши усилия в этом направлении оправдались - мы богатые, но мы хотим общаться с себе подобными, мы хотим быть в обществе, со своей семьёй, заниматься спортом и т. д., а вокруг только стены и деньги. И приходит понимание, что усилие по поиску денег оправдано, если это не смысл всей жизни, а что деньги - это только материальный фундамент для достижения более высоких и духовных целей.

Главными критериями того, что человек не ошибся в своём выборе, являются его ценности и система знаний, его практический опыт и способность к постоянному самосовершенствованию.

- ***Научитесь управлять всем и всегда***

Очень часто неудача приходит к нам оттого, что мы опоздали на встречу, не смогли справиться с нашими негативными эмоциями или просто

забыли важную информацию. Человек должен научиться эффективно управлять своими сильными сторонами и минимизировать потери при проявлении своих слабых сторон, научиться управлять своим временем, своими знаниями, своими проблемами.

Уровень мастерства управления своей жизнью зависит во многом от практики тренинга познанных принципов, правил, методов успешного человека. Эффективность управления напрямую связана с компетентностью и самодисциплиной человека в аспекте решаемой задачи.

В первую очередь научитесь управлять собой, затем - людьми, после - ситуацией и только тогда подойдёте к управлению своим будущим, своим успехом.

- ***Будьте финансово грамотными***

Каждый из нас считает себя финансово грамотным человеком, хотя чёткого определения, что значит быть финансово грамотным мы, скорее всего, не сможем дать. И при этом у большинства из нас постоянные финансовые затруднения. Финансовая грамотность - это прежде всего умение человека жить по доходам, а не по расходам. Оправдания человека, что нехватка денег заключается в проблеме небольших денежных доходов, соответствует людям не только не умеющим заработать эти деньги, а в первую очередь неспособным их сохранить.

Умение считать каждую копейку, постоянно анализировать свои издержки, создавать финансовый резерв, заставлять постоянно работать эти деньги на себя - это и есть финансовая грамотность. Человек должен отличать активы от пассивов и при этом он должен научиться создавать из заработанных денег активы, а не пассивы.

Финансовой грамотностью обладает тот человек, который видит материальный объект, жизненную ситуацию, свой бизнес не глазами, а знаниями, выраженными цифрами и результатами.

- ***Будьте ориентированы на действие***

Бездействие делает человека пустым мечтателем и превращает этого человека в некое существо, которое постоянно мечтает о волшебной палочке. Человек успешный всегда куда-то бежит, всегда что-то выдумывает и всегда что-то претворяет в жизнь. Человек, постоянно преодолевающий вершину за вершиной, ставит перед собою конкретные цели и задачи и только его ориентирование на действие помогает ему решать поставленные задачи и достигать своих целей.

Есть очевидный закон: количество всегда переходит в качество. Множество оправданных действий позволит вам всегда преодолеть возникшие препятствия, решить поставленные задачи и достигнуть указанных целей. Можно привести различные примеры из жизни, но везде, если человек действует - приходит успех; если просто сидит - его спутником становится неудача. Постоянно ставьте перед собою всё новые и новые задачи, будьте нацелены на их решение, будьте активны и решительны, действуйте, действуйте, действуйте.

Только активная позиция в жизни, решительность к оправданным действиям позволят человеку идти по дороге успеха.

- ***Научитесь продавать себя***

Общество - это люди. Ситуация - это люди. Разрешение любой проблемы, задачи начинается с контакта человека с человеком. Первые впечатления друг о друге являются во многом определяющими. Взаимные симпатии позволяют сделать шаг вперёд, а антипатии наоборот перечёркивают все надежды. Мы привыкли считать товаром то, что покупаем или продаём. Какую бы вещь мы ни захотели купить, мы смотрим на её внешний вид, определяем уровень качества этой вещи, ориентируемся на цену и, самое главное мы хотим купить то, что кто-то другой хочет продать – то есть интересы обеих сторон взаимно востребованы.

Человек, конечно, не товар в его упрощенном понимании, но странно, что при любых контактах мы вначале воспринимаем другого человека чисто внешне: его вид, одежда, манера держаться и говорить. Затем мы пытаемся

заглянуть в его внутренний мир, понять его взгляды, принципы, ценности, узнать уровень его компетентности в интересующем нас вопросе - то есть получить качественные характеристики этого человека. После этого мы пытаемся понять цену вопроса, если мы примем решение сотрудничать или просто контактировать с этим человеком, - цена при этом рассматривается не только в денежном выражении, но и как цена нервов, цена потерянного времени и упущенных возможностей. И в любом случае, если эта встреча произошла, значит существовала Востребованность этой встречи обеими сторонами.

Умение продать себя, показать с лучшей стороны, позволяет сделать первый шаг к поставленной цели. Если вы просто устраиваетесь на работу, то следующим шагом будет конкретная практическая деятельность, но это другой разговор. Если вы пришли с целью что-то продать, то вторым шагом будет продвижение самого продукта. При этом суть продаж в обоих случаях означает продвижение информации, знаний о продукте в сознание покупателя на уровне его психологии.

- ***Нестандартность в действиях - ваш успех***

Одним из правил конкурентоспособного человека и в бизнесе и в личной жизни является действительно нестандартность, т.е. умение быть непохожим на всех, делать необычные веши, принимать непредсказуемые решения. Большинство людей в основных подходах к жизни похожи друг на друга. Стандартность их мышления, действий, направленных на достижение успеха, порождает абсолютное множество стремлений быть первым, что и проявляется в таком явлении как конкуренция. Чтобы вырваться из общей массы в лидеры существуют два пути:

Первый путь - стандартный: характеризуется эволюционностью. Человек, идущий по этому пути, должен просто переиграть своих соперников, конкурентов трудолюбием, более высоким качеством при доступной цене предлагаемого товара или услуги. Этот человек всегда должен немного опережать конкурентов во времени и пространстве. Главной проблемой та-

кого пути является то, что таких людей много и тот будет первым, кто сможет опередить другого в совокупности всех многочисленных нюансов ведения успешного бизнеса.

Второй путь - нестандартный: отталкивается от принятия человеком революционных решений, непонятных и недоступных по своей сути обычным людям. При выборе этого пути человек использует принципы и подходы, решения и возможности, которые выпадают из общепринятых норм и правил. Создаваемый при этом продукт, которым может быть и сам человек, выделяется своей непривычностью и нестандартностью и чаще всего является продуктом будущего. И только такой путь позволяет стремительно ворваться в ряды успешных людей. Главным минусом этого пути для бизнеса является его повышенный риск, а для человека - быть непонятым, быть не востребованным.

Быть нестандартным, действовать нестандартно - это не значит игнорировать общепринятые нормы и правила, а это значит, что, только опираясь на них, можно использовать свою нестандартность.

- ***Не усложняйте свои решения***

Бизнесмену отказали в подписании контракта, от кого-то из нас ушёл любимый человек, руководство назначило на желанную для вас должность другого. Вместо того чтобы проанализировать причины неудачи, сделать выводы и выработать меры по устранению ошибок, многие из нас начинают усложнять ситуацию, доводя её до абсурда, что порождает соответственно всё новые и новые проблемы. И нагромождая эти проблемы одну на другую, мы создаём такую гиперпроблему, которую действительно разрешить в обычном понимании просто невозможно.

На пути к цели, мы преодолеваем множество маленьких и больших проблем. Не адекватное по глубине и количеству усилий реагирование, которые мы направляем на решение возникших проблем, и приводит к усложнению решений.

Усложнить решение значит неправильно и необъективно оценить важность и уровень возникших проблем и задач, поставленных для их решения.

- ***Используйте себя более эффективно***

Любой средний человек обладает огромными способностями, данными от рождения, большим потенциалом и возможностями, приобретенными по жизни уникальными знаниями, полученными в ходе обучения или в процессе их постоянного совершенствования. При общении со многими людьми нас удивляет один момент: в принципе все эти люди примерно одинаковые по своим потенциальным способностям, а вот их жизненные успехи сильно отличаются. Многие не уступают успешному человеку в интеллекте, так же имеют высшее образование, разбираются в политике, экономике, общаются примерно с такими же людьми, но вот как только дело доходит до практической реализации имеющего потенциала - они бессильны, у них ничего не получается. Начинает складываться впечатление, что способности и возможности большинства людей просто не соответствуют поставленным задачам. Парадокс: с одной стороны они такие же, с другой стороны - они другие, в отличие от успешного человека

Успешный человек к любой возникшей проблеме, к любым поставленным задачам подходит с целью решить и преодолеть их, отталкиваясь от имеющихся у него знаний и накопленного опыта, то есть он просто применяет их в практике жизни. Неуспешный человек считает, что он не обладает такими знаниями и опытом или они просто не соответствуют возникшим проблемам. При этом, используя себя эффективно, успешный человек в приоритетном порядке тратит своё драгоценное время на решение задач, а не на поиски виновных, не на ожидание неудачи, не на жалость к себе самому. Успешные люди не тратят время на ложные, не подкреплённые реальными возможностями цели, не делают смыслом своей жизни несбыточные мечты.

Чем успешнее человек, тем более эффективно он использует на практике свои способности, полученные возможности и приобретённый жиз-

ненный опыт.

- ***Работайте больше и упорней***

Проще всего сказать - работайте больше и упорней, но кто из нас позволит себе усомниться в том, что мы отдаёмся своей работе? Где тот критерий, который чётко определяет, как мы работаем? "Работать больше" - не значит, что мы сутками должны сидеть на работе. "Работать больше" в первую очередь значит - в рабочее время заниматься именно работой, а в свободное время отдавать приоритет семье, увлечениям, общественной деятельности, никогда не забывая о работе.

- ***Самодисциплина во всём***

Любой успех начинается с элементарной самодисциплины. Чтобы удача вам улыбнулась, необходимо что-то сделать для этого. Любое дело, которое вы затеяли, любое движение вперёд всегда отталкивается от вас, и если при этом вы не будете самодисциплинированны в личностном плане, то любое ваше начинание обречено на неудачу.

- ***Не делайте маленькие срочности своими большими целями***

Для достижения поставленной цели необходимо решить множество задач и преодолеть возникшие проблемы. Задачи и проблемы бывают и большие и маленькие, значит и усилия, направленные на их решения, должны быть соответствующими.

Ваш подчиненный опоздал на работу - конечно, он должен получить адекватное наказание (назидательная беседа, выговор, лишение части премии), но это не должно перерасти в маленькую войну, в которую будут вовлечены все сотрудники и потрачено их и ваше рабочее время.

- ***Сделайте первый шаг***

В преодолении своей психологической неполноценности при решении возникших проблем, в стремлении изменить своё мышление определяющую роль играет первый шаг, который задаёт стартовую скорость дости-

жения поставленных целей. За первым шагом всегда следует второй, более крупный, более эффективный, - и здесь проявляется следующая закономерность: эффективность всех последующих шагов, одинаковых примерно по значению, растёт в геометрической прогрессии.

- ***Не останавливайтесь на достигнутом***

Одним из факторов, который отбрасывает человека, достигшего определённого успеха, назад, является успокоенность достигнутым. За стагнацией всегда следует деградация. Если мы останавливаемся, чтобы осмотреться, откорректировать свои действия - это, конечно, движение вперёд, но если мы остановились, считая, что достигли своей вершины, - это уже шаг назад, шаг к своей неудаче, которая рано или поздно к нам придёт.

- ***Будьте компетентны***

Оглядываясь на свой многолетний опыт предпринимательской деятельности, вспоминая коллег и партнеров по бизнесу, видишь, что большинство из тех, кто потерпел финансовый крах, споткнулись на своей некомпетентности в вопросах ведения бизнеса. Мои проблемы в бизнесе во многом были связаны также с моей профессиональной некомпетентностью. Конечно, на первом этапе рыночных реформ в нашем обществе некомпетентность самого государства в вопросах построения рыночных отношений и становления предпринимательства была основополагающей причиной крайних отрицательных проявлений в предпринимательстве, что повлекло множество банкротств, - как начинающих предпринимателей, так и действующих бизнес структур. Но сейчас мы говорим о непосредственной некомпетентности бизнесменов в своём бизнесе.

Некомпетентность - это первый шаг к неудаче, потому что наша некомпетентность заставляет выбирать неверное направление усилий и ставить неоправданные цели и задачи. Некомпетентность - не только отсутствие знаний, но это и неумение пользоваться ими. Незнание технологии построения семейного счастья, неумение ведения домашнего хозяйства при-

водят к семейному краху. Многоликость общества определяют не только люди, живущие в нём, но и совокупность политических и экономических процессов, протекающих в этом обществе, и только знания, используемые человеком правильно, позволят ему быть компетентным, а, соответственно, и успешным в этом обществе.

- ***Окружите себя нужными людьми***

Этот совет тесно переплетается и органически дополняет рассмотренный ранее принцип "Используйте системы окружающих людей". Но если совет инициирует действие знакомства с нужными людьми, то принцип определяет следующий шаг, направленный на использование систем нужных людей. Окружающие нас люди определяют уровень и качество возникших взаимоотношений, отчего напрямую зависит эффективность ожидаемого успеха.

В психологическом плане общение с людьми, олицетворяющими своей духовностью, своими достижениями вашу мечту об успешном человеке, заставляет вас переродиться. При этом вы начинаете думать, делать, жить как успешный человек. По жизни мы видим, что человек всегда общается с себе подобными: богатый с богатым, бедный с бедным, люди культуры создают своё сообщество, а неудачники - свой круг. Каждое из этих сообществ порождает только им свойственную ментальность и, соответственно, мысли, принципы, подходы, ценности во взглядах на жизнь, на самих себя.

- ***Не забывайте о своём здоровье***

К сожалению, человек начинает заботиться о своём здоровье, когда стареет или когда болеет. Забота о своём здоровье воспринимается людьми по-разному. Для одних это занятия спортом, для других - полезное питание и прогулки в парке по утрам, а некоторые регулярно проводят комплексное диагностирование своего организма. Но для большинства из нас здоровье никогда не играло определяющую роль в жизни.

Молодым людям кажется, что жизнь бывает только в двадцать лет, но

расцвет жизни человека начинается только после сорока лет, а в шестьдесят, семьдесят, восемьдесят лет и старше приходит восхитительное ощущение подлинной жизни. Успешный человек живёт и развивается полноценно в любом возрасте, но с каждым прожитым годом здоровье становится всё более определяющим фактором его жизни.

Оправданные физические нагрузки, правильное питание, незлоупотребление никотином и алкоголем, периодическое диагностирование своего организма и его профилактика позволят вам поддерживать здоровье на должном уровне, что умножит ваши шансы стать успешным человеком.

Чтобы что-то получить или чего - то достичь, необходимо вначале что-то отдать, чем-то пожертвовать.

Проблема неуспешных людей заключается в том, что они уверены, что успех придёт сам собой, а мир должен быть благодарен им только за то, что они появились на свет. Всё свободное время такие люди тратят на ожидание и самолюбование. А человек, который хочет достигнуть поставленных целей, преимущественно тратит своё свободное время на приобретение и совершенствование необходимых знаний, а своё трудолюбие, настойчивость и постоянные направленные действия делает определяющими подходами к достижению успеха.

Умение жертвовать неэффективным временем, неэффективными иллюзиями и определяет успешного человека.

- ***Умение жить по доходам – основа будущего материального благополучия***

Денежные проблемы сопровождают только тех людей, которые не умеют жить по доходам. Сколько бы такие люди ни заработали денег, им всегда их будет не хватать. Признаками неуспешного человека являются постоянное недовольство сегодняшним материальным положением и, сверх того, умение тратить ещё не заработанные деньги, причём не на поддержание нормального уровня своего существования, а на завышенные запросы "роскошной" жизни. Такой подход делает человека рабом денег, и все свои

усилия он направляет на поиск дополнительных материальных благ, которые, как ему кажется, сделают его успешным и счастливым.

Финансовая грамотность, основополагающим принципом которой является умение жить по доходам, не даётся с рождения, она приобретается через жизненный опыт, через умение видеть свои доходы и расходы цифрами и фактами, а не иллюзиями и желаниями.

- ***Стремление к постоянному самосовершенствованию является неотъемлемой чертой успешного человека***

Стремление человека стать лучше отталкивается от его положительных амбиций: достичь в жизни большего. Единственным способом стать лучше является постоянное самосовершенствование во всём его многообразии. Совершенствование своих знаний и способностей, совершенствование полученных жизненных навыков и наработанных методов и приёмов.

Необходимо отметить, что самосовершенствование - это не только работа над улучшением положительных сторон человека, самосовершенствование - это также минимизация отрицательных способностей и предрасположенностей человека.

- ***Проблемы, беды, разочарования являются великими наставниками успешного человека***

Жизни без проблем и разочарований просто не бывает, и они являются неотъемлемой частью жизнедеятельности человека. Каждый день мы сталкиваемся с ними, начиная с косого взгляда и непонимания, заканчивая отказом в наших начинаниях и потерями достигнутых благ, или уважения близких нам людей. Люди по-разному реагируют на возникшие у них проблемы: одних это приводит в уныние, другие просто их решают, а третьи получают от этого дополнительную энергию, так как для них такое состояние является привычным. Более высокий уровень отношений к проблемам заключается в том, что человек не просто их преодолевает, но ещё и учится у них - и превращает их в свой успех.

В критической ситуации у человека происходит наивысшая концентрация его потенциала, что и позволяет ему решать возникшие проблемы эффективно и в кратчайшие сроки.

Человек должен понять, что проблемы в любом случае надо решать, другого выхода просто нет. Нерешённая проблема превращается в определённый крах, а цепь нерешённых проблем приводит к катастрофе.

- ***Материальные блага могут служить только фундаментом духовной мечты успешного человека***

Неуспех большинства людей возникает исключительно на их психологическом уровне и связан в основном с плохим материальным положением. И если такие люди своей мечтой делают деньги, если они считают, что все их проблемы заключаются в плохом материальном положении, то счастья им не видать.

Если человек живёт деньгами, поклоняется им, то любой уровень материального благосостояния ему будет недостаточен. Здесь не надо путать бедность и обычный материальный достаток. Бедность возникает в двух случаях: первый - у полностью морально деградировавших людей, опустившихся на самое дно жизни, второй - у социально незащищённой прослойки населения - пенсионеров, инвалидов. Если в первом случае вина за такое существование лежит в основном на самих людях, то во втором случае вина лежит на государстве, одной из основных функций которого является социальная защита малообеспеченных слоёв населения.

Разумное стремление человека к деньгам отталкивается от его истинных ценностей, которые являются для него приоритетами: счастливая семья, духовное развитие, служение обществу, признание его как личности. А достигнутые в этом случае материальные блага служат только фундаментом духовного совершенствования.

Уровень материальных благ человека всегда должен быть эквивалентен уровню его финансовой компетентности и психологической готовности.

- ***Только практическая реализация полученных зна-***

ний позволяет человеку стать успешным

Теория и практика только дополняют друг друга и неразделимы в жизнедеятельности успешного человека. Если человек не выработал в себе потребность в постоянном практическом применении полученных знаний, то эффективность реализации принимаемых им решений заметно снизится.

В стандартном подходе каждый из нас применяет полученные теоретические знания в практике трудовой деятельности, и мы это считаем естественным процессом. Получается, что любое производство и любой процесс по оказанию услуг невозможен без теоретической подготовки. Но когда речь заходит о таких навыках как управление собою и персоналом, стабилизация конфликтных и кризисных ситуаций, мы считаем, что получаемые соответствующие знания не должны адаптироваться на практике, и, соответственно, мы их не применяем.

Успешный человек, получая новые знания, обязательно применяет их в любой жизненной ситуации. Процесс адаптации этих знаний никогда не прерывается и принимает для самого человека форму постоянного тренинга.

Основные термины и понятия

Бизнес. Концепция бизнеса. Предпринимательская идея.

Аренда. Франчайзинг. Финансирование. Инвестирование.

Внешние источники финансирования. Внутренние источники финансирования.

Принцип возвратности. Принцип срочности. Принцип платности.

Принцип материального (имущественного, финансового) обеспечения.

Принцип целевого характера кредита.



Контрольные вопросы?

1. Что является экономической основой бизнеса?

2. Обоснуйте (через схему) место бизнеса в деятельности человека?

3.Назовите основные шаги (этапы) открытия своего бизнеса?

4. Перечислите и дайте краткую характеристику основным вариантам открытия своего бизнеса?

5. Кратко охарактеризуйте варианты создания бизнеса?

6. Что такое франчайзинг?

7. Какие существуют финансовые отношения при предпринимательской деятельности?

8 . На чем основан принцип управления денежными потоками?

9. Принцип возвратности и срочности?

10.Кратко охарактеризуйте раздел «Практика успеха»?

11. Охарактеризуйте принцип «Умение жить по доходам»?

12. Охарактеризуйте принцип «Найдите свою мотивацию»?

Глава 11.

Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности[44]

Одной из важнейших задач рыночной реформы является создание эффективной налоговой системы, обеспечивающей регулирование экономических процессов, связанных с формированием распределением и использованием доходов.

11.1. Понятие и функции налогов. Налоги в системе экономических категорий

Налоги – это обязательные, индивидуально безвозмездные платежи, взимаемые с организаций и физических лиц, в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований. (НК РФ ст.8).

Налоговое законодательство РФ устанавливает систему налогов и сборов, взимаемых в федеральный бюджет, а также общие принципы налогообложения и сборов в РФ. Роль налогов в воздействии на развитие предпринимательства заключается либо в стимулировании, либо в ограничении деловой активности субъектов бизнеса. Налоговый метод регулирования предпринимательской деятельности предполагает воздействие на расширение или сужение вида предпринимательской деятельности следующими

[44] Данная глава подготовлена Л.А. Буровой.

способами:

- установление разных видов налогов;
- определение субъектов и объектов налогообложения;
- изменение налоговых ставок;
- введение налоговых льгот;
- изменение механизма налогообложения.

Налоги, сборы, пошлины и другие обязательные платежи выполняют четыре основных функций:

- *фискальная функция*, являющаяся главной – формирует доходы, аккумулируя в бюджете и внебюджетных фондах средства для реализации государственных программ;
- *социальная функция* – осуществляется через неравное налогообложение разных сумм доходов и позволяющая перераспределять доходы между различными категориями населения;
- *регулирующая функция* – определяет влияние государства на инвестиционные процессы, спад или рост производства, а также его структуру;
- *контрольная функция* – позволяет государству отслеживать своевременность и полноту поступления в бюджет налоговых платежей, сопоставлять их величину с потребностями в финансовых ресурсах.

В системе экономических отношений проявляются различные отношения, связанные с воспроизводственными процессами, в т.ч. отношения между хозяйствующими субъектами и государством, связанных с уплатой законно установленных налогов и сборов. С учетом способа обложения налоги подразделяются на прямые и косвенные.

Косвенные: акцизы и налог на добавленную стоимость (НДС)

Прямые: налог на прибыль, страховые взносы, налог на добычу полезных ископаемых, налог на имущество организаций, транспортный налог, сборы за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов, государственная пошлина.

Кроме того, на организацию-налогоплательщика законодательством возложена обязанность в качестве налогового агента исчеслять, удерживать и перечислять в бюджет налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

На рис. 45 представлена структурная схема, которая позволяет наглядно вычленить налоги в составе себестоимости, налоги в составе выручки от реализации товаров (работ, услуг) по отпускной цене продавца (выручка-нетто), добавленную стоимость и налог на нее, а также цену покупателя.



Рис. 255. Налоги в системе экономических категорий «себестоимость», «добавленная стоимость», «цена», «прибыль»

11.2. Налоговая система РФ

Под системой налогообложения (налоговой системой) следует понимать действующую в данный период совокупность налогов, сборов и пошлин, взимаемых на территории страны в соответствии с налоговым и таможенным законодательством, а также совокупность правовых норм и правил, устанавливающих права, обязанности и ответственность налогопла-

тельщиков, налоговых и таможенных органов за правильное исполнение законодательства по исчислению и уплате налогов, сборов и пошлин.

В РФ предусмотрена трехуровневая система взимания налогов: федеральные налоги и сборы, налоги и сборы субъектов РФ (региональные налоги и сборы) и местные налоги и сборы.

Федеральные налоги и сборы. *Основные (базовые):* налог на добавленную стоимость; акцизы; налог на доходы физических лиц; налог на прибыль организаций; налог на добычу полезных ископаемых; водный налог; сборы за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов; государственная пошлина.

а). Налог на прибыль организаций.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организации – признается прибыль, полученная налогоплательщиком. Прибылью для российских организаций в целях налогообложения признается – полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с гл. 25 НК РФ.

Налоговая ставка устанавливается в размере 20%. При этом:

а) сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2.0%, зачисляется в федеральный бюджет;

б) сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 18.0%, зачисляется в бюджеты субъектов РФ.

Налоговым периодом по налогу на прибыль признается календарный год. Отчетными периодами по налогу признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

Налог на прибыль организаций занимает скромное место в объеме налоговых поступлений (доходов) в структуре федерального бюджета

б). Налог на добавленную стоимость (НДС).

Налог на добавленную стоимость является косвенным налогом. Налогоплательщиками НДС в соответствии с гл. 21 НК РФ признаются:

а) организации;

б) индивидуальные предприниматели;

в) лица, признаваемые налогоплательщиками НДС в связи с перемещением товаров через таможенную границу РФ.

Объектом налогообложения НДС признаются следующие операции:

а) реализация товаров (работ, услуг) на территории РФ, в том числе при передаче имущественных прав;

б) передача на территории РФ товаров (выполненных работ, оказанных услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету при исчислении налога на прибыль;

в) выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;

г) ввоз товаров на таможенную территорию РФ.

Налоговая база при реализации товаров (работ, услуг) определяется, налогоплательщиком в соответствии с гл. 21 НК РФ.

Налоговый период – это период, по итогам которого должна быть определена налоговая база и исчислена сумма налога, подлежащая уплате. Кроме того, по итогам налогового периода организации и предприниматели представляют в налоговые органы налоговые декларации. Налоговый период (в том числе для налогоплательщиков, исполняющих обязанности налоговых агентов) устанавливается как квартал.

Налоговые ставки установлены ст. 164 НК РФ в размере 0%,10% и 18% от соответствующей налоговой базы.

Например, налоговая ставка 0% применяется при реализации товаров вывезенных в таможенном режиме экспорта, или при оказании работ (услуг), непосредственно связанных с перевозкой (транспортировкой) через таможенную территорию РФ и т.д. А для подтверждения права на получение возмещения при налогообложении по налоговой ставке 0% налогоплательщики должны руководствоваться положением ст. 165 НК РФ.

Налоговая ставка 10% применяется при реализации: следующих продовольственных товаров - скота и птицы в живом весе, молока и молоко-

продуктов, яйца и яйцепродуктов, маргарина, сахара и т.д.; товаров для детей в соответствии с перечнем (подпункт 2 п.2 ст. 164 НК РФ); книжной продукции, связанных с образованием, наукой и культурой (не рекламного и эротического характера); ряда медицинских товаров отечественного и зарубежного производства.

По налоговой ставке 18% осуществляется налогообложение товаров, не указанных в вышеизложенных пунктах.

Необходимо отметить, что НДС занимает ведущее место в сумме налоговых поступлений при формировании федерального бюджета.

Региональные налоги. К ним относятся налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес, транспортный налог. При установлении региональных налогов законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов РФ определяются в порядке и пределах, которые предусмотрены НК РФ, следующие элементы налогообложения: налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов. Иные элементы налогообложения по региональным налогам и налогоплательщики определяются НК РФ.

Законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов РФ законами о налогах в порядке и пределах, которые предусмотрены НК РФ, могут устанавливаться налоговые льготы, основания и порядок их применения.

Местные налоги. К ним относятся налог на имущество физических лиц, земельный налог. При установлении местных налогов представительными органами муниципальных образований (законодательными (представительными) органами государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) определяются в порядке и пределах, которые предусмотрены НК РФ, следующие элементы налогообложения: налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов. Иные элементы налогообложения по местным налогам и налогоплательщики определяются НК РФ.

Представительными органами муниципальных образований (законо-

дательными (представительными) органами государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга) законодательством о налогах и сборах в порядке и пределах, которые предусмотрены НК РФ, могут устанавливаться налоговые льготы, основания и порядок их применения.

Налоговым кодексом РФ устанавливаются специальные налоговые режимы:

- система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (Единый сельскохозяйственный налог);
- упрощенная система налогообложения;
- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- система налогообложения при выполнении соглашения о разделе продукции.

Согласно специальным налоговым режимам, предусматриваются федеральные налоги не указанные в ст. 13 НК РФ, при использовании этих режимов, предусматривается освобождение налогоплательщиков от обязанностей по уплате отдельных федеральных, региональных и местных налогов.

Общий режим налогообложения организаций, применяемый организациями – субъектами малого предпринимательства. Юридические лица, имеющие статус субъектов малого предпринимательства, могут применять общий режим налогообложения, так же как и предприниматели, в добровольном порядке. Исключение составляют виды деятельности, подлежащие обложению единым налогом на вмененный доход.

Общую систему налогообложения юридические лица вправе применять в отношении как всех видов деятельности организации, так и отдельных видов в случае, когда по одному из видов деятельности субъект уплачивает ЕНВД.

Под общим режимом налогообложения понимаются федеральные, ре-

гиональные, местные налоги и сборы, предусмотренные для налогоплательщиков НК РФ. Статьей 13 НК РФ установлен следующий перечень федеральных налогов и сборов:

«1) налог на добавленную стоимость;

2) акцизы;

3) налог на доходы физических лиц;

4) единый социальный налог;

5) налог на прибыль организаций;

6) налог на добычу полезных ископаемых;

8) водный налог;

9) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;

10) государственная пошлина»

К региональным налогам в соответствии со статьей 14 НК РФ относятся:

«1) налог на имущество организаций;

2) налог на игорный бизнес;

3) транспортный налог»

К местным налогам в соответствии со статьей 15 НК РФ относятся:

«1) земельный налог;

2) налог на имущество физических лиц»

Отметим, что если в отношении индивидуальных предпринимателей законодательство не требует ведения бухгалтерского учета, то в отношении организаций такое требование является обязательным.

11.3. Специальные налоговые режимы

К специальным налоговым режимам относятся упрощенная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог, единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

а). Упрощенная система налогообложения (УСН) организаций и индивидуальных предпринимателей

Индивидуальный предприниматель или организация обладает правом перехода на упрощенную систему налогообложения *(переход осуществляется в порядке предусмотренным гл. 26(2) НК РФ) и обратно*. При переходе на упрощенную систему налогообложения существует ряд условий (рис.46).

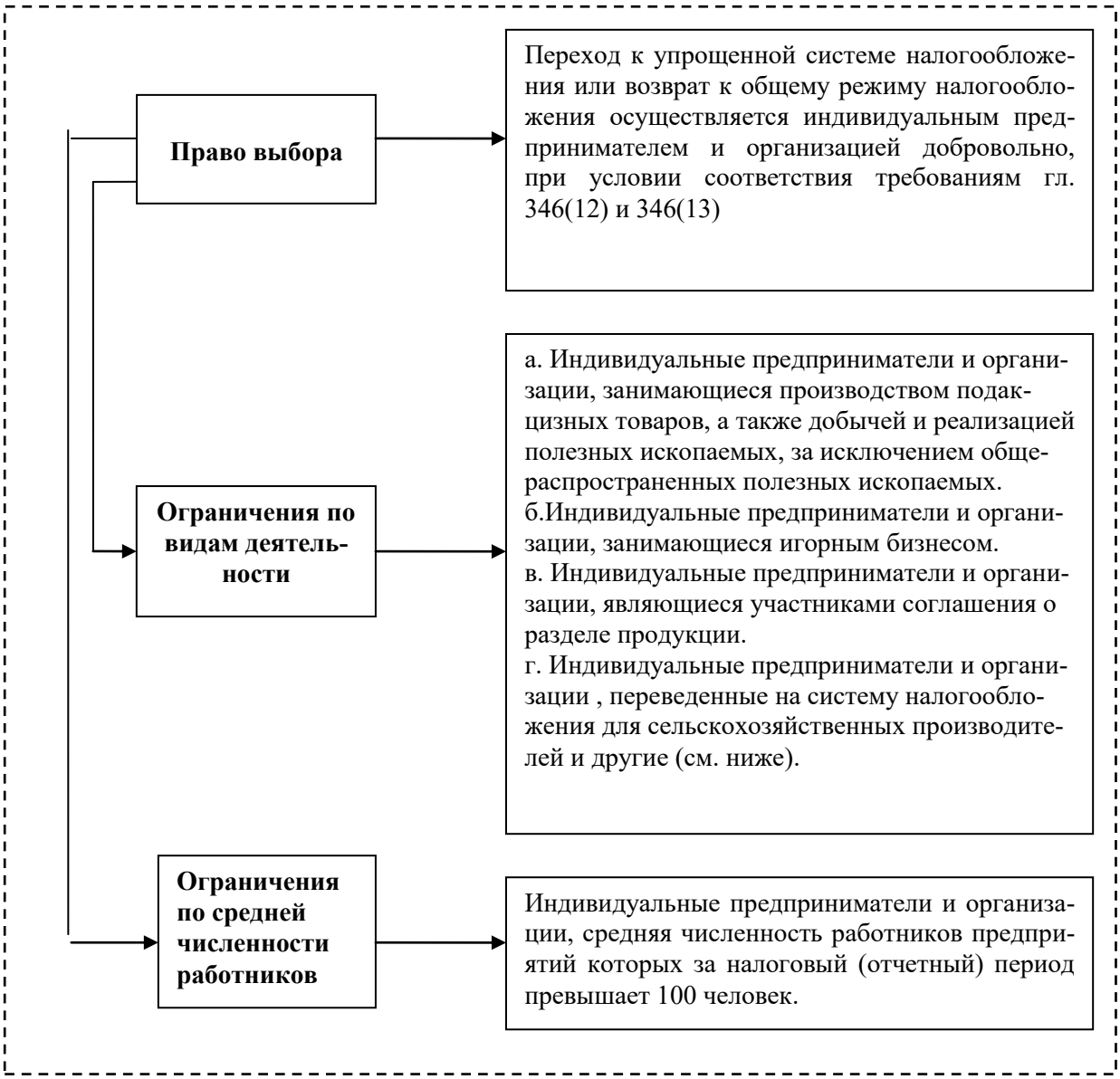


Рис. 266. Условия перехода индивидуальных предпринимателей на упрощенную систему налогообложения.

В соответствии со ст. 346 (12) НК РФ не имеют право применять упрощенную систему налогообложения:

- организации и индивидуальные предприниматели, имеющие филиалы или представительства;
- банки и инвестиционные фонды;
- страховщики;
- негосударственные пенсионные фонды;
- профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- ломбарды;
- организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых;
- организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом.
- организации, являющиеся участниками соглашения о разделе продукции.
- организации и индивидуальные предприниматели, переведенные на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- нотариусы, занимающиеся частной практикой, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, а также иные формы адвокатских образований.

Организация и индивидуальные предприниматели имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения:

- если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доходы не превысили 45 млн. рублей;
- если численность занятых работников не должна превышать 100 человек;
- если остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, определяемая в соответствии с законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, не превышает 100 млн. рублей (учитываются основ-

ные средства и нематериальные активы, которые подлежат амортизации и признаются амортизируемым имуществом).

Организация и индивидуальные предприниматели по собственному выбору платит либо единый налог с оборота (дохода) по ставке 6%, либо единый налог на «доходы минус расходы», по ставке 15%. Организация и индивидуальные предприниматели, перешедшие на УСН, освобождается от обязанностей по уплате следующих налогов (табл.60)

Таблица 60

Перечень налогов, от которых освобождены организация и индивидуальные предприниматели, перешедшие на УСН

Индивидуальные предприниматели	Организация
налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности);	налога на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов, облагаемых по налоговым ставкам, предусмотренным пунктами 3 и 4 статьи 284 НКРФ)
налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для предпринимательской деятельности).	налога на имущество организаций
единого социального налога (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, а также выплат и иных вознаграждений, начисляемых ими в пользу физических лиц);	единого социального налога (в отношении выплат и иных вознаграждений, начисляемых ими в пользу физических лиц);
налога на добавленную стоимость (за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с настоящим Кодексом при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации в качестве налогового агента);	налога на добавленную стоимость (за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с настоящим Кодексом при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации в качестве налогового агента)

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, производят уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством Российской Федерации. Иные налоги уплачиваются ими в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, сохраняя ются действующие порядок ведения кассовых операций и порядок представления статистиче-

ской отчетности.

Организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, не освобождаются от исполнения обязанностей налоговых агентов, предусмотренных настоящим Кодексом. Если по итогам отчетного (налогового) периода доходы налогоплательщика, определяемые в соответствии со статьей 346.15 и с подпунктами 1 и 3 пункта 1 статьи 346.25 НК РФ, превысили 60 млн. рублей и (или) в течение отчетного (налогового) периода допущено несоответствие требованиям, установленным пунктами 3 и 4 статьи 346.12 и пунктом 3 статьи 346.14 настоящего Кодекса, такой налогоплательщик считается утратившим право на применение упрощенной системы налогообложения с начала того квартала, в котором допущены указанное превышение и (или) несоответствие указанным требованиям.

б). Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

Данная система налогообложения применяемая для отдельных видов деятельности устанавливается гл. 26 (3) НК РФ, и вводится в действие нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных районов, законами городов федерального значения (Москва и Санкт – Петербург) и применяется наряду с общей системой налогообложения, предусмотренной законодательством РФ о налогах и сборах. Данными нормативными правовыми актами представительных органов определяются:

а) Порядок введения единого налога на данной территории;

б) Виды предпринимательской деятельности, в отношении которых вводится единый налог, в пределах перечня, приведенного ниже;

г) Значении коэффициента К2, указанного в ст. 346 (27) НК РФ.

Система налогообложения в виде Единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности может применяться в отношении следующих видов деятельности (перечень видов деятельности):

а) Оказание бытовых услуг.

б) Оказание ветеринарных услуг.

в) Оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств.

г) Розничной торговли, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не боле 150 кв.м, палатки, лотки и другие объекты организации торговли, в том числе не имеющие стационарной торговой площади.

д) Оказание услуг по применению транспортных средств на платных стоянках.

е) Оказание услуг общественного питания, осуществляемых при использовании зала площадью не более 150 кв.м.

ж) Оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями, эксплуатирующих не более 20 транспортных средств.

з) Распространение и (или) размещение наружной рекламы.

На уплату единого налога не переводятся:

1) Организации и индивидуальные предприниматели, среднесписочная численность работников которых за предшествующий календарный год, определяемая в порядке, устанавливаемом федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области статистики, превышает 100 человек.

2) Организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 процентов. Указанное ограничение не распространяется на организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50 процентов, а их доля в фонде оплаты труда - не менее 25 процентов, на организации потребительской кооперации, осуществляющие свою деятельность в соответствии с Законом Российской Федерации от 19 июня 1992 года N 3085-I "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской

Федерации", а также на хозяйственные общества, единственными учредителями которых являются потребительские общества и их союзы, осуществляющие свою деятельность в соответствии с указанным Законом.

3) Индивидуальные предприниматели, перешедшие в соответствии с главой 26.2 НК РФ на упрощенную систему налогообложения на основе патента по видам предпринимательской деятельности, которые по решениям представительных органов муниципальных районов, городских округов, законодательных (представительных) органов государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга переведены на систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

4) Учреждения образования, здравоохранения и социального обеспечения в части предпринимательской деятельности по оказанию услуг общественного питания, предусмотренной подпунктом 8 пункта 2 статьи 346.26 НК РФ, если оказание услуг общественного питания является неотъемлемой частью процесса функционирования указанных учреждений и эти услуги оказываются непосредственно этими учреждениями.

5) Организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие виды предпринимательской деятельности, указанные в подпунктах 13 и 14 пункта 2 статьи 346.26 НК РФ, в части оказания услуг по передаче во временное владение и (или) в пользование автозаправочных станций и автогазозаправочных станций.

Если по итогам налогового периода налогоплательщиком допущено несоответствие требованиям, установленным подпунктами 1 и 2 пункта 2.2 статьи 346.26 нК РФ, он считается утратившим право на применение системы налогообложения, установленной настоящей главой, и перешедшим на общий режим налогообложения с начала налогового периода, в котором допущено несоответствие указанным требованиям. При этом суммы налогов, подлежащих уплате при использовании общего режима налогообложения, исчисляются и уплачиваются в порядке, предусмотренном законодательст-

вом Российской Федерации о налогах и сборах для вновь созданных организаций или вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей.

Если налогоплательщик, утративший право на применение системы налогообложения, установленной настоящей главой, осуществляет виды предпринимательской деятельности, переведенные решениями представительных органов муниципальных районов, городских округов, законодательных (представительных) органов государственной власти городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга на уплату единого налога, без нарушения требований, установленных подпунктами 1 и 2 пункта 2.2 статьи346.26 НК РФ, то он обязан перейти на систему налогообложения, установленную настоящей главой, с начала следующего налогового периода по единому налогу, то есть с начала квартала, следующего за кварталом, в котором налогоплательщиком устранены несоответствия установленным требованиям.

Объектом налогообложения для применения единого налога признается вмененный доход налогоплательщика.

Налоговой базой для исчисления суммы единого налога признается величина вмененного дохода (ВД), рассчитываемая как произведение базовой доходности (БД) по определенному виду предпринимательской деятельности и величины физического показателя (N1, N2, N3), характеризующего данный вид деятельности, а также значения корректирующих коэффициентов базовой доходности (К1, К2, К3).

ВД = [БД (N1 + N2 + N3) К1 К2 К3],

Приведем пример физических показателей и базовой доходности для отдельных видов деятельности (табл. 61)

Таблица 61

Физические показатели и базовая доходность в месяц, используемая для исчисления суммы единого налога (для отдельных видов деятельности)

Виды предпринимательской деятельности	Физические показатели	Базовая доход-

		ность в месяц (руб.)
Оказание бытовых услуг	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	7 500
Оказание услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств	Количество работников, включая индивидуального предпринимателя	12 000
Оказание услуг общественного питания, осуществляемых при использовании зала площадью не более 150 кв.м.	Площадь зала обслуживания посетителей (в квадратных метрах)	1 000
Розничной торговли, осуществляемой через магазины и павильоны с площадью торгового зала не боле 150 кв.м,	Площадь торгового зала (в квадратных метрах)	1 800
Распространение и (или) размещение печатной и (или) полиграфической наружной рекламы (за исключением рекламных конструкций с автоматической системой изображения и электронных табло)	Площадь информационного поля печатной и (или) полиграфической наружной рекламы(в квадратных метрах)	3 000
Оказание услуг по хранению транспортных средств на платных стоянках	Площадь стоянки (в квадратных метрах)	50

Налоговым периодом по единому налогу признается квартал. *Ставка единого налога* установлена в размере 15% величины вмененного дохода.

Налогоплательщики по итогам налогового периода обязаны представлять по единому налогу декларацию установленной формы, в налоговый орган по месту постановки на налоговый учет не позднее 20-го числа первого месяца следующего налогового периода.

Уплата организациями единого налога предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций (в отношении прибыли, полученной от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), налога на имущество организаций (в отношении имущества, используемого для ведения предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом) и единого социального налога (в отношении выплат, производимых физическим лицам в связи с ведением предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом).

Уплата индивидуальными предпринимателями единого налога предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на доходы

физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом) и единого социального налога (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом, и выплат, производимых физическим лицам в связи с ведением предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом).

Организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся налогоплательщиками единого налога, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость (в отношении операций, признаваемых объектами налогообложения в соответствии с главой 21 настоящего Кодекса, осуществляемых в рамках предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), за исключением налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате в соответствии с настоящим Кодексом при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

Исчисление и уплата иных налогов и сборов, не указанных в настоящем пункте, осуществляются налогоплательщиками в соответствии с иными режимами налогообложения.

Организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся налогоплательщиками единого налога, уплачивают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Налогоплательщики обязаны соблюдать порядок ведения расчетных и кассовых операций в наличной и безналичной формах, установленный в соответствии с законодательством Российской Федерации.

в). Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).

Правила, предусмотренные НК РФ о переходе организаций и индивидуальных предпринимателей на уплату ЕСХН, распространяются на крестьянские (фермерские) хозяйства. Сельскохозяйственными товаропроизводи-

телями признаются организации и индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяйственную продукцию и (или) выращивающие рыбу (далее продукция), осуществляющие ее первичную и последующую (промышленную) переработку и реализующую эту продукцию.

Обязательным условием при переходе на уплату ЕСХН является условие, что доля дохода от реализации произведенной продукции, включая продукцию ее первичной переработки, произведенного ими из сельскохозяйственного сырья собственного производства, составляет не менее 70%.

г.). Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Это специальный налоговый режим, применяемый при выполнении соглашений, которые заключены в соответствии с Федеральным законом № 225-ФЗ от 30.12.1995г. "О соглашениях о разделе продукции" и отвечают ряду условий.

Соглашение о разделе продукции (далее - соглашение) является договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет субъекту предпринимательской деятельности (далее - инвестор) на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. Соглашение определяет все необходимые условия, связанные с пользованием недрами, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции между сторонами соглашения в соответствии с положениями настоящего Федерального закона.

При выполнении соглашения применяется особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов, установленный Налоговым кодексом Российской Федерации и другими законодательными актами Российской Федерации о налогах и сборах.

Основные термины и понятия

Функции налогов. Налоговая система РФ. Специальные налоговые режимы. Налоговая база. Налоговый период. Налоговая ставка.



Контрольные вопросы?

1. Охарактеризуйте функции налогов?

2. Какое значение фискальной функции налогов?

3. Отличие прямых и косвенных налогов?

4. Охарактеризуйте региональные и местные налоги?

5. В чем отличие упрощенной системы налогообложения от общеустановленной?

6. Кто не имеет право применять упрощенную систему налогообложения?

*7. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности***?**

8. Раскройте условия перехода индивидуальных предпринимателей на упрощенную систему налогообложения?

9. Что является обязательным условием при переходе на уплату ЕСХН?

10. Какой налог занимает ведущее место в сумме налоговых поступлений при формировании федерального бюджета. Охарактеризуйте его?

Глава 12.

Предпринимательский риск

Осуществление предпринимательства в его любом виде связано с риском, который принято называть хозяйственным, или предпринимательским. В связи с развитием рыночных отношений предпринимательскую деятельность в нашей стране приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределенности ситуации и изменчивости экономической среды. В этих условиях необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов. Значит, возникает неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а следовательно, возрастает риск непредвиденных потерь. В особенности это присуще начальным стадиям освоения предпринимательства.

Следовательно, занимаясь предпринимательской деятельностью, бизнесмену придется иметь дело *с неопределенностью и повышенным риском.* Задача предпринимателя состоит не в том, чтобы искать дело с заведомо предвидимым результатом, дело без риска, а уметь осуществлять свою предпринимательскую деятельность в условиях риска.

12.1. Сущность предпринимательского риска. Потери как качественное и количественное отражение риска

Важнейшей особенностью предпринимательства является – наличие риска, как на стадии создания новой предпринимательской структуры, так и на стадии дальнейшего ее функционирования. Причина высокой рискован-

ности предпринимательской деятельности связана не только с работой самого предприятия и его персонала, но в значительной мере определена ситуацией, складывающейся во внешней предпринимательской среде.

Сущность предпринимательского риска. Рынок есть, прежде всего, экономическая свобода. Государственное регулирование в условиях рынка сводится преимущественно к установлению норм осуществления предпринимательской деятельности и к налоговой системе. Все остальное определяется производителем и потребителем, и влиянием внешних и внутренних факторов предпринимательской среды. За экономическую свободу приходится платить. Ведь свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, которые вольны покупать или не покупать его продукцию, предлагать за нее свои цены, продавать ему по определенным ценам, диктовать свои условия сделок. При этом естественно, что те, с кем приходится вступать в хозяйственные отношения, стремятся, прежде всего, к своей выгоде, а выгода одних может стать ущербом для других. К тому же предприниматель - конкурент вообще склонен вытеснить своего оппонента с рынка.

В учениях классиков экономической теории особо подчеркивается мысль, что предпринимательство — это рисковая деятельность. Положение, что предприниматели осуществляют деятельность на свой риск, зафиксировано в ГК РФ, а одна из статей ГК РФ посвящена проблеме страхования предпринимательского риска.

Категорию «риск» можно определить как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов. По мнению В.Я. Горфинкеля предпринимательский риск – это не только нежелательные результаты принятых решений, но при определенных вариантах реализации предпринимательских проектов существует не только опасность не достичь намеченного результата, но и вероятность превысить ожидаемую прибыль. В этом и заключается предпринимательский риск, который характеризуется сочетанием возможности достижения как не жела-

тельных, так и особо благоприятных отклонений от запланированных результатов.

При оценке предпринимательского риска, прежде всего, интересует мера опасности и степень потенциального ущерба в условиях конкретной сделки сопровождающих ее видов деятельности. Предприниматель вынужден изучать риск, возникающий при производстве, закупке, продаже продукции и при всех других видах деятельности предприятия и его интересует предотвращение риска.

В рыночной экономике первостепенными элементами риска являются непредвидимость: *конъюнктуры рынка; спроса; цены; поведение потребителя*.

Риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг их реализацией, товарно-денежными, и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно- технических проектов, является *предпринимательским риском.*

Риск есть угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

Одной из причин возникновения предпринимательского риска является неопределенность внешней среды, что связано с постоянной изменчивостью условий, в которых предприниматель осуществляет свою деятельность.

В рыночной экономике существует три основные группы причин возникновения ситуации неопределенности:

- *незнание* – это недостаточность знаний о внешней предпринимательской среде;
- *противодействие* – это ситуация, когда те или иные события затрудняют эффективную деятельность предпринимательской фирмы (конфлик-

ты между подрядчиками и заказчиками, трудовые конфликты в коллективе, забастовки и т.п.);

- *случайность* определяется невозможностью предвидеть будущие события.

Предпринимательский риск – это количественная и качественная экономическая категория, которая выражается в неопределенности исхода намеченной предпринимательской деятельности и являющейся показателем эффективности деятельности предпринимателя.

По мнению М. Г. Лапусты: «…. предпринимательский риск можно понимать как экономическую категорию, количественно (да и качественно) выражающуюся в неопределенности исхода намеченной к осуществлению предпринимательской деятельности, отражающую степень неуспеха (или успеха) деятельности предпринимателя (фирмы) по сравнению с заранее планируемыми результатами» [45].

Необходимо обратить внимание на следующую закономерность: чем больше неопределенность хозяйственной ситуации, тем выше уровень риска, при этом, как правило, чем выше уровень риска, тем больше и вероятность получения высокой прибыли.

Потери от риска. При установлении предпринимательского риска надо различать понятия “расход”, “убытки”, “потери”. Любая предпринимательская деятельность неизбежно связана с расходами, тогда как убытки имеют место при неблагоприятном стечении обстоятельств, просчетах и представляют дополнительные расходы сверх намеченных. Сказанное выше характеризует категорию “риск” с качественной стороны, но создает основу для перевода понятия “предпринимательский риск” в количественное. Действительно, если риск - это опасность потери ресурсов или дохода, то существует его количественная мера, определяемая абсолютным или относительным уровнем потерь.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной

[45] Предпринимательство: учебник / под редакцией М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2007. С. 575 – 576.

возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении, если только ущерб поддается такому измерению. В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать либо имущественное состояние предпринимателя, либо общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль) от предпринимательства.

Риск определяется величиной потерь. Потерями считается снижение прибыли, дохода в сравнении с ожидаемыми величинами. Поэтому анализ риска всегда связан с изучением потерь. Потери, которые могут быть в предпринимательской деятельности, целесообразно разделять *на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь*. По отношению к каждому отдельному из перечисленных видов потерь применимы свои единицы измерения, т. е. в физических единицах веса, объема, площади и др.

Материальные виды потерь проявляются в непредусмотренных предпринимательским проектом дополнительных затратах или прямых потерях оборудования имущества, продукции, сырья, энергии и т. д.

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами, и измеряются в человеко-часах.

Финансовые потери - это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг. Финансовые потери возникают при не оплате контрактов, при не возврате долгов, при снижение цен на реализуемые товары. Особые виды денежного ущерба связаны с инфляцией, изменением валютного курса рубля. Существуют и временные финансовые потери, обусловленные замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов.

Потери времени существуют тогда, когда процесс предпринима-

тельской деятельности идет медленнее, чем было намечено.

Специальные виды потерь проявляются в виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также вследствие других неблагоприятных социальных и морально-психологических последствий. Специальные виды потерь крайне трудно определить в количественном, тем более в стоимостном выражении.

12.2. Функции предпринимательского риска. Классификация предпринимательских рисков

Факторы возникновения риска имеют как отрицательные, так и положительные стороны. Например, добросовестная конкуренция предпринимателей выполняет положительную функцию в экономике, являясь двигателем прогресса, условием существования цивилизованных предпринимателей. Недобросовестной конкуренции присуща негативная функция, поэтому во всех странах такая конкуренция законодательно запрещена. Хозяйствующим субъектам запрещается занимать доминирующее положение на рынке, устанавливать монопольно высокие или монопольно низкие цены, организовывать недобросовестную рекламу.

Предпринимательскому риску свойственны следующие функции: *аналитическая, регулятивная, защитная и инновационная.*

Аналитическая функция риска связана с анализом всех факторов и условий осуществления успешной предпринимательской деятельности. Она выражается в форме выбора одной из альтернатив (положительной) разрешения рисковых ситуаций, возникающих в деятельности предпринимателей посредством применения экономико-математических расчетов предполагаемых последствий риска, использования теории вероятности и закона повторяемости экономических событий.

Регулятивная функция проявляется в воздействии на предпринимателей в процессе принятия ими решений на всех стадиях жизненного цикла фирмы, поэтому она связана с принятием таких решений, реализация которых поможет избежать (или уменьшить последствия) риска.

По гражданскому законодательству все последствия предпринимательского риска несет сам предприниматель, поэтому он объективно использует защитную функцию риска посредством разработки обоснованного бизнес-плана, заключения договоров с добросовестными хозяйствующими партнерами, выполнения в срок обязательства перед бюджетами всех уровней, чтобы избежать несостоятельности (банкротства).

Инновационная функция риска проявляется в том, что возможность возникновения риска и его отрицательных последствий становится условием поиска предпринимателем нетрадиционных решений стоящих перед ним проблем, способствует внедрению нововведений в производственный процесс, применению новых технологий, оборудования, сырья, материалов, с тем, чтобы с меньшими издержками произвести больше продукции (работ, услуг). Инновационная функция риска стимулирует предпринимателей для совершенствования управления и производства, планирования своей деятельности.

Классификация предпринимательских рисков. В экономической литературе, посвященной проблемам предпринимательства, нет стройной системы классификации предпринимательских рисков. Существует множество подходов к классификации риска. Определенный интерес представляет классификация предпринимательского риска И. Шумпетером, который выделяет два вида риска:

- риск, связанный с возможным техническим провалом производства, сюда же относится также опасность потери благ, порожденная стихийными бедствиями;
- риск, сопряженный с отсутствием коммерческого успеха.

С риском предприниматель сталкивается на разных, этапах своей дея-

тельности, и, естественно, причин возникновения конкретной рисковой ситуации может быть очень много. Обычно под причиной возникновения подразумевается какое-то условие, вызывающее неопределенность исхода ситуации. Для риска такими источниками являются: непосредственно хозяйственная деятельность, деятельность самого предпринимателя, недостаток информации о состоянии внешней среды, оказывающей влияние на результат предпринимательской деятельности.

Исходя из этого следует различать предпринимательские риски:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

Риски также различаются по типам (табл. 62).

Таблица 62

Типы предпринимательского риска

Группы	**Подгруппы**
По возможности страхования	Страхуемый Нестрахуемый
По возможности диверсификации	Систематический Несистематический
В зависимости от этапа решения проблем	В области принятия решения В области реализации решения
По природе возникновения	Хозяйственные Связанный с личностью предпринимателя Связанный с недостатком информации
По масштабам	Локальный Глобальный
По сфере возникновения	Внешний Внутренний
По длительности воздействия	Временный Постоянный
По ожидаемым результатам	Спекулятивный Обычный
По степени допустимости	Допустимый Критический Катастрофический
По степени обоснованности	Правомерный Неправомерный

Как уже было отмечено классификация риска – это его распределение

по признакам на категории, виды, группы. Классификация рисков по источникам (своему содержанию) выглядит следующим образом:

1). Производственный риск связан непосредственно с производством и реализацией произведенной продукции. В современных экономических условиях производственный риск велик, поэтому производственное предпринимательство является наиболее рисковым. В сфере производства существуют следующие риски:

- неисполнения хозяйственных договоров;
- изменения коньюктуры рынка;
- усиления конкуренции;
- возникновения непредвиденных затрат;
- потери имущества предприятия.

2). Коммерческий риск возникает в процессе закупки и реализации товара. На коммерческую деятельность влияют следующие факторы; повышение цен при закупке товара и понижение цен при его реализации; повышение расходов по хранению и транспортировке товара; порча или потеря товара.

3). Финансовый риск связан с финансовым обеспечением предпринимательской деятельности. В большей степени он сопутствует финансовому предпринимательству и наступает при неплатежеспособности партнеров, падению или повышению курса валюты, обрушению рынка ценных бумаг (фондового рынка) и т.д.

4). Инвестиционный риск связан с обесцениванием инвестиционно-финансового портфеля, состоящего из собственных и приобретенных ценных бумаг.

5). Рыночный риск зависит от колебания национальных валют и банковских процентных ставок, инфляционных процессов.

6). Экологический риск связан с возможным загрязнением окружающей природной среды предпринимательскими организациями в процессе своей деятельности. Также они могут возникать в результате техногенных

катастроф, аварий.

7). Информационный риск обусловлен, с одной стороны, качеством, т.е. достаточностью, достоверностью и своевременностью самой информации, а с другой – умением предпринимателя или сотрудников правильно оценить и использовать определенную информацию.

С точки зрения *времени возникновения* выделяются две группы рисков: постоянные и временные: *постоянные риски* – это те риски, вероятность возникновения которых существует в течении всего жизненного цикла предпринимательской организации, *временные риски* – связаны с определенными операциями, сделками, которые осуществляются предпринимательскими фирмами в течение ограниченного периода времени.

По возможности регулирования степени риска риски делятся на управляемые, неуправляемые и слабоуправляемые. *Управляемые риски* – это внутренние риски, так как источник их возникновения сама предпринимательская организация и соответственно она может ими управлять, *Неуправляемые риски* – это риски внешней среды, на которые оказывать влияние практически невозможно. Следует отметить, что крупные предпринимательские структуры в отличие от небольших фирмы могут влиять на отдельные факторы внешней предпринимательской среды посредством лоббирования (изменение законодательство) и такие риски относятся к *слабоуправляемым.*

12.3. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска

Любая предпринимательская деятельность подвержена влиянию различных внешних и внутренних факторов. В связи с этим по сфере действия риски бывают внутренние, внешние и смешанные.

Источником возникновения *внутренних рисков* является сама предпринимательская организация и они связаны с ошибками, допущенными

при выборе стратегии и тактики и принятие отдельных управленческих решений. Эти риски возникают в случае:

- неэффективного менеджмента;
- ошибочной маркетинговой политики;
- неправильной организации процессов производства и обращения;
- неэффективного использования, или нехватка финансовых средства;
- в результате внутрифирменных злоупотреблении.

Среди основных внутренних рисков можно отметить кадровые риски, связанные с профессиональным уровнем и чертами характера сотрудников предпринимательской фирмы. В.А. Москвин относит к внутренним рискам следующие (табл. 63).

Таблица 63

Риски внутренней среды

1. Неэффективный менеджмент	Анализ состояния предприятия
	Состояние планирования
	Система контроля
	Распределение прав и ответственности в системе управления
	Использование современных методов и средств управления
	Квалификация руководителей и ведущих специалистов
	Качество системы организационно – управленческой документации (положения, стандарты, внутрифирменные инструкции)
2. Неэффективный маркетинг	Изучение потребителя
	Исследование мотивов поведения потребителя
	Анализ рынка предприятия
	Исследование продукта
	Анализ форм и каналов реализации
	Анализ объема товарооборота предприятия
	Изучение конкурентов
	Исследование рекламной деятельности
	Способы эффективного продвижения товара
	Изучение «ниши» предприятия
	Изучение потребителя
3. Неконкурентоспособная продукция	Управление качеством
	Управление себестоимостью
	Разработка конкурентоспособной продукции
	Кооперация и сотрудничество
	Соблюдение стандартов и нормативов
	Стратегия обеспечения конкурентоспособности

4. Недостаточный производственный потенциал	Обеспеченность основными средствами
	Обеспеченность нематериальными активами
	Обеспеченность оборотными средствами
	Организация производства
	Уровень организации труда
5. Правовые риски	Невыполнение контрактов
	Судебные процессы с внешними партнерами
	Внутренние судебные процессы
	Форс – мажорные обстоятельства

Источником возникновения *внешних рисков* является внешняя предпринимательская среда. К внешним факторам относятся условия деятельности, которые предприниматель не может изменить, но при этом обязан их учитывать, так как они влияют на результаты его бизнеса. Таким образом, к внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предпринимателя. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, неустойчивости политического режима в стране (рис.47).

Например, Е.В. Сытова выделяет такие причины, как зависимость от крупных компаний, слабую компетентность руководителей и профессионализм работников, трудности в привлечении дополнительных финансовых средств, отсутствие хорошей ресурсной базы, низкую способность к изменениям и инвестиционной деятельности. *Внешние риски* могут быть обусловлены финансовым кризисом, действиями конкурентов, политической ситуацией, криминальной обстановкой в регионе, недостатками налоговой и денежной политики, высокими темпами инфляции, несовершенством законодательной базы.

Необходимо отметить, что наличие предпринимательских рисков - это, по сути дела, оборотная сторона свободы экономической, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений в нашей стране будет усиливаться неопределенность и предпринимательский риск.



Рис 277. Система внешних факторов, влияющих на уровень предпринимательского риска.

12.4. Управление экономическими рисками[46]

В современных условиях хозяйствования любая организация неизбежно сталкивается с различными ситуациями, незапланированными или непредвиденными событиями, на которые необходимо адекватно реагировать, чтобы не понести вызванные этими явлениями убытки или, наоборот,

[46] Использован материал учебного курса: В.В. Гребеник, С.В. Шкодинский. Основы предпринимательства. Учебный курс (учебно-методический комплекс). Московский институт экономики, менеджмента и права. © Центр дистанционных образовательных технологий МИЭМП, 2010. http://nova.rambler.ru/search?btnG

умело воспользоваться неожиданными преимуществами. Принимая какое-либо решение, предприниматель обычно осознает и пытается просчитать ту степень риска, которая возможно повлияет на исход принимаемого решения. Возрастает число и разнообразие факторов риска, ослабляющих условия стабильной работы фирмы, поэтому функция управления риском приобретает все большую роль и становится одним из важнейших условий обеспечения экономической безопасности организации.

Проблема управления предпринимательским риском уже не является частной, т.е. встающей перед руководством предпринимательской организации лишь время от времени при принятии отдельных управленческих решений. Оценка предпринимательского риска и разработка программ его снижения в наши дни — часть повседневной управленческой работы, одна из функций управления наряду с управлением качеством, финансами и т.д.

Управление экономическими рисками включает разработку и реализацию экономически обоснованных рекомендаций и мероприятий, направленных на уменьшение исходного уровня риска до приемлемого конечного уровня. Управление риском опирается на результаты оценки риска, технико-технологический и экономический анализ потенциала и среды функционирования фирмы, анализ действующей нормативной базы ведения бизнеса, на применение экономико-математических методов анализа и управления.

Управление риском позволяет предпринимательской организации:

- выявлять потенциально возможные ситуации, связанные с неблагоприятным развитием событий для нее, т.е. ситуации, связанные с риском, результатом которых может быть не достижение поставленных целей;
- получать количественные характеристики возможного ущерба, связанного с нежелательным развитием событий;
- заблаговременно при подготовке решения планировать и при необходимости осуществлять меры по снижению риска до приемлемого уровня;

- учитывать при принятии решений расходы, связанные с предварительной оценкой и управлением риском.

Управление рисками — это специфическая область менеджмента, требующая знаний в области теории фирмы, страхового дела, анализа хозяйственной деятельности и т.д. Управление риском можно определить как процесс подготовки и реализации мероприятий, целью которых является снижение опасности принятия ошибочного решения и уменьшение возможных негативных последствий нежелательного развития событий в ходе реализации принятых предпринимателем решений.

Пока риск не определен, невозможно предпринять какие-либо меры по его минимизации, поэтому первой стадией в управлении риском является *идентификация вероятных рисков*. Выявление рисков и факторов может осуществляться различными способами: от чисто интуитивных догадок до сложного вероятностного анализа моделей исследования операции.

Для того, чтобы разработать программу минимизации предпринимательских рисков, необходимо первоначально выявить потенциально возможные риски и оценить их уровень. Классифицировать риски, возникающие в процессе производственной деятельности, можно на основе различных признаков. Наибольшие затруднения, как правило, возникают при классификации именно внутренних предпринимательских рисков, так как внешние риски затрагивают почти все организации.

Значительное место в процессе управления предпринимательским риском занимают *анализ и прогнозирование* возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности. Имеется в виду не расход ресурсов, объективно обусловленный характером и масштабом предпринимательской деятельности, а случайные, не предвиденные, но потенциально возможные потери, возникающие вследствие отклонения реального хода предпринимательской деятельности от запланированного.

Оценивая риск, который в состоянии принять на себя предпринимательская организация, и разрабатывая методы минимизации риска, необхо-

димо исходить, прежде всего, из профиля ее деятельности, наличия необходимых ресурсов для реализации программы финансирования возможных последствий риска, отношений с партнерами и потребителями, а также учитывать ее стратегию и основные цели.

Немаловажным этапом управления предпринимательским риском является мониторинг результатов внедрения стратегии управления рисками, что в условиях быстро меняющейся ситуации на рынке нередко играет решающую роль, помогая, если это необходимо, своевременно корректировать программу минимизации рисков и избежать возникновения в деятельности предпринимательской организации дополнительных рисков.

Основные термины и понятия

Неопределенность. Причины возникновения ситуации неопределенности.

Материальные потери. Трудовые потери. Финансовые потери.

Потери времени. Специальные виды потерь.

Предпринимательский риск. Производственный. Коммерческий риск.

Финансовый риск. Инвестиционный риск. Рыночный риск.

Страховой риск. Политический риск. Экологический риск.

Внешние факторы и уровень риска. Управление рисками.



Контрольные вопросы?

1.Назовите элементы риска в рыночной экономике?

2. Дайте определение предпринимательскому риску?

3. Кратко охарактеризуйте виды потерь?

4. Какова классификация предпринимательского риска по И. Шумпетеру?

5. Кратко охарактеризуйте виды рисков в зависимости от сферы деятельности фирмы?

6. Перечислите типы предпринимательского риска по группам и подгруппам?

7. Опишите систему внешних факторов, влияющих на уровень предпринимательского риска?

8. Перечислите источники внутренних рисков?

9. Охарактеризуйте классификацию рисков?

10. В чем сущность управления рисками?

Глава 13

Культура предпринимательства

13.1. Сущность культуры предпринимательства

Долгое время культурные компоненты экономической жизни оценивались как второстепенный, неоказывающий значительного влияния на экономический рост ресурс, а воспроизводство ценностной среды происходило большей частью стихийно. Лишь в 80-е годы 20 столетия воздействие на культурные составляющие хозяйственной (предпринимательской) деятельности становится все более активным и превращается в приоритетную, хорошо скоординированную стратегию.

В настоящее время предпринимательская деятельность во многих странах выступает важнейшей формой организации как индивидуального, так и коллективного труда. Формирование культуры предпринимательства в коммерческом и в некоммерческом секторе является одной из важнейших долгосрочных стратегических задач государства при построении цивилизованных рыночных отношений. Поэтому изучение сущности культуры предпринимательства является важным и актуальным, особенно для России, поскольку развитие рыночных отношений, формирование новой структуры общества, изменение традиционных систем управления, расширение хозяйственной самостоятельности, сфер предпринимательства требуют формирование адекватных этим процессам менталитета и предпринимательской культуры. Наличие в российском обществе предпринимательского корпуса с прогрессивными жизненными установками и культурой предпринимательства станет залогом значимых преобразований в обществе.

Культура предпринимательства является неотъемлемым элементом организации предпринимательской деятельности. Она базируется на общих понятиях культуры и неразрывно с ней связана.

Культура – это совокупность производственных, общественных и духовных потребностей людей. Так определяется сущность этого понятия в словаре русского языка С.И. Ожегова. Далее в словаре дается еще одно определение этого комплексного понятия: культура — это высокий уровень чего-нибудь, высокое развитие, умение.

В других научных источниках под культурой понимается исторически определенный уровень развития общества, творческих сил и способностей человека, выраженный в типах и формах организации жизни и деятельности людей, а также в создаваемых ими материальных и духовных ценностях. В переводе с латинского культура понимается как возделывание, воспитание, образование, развитие, почитание. Следовательно, в общечеловеческом понимании культура — многостороннее, комплексное понятие, характеризующее различные аспекты жизни, деятельности, поведения людей, их объединений (групп), общества в целом на определенном историческом этапе своего развития.

Культура предпринимательства в целом зависит от формирования культуры предпринимательских организаций, культуры самих предпринимателей, сотрудников фирмы. Поэтому для повышения культуры предпринимательства, в частности в России, необходимо создание условий для творческого эффективного труда, участия работников в управлении, гуманный стиль руководства, воспитание сопричастности к общему делу, соблюдение и учет фирмами и их работниками интересов общества, партнеров и государства.

«Культура предпринимательства – это определенная, сложившаяся совокупность принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности субъектами в соответствии с действующими в стране (обществе) правовыми нормами (законами, нормативными актами), обы-

чаями делового оборота, этическими и нравственными правилами, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса»[47].

Итак, культура предпринимательства – это совокупность образцов поведения, ценностной системы, социальных норм, фундаментальных принципов и общественных институтов, ориентирующих субъекты на те или иные формы экономической активности в системе предпринимательства, обеспечивающих передачу накопленного опыта, способствующих устойчивости предпринимательства во времени.

Культура предпринимательства как проявление правовых и этических норм включает отношения с государством, с обществом, с потребителями, со служащими, с партнерами, с конкурентами, а также соблюдение действующих правовых актов, стандартов, правил, норм, влияющих на развитие предпринимательства. Культура предпринимательства характеризуется рядом основных функций: коммуникативно-интегративная, консервативная, трансляционная, инновационная, оценочная, функция целеполагания.

На формирование и развитие культуры предпринимательства оказывают влияние некоторые элементы культурной среды (значительно дифференцированные по странам) - политика, развитость технологий, образование и искусство, религия, правоведение, социальный статус населения, трудовая этика. Также большие возможности в плане воздействия на эволюцию предпринимательской культуры имеет государство посредством формирования целевых установок и воздействия на процессы социализации.

Культура предпринимательства – это часть социокультурной системы, а поскольку процесс развития общества – эволюционный, то и культура предпринимательства развивается вместе с эволюцией экономических, социальных, культурных реалий. Поэтому можно выделить добуржуазную, буржуазную и постиндустриальную культуры предпринимательства, отличающиеся ценностями, ориентационными установками, принципами организации производства и управления.

[47] Предпринимательство: учебник / под редакцией М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2007. С. 552.

Как известно, *предпринимательская деятельность* – это свободная деятельность дееспособных граждан и (или) их объединений. Но экономическая свобода в осуществлении предпринимательской деятельности не означает, что ее участники свободны от неисполнения установленных принципов и методов регулирования предпринимательской деятельности. Экономическая свобода как основа культуры предпринимательства не означает проявления вседозволенности для отдельных ее участников — обладателей огромного финансового состояния (так называемых олигархов). Государство устанавливает определенные преграды для ограничения проявления всемерной экономической свободы отдельными представителями предпринимательской деятельности во имя защиты интересов и экономической свободы других участников предпринимательства и других субъектов рыночной экономики, общества в целом.

Первым всеобщим элементом культуры предпринимательства, предпринимательской деятельности является ее *законность*. В процессе своей работы организация вступает в различные отношения с государством, с обществом, с поставщиками и потребителями, со своими сотрудниками. При этом ей необходимо строго соблюдать действующие правовые акты, стандарты, правила, нормы, прямо или косвенно влияющие на развитие предпринимательства.

Вторым элементом – строгое выполнение обязательств и обязанностей, вытекающих из правовых актов, договорных отношений и совершаемых законных сделок, из обычаев делового оборота, что проявляется в ненанесении не только имущественного, но и морального вреда партнерам, конкурентам, потребителям, наемным работникам.

Следующим важным элементом культуры предпринимательства является *честное ведение его субъектами своего бизнеса***.** По этому поводу очень четко сформулировал последствия нечестного ведения дела американский ученый в книге «Кредо свободного предпринимательства» К. Рэндолл, который считает, что цивилизованному предпринимателю

нужно обладать сильным характером и честностью, которые нельзя заменить ничем. «Обладать характером — значит чувствовать и понимать моральные проблемы, иметь смелость правильно действовать при любых обстоятельствах, складывающихся в жизни. Человек, наделенный сильным характером, но нечестный в душе, может когда-нибудь навлечь на компанию катастрофу. Предприниматель, не обладающий таким качеством, как честность, ничего не стоит». Честное отношение к людям, потребителям, партнерам, государству — это действительно ведущий признак культуры предпринимательства.

Важно также соблюдение предпринимателями общих этических норм, включающих профессиональную этику, этические кодексы фирмы, общепринятые правила осуществления бизнеса, уровень культуры и воспитания предпринимателей, степень их притязаний, соблюдение обычаев и нравов, действующих в обществе, уровень знаний, необходимых для осуществления законного бизнеса и др.

Культура предпринимательства как проявление правовых и этических критериев (норм) включает следующие отношения: с государством, с обществом, с потребителями, со служащими, с партнерами, с конкурентами и другими хозяйствующими субъектами,— а также соблюдение действующих правовых актов, стандартов, правил, норм, прямо или косвенно влияющих на развитие предпринимательства.

Так, М. Вебер считал, что становление цивилизованного предпринимательства связано с новой, протестантской, аскетической духовной традицией, что предпринимателю, взращенному этой традицией, «чужда показная роскошь и расточительство… упоение властью. Предпринимателю такого типа богатство ничего не дает, разве что ощущение хорошо исполненного долга в рамках своего призвания». К сожалению, история современного российского предпринимательства свидетельствует об ином.

13.2. Культура предпринимательских организа-

ций

Культура предпринимательства в целом зависит от формирования культуры предпринимательских организаций, культуры самих предпринимателей, от предпринимательской этики, делового этикета и многих других элементов, в целом составляющих такое понятие, как культура.

Формирование культуры предпринимательства определяется многими факторами, среди которых первые места занимают цивилизованная внешняя предпринимательская среда, общественный и государственный менталитет, реально действующие правовые нормы, устанавливающие права, обязанности, ответственность предпринимателей, защищающие их от агрессивной окружающей среды, и, конечно, сам предприниматель и его корпоративная культура.

Схематично возникновение культуры предпринимательской организации и дальнейшее ее формирование можно представить следующим образом (рис. 48)[48]:



[48] Предпринимательство: учебник / под редакцией М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2007. С. 555.

Рис. 288. Возникновение и формирование культуры предпринимательской организации

Культура фирмы, как правило, определяется следующими внутренними факторами:

- предметом предпринимательской деятельности, осуществляемым бизнесом;
- организацией предпринимательской деятельности;
- мотивацией собственника фирмы и служащих;
- уровнем управленческой культуры, механизмом взаимоотношений руководителей фирмы и наемных работников;
- наличием особого стиля управления, который способствует достижению ведущих позиций на рынке;
- созданием таких условий деятельности служащих, которые способствуют осознанию их полной причастности к результатам деятельности фирмы;
- наличием набора четких, определенных представлений о ценностях, к которым стремится фирма;
- высокой профессиональной компетентностью руководителей фирмы, менеджеров и сотрудников и возможностью их обучения;
- умением руководства брать ответственность на себя, не выискивая виновников неудач;
- достижением высокого качества и интенсивности труда сотрудников с соответствующим материальным вознаграждением;
- ориентацией деятельности фирмы на высокую эффективность и качество предлагаемых товаров и услуг;
- хорошо организованным сервисным обслуживанием продукции у потребителей;
- высокой культурой производства, внедрением новых технологий, обеспечивающих необходимый уровень качества товаров и услуг;

- созданием необходимых санитарно-гигиенических и безопасных условий труда;
- обеспечением здорового морального климата в фирме и др.

Перечисленные факторы (вероятно, не в полном количестве) в конечном итоге способствуют формированию репутации, престижа фирмы во внешней предпринимательской среде. Для по-настоящему достойной фирмы репутация выше любой выгоды.

К корпоративной культуре фирмы, по мнению известного японского предпринимателя К. Татеиси, непосредственное отношение имеет формирование рационального менеджмента: «Для меня суть рационального менеджмента заключается в том, чтобы дать работнику возможность достаточно зарабатывать, чувствовать удовлетворение от своего труда и участвовать в управлении предприятием. В уважении личности проявляется высшая суть гуманизма менеджмента. Короче говоря, между рационализмом и гуманизмом нет никаких противоречий. Это два дополняющих друг друга аспекта менеджмента». Это очень важный вывод, который необходимо помнить и на практике использовать российским предпринимателям, российским менеджерам в любой сфере деятельности.

В книге «Вечный дух предпринимательства» автор подчеркивает мысль, что молодого современного японца вряд ли можно удовлетворить лишь одной зарплатой. (Может быть этот вывод К. Татеиси не подходит для современной российской деятельности, когда нажива, погоня за прибылью, личным обогащением законными и незаконными средствами является ведущим мотивом многих и многих предпринимателей, бизнесменов). «Абсурдно завлекать людей только размерами заработка, — пишет автор. — Наиболее эффективное средство полного использования способностей молодого работника — создание таких рабочих условий, при которых он будет испытывать восторг творчества и радость достижения цели». В то же время К. Татеиси подчеркивает необходимость для руководителя фирмы всемерно поддерживать формирование партнерства в совместной деятельности.

«Уверенность в том, что он (работник) имеет долю капитала в предприятии, — необходимая предпосылка появления у человека гордости за компанию. Это также укрепляет и самоуважение человека, повышая его социальный статус».

Формирование такой корпоративной культуры наряду с другими факторами обеспечивает предпринимательских успех.

Отдельные исследователи считают, что можно определить, культурна ли фирма, собственником (или управляющим) которой ты являешься, если провести анализ по следующим критериям и получить положительный ответ на поставленные вопросы:

- готова ли фирма к риску и нововведениям;
- направлена ли активность фирмы (сотрудников) на решение главных целей;
- акцентируется ли внимание на внешних задачах (хорошее обслуживание клиентов, взаимоотношения с потребителями и др.);
- не поощряются ли конформизм, индивидуализм;
- ориентировано ли стимулирование работников на конечные индивидуальные результаты;
- децентрализовано ли принятие решений в фирме;
- отдается ли предпочтение групповым формам принятия решений;
- подчинена ли деятельность заранее составленным планам;
- сопровождается ли работа инновационными процессами;
- имеется ли сотрудничество между группами и отдельными работникам;
- верны ли сотрудники интересам фирмы и преданны ли ей;
- информированы ли они целиком о том, какова их роль в достижении целей фирмы;
- неформальны ли отношения в фирме;
- является ли фирма открытой для высшей системы.

В последние годы в нашу жизнь прочно вошло слово *имидж,* которым определяется положение как отдельного предпринимателя, так и фирмы. Применительно к предпринимателю это оценка его моральных, интеллектуальных, профессиональных и этических качеств окружающими людьми. Естественно, каждый человек стремится произвести благоприятное впечатление на окружающих. Формирование имиджа начинается с самооценки, затем - к развитию профессиональных качеств, к реализации творческого потенциала, воспитанию хороших манер, коммуникабельности и пр. Имидж человека в полной мере можно соотнести с имиджем фирмы, предприятия, организации. Он складывается из многих составляющих элементов - от организации производственного процесса, отношений с парт-ерами и клиентами до внешнего оформления помещения, работы с посетителями, дизайна продукции фирмы. Фирменный стиль и имидж - конечный продукт всей деятельности предприятия (фирмы), продемонстрированный публично для общественности с расчетом на перспективу. И каждый предприниматель, естественно, стремится произвести благоприятное впечатление, т. е. создать положительный имидж.

Вероятно, содержание понятия имиджа несколько шире, чем репутация и престиж, поскольку связано с вопросами, выходящими за пределы Непосредственной деятельности предпринимателя. Это относится к дизайну интерьера офиса, наличия необходимой мебели и вспомогательного Оборудования, подготовки обслуживающего персонала и пр. В конечном счете для предпринимателя хороши все приемлемые средства в борьбе за потребителя и получения прибыли.

13.3. Предпринимательская этика и этикет

Предпринимательская этика - одна из сложных проблем формирования культуры цивилизованного предпринимательства, так как этика вообще - это учение и практика поведения индивидуумов (граждан) в соответствии

с идеями о должном, о добре и в виде идеалов, моральных принципов и норм поведения. Это учение о назначении человека, о смысле его жизни. Это система моральных и нравственных норм, включая общеобязательные правила поведения людей.

Предпринимательская деятельность, как и любая экономическая, хозяйственная, профессиональная деятельность дееспособных граждан, имеет правовые и этические критерии, нормы, правила поведения, отступление от которых грозит субъектам предпринимательской деятельности негативными последствиями. Правовые нормы поведения предпринимателей и организаций устанавливаются законами и нормативными актами, невыполнение которых грозит серьезными мерами наказания, вплоть до банкротства и лишения свободы. Поэтому очень важным условием развития цивилизованного предпринимательства является не только принятие законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, но и формирование правовой культуры.

На формировании предпринимательской этики сказываются формы общественного сознания (менталитета) и общественных отношений, направленных на утверждение самоценности гражданина как предпринимателя, проявление его лучших человеческих качеств, экономической свободы, его ответственности перед потребителями, обществом. Предпринимательская этика опирается на моральные принципы, относящиеся к нравам, характеру, притязаниям предпринимателей, а потому неразрывно связана с их мотивами, побуждениями.

Правда, можно утверждать, что все, что сделано по закону, не всегда является этичным. Но что делать обществу? Нужно вносить предложения по изменению законов, например налогового законодательства, так как число налогов, налоговые ставки являются тормозом развития предпринимательства.

Этические нормы в предпринимательстве представляют собой совокупность признаков поведения граждан, осуществляющих предпринима-

тельскую деятельность в различных сферах экономики, направленную на удовлетворение потребностей рынка, конкретных потребителей, общества и государства. Предпринимательская этика базируется на общих этических нормах и правилах поведения, сложившихся в стране, в мире, а также на профессиональной этике, проявляющейся в той или иной сфере деятельности. В связи с общеэтическими нормами поведения граждан предпринимательская этика неразрывно связана с такими понятиями, как честность, совесть, авторитет, благородство, вежливость, честолюбие, самолюбие, бесстыдство, лицемерие, злорадство, злословие, месть, коварство, грубость и с другими понятиями. Как видно, одни понятия связаны с положительными (позитивными) принципами и чертами поведения, а другие — с отрицательными (негативными). Только неполное перечисление характерных черт поведения отдельных предпринимателей свидетельствует о комплексном понятии предпринимательской этики, которая, как правило, должна базироваться на общечеловеческих, общегуманных принципах, на общих принципах осуществления рискового, новаторского, инновационного, компетентного, законного, честного предпринимательства в противоположность рутинному, незаконному, некомпетентному бизнесу.

На формировании предпринимательской этики сказываются формы общественного сознания (менталитета) и общественных отношений, направленных на утверждение самоценности гражданина как предпринимателя, проявление его лучших человеческих качеств, экономической свободы, его ответственности перед потребителями, обществом. Предпринимательская этика опирается на моральные принципы, относящиеся к нравам, характеру, складу души, притязаниям предпринимателей, а потому неразрывно связана с их мотивами, побуждениями.

Этические проблемы предпринимателей постоянно возникают и разрешаются, в первую очередь, с потребителями, поэтому государство и защищает интересы потребителей. Этические отношения предпринимателей как собственников дела связаны с наемными работниками. Эти отношения

оказывают особое влияние на уровень предпринимательского успеха. Важное значение в развитии цивилизованного предпринимательства имеют отношения с хозяйствующими партнерами, конкурентами, обществом.

Предпринимательская этика проявляется в таких категориях, как верность данному слову, принятому на себя обязательству, моральной ответственности за невыполнение установленных правовыми нормами обязанностей.

Исследователи этики предпринимателей сформировали общие этические нормы цивилизованных предпринимателей, которые можно свести к следующему:

- он убежден в полезности своей деятельности не только (и не столько) для себя, а для других, для общества;
- исходит из того, что люди, окружающие его, хотят и умеют работать, стремятся реализовать себя вместе с предпринимателем;
- верит в свой бизнес, расценивает его как привлекательное творчество, относится к бизнесу как к искусству;
- признает необходимость конкуренции, но понимает и необходимость сотрудничества;
- уважает себя как личность, а любую личность — как себя;
- уважает любую собственность, государственную власть, общественные движения, социальный порядок, законы;
- доверяет не только себе, но и другим, уважает профессионализм и компетентность;
- ценит образование, науку и технику, культуру, соблюдает экологические нормы;
- стремится к внедрению нововведений;
- не перекладывает ответственность за принятие нужного решения на подчиненных;
- терпим к недостаткам других людей;
- согласовывает цели с личными целями сотрудников;

- никого не унижает;
- имеет бесконечное терпение.

Предприниматель должен создавать свой имидж, соблюдать *предпринимательский этикет.* Он должен ясно осознать, что такие черты поведения, как вежливость, тактичность, деликатность абсолютно необходимы не только для «умения вести себя в обществе», но и для обыкновенной жизненной позиции. Нельзя забывать о культуре общения, чувстве меры, доброжелательности, нужно полностью управлять своими эмоциями. Необходимо иметь свой цивилизованный стиль поведения, свой благородный образ, тот самый имидж предпринимателя, который гарантирует не только половину успеха, но и постоянное удовлетворение от своей деятельности.

Предпринимательский этикет представляет собой совокупность правил поведения предпринимателя, регулирующих его внешние проявления с окружающим миром, с другими предпринимателями, конкурентами, сотрудниками, со всеми индивидуумами, с которыми предприниматель контактирует не только при осуществлении своего бизнеса, но в любой жизненной ситуации.

Чтобы овладеть навыками корректного поведения, нужно соблюдать правила представления и знакомства; правила проведения деловых контактов; правила поведения на переговорах; требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде; требования к речи; культуру служебных документов и другие элементы предпринимательского этикета, который является составной частью предпринимательской этики.

Основные термины и понятия

Культура. Культура предпринимательства.

Предпринимательская этика. Предпринимательский этикет

Этические нормы в предпринимательстве.



Контрольные вопросы?

1) *Что такое культура предпринимательства?*
2) *Назовите составные элементы культуры предпринимательства*
3) *В чем состоит содержание культуры предпринимательской организации?*
4) *Что такое предпринимательская этика?*
5) *Что понимается под деловым этикетом?*

Глава 14.

Предпринимательская тайна[49]

14.1. Предпринимательская тайна и необходимость ее защиты

Успешное развитие предпринимательства существенно зависит от той политико-экономической среды, в которой оно осуществляет свою деятельность. Представляется, что подобный взгляд в области хозяйствования следует признать в качестве основополагающего фактора.

Однако не менее важным фактором, постоянно сопутствующим определенной экономической среде, является криминогенная и иная, затрудняющая или сводящая на нет действия предпринимателя, обстановка. Наличие условий, при которых создается реальная угроза причинения вреда (ущерба) субъектом предпринимательства, ставит в ряд первоочередных и долговременных задач, требующих оперативного решения, проблему обеспечения экономической безопасности.

В современных рыночно-конкурентных условиях возникают проблемы, связанные с обеспечением безопасности не только физических и юридических лиц, их имущественной собственности, но и предпринимательской (коммерческой) информации, как вида интеллектуальной собственности. Для защиты предпринимательских информационных потоков от различного рода посягательств используются как правовые, так и специальные меры, а в необходимых случаях комплексное их применение.

[49] В данной главе частично использован материал: Предпринимательство: учебник / под редакцией М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2007. С. 561-570..

Современное состояние экономики характеризуется необычайно бурным и стремительным развитием хозяйственных связей, интернационализацией мирового производства и потребления. Данный процесс приобрел всеобъемлющий характер: он уже не ограничивается исключительно торговыми отношениями, а включает в себя промышленное производство, сферу услуг и использование результатов интеллектуальной деятельности.

Роль последних неизмеримо возросла, что получило выражение в том, что результаты интеллектуальной деятельности стали объектами экономического оборота наряду с традиционными объектами материального характера.

Это обусловлено и тем обстоятельством, что качественно новый уровень развития науки и техники позволил субъектам предпринимательской деятельности использовать различные виды результатов интеллектуальной деятельности (технические, биологические, экономические и т. п.) для укрепления своей конкурентоспособности. Наиболее эффективно данная цель достигается в случае, когда сведения, составляющие содержание того или иного результата интеллектуальной деятельности, обусловливают в силу их неизвестности третьим лицам фактическую монополию субъекта предпринимательской деятельности.

Данное обстоятельство породило практику использования наряду с механизмами авторского права, патентного права и других традиционных институтов права интеллектуальной собственности механизма коммерческой тайны, основанного на сохранении конфиденциальности сведений, составляющих содержание определенного результата интеллектуальной деятельности.

В работах отечественных авторов исследованы общие проблемы, связанные с особенностями института коммерческой тайны и защитой коммерческой тайны. Данные вопросы рассматривались, в частности, в рамках курсов и учебных изданий, посвященных как полностью, так и частично вопро-

сам охраны исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (Бачило И. Л., Лопатин В. К., Федотов М. А. «Информационное право» (М., 2001); Берегова Г. М., Семеусов В. А. «Коммерческая тайна и реклама» (Иркутск, 2000); Ионова О. В., Комиссаров А. А., Малаева Л. 3., Судаков А. А. «Правовая охрана деловых секретов за рубежом.

В законодательных актах не сформулировано понятие предпринимательской тайны, а дана характеристика государственной, служебной, коммерческой, банковской, налоговой и военной тайны. Так, в ст. 139 ГК РФ установлено следующее: информация составляет служебную или коммерческую тайну в случае, когда данная информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании, и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности. Сведения, которые не могут составлять служебную или коммерческую тайну, определяются законом и иными правовыми актами.

В ст. 26 «Банковская тайна» Федерального закона РФ от 26.12.1996 № 14-ФЗ «О банках и банковской деятельности» говорится, что кредитная организация, Банк России гарантируют тайну об операциях, о счетах и вкладах своих клиентов и корреспондентов. Все служащие кредитной организации обязаны хранить тайну об операциях, счетах и вкладах ее клиентов и корреспондентов, а также об иных сведениях, устанавливаемых кредитной организацией, если это не противоречит федеральному закону.

В ст. 32 части первой НК РФ установлено, что налоговые органы обязаны соблюдать налоговую тайну, которую составляют любые сведения об организациях и индивидуальных предпринимателях как налогоплательщиках, за исключением следующих сведений: разглашенных налогоплательщиком самостоятельно или с его согласия; об идентификационном номере налогоплательщика; об уставном капитале (уставном фонде) организации; о нарушениях законодательства о налогах и сборах и мерах ответственности за эти нарушения.

Предпринимательская тайна – широкое, комплексное понятие, включающее любые сведения (информацию), разглашение которых (утечка) может нанести экономический и моральный ущерб предпринимательской организации, существенно повлиять на ее деловую репутацию. Предпринимательская тайна по существу представляет собой интегрированную совокупность производственной, технической (технологической) коммерческой и служебной тайны, сохранение которых обеспечивает фирме возможность добиваться планируемых результатов.

14.2. Сведения, составляющие предпринимательскую тайну

Предпринимателю, прежде чем принять меры по защите предпринимательской тайны, необходимо дать правильные ответы на следующие вопросы:

- Какие сведения нельзя скрывать, защищать от получения информации о них?
- Какие сведения экономически нецелесообразно скрывать от физических и юридических лиц?
- Какие сведения о деятельности организации подлежат обязательной охране?

При ответах на эти и другие вопросы необходимо не только руководствоваться экономическими соображениями и здравым смыслом, но знать законодательные и нормативные акты, регулирующие порядок отнесения сведений к тому или иному типу тайны и устанавливающие определенный порядок их защиты.

Так, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 05.12.1991 №35 «О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну» к таким сведениям относятся:

- учредительные документы (решение о создании предприятия или до-

говор учредителей) и Устав;

- документы, дающие право заниматься предпринимательской деятельностью (документы, подтверждающие факт внесения записей о юридических лицах в Единый государственный реестр юридических лиц, свидетельства о государственной регистрации индивидуальных предпринимателей, лицензии, патенты);
- (в ред. Постановления Правительства РФ от 03.10.2002 N 731)
- сведения по установленным формам отчетности о финансово - хозяйственной деятельности и иные сведения, необходимые для проверки правильности исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей в государственную бюджетную систему РСФСР;
- документы о платежеспособности;
- сведения о численности, составе работающих, их заработной плате и условиях труда, а также о наличии свободных рабочих мест;
- документы об уплате налогов и обязательных платежах;
- сведения о загрязнении окружающей среды, нарушении антимонопольного законодательства, несоблюдении безопасных условий труда, реализации продукции, причиняющей вред здоровью населения, а также других нарушениях законодательства РСФСР и размерах причиненного при этом ущерба;
- сведения об участии должностных лиц предприятия в кооперативах, малых предприятиях, товариществах, акционерных обществах, объединениях и других организациях, занимающихся предпринимательской деятельностью.

Указом Президента РФ «Об утверждении перечня сведений конфиденциального характера» от 6 марта 1997 г. № 188 установлен перечень сведений конфиденциального характера, к которым, в частности, относятся (в ред. Указа Президента РФ от 23.09.2005 N 1111):

- Сведения, связанные с профессиональной деятельностью, доступ к которым ограничен в соответствии с Конституцией Российской Федера-

ции и федеральными законами (врачебная, нотариальная, адвокатская тайна, тайна переписки, телефонных переговоров, почтовых отправлений, телеграфных или иных сообщений и так далее).

- Сведения, связанные с коммерческой деятельностью, доступ к которым ограничен в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и федеральными законами (коммерческая тайна).
- Сведения о сущности изобретения, полезной модели или промышленного образца до официальной публикации информации о них.

Федеральными законами установлена обязанность предпринимателей предоставлять и другие сведения по требованию прокурора, правоохранительных и налоговых органов, органов санэпидемнадзора и др. Но руководители организации (юрист) и другие должностные лица должны при этом четко руководствоваться соответствующими правовыми актами, регулирующими контрольную (проверяющую) и надзорную функции отдельных федеральных органов, их органов на местах и соответствующих должностных лиц.

Анализ деятельности предпринимательских организаций как за рубежом, так и в нашей стране позволяет сделать некоторые обобщения, позволяющие сформулировать перечень сведений, утечка которых может нанести ущерб предпринимательской деятельности. Эти сведения можно свести в отдельные группы в зависимости от функций управления организацией.

Планирование деятельности организации:

- совокупность планов развития организации;
- сведения о планах организации, планах освоения новых видов продукции, изменения ее ассортимента;
- перспективный план развития;
- план инвестиций;
- планы закупок и продаж и др.

Научно-техническое развитие организации:

- характер, цели и результаты проводимых научно-

исследовательских и опытно-конструкторских работ, изобретения, ноу-хау, новые прогрессивные идеи;

- проекты, рецептура, формулы, расчеты, чертежи, образцы новых видов продукции;
- программное обеспечение деятельности организации;
- технологические достижения, обеспечивающие преимущества в конкурентной борьбе;
- сведения о технологии изготовления, внедряемых перспективных технологических процессах;
- сведения о внедрении нового прогрессивного оборудования и др.

Финансово-экономическое положение организации:

- имущественное состояние организации;
- финансовые планы развития организации;
- уровень выручки и размеров получаемых доходов;
- долговые требования кредиторов;
- взаимоотношения с банками;
- кредитные и другие финансово-кредитные операции и др.

Маркетинговые исследования организации:

- обзоры состояния рынков сбыта товаров, результаты маркетинговых исследований;
- оригинальные методы изучения рынков сбыта;
- сведения о конъюнктуре товарных рынков;
- прогрессивные методы организации рекламной кампании;
- каналы продвижения товаров на новые рынки; конкурентные преимущества продукции (товаров, работ, услуг);
- уровень себестоимости и цен на товары;
- прогрессивные формы послепродажного обслуживания и др.

Договорные отношения с хозяйствующими партнерами:

сведения о подготовке и ведении переговоров о заключении предпринима-

тельских договоров;

сведения и документы, имеющие отношение к предмету переговоров;

условия заключения договоров (контрактов);

количественные и качественные данные о заключенных договорах, включая сведения об объеме поставок продукции, ценах, о номенклатуре и количестве товаров по взаимным обязательствам фирмы и партнеров;

сведения о предполагаемых торгах продукции и др.

Вышеперечисленные сведения не составляют перечень всей информации о фирме, которую целесообразно сохранять, не допускать утечки, особенно конкурентам. Но, принимая меры по защите информации, следует помнить, что чрезмерная закрытость информации может нанести ущерб фирме. При разработке мер по защите сведений о факторах, условиях и результатах деятельности организации необходимо:

- руководствоваться законодательными и нормативными актами, устанавливающими перечень сведений, которые не должны быть скрыты от покупателей, хозяйствующих партнеров и других лиц;
- те сведения, которые характеризуют достижения, конкурентные преимущества, создают высокий деловой имидж организации, целесообразно не только не скрывать, а,наоборот, широко рекламировать.

Для отдельной организации в зависимости от сферы деятельности, достигнутых результатов и стратегии развития набор сведений, составляющий предпринимательскую тайну, может существенно отличаться. Но правильный ответ на данный вопрос позволит более обоснованно решить проблему о способах организации защиты тайны, определить затраты на ее защиту, которые составляют значительную часть себестоимости продаваемых товаров. Поэтому предпринимателю следует установить основной перечень сведений (информации), составляющих предпринимательскую тайну, распределить их по категориям важности в зависимости от их ценности для фирмы, характера и размера ущерба, который может быть нанесен при раз-

глашении этих сведений. В то же время излишние меры по ограничению доступа к информации могут осложнить взаимоотношения фирмы с хозяйствующими партнерами, приведут к неоправданным потерям. Защита информации должна способствовать росту прибыли от деятельности организации.

Для формирования перечня сведений, подлежащих защите, целесообразно создать группу из специалистов, занимающихся финансовыми вопросами, конъюнктурой рынка и сведениями о конкурентах, хозяйственными связями с другими организациями, ведущими разработку новых видов товаров, обладающих высокой конкурентоспособностью, с привлечением юриста и других специалистов. Можно привлечь к этой работе сторонних экспертов, но не следует им раскрывать все конкретные сведения, составляющие предпринимательскую тайну.

Должны иметь защиту следующие сведения:

- технологического характера;
- научно-технического характера идеи;
- делового характера.

По мере изменения характера деятельности организации перечень сведений, составляющих предпринимательскую тайну, должен трансформироваться. Перечень должен быть в установленном порядке доведен до сотрудников, при этом необходимо предусмотреть меры заинтересованности ответственных исполнителей за сохранение предпринимательской тайны, а также ответственности при ее утечке по вине отдельных работников.

Все предприятия (фирмы, компании), независимо от организационно-правовой формы и форм собственности, обязаны не разглашать сведения, составляющие государственную тайну.

14.3. Защита предпринимательской тайны

Недостаточная защита предпринимательской тайны может сущест-

венным образом повлиять на конечные результаты деятельности организации, на уровень используемых ресурсов, качество товаров (работ, услуг), ее финансовое положение, ее положение на товарных рынках. Угрозы организации при утечке важных сведений (информации) могут быть потенциально возможными и реальными, по уровню влияния на результаты и условия функционирования они могут различаться от еле ощутимых до катастрофических, когда их воздействие приводит к несостоятельности, банкротству фирмы. По воздействию лиц (организаций) на сбор, утечку и передачу информации угрозы подразделяются на *внутренние и внешние*. Так, к внутренним угрозам можно отнести следующие факторы:

- излишнюю болтливость сотрудников за пределами организации;
- стремление сотрудников зарабатывать любыми средствами, способами и ценой;
- привычку сотрудников делиться друг с другом производственными секретами (информацией, не подлежащей разглашению);
- наличие предпосылок для возникновения среди работников конфликтных ситуаций; случайный подбор кадров;
- слабую работу службы безопасности или ее отсутствие и др.

В таблице 64 показаны факторы возникновения экономической угрозы безопасности фирмы.

Таблица 64

Факторы возникновения экономической угрозы безопасности[50]

Угрозы безопасности фирмы			
Угроза — это потенциально возможное или реальное действие злоумышленников, способное нанести моральный или материальный ущерб фирме			
Внутренние		Внешние	
Персоналу	**Материальным ресурсам**	**Финансам**	**Информации**
Убийства, похищения и угрозы похищения сотрудников и их близких	Повреждения зданий, помещений и другого недвижимого имущества. Вы-	Кража финансовых средств и ценностей. Мошенничество с	Ознакомление с охраняемыми сведениями. Модификация информации с криминаль-

[50] Предпринимательство: учебник / под редакцией М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2007. С. 565.

родственников, психологический террор, запугивания, шантаж и вымогательство	вод из строя средств связи и систем коммунального обслуживания. Кража, угон и уничтожение транспорта	финансовыми средствами. Фальсификация валюты и финансовых документов	ными целями. Уничтожение информации с целью нанесения морального ущерба

Для предпринимателя как собственника целесообразно постоянно выявлять реальные угрозы несохранения предпринимательской тайны путем:

- выяснения, кого (физических, юридических лиц) может заинтересовать защищаемая информация, составляющая тайну;
- установления методов, используемых злоумышленниками, для получения информации об условиях и результатах деятельности фирмы;
- правильной оценки возможных источников и объектов предпринимательской тайны;
- определения и оценки вероятных каналов утечки информации.

В зависимости от вида предпринимательской деятельности, размеров фирмы и других критериев ее функционирования состав *элементов механизма защиты предпринимательской тайны* может кардинально изменяться. Важную роль играют и финансово-материальные возможности, необходимые для организации защиты экономической безопасности фирмы.

Как правило, для комплексного решения всех вопросов, связанных с защитой предпринимательской тайны, в организации создается собственная служба безопасности, начальником которой является заместитель руководителя. Отдельными вопросами защиты экономической безопасности могут заниматься специализированные охранные предприятия, выполняющие свои функции по договору с фирмой. Важное значение имеет подбор высококвалифицированных специалистов службы безопасности, нормативное установление обязанностей сотрудников и следующих функций службы безопасности:

- организация и обеспечение пропускного и внутриобъектного режима в зданиях и помещениях, их охрана, контроль за соблюдением установленного режима сотрудниками, посетителями;

- проведение мероприятий по правовому и организационному регулированию отношений по защите предпринимательской тайны и экономической безопасности;
- участие в разработке основных нормативных документов (инструкций, положений), устанавливающих порядок и принципы защиты предпринимательской тайны;
- участие в разработке должностных инструкций, обязанностей руководителей подразделений, специалистов, всех категорий работников;
- обеспечение сохранности документов, содержащих сведения, являющиеся коммерческой тайной, предупреждение их хищения или передачи сведений заинтересованным лицам иными способами;
- организация проведения служебных расследований по фактам разглашения сведений, составляющих предпринимательскую тайну, потери документов и других нарушений безопасности фирмы;
- другие функции, которые должны быть установлены в положении о службе безопасности, утвержденном руководителем организации.

В состав *механизма защиты предпринимательской тайны и безопасности организации входят следующие подсистемы*:

- правовое обеспечение тайны;
- проведение организационной защиты;
- осуществление инженерно-технической защиты;
- мотивация в первую очередь тех сотрудников, от поведения которых зависит утечка сведений, составляющих предпринимательскую тайну;
- усиление различных форм ответственности за разглашение сведений, наносящих экономический ущерб фирме, и др.

Особое значение имеет организация инженерно-технической защиты, которая представляет собой совокупность специальных инженерно-

технических средств, применение которых обеспечивает безопасность организации, сохранность ее имущества, ресурсов, а также сведений о ее деятельности.

Меры, принимаемые для предотвращения утечки сведений, составляющих предпринимательскую тайну. Основным фактором, способствующим защите информации, пока остаются *режимные*, т.е. специальные меры, направленные на предотвращение утечки конкретных сведений. Принятие специальных мер зависит, прежде всего, от владельца (владельцев) информации, конкурентной обстановки, ценности, которую представляет производственная или коммерческая информация, и других факторов.

Хранение секретной информации для владельца, если она больше никому не известна, не представляет большой сложности и не вызывает затрат на охрану. Владелец сам должен не допускать к ней третьих лиц. При этом он не должен быть болтливым, доверчивым. Носитель информации (документ, дискета, предмет) должен иметь соответствующее место для хранения (сейф или другое недоступное для других лиц место). Несколько усложняется охрана этих сведений, когда об их наличии становится известно заинтересованным лицам, поэтому необходимо ограничивать доступ посторонних лиц к месту хранения секретных материалов.

Организация, где имеется не один владелец информации, а несколько, к тому же работают сотрудники, не допущенные к производственным (коммерческим) секретам, представляет собой более сложный объект защиты. Возникает вопрос о необходимости обеспечения внешней и внутренней безопасности структурных подразделений организации. Для его решения можно использовать частные предпринимательские фирмы, частные службы безопасности (т.е. те, которые функционируют самостоятельно, принимая заказы от клиентов), собственные службы безопасности. При этом целесообразно получить достоверную информацию о деятельности частной службы безопасности перед тем, как обратиться к ней за помощью. Почему? Имеются данные, что некоторые частные детективные организации, вместо

того, чтобы действовать в соответствии со своим уставом, занимаются вымогательством, шантажом представителей других предпринимательских организаций. В принципе стоит вопрос об обоюдной проверке заказчика и клиента перед тем, как заключить договор. Игнорирование этого подхода может привести к серьезным ошибкам.

Принимаемые меры по защите сведений, составляющих предпринимательскую тайну, следует подразделять на внешние и внутренние.

К *внешним мероприятиям* относятся изучение партнеров, клиентов, с которыми приходится вести хозяйственную, коммерческую деятельность, сбор информации об их надежности, платежеспособности и другие данные. При необходимости изучаются связи сотрудников фирмы, выясняются лица, проявляющие интерес к фирме, ее деятельности, сотрудникам, их принадлежность к конкурирующей фирме или преступной группе. В случае установления, что эти лица допустили какие-либо противозаконные действия, необходимо информировать соответствующий правоохранительный орган. Тем самым пресекается преступная деятельность и, в том числе, интерес к предпринимательской фирме. По возможности следует установить, в чем суть этого интереса и кому понадобилась та или иная информация, не возникнет ли этот интерес в будущем, т.е. что можно ожидать от конкурента (не исключено и преступных элементов).

В ходе осуществления *внутренних мероприятий* по обеспечению безопасности организации следует решать такие вопросы как подбор, проверка лиц, желающих поступить на работу; изучение их анкетных данных, поведения по месту жительства и прежней работы, личностные и деловые качества, положительные и отрицательные стороны изучаемого лица, межличностные отношения; находилось ли это лицо в конфликте с законом (судимость, административные задержания, связь с преступным миром). В ходе анализа собранных материалов выясняется, нет ли в них каких-либо противоречий. Дополнительно может проводиться тестирование лица для выяснения моральных или других качеств. Обращается внимание на возмож-

ную работу в конкурирующей фирме и причины ухода. После этого делается вывод о пригодности кандидата к работе в данной организации. На этом этапе изучения сотрудника интерес к нему не заканчивается. Периодически или в зависимости от поведения продолжают изучать и анализировать его поступки, затрагивающие интерес (секреты) фирмы. Не исключено, что конкурент может специально направить своих людей для устройства на работу в интересующую его организацию с целью получения о ней ценных сведений.

Как показывает зарубежная и отечественная практика работы частных фирм, утечка информации зачастую происходит по инициативе их же сотрудников. В мотивационной основе совершаемых поступков лежит корысть (получить значительную сумму денег) или месть (не исключая заодно и материальную выгоду), например, со стороны уволенного работника, имевшего доступ к предпринимательской информации. В этой связи целесообразно обращать внимание на лица, которые в процессе хозяйственной или иной деятельности проявляют необоснованный интерес к информационным хранилищам, предполагаемым сделкам и партнерам. При возникновении серьезных подозрений о недобросовестности сотрудника по отношению к фирме целесообразно с ним расстаться.

Компьютеризация предпринимательских организаций, накопление с ее помощью различной информации привлекают как конкурентов, так и преступников. Часто лица, желающие воспользоваться этой информацией, находятся среди обслуживающего персонала, а это уже проблема внутренней безопасности. Задача службы безопасности — своевременно выявить среди обслуживающего персонала тех сотрудников, которые вынашивают намерения использовать имеющиеся в их распоряжении сведения для продажи другим лицам или использовать в своих личных целях для получения выгоды. Помимо действий в интересах конкурента, могут совершиться и действия, преследуемые по закону: мошенничество, саботаж, повреждение ЭВМ.

Субъектами компьютерных преступлений, пока для нас новых и не в полном объеме урегулированных законодательством, как правило, являются высокообразованные специалисты, имеющие доступ к секретным программам, шифрам, кодам. Например, в банковской системе возможно мошенничество, когда снимаются деньги со счетов клиентов вымышленным лицом, занимаются спекуляцией, оплачивают собственные счета и т.д. Развитию данного вида преступлений способствует также и то, что фирмы и банки не стремятся оглашать факты компьютерных краж, чтобы не отпугнуть клиентов. Преступники, зная такое положение, шантажируют владельцев банков, угрожают раскрыть секретные коды и шифры, что может повлечь огромные расходы для их замены.

Организации, располагающие ценной информацией, должны хранить ее в специальных несгораемых шкафах или сейфах, не допускать утери ключей от них или передачи их на хранение другим лицам, даже из числа особо доверенных. Зарубежные фирмы, например, используют для хранения секретной информации сейфы (шкафы), открываемые с помощью специальной магнитной карты или других сложных сигнальных электронных устройств, вместе с комплексом защитных (физических и технических) мер здания, где расположен сейф, иное хранилище. Осуществление специальных внутренних и внешних мер защиты ценных информационных систем должно возлагаться на специально подготовленных лиц. Крупные и состоятельные зарубежные фирмы вводят в свой штат дополнительную должность — сотрудника, занимающегося противодействием хищению ценной информации. Другие же фирмы постоянно или периодически пользуются услугами частных служб, специализирующихся на сыске и охране. Штатная численность этих служб насчитывает десятки тысяч сотрудников. При этом предприниматель сам решает, что ему выгоднее: мириться с утечкой информации или привлекать частные службы безопасности к ее защите. Вопрос состоит в том, какой из убытков меньше — при утечке секретов или их охране.

В Российской Федерации принят Закон «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации», который содержит положения о сыскной и охранной частной деятельности. Оценивая данный закон, следует указать на такие положения, заслуживающие внимания, как оказание детективами на возмездной договорной основе помощи гражданам и организациям независимо от их форм собственности. В законе перечисляются виды разрешаемых и запрещаемых услуг, которые могут оказывать субъекты негосударственной детективной и охранной деятельности — сыщики и охранники. Закон предусматривает возможность создания акционерными обществами собственных служб безопасности.

Зашита специальными мерами ценной информации должна осуществляться как от конкурентов, так и от преступных элементов, пытающихся овладеть ею. Меры защиты зависят от тех способов и приемов, которые применяют похитители. Использование для защиты секретной информации самых сложных устройств позволяет только сдерживать их утечку, но не останавливать этот вид деятельности, получивший в мировой практике название промышленный (коммерческий) шпионаж.

В экономической литературе, исследующей развитие предпринимательской деятельности, обращается внимание на поддержание этики честной коммерческой деятельности. В ходе же конкурентной борьбы, как неотъемлемого элемента рыночного хозяйствования, использование промышленного шпионажа нельзя отнести к этическим видам деловых взаимоотношений предпринимателей. Однако, как показывает зарубежная практика, рыночно-конкурентная деятельность немыслима без экономического, производственного, научно-технического и других видов шпионажа. Самый благоприятный общественно-экономический климат для развития предпринимательства не сможет предотвратить банкротства, если в результате удачной шпионской акции будут похищены секретные для фирмы сведения. Шпионаж— это тень рыночно-конкурентной деятельности, двигатель для одних фирм и тормоз для других.

Основные термины и понятия

Предпринимательская тайна. Налоговая тайна. Экономическая безопасность.



Контрольные вопросы?

1. *Что такое предпринимательская тайна?*
2. *В чем отличие предпринимательской тайны от коммерческой?*
3. *Назовите основные сведения, составляющие предпринимательскую тайну.*
4. *Как влияет утечка сведений, составляющих предпринимательскую тайну, на финансово-экономическое положение организации?*
5. *Дайте характеристику механизма защиты предпринимательской тайны.*
6. *Охарактеризуйте внутренние мероприятия по обеспечению безопасности организации?*
7. *Какие сведения составляют налоговую тайну?*

Глава 15

Прекращение предпринимательских организаций

Проводимые экономические реформы в нашем обществе, проходили, особенно на первом этапе развития предпринимательства, в условиях неопределенности, хаоса и беззакония. Все это повлекло за собой тотальный кризис в деятельности предпринимательских организаций и их банкротство. При этом и при обычной (без кризисов и банкротств) предпринимательской деятельности происходит реорганизация, ликвидация предпринимательских структур. Все эти процессы регулируются соответствующими законодательными актами.

15.1. Формы ликвидации предпринимательских организаций. Реорганизация предпринимательских организаций

Ликвидация предпринимательской организации как юридического лица может происходить и в добровольном, и в принудительном порядке. Ликвидация предпринимательской организации как юридического лица влечет ее прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам.

В соответствии со 61 ГК РФ ликвидация юридического лица может быть произведена:

а) по решению его учредителей (участников)либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами, в том числе в

связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, с достижением цели, ради которой оно создано;

б) по решению суда в связи с допущенным при его создании грубых нарушений закона, если это нарушения носят неустранимый характер, либо осуществлением деятельности без надлежащего разрешения (лицензии), либо деятельности, запрещенной законом, либо с иными неоднократными грубыми нарушениями закона или иных правовых актов.

Реорганизация - это изменение юридического лица, при котором все права и обязанности или их часть переходят к другому юридическому лицу, образованному в процессе реорганизации. Реорганизация предпринимательских структур бывает *добровольная* и *принудительная.*

Реорганизация предпринимательской фирмы может быть осуществлена по следующим основаниям:

- добровольно, по решению ее учредителей (участников), либо органа данного субъекта бизнеса, уполномоченного на такие действия учредительными документами фирмы;
- добровольно, но с согласия уполномоченных государственных органов; такое правило применяется обычно в целях ограничения использования субъектами предпринимательского бизнеса конкурентных стратегий монополизации и интеграции для обеспечения доминирования на рынке;
- по решению некоторых органов государственной власти и управления; таким правом обладают Государственная дума и Правительство Российской Федерации в отношении производственных объединений, созданных двумя или более государственными предприятиями;
- по решению суда; в случае, если предпринимательская фирма не прошла реорганизацию в срок, установленный органом государственного управления, суд может назначить на фирму внешнего управляющего, который и осуществит все необходимые процедуры.

Гражданский кодекс Российской Федерации содержит специальные нормы, определяющие *порядок добровольного преобразования* хозяйствен-

ных товариществ и обществ. Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован по единогласному решению общего собрания его членов в хозяйственное товарищество или общество. Общество с ограниченной ответственностью может быть реорганизовано добровольно по единогласному решению его участников в акционерное общество или кооператив. Акционерное общество может быть реорганизовано по решению общего собрания акционеров в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив.

Принудительная реорганизация юридического лица в форме его разделения или выделения осуществляется в случае, установленных законом, по решению уполномоченных государственных органов.

Реорганизация юридического лица является способом прекращения существования. Она может быть осуществлена в следующих формах: *слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование***,** и проведена по решению ее учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами (рис. 49).

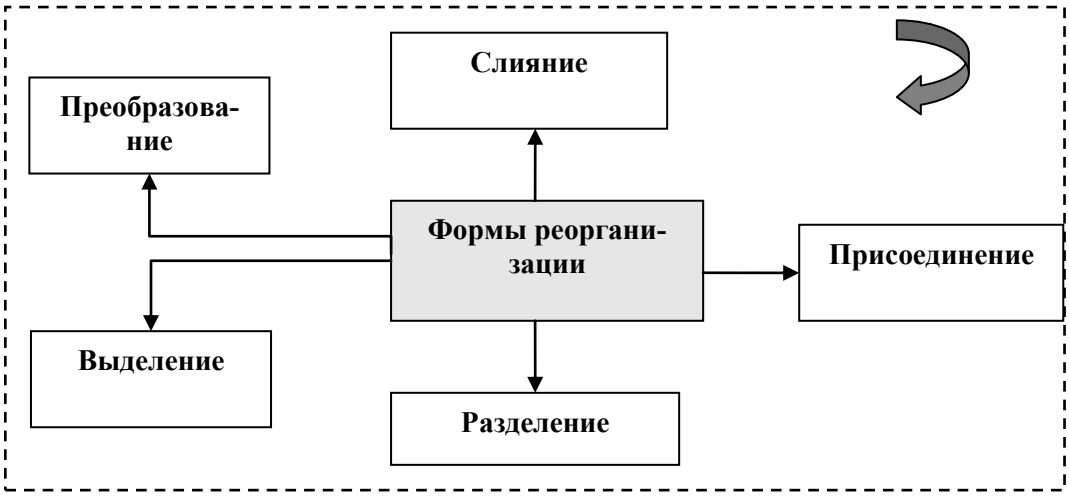


Рис. 299. Существующие формы реорганизации юридического лица.

В результате реорганизации, как правило, ликвидируются одни и образуются другие юридические лица (п. 4 ст. 57 ГК РФ, ст. 16 Федерального закона от 08.08.2001 N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»). Права и обязанности организаций, прекративших свое существование, переходят к организациям,

которые являются их правопреемниками. Передача прав и обязанностей осуществляется на основании передаточного акта или разделительного баланса (ст. ст. 58, 59 ГК РФ). Правопреемство затрагивает не только гражданские, но и налоговые права и обязанности. Так, правопреемники реорганизованного юридического лица исполняют обязанности последнего по уплате налогов, сборов, пени, а также штрафов (п. п. 1, 2 ст. 50 НК РФ). При этом реорганизация юридического лица не изменяет сроков исполнения его обязанностей по уплате налогов правопреемником (правопреемниками) (п. 3 ст. 50 НК РФ).

Слияние – это возникновение новой организации путем передачи ей всех прав и обязанностей двух или нескольких других организаций с прекращением деятельности последних. Слияние осуществляется через заключение договора о слияние, который заключается между организациями, участвующими в слиянии. В договоре оговаривается порядок и условия.

Присоединение – это прекращение деятельности одной или нескольких организаций с передачей всех их прав и обязанностей другой организации. Передача происходит посредством передаточного акта.

Разделением организации признается прекращение ее деятельности с передачей ее всех прав и обязанностей вновь создаваемой организации. При разделении организации все ее права и обязанности переходят к вновь созданной организации в соответствии с разделительным балансом.

Выделение – это создание одной или нескольких организаций с передачей им части прав и обязанностей реорганизуемой организации без прекращения деятельности последней. При выделении из состава организации новых организаций (одной или нескольких) часть ее прав и обязанностей переходят к вновь создаваемым организациям в соответствии с разделительным балансом.

Под *преобразованием* организации понимается преобразование юридического лица одной организационно-правовой формы в другую в соответствии с положениями ГК РФ и федеральными законами об отдельных орга-

низационно-правовых формах юридических лиц.

Возникшие в результате реорганизации предпринимательские структуры, обязаны стать на учет в налоговом органе в течение десяти дней после их государственной перерегистрации.

Юридическое лицо считается реорганизованным, за исключением случаев реорганизации в форме присоединения, с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц. При реорганизации юридического лица в форме присоединения к нему другого юридического лица первое считается реорганизованным с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица.

При реорганизации юридических лиц в соответствии с ГК РФ и федеральными законами об отдельных организационно-правовых формах юридических лиц устанавливается правопреемство вновь возникших юридических лиц. Правопреемство, которое возникает при реорганизации юридических лиц, носит универсальный характер в соответствии со ст. 129 ГК РФ, в которой установлено, что объекты гражданских прав могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства (наследование, реорганизация юридического лица) либо иным способом, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте.

Правопреемство охватывает не только обязательства, но и иные как имущественные, так и неимущественные права реорганизуемых юридических лиц. При этом правила и необходимость регистрации соответствующих прав на имя правообладателя сохраняют силу. Переходят и те права и обязанности, которые не признаются или оспариваются сторонами, и те, которые на момент реорганизации не были выявлены.

При реорганизации составляются передаточный акт и разделительный баланс, которые должны содержать положения о правопреемстве по всем обязательствам реорганизованного юридического лица в отношении всех

его кредиторов и должников, включая и обязательства, оспариваемые сторонами. Передаточный акт и разделительный баланс утверждаются учредителями (участниками) юридического лица или органом, принявшим решение о реорганизации юридических лиц, и представляются вместе с учредительными документами для государственной регистрации вновь возникающих юридических лиц или внесения изменений в учредительные документы существующих юридических лиц.

При реорганизации юридического лица должны быть защищены интересы (права) кредиторов, поэтому учредители (участники) юридического лица (или орган), принявшие решение о реорганизации юридического лица, обязаны письменно уведомить об этом кредиторов реорганизуемого юридического лица.

15.2. Несостоятельность (банкротство) предпринимательских организаций

Под *несостоятельностью (банкротством)* понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Российское законодательство о банкротстве содержит два очень важных момента:

Во-первых, оно отдает предпочтение кредиторам.

Во-вторых, в основном Законе о несостоятельности (банкротстве) уменьшено влияние органов государственного и административного управления на принятие соответствующих решений. То есть хозяйственные субъекты или договариваются о проведение (выборе) процедур, или обращаются в арбитражный суд.

Процесс банкротства в России, регламентируется Федеральным Законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10. 2002 г. № 127-ФЗ, где

предусмотрены основные подходы к системе банкротства. Данным законом устанавливаются основания для признания должника несостоятельным (банкротом), регулируется порядок и условия осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства), порядок и условия проведения процедур банкротства и иные отношения, возникающие при неспособности должника удовлетворить в полном объеме требования кредиторов.

Под *несостоятельностью (банкротством)* понимается признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность но уплате обязательных платежей в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Денежным обязательством является обязанность должника уплатить кредитору определенную денежную сумму по гражданско-правовой сделке и (или) иному предусмотренному ГК РФ основанию. *Обязательными платежами* признаются налоги, сборы и иные обязательные взносы в бюджет соответствующего уровня и государственные внебюджетные фонды в порядке и на условиях, которые определяются законодательством РФ. Состав и размер денежных обязательств и обязательных платежей, возникших до принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и заявленных после принятия арбитражным судом такого заявления и до принятия решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства, определяются на дату введения каждой процедуры банкротства, следующей после наступления срока исполнения соответствующего обязательства.

В соответствии с федеральным законом для определения *признаков банкротства* должника учитываются:

- размер денежных обязательств, в том числе размер задолженности за переданные товары, выполненные работы и оказанные услуги; суммы займа с учетом процентов, подлежащих уплате должником; размер задолженности, возникшей вследствие неосновательного обогащения; размер задол-

женности, возникшей вследствие причинения вреда имуществу кредиторов, за исключением обязательств перед гражданами, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, обязательств по выплате выходных пособий и оплате лиц, работающих по трудовому договору, обязательств перед учредителями (участниками) должника, вытекающих из такого участия;

- размер обязательных платежей без учета установленных законодательством РФ штрафов (пеней) и иных финансовых санкций.

Дело о банкротстве юридического лица может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику — юридическому лицу в совокупности составляют не менее 100 тыс. руб. и если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены им в течение 3 месяцев с даты, когда они должны быть исполнены.

Для проведения процедур *банкротства* должника — юридического лица в соответствии с федеральным законом утверждается *арбитражный управляющий (временный управляющий, административный управляющий, внешний управляющий, конкурсный управляющий)*, который должен быть гражданином РФ, и являетья членом одной саморегулируемой организации, т.е. некоммерческой организации, основанной на членстве, созданной гражданами РФ, включенной в Единый государственный реестр саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, цель деятельности которой — регулирование и обеспечение деятельности арбитражных управляющих. Саморегулируемая организации арбитражных управляющих устанавливает следующие требования:

- наличие теоретического экзамена по программе подготовки арбитражных управляющих;
- не имеет судимости за преступления в сфере экономики, а также за преступления средней тяжести, тяжкие и особо тяжкие;
- наличие стажировки помощником арбитражного управляющего не менее шести месяцев;

- имеет стаж руководящей работы не менее, чем год в совокупности.

Саморегулируемая организация арбитражных управляющих в качестве условий членства в ней может устанавливать дополнительные требования к компетенции, добросовестности арбитражного управляющего.

Арбитражным судом в качестве арбитражного управляющего не могут быть утверждены в деле о банкротстве арбитражные управляющие:

- которые являются заинтересованными лицами по отношению к должнику, кредитору;
- которые полностью не возместили убытки, причиненные должнику, кредитору и иным лицам в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения возложенных на арбитражного управляющего обязанностей в ранее проведенных процедурах;
- в отношении которых введены процедуры, применяемые в деле о банкротстве;
- которые не имеют договора страхования ответственности на случай причинения убытков лицам, участвующим в деле о банкротстве.

Необходимо отметить, что конкурсный кредитор, либо собрание кредиторов имеет право выдвигать к кандидатуре арбитражного дополнительные требования в т.ч. наличие высшего экономического, или юридического образования и т.д.

Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника-предприятия (организации) банкротом обладают должник, конкурсный кредитор и уполномоченные органы, которыми являются федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные Правительством РФ представлять в деле о банкротстве и в процедурах банкротства требования об уплате обязательных платежей и денежных обязательств, а также органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, уполномоченные представлять в деле о банкротстве и в процедурах банкротства требования соответственно субъектов РФ и муниципальных

образований.

Право на обращение в арбитражный суд возникает у конкурсного кредитора, уполномоченного органа по денежным обязательствам по истечении 30 дней с даты направления (предъявления к исполнению) исполнительного документа в службу судебных приставов и его копии должнику.

Предприятие-должник вправе подать в арбитражный суд заявление должника в случае предвидения банкротства, при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что он не в состоянии будет исполнить денежные обязательства и (или) обязанности по уплате обязательных платежей в установленный срок. В то же время руководитель должен обратиться с заявлением должника в арбитражный суд в случае, если:

- удовлетворение требования одного кредитора или нескольких кредиторов приводит к невозможности исполнения должником денежных обязательств, обязанности по уплате обязательных платежей и (или) платежей в полном объеме перед другими кредиторами;
- органом должника, уполномоченным в соответствии с учредительными документами должника на принятие решения о ликвидации должника, принято решение об обращении в арбитражный суд с заявлением должника;
- органом, уполномоченным собственником имущества должника — унитарного предприятия, принято решение об обращении к арбитражный суд с заявлением должника;
- обращение взыскания на имущество предприятия-должника существенно осложнит или сделает невозможной хозяйственную деятельность должника;
- в иных, предусмотренных федеральным законом случаях.

Процедуры, применяемые к предприятиям – должникам показаны в табл. 65.

Таблица 65

Процедуры применяемые к предприятиям – должникам

Типы процедур, применяемых к предприятиям - должникам	**Содержание процедур**	**Комментарии**
Реорганизационные процедуры. **Цель:** сохранение предприятия-должника через вывод предприятия из неплатежеспособного состояния	Досудебная санация	Меры принимаемые собственником имущества должника – унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника, кредиторами должника и иными лицами в целях предупреждения банкротства и восстановления платежеспособности должника, в том числе на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве.
	Наблюдение	Процедура банкротства, в целях обеспечения сохранности имущества (активов) должника и проведения анализа финансового состояния должника. Период наблюдения определяется с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и до момента, определяемого в соответствии с законом РФ. При введении набддения арбитражным судом назначается временный управляющий. Срок наблюдения – от 3 до 5 месяцев
	Внешнее управление	Процедура банкротства, применяется к должнику в целях восстановления его платежеспособности, с обязательной передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему. Внешнее управление предприятием – должником состоит в назначении арбитражным судом специального (арбитражного) управляющего. Такое назначение происходит в том случае, если определено неудовлетворительное управление предприятием и если при этом имеется уверенность в возможности восстановления платежеспособности предприятия-должника . Срок внешнего управления – 18 месяцев и может быть продлен не более чем на 6 месяцев, в порядке предусмотренном законом
	Финансовое оздоровление	Процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности. Срок финансового оздоровления не более 2 лет.
Ликвидационные процедуры. **Цель –** прекращение деятельности предприятия.	Конкурсное производство	Ликвидация предприятия должника, признанным банкротом, осуществляется в процессе конкурсного производства с целью соразмерно удовлетворить требования кредиторов. Конкурсное производство осуществляет конкурсный управляющий, назначенный арбитражным судом и вводится на срок до шести месяцев. Срок конкурсного производства может быть продлен не более чем на шесть месяцев.
Мировое соглашение. **Цель –** достижение договоренности между		Может быть заключено между должником и конкурсными кредиторами на любом этапе производства по делу о несостоятельности.

должником и кредиторами относительно отсрочки платежей, рассрочки по долгам или снижения сумм основного долга.		Мировое соглашение подлежит утверждению арбитражным судом, о чем указывается в определении арбитражного суда о прекращении производства по делу о банкротстве

Очередность удовлетворения требований кредиторов, осуществляется в соответствии со ст. 134 Закона о банкротстве. Вне очереди из конкурсной массы погашаются следующие текущие платежи:

- судебные расходы, в том числе на опубликование сообщений (ст. 28);
- расходы, связанные с выплатой вознаграждения арбитражному управляющему, реестродержателю;
- текущие коммунальные и эксплутационные платежи, необходимые для деятельности должника;
- требования кредиторов, возникающие в период после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом и до признания должника банкротом, а также требования кредиторов по денежным обязательствам, возникшие в ходе конкурсного производства, если иное не предусмотрено законом;
- задолженность по заработной плате, возникающая после принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом, и по оплате труда работников должника, начисленная за период конкурсного производства;
- иные связанные с проведением конкурсного производства расходы.

Требования кредиторов удовлетворяются в соответствии с очередностью:

- в первую очередь осуществляется капитализация повременных платежей, причитающихся с предприятия в связи с его ответственностью за причинение вреда жизни или здоровья гражданина, а также компенсация морального вреда;

- во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда работникам, а также работающим по трудовым договорам (контрактам), и по выплате вознаграждений по авторским договорам;
- в третью очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченных залогом имущества должника, за счет стоимости предмета залога преимущественно перед иными кредиторами, за исключением обязательств перед кредиторами первой и второй очереди, права требования, по которым возникли до заключения соответствующего договора залога.

Основные термины и понятия

Реорганизация. Ликвидация. Слияние. Присоединение. Выделение. Разделение. Арбитражный управляющий (временный управляющий, административный управляющий, внешний управляющий, конкурсный управляющий).

Несостоятельность. Банкротство.

Досудебная санация. Процедура наблюдения. Процедура внешнего управления. Мировое соглашение.



Контрольные вопросы?

1. Какими основными законодательными актами регламентируется процессы реорганизации, ликвидации и банкротства предпринимательских организаций?

2. Какие существуют формы ликвидации организаций?

3. Охарактеризуйте формы реорганизации организаций?

4. Что понимается под несостоятельностью (банкротством) организации и индивидуального предпринимателя?

5. Досудебная санация и каковы ее основные отличия от других процедур при процессе банкротство?

6. В чем состоит сущность процедуры наблюдения?

7. Что такое внешнее управление организацией – должником?

8. Охарактеризуйте процедуру конкурсного производства?

9. Что понимается под мировым соглашением?

10. Какая установлена очередность удовлетворения требований кредиторов?

Библиография:

1. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

2. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

3. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

4. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

5. Постановление Правительства РФ от 16 октября 2003 г. N 630 "О Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей, Правилах хранения в единых государственных реестрах юридических лиц и индивидуальных предпринимателей документов (сведений) и передачи их на постоянное хранение в государственные архивы.

6. Аблаев И. М. Тень и краски российской экономики / И. М. Аблаев// ЭКО Всероссийский экономический журнал. – 2004 – №2. – С. 21- 37.

7. Автономов В.С. Предпринимательская функция в экономической системе / В.С. Автономов. – М.,1990.

8. Аборнева О.И. «Проблемы развития малого предпринимательства в России» / О. И. Аборнева, В. П. Воронин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000 – №2

9. Ахмедуев А. Разгосударствление и развитие форм собственности / А. Ахмедуев // Вопросы эконономики. – 1991. – № 4. С. 48 – 57.

10. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие / под общ. Ред. Проф. Г.Л. Багиева. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.

11. Барсукова С. Неформальная экономика: понятие, структура, традиции изучения / С. Ю. Барсукова // Экономика и общество. – 2003. – № 11.

12. Барышников М.Н. История делового мира России: Пособие для студентов вузов. — М., 1994.

13. Бизнес в 2005 году: Устранение препятствий на пути развития. Пер. с англ.; Всемирный банк. – М.: Издательство «Весь Мир», 2005. - 176 с.

14. Бим А. Послеприватизационные проблемы российских предприятий / А. Бим // Вопросы экономики. – 1993. – №9.

15. Бовыкин В.И., Журавлев В.В.,Петров Ю.А. Сорокин А.К. Предпринимательство и предприниматели России: От истоков до начала 20 века. – М.: «Российская политическая энциклопедия», 1997

16. Бокун Н. Проблемы статистической оценки теневой экономики / Н. Бокун, И. Кулибаба// Вопросы статистики. – 1997. – №7. С. 11 – 19.

17. Буров В.Ю. Предприниматели и предпринимательство/ В.Ю. Буров // ЭКО Экономика и организация промышленного производства. – 1993 – №9. – С.103-108.

18. Буров В.Ю. Влияние теневого сектора экономики на прогнозирование риска банкротства субъектов малого предпринимательства: Монография / В.Ю. Буров, А. А. Помулев // Иркутск: Изд-во Иркут. гос. ун-та, 2010. – 138 с.

19. Буров В.Ю. Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства и пути ее легализации. Монография / В.Ю. Буров // Чита. Изд-во ЧитГУ - 2010.

20. Буров В.Ю. Малое предпринимательство в России и Байкальском регионе. Монография / В.Ю. Буров, В.С. Потаев, А.П. Суходолов //Иркутск. Изд-во ИГУ – 2011.

21. Бухвальд Е.М. Формирование новой системы субъектов малого предпринимательства // Предпринимательство, рынок и экономический рост. М.: ИЭ РАН, 2002. С. 30-50.

22. Величенков А. «Теневые» параметры реформируемой экономики: по

материалам научной конференции / А. Величенков // Российский экономический журнал. – 1996. – №8. – С. 14 – 25.

23. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность: Учебник/ Г. С. Вечканов. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.

24. Вечканов Г.С. Экономическая теория: учебное пособие / Г. С. Вечканов, Г.Р. Вечканова – М.: Эксмо, 2007. – 448 с.

25. Волков В. Политэкономия насилия, экономический рост и консолидация государства / В. Волков// Вопросы экономики. – 1999. – № 10. С. 44-59.

26. Галаган А.А. История российского предпринимательства. От купца до банкира: Пособие для вузов. — М., 1997.

27. Гельвановский М. Приватизация через ваучеризацию: Обещания и реальность / М. Гельвановский // Вопросы экономики. – 1993. – № 10. – С. 64 – 71.

28. Глазьев С. Основа обеспечения безопасности страны - альтернативный реформационный курс/ С. Глазьев// ЭКО Всероссийский экономический журнал. – 1997 – №10.

29. Горев В.П. Российская экономика в системе современных конкурентных отношений / В.П. Горев // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2009 – №1 – С. 5-10.

30. Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России. Материалы Всероссийской научной конференции (Москва, 6 июня 2007 г.) Москва Научный эксперт. 2007.

31. Гэдди К. Предложение труда во «второй» экономике на примере СССР // Экономика и математические методы. – 1990. – Т. 26. – Вып.3. – С. 398 – 411.

32. Долгополов Ю.Б. Предпринимательство и безопасность / Ю. Б. Долгополов. – М.: Универсум, 1991.

33. Джобава Н. А. Государственное регулирование малого предпринимательства. – СПб.; Издательский Дом С. – Петерб. гос. Ун-та, Издательство юридического факультета С. – Петерб. гос. Ун-та, 2004. – 112 с.

34. Ильчиков М.З. Предпринимательская функция и экономический механизм ее осуществления. – 2-е изд. – М.: ИД «Камерон», 2005. – 104 с.

35. Индивидуальный предприниматель: практическое руководство. Под общей ред. Ю.Л.Фадеева. – М. : Эксмо, 2007. – 224 с.

36. История предпринимательства России: курс лекций. С.И. Сметанин. – М.: КНОРУС, 2006. – 192 с.

37. История предпринимательства России. Поткина И.В.– М.: 1992

38. Заславская Т.И.К вопросу о «среднем классе» российского общества // Т.И. Заславская, Р.Г. Громова. – М.: Мир России. – 1998. – №4.

39. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): учеб. / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 352 с.

40. Конотопов М.В., Сметанин С.И. История экономики России. — М., 2003.

41. Красникова Е.В. Экономика переходного периода: учеб.пособие / Е.В.Красникова. – 3-у изд., стер. – Москва: Омега-Л, 2008. – 341 с. – (Высшее экономическое образование).

42. Круглова Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник / Н.Ю. Круглова. – М.: КНОРУС, 2010. – 544 с.

43. Кузьмичев А.Д., Шапкин И.Н. Отечественное предпринимательство: Очерки истории: Учебное пособие. — М., 1995.

44. Латов Ю.В. Теневая экономика: Учебное пособие для вузов / Ю. В. Латов, С. Н. Ковалев; под ред. В.Я. Кикотя, Г.М Казиахмедова. – М,: Норма, 2006. – 336 с.

45. Лебедева И. П. Малый бизнес в Японии. – М.: Восток – Запад, 2004. – 176 с.

46. Маликов Р. Институциональная коррупция в России: методология анализа / Р. Маликов // Общество и экономика. – 2005. – №1. – С. 193 – 207.

47. Максимов С.В. Коррупция. Закон. Ответственность 2-е изд., перераб. Дополн/ С. В. Максимов. – М.: ЗАО «ЮрИнфоР», 2008. – 225 с.

48. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее /

Под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. – 220 с.

49. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: Учебное пособие / Под. ред. В. Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. – 349 с.

50. Малое и среднее предпринимательство в России: прерванный подъем, как пройти кризис с меньшими потерями: Монография. / Руководитель проекта А. В. Орлов. – М.: Издательство ООО НВП «ИНЭК», 2009 – 102 с.

51. Малое предпринимательство в России 2006 год. Статистический сборник. Росстат. М. 2006.

52. Малое предпринимательство в России 2007 год. Статистический сборник. Росстат. М. 2007.

53. Малое предпринимательство в России 2008 год. Статистический сборник. Росстат. М. 2008.

54. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003 – 220 с.

55. Малый бизнес в России. М., 1998 г.

56. Москвин, В. А. Выявление и анализ рисков инвестиционных проектов : практ. пособие / В. А. Москвин. – М.: ИНФРА, 2007. – 57 с.

57. Орлов В.И. Философия бизнеса в обществах переходного типа: Монография / В. И. Орлов. – Мн.: Экономпресс, 2004. – 288 с.

58. Организация предпринимательской деятельности. Схемы и таблицы. Учебное пособие. В.П. Попков; Е.В. Евстафьева. СПб.: Питер, 2007.- 352 с.

59. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.И. Базилевич, Л.В. Бобков, Л.В. Бесфамильная [и др.]; под ред. В.Я. Горфинкеля. – Москва: Проспект, 2010. – 544 с.

60. Основы бизнеса: учебник / под редакцией Ю.Б. Рубина. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн»,. 2006. – 388 с.

61. Пирогов К. М.Основы организации бизнеса: учебник / К. М. Пирогов,

Н. К. Темнова, И. В. Гуськова. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2007. – 560 с.

62. Потаев В. С. Организация предпринимательской деятельности: курс лекций / В. С. Потаев; ФГОУ ВПО «БГСХА им. В. Р. Филиппова». – Улан-Удэ: Изд-во БГСХА им. В. Р. Филиппова, 2009. – 160 с.

63. Предпринимательство: учебник / под редакцией М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 667 с.

64. Предпринимательство: учебник / под редакцией В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001 – 581 с.

65. Радыгин А. Реформа собственности в России: на пути из прошлого в будущее / А. Радыгин. – М.: Республика, 1994.

66. Россия в цифрах: Крат. стат. сб. /Госкомстат России. М.: Финансы и статистика, 1996.

67. Россия в цифрах: Крат. стат. сб./Госкомстат России. М.: Финансы и статистика, 1999.

68. Россия в цифрах: Крат. стат. сб. /Госкомстат России. М.: Финансы и статистика, 2006.

69. Россия в цифрах: Крат. стат. сб./Госкомстат России. М.: Финансы и статистика, 2007.

70. Россия в цифрах: Официальное издание /Госкомстат России. М., 1998.

71. Самарина В.П. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.П. Самарина. – М.: КНОРУС,2009. – 224 с.

72. Самаруха В. И. Экономика и финансы пореформенной России: Научное издание./ В. И. Самаруха. – Издательство Иркутской государственной экономической академии.

73. Самаруха В. И. Приватизация промышленных предприятий России./ В. И. Самаруха, О. П. Кузнецова. – Иркутск: Восточно-Сибирское книжное издательство, 1998. – 128 с.

74. Самаруха В. И. Теневая экономика в системе предпринимательской деятельности. / В. И. Самаруха, В. Ю. Буров. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2010. – 243 с.

75. Солодков М.В. Региональные особенности развития малого предпринимательства. Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. 00.08.05. Иркутск, 1998. С. 80-102.

76. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. М.: Гендальф, 2003.

77. Средний класс в современной России / Отв. ред. М.К.Горшков, Н.Е.Тихонова; Ин-т социологии РАН. - М.: 2008. 320 с.

78. Сытова, Е. В. Роль малого бизнеса в экономике / Е. В. Сытова // Безопасность бизнеса. – 2009. – № 4. – С. 15–17.

79. Теневая экономика: учебное пособие / Н.Д. Эриашвили [и др.] под ред. Н.Д. Эриашвили, Н.В. Артемьева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 416 с.

80. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 6 – изд. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.

81. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник: краткий курс / под ред. Н.Ф. Самсонова. – М.: ИНФА-М, 2003. – 302 с.

82. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / М.В. Романовский и др.; под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – М.: Юрайт-Издат, 2007. – 543 с.

83. Хоскинг А. Курс предпринимательства. М.: Международные отношения, 1993. С. 114.

84. Чепуренко А.Ю. Малый бизнес в рыночной среде /А. Ю. Чепуренко. – М.; Издательский дом Международного университета в Москве, 2006. – 324 с.

85. Шохин А.Н. Социальные проблемы перестройки / А. Н. Шохин. – М.: Экономика, 1989.

86. Экономический словарь. Багудина Е.Г. (и др.); отв. редактор Архипов А.И. – М.; ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. –Стр. 486.

87. Экономика предпринимательства: учебное пособие / Ю. Ф. Симионов [и др.]; под ред. Ю. Ф. Симионова. – Ростов н / Д: Феникс, 2008. – 315 с.

88. Всероссийский Центр Изучения Общественного Мнения. Пресс-выпуск № Всероссийский Центр Изучения Общественного Мнения. Пресс-выпуск № 56.

89. Литвак Е.Г. «Влияние кризисных явлений в экономике Российской Федерации на малый бизнес» Электронный адрес работы: http://www.nisse.ru/work/experts/