



ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ

Кафедра «Экономика и управление в сфере сервиса»

Учебное пособие

«Предпринимательская деятельность»

Автор
Зайнуллина Т.Г.,
Омельченко Г.А.

Ростов-на-Дону, 2013



Аннотация

Методические рекомендации по дисциплине «Предпринимательская деятельность» подготовлены в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования.

Рекомендации предназначены для студентов очной и заочной форм обучения по специальностям «Финансы и кредит», «Сервис».

Автор

Зайнуллина Т.Г., к.э.н

Омельченко Г.А., к.э.н





Оглавление

Введение.	4
1.Методологические вопросы исследования сферы предпринимательства.	6
1.1. Сущность, функции и признаки предпринимательства.	6
1.2. Формы предпринимательства	14
1.3. Перспективы развития предпринимательства в РФ.	24
2. Малое предпринимательство - важное звено рыночной экономики и предпринимательства.	32
2.1. Малое предприятие в Ростовской области: тенденции и особенности.	32
2.2. Основные направления совершенствования региональной политики поддержки и развития малого предпринимательства.	39
Заключение.	48
Список использованной литературы.	53



ВВЕДЕНИЕ

После начала реформ в современной России мы уже начали привыкать к терминам: предприниматель, предпринимательская деятельность, синонимам слова «бизнес». Термин «бизнес» имеет английское происхождение и в языке оригинала символизирует дело, деятельность, занятие. В период господства директивной системы хозяйствования в России термин этот был не просто чуждым, буржуазным, а толковался как нечестная деятельность, основанная на обмане и присвоении чужого труда, носил бранный оттенок. Превратное представление о бизнесе существует и по сей день. В воображении противников рынка и коммерции существует некий образ спекулянта, который «купил-продал» и без труда приобрел кучу денег. В реальной же практике бизнесмену надо выбрать товар, определить, стоит ли его покупать, найти, где его купить, суметь приобрести годный товар по невысокой цене, обеспечить его сохранность, перевезти на место продажи, получить это место, потеснить на рынке конкурентов, привлечь покупателя и убедить его купить товар по цене продавца, уплатить налоги, произвести расчеты со всеми лицами, от которых зависит бизнесмен. Естественно, такая хлопотная и рисковая жизнь обычно вознаграждается высоким доходом.

Осуществляемые в Российской Федерации экономические реформы при всей их непоследовательности и противоречивости стали условием становления и развития предпринимательства, которому свойственны цивилизованные черты. Как показывает опыт развитых стран, малое и среднее предпринимательство играют весьма важную роль в экономике, их развитие влияет на экономический рост, на ускорение научно-технического прогресса, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание дополнительных рабочих мест, т.е. эти виды предпринимательства решают многие актуальные экономические, социальные и другие проблемы. Во всех экономически развитых странах государство оказывает большую поддержку предпринимательству. Дееспособное население все больше и больше начинает заниматься малым бизнесом.

Во всех экономиках переходного периода развитие сектора малого и среднего бизнеса сопряжено как с большими надеждами, так и с огромными трудностями. Невозможно



представить себе подъем уровня жизни населения или достижение социальной стабильности без здорового роста в этом секторе.

Несмотря на важную роль предпринимательства как в теории, так и в практическом функционировании рыночных экономик, условиям, необходимым для его развития в переходных экономиках, уделялось сравнительно мало внимания.

Целью данной работы является рассмотрение сущности и мотивов предпринимательской деятельности. В работе приводится характеристика роли предпринимательства в экономике страны, и указаны причины, тормозящие его дальнейшее развитие. Также рассмотрены перспективы развития предпринимательства в современных условиях.

Структура работы – введение, 2 главы, заключение, приложения, литература.



1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СФЕРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.

1.1. Сущность, функции и признаки предпринимательства.

Предпринимательство - это активная деятельность людей с целью получить доход на вложенный труд и капитал. Предпринимательство - неотъемлемая часть хозяйственной деятельности руководителей и специалистов и условие эффективной деятельности производственных, коммерческих и финансовых организаций, важнейшая функция управления экономикой¹.

В Законе РФ «О предприятии и предпринимательской деятельности» отмечалось, что «предпринимательская деятельность (предпринимательство) представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли». Вероятно, справедливо, что этот закон не применяется по отношению к юридическим лицам, гражданам и их объединениям, занимающимся деятельностью, не преследующей цели получения прибыли. Статус предпринимателя приобретает посредством его регистрации. В Гражданском кодексе РФ предусматривается индивидуальная и коллективная предпринимательская деятельность с образованием и без образования юридического лица, которая осуществляется в рамках общих правил предпринимательства, регулирующих деятельность юридических и физических лиц.

Главное содержание предпринимательства в сфере производства заключается в нахождении и формировании спроса на продукты (товары и услуги) и удовлетворении его путем изготовления (создания) и продажи потребителю, с пользой для себя, этих продуктов. Безразлично, сам ли предприниматель организует производство этих товаров или выступает в качестве посредника между производителем и потребителем. Главное, что отличает предпринимательскую деятельность от деятельности других некоммерческих структур, - это прибыль, получаемая как разница между доходами и затратами предпринимателя.



Предпринимательская деятельность

Предприниматель необязательно должен быть собственником предприятия, поэтому надо отличать доход предпринимателя от дохода собственника.

Дивиденд на акции, процент по депозитам, арендная плата за имущество (в том числе за землю) есть доход на собственность. Но этот доход образуется только потому, что его выплачивает предприниматель из своего дохода. Получив в свое распоряжение заимствованную собственность, предприниматель действует на рынке: организует выпуск новой продукции, налаживает эффективные коммерческие связи, пускает в оборот чужой капитал, извлекает из этого прибыль. Собственник на рынке - фигура пассивная; предприниматель же, наоборот, - активный агент рынка, который формирует и развивает производство, устанавливает рыночные связи.

Не каждый субъект рынка, в том числе бизнесмен, может быть назван в полной мере предпринимателем. Таковым нельзя, к примеру, считать не только рантье, отдающего капитал банку под проценты, но и владельца фирмы, которая из года в год производит один и тот же товар (предоставляет одни и те же услуги). Эти субъекты осуществляют не предпринимательские, а репродуктивные функции. Но в обыденной жизни часто называют предпринимателями всех, кто занят бизнесом. В строгом смысле слова предпринимателями являются только деловые люди, поведение которых на рынке отличается поисковым характером. Поиск нового, организация работы персонала фирмы, направленная на выявление новых возможностей для хозяйственной активности, освоение новых рынков, переход к производству новых товаров и услуг - это и есть предпринимательская деятельность. Совершенно необязательно, чтобы предприниматель лично занимался всеми проблемами фирмы. Выполнение отдельных задач может быть делегировано другим лицам. Предприниматель должен быть источником и руководителем творческой активности и предприимчивости работников фирмы.

В повседневной жизни и хозяйственной практике большинство людей (а руководители непременно) в той или иной мере соприкасаются с практикой предпринимательства. Предпринимательство - это хозяйственная деятельность, отрицающая самоуспокоенность, застой, самодовольство, расточительство.

Хозяйственник, не являющийся



Предпринимательская деятельность

предпринимателем, - это плохой работник, поденщик, отбывающий на службе регламентированные часы. Предприниматель ищет и находит пути развития и повышения эффективности производства, улучшения качества работы, увеличения прибыльности предприятия независимо от того, является ли он его владельцем или наемным служащим. Предпринимательский риск в одинаковой степени присущ обоим типам предпринимателей: владелец рискует своим капиталом, наемный работник - карьерой и заработной платой. Уровень качества их работы определяется объемом полученного дохода на капитал и наращиванием дохода.

Безусловно, следует отличать предпринимательство от менеджмента, а предпринимателя от управляющего. Предприниматель самостоятельно действует на свой страх и риск и под свою ответственность (в том числе имущественную). Менеджером может быть наемный работник, организующий реализацию задач, поставленных предпринимателем. Он несет меньшую имущественную и моральную ответственность за свои действия, чем владелец предприятия - предприниматель. Конечно, в настоящее время, когда коммерческая деятельность получила широкое распространение, разделение на менеджмент и предпринимательство в значительной степени условно. Предприниматель не всегда является собственником капитала, но почти всегда он в той или иной степени менеджер.

Фирмы, стремящиеся к развитию, все чаще используют предпринимательский стиль управления, который принимает форму предпринимательского менеджмента. Фирмы, которые не уделяют должного внимания предпринимательству, теряют позиции на рынке из-за недостаточной гибкости управления и производства. Побеждает тот, кто быстро реагирует на запросы общества, расширяет участие на рынке за счет внедрения новых технологий и освоения производства пользующихся спросом товаров. В кругах современного не только мелкого, но и крупного бизнеса крепнет убеждение, что рассчитывать на успех можно только в том случае, если чувствовать себя предпринимателем. Среди наиболее важных целей предпринимателя производство товаров и услуг, наращивание дохода, обеспечение престижа, развитие бизнеса. Как показано на рис. 1.1, все эти цели взаимосвязаны.

Вместе с тем развитие предпринимательства в течение



долгого времени неопровержимо доказывало, что извлечение дохода, с одной стороны, и обеспечение благополучия общества - с другой, мало совместимы. В истории достаточно примеров, подтверждающих это. Однако времена изменились, а вместе с ними изменилось и общество, которое в интересах самозащиты отторгает бизнес, не отвечающий его запросам и условиям современного производства. Изменился и сам предприниматель: к таким исконным его чертам, как предприимчивость, склонность к риску, напористость, энергичность добавились новые черты - образование, интеллект, чувство социальной ответственности.

Предприниматель

Товары и усл. Доход (интересы) Развитие бизнеса

Престижные цели

Рис. 1.1. Цели и средства предпринимательства¹

К началу нового тысячелетия коренным образом изменились потребительские запросы людей и возможности их удовлетворения. Изменился и рынок как поле деятельности предпринимателя. На рубеже XX-XXI столетий хозяйственная обстановка во всех странах характеризуется максимальной насыщенностью рынка, неустойчивостью структуры спроса, ужесточением конкуренции, необходимостью непрерывного обновления продукции. В этих условиях устойчивость положения предприятий одновременно зависит как от обоснованности технической и коммерческой политики, так и от обеспечения высокой рентабельности хозяйственной деятельности. Хозяйственная практика предприятия должна базироваться на таких требованиях, как поддержание низких цен на продукцию



Предпринимательская деятельность

(благодаря минимизации затрат), обеспечение безукоризненного качества, соблюдение жестких сроков поставок готовой продукции, выпуск продукции малыми сериями, но в широком ассортименте, поддержание минимальных запасов, быстрая адаптация к новым технологиям и конструкторским идеям. Важнейшим требованием к планированию и управлению предприятием в таких условиях является максимальная гибкость. Этому требованию должны отвечать и технологический производственный аппарат предприятия, и вся система управления его производственно-хозяйственной деятельностью. Рассмотрим мотивацию хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики и главные факторы, необходимые для ее эффективного осуществления. В основу мотивации хозяйственной деятельности субъекта положен достаточно банальный тезис: может или нет этот субъект удовлетворить свои экономические интересы благодаря определенному виду хозяйственной деятельности, т.е. будет ли он иметь от этого определенную выгоду или нет? Если нет, то, очевидно, нет смысла и начинать. Разумеется, определенный хозяйствующий субъект может действовать, пренебрегая по каким-то причинам своими экономическими интересами. Тем не менее, это не может продолжаться долго, поскольку законы экономики заставят этого хозяйствующего субъекта или подчиниться этим законам, или прекратить свою деятельность. В крайнем случае, он может функционировать лишь благодаря поддержке извне: со стороны государства, благотворительных фондов, общественных организаций. Однако большинство предприятий так работать не может. Следовательно, деловая единица (предприятие) должна работать ради удовлетворения экономических интересов своих собственников и персонала.

Хозяйственная деятельность становится средством реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов тогда, когда результаты деятельности конкретного производителя удовлетворяют общественные потребности, т.е. общество в процессе оценки результатов деятельности хозяйственных единиц признает их как общественно необходимые прежде всего в отношении затрат, которые имело предприятие.

Величина этих признанных обществом затрат должна быть такой, чтобы производитель мог воспроизвести себя как такового и сформировать фонд личного потребления.



Один из основоположников классической экономической теории А. Смит отмечал, что предприниматели, имея собственный интерес (а он состоит в личном обогащении), организуют свою хозяйственную деятельность в тех сферах, которые, по их мнению, дадут возможность получить высокий доход. Так они содействуют наиболее эффективному удовлетворению потребностей общества, ведь деятельность в тех сферах, которые приносят наиболее высокие доходы, получает благодаря механизму рыночного ценообразования высокую общественную оценку. Частный интерес становится средством реализации общественного интереса. "Преследуя только свои интересы он (предприниматель) часто более действенным способом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно пытается сделать это". Этой "невидимой рукой", которая согласовывает частные и общественные интересы, является рынок.

Для того чтобы интересы реализовались в своей совокупности, необходимо, чтобы производственная деятельность давала производителю излишек дохода над его затратами, т.е. возможность обогащения. Наличие такого излишка означает, что вся продукция предприятия признается обществом необходимой по потребительной стоимости и стоимости, что создаются фонды для выплаты заработной платы персоналу, нормального воспроизводства средств производства и накопления, осуществляются определенные отчисления на удовлетворение общественных потребностей, полнее удовлетворяются личные потребности. Получение излишка над затратами является основным двигателем предпринимательства. Такой вывод вполне справедлив для большей части деловых единиц. Вместе с тем значение обогащения как мотива функционирования некоторых из них существенно отличается в зависимости от формы собственности, на которой основывается деятельность определенной хозяйственной единицы.

Для государственного предприятия обогащение не является главным стимулом хозяйственной деятельности. Чаще всего она подчиняется общественным потребностям: обеспечению социальной стабильности, оказанию помощи национальному предпринимательству, обеспечению определенного уровня занятости и т.п. Определенная часть небольших частных хозяйств, находящихся преимущественно в индивидуально-семейной форме собственности, имеют целью не обогащение, а



обеспечение своего самовоспроизводства.

Так, по данным опроса собственников небольших компаний Великобритании лишь 8 процентов из них считают главным стимулом своей предпринимательской деятельности персональное обогащение, а 87 процентов - возможность ощущать себя независимыми и иметь удовлетворение от собственной работы.

Конкретная величина дохода от предпринимательской деятельности зависит от экономических, организационных и других факторов.

Присущие предпринимательству признаки и мотивы поведения предпринимателя позволяют ему выполнять три главные функции в рыночной экономике - ресурсную, организаторскую и творческую.

Ресурсная функция предпринимательства состоит в соединении ресурсов производства в единый процесс создания товаров и услуг. Предприниматели комбинируют ресурсами, благодаря чему обеспечивается эффективное развитие экономики. Ресурсная функция реализуется в паре с организаторской, поскольку предприниматели сводят все ресурсы вместе в рамках определенных организаций, которые они создают. Под организациями в данном случае понимаются не только предприятия, но и организационные связи, существующие как внутри предприятий, так и между ними. Если ресурсная функция «запускает» процесс производства, то организаторская делает его упорядоченным. Вследствие этого предприниматели являются одновременно движущей силой рыночной экономики и организаторами порядка в ней.

Ресурсная и организаторская функции предпринимательства имеют творческую сторону. Дело в том, что соединение ресурсов и организация производства требуют непрерывного поиска новых возможностей, использования новых технологий и новых сфер вложения капитала, новых рынков сбыта товаров. Следовательно, предпринимательство выполняет еще и творческую функцию в рыночной экономике.

Обобщая портрет предпринимательства, следует сказать, что в нем взаимодействуют три активных начала экономики - движущая, организующая и обновляющая силы.

Существует мнение, что предпринимательство - удел



лишь отдельных частных лиц, мелких фирм. Такой взгляд характерен для экономики прошлых времен. Простота основных потребительских изделий, несложная технология изготовления, относительно небольшие масштабы производства и потребления - вот та среда, в которой действовал предприниматель в прошлом, не подвергаясь особенному риску и имея небольшой капитал. На современной стадии развития экономики положение коренным образом изменилось. Появились новые формы собственности - общественная и государственная. За последнее время почти полностью видоизменились производство и быт людей, а потребность поиска все более эффективных сфер приложения труда и капитала осталась. Поэтому по-прежнему сохранилась надобность в предпринимательстве. Изменились лишь его формы, многократно увеличились масштабы, в основном в связи с развитием производительных сил. Не плуг и телега с конной тягой, к примеру, нужны современному крестьянину, а трактор и автомобиль с набором различных инструментов и приспособлений. Их производство и эксплуатационное обслуживание технологически весьма сложно и требует больших капиталовложений.

Все чаще новое доходное дело оказывается не по силам не только одному человеку, но даже крупному предприятию. Поэтому предпринимательство становится делом коллективным, часто государственным. Конечно, остается место и малому, в том числе индивидуальному, предпринимательству, но его деятельность ограничивается в основном коммерцией, сферой обслуживания и частично сельским хозяйством. Промышленность и финансы преимущественно становятся сферой деятельности крупного капитала, крупных предприятий с большим числом участников.

Современный бизнесмен, владеющий большим капиталом и заинтересованный в развитии крупных компаний, стремится придать зависимому от него менеджменту предпринимательские черты. Примерно ко второй половине XIX в. появилась необходимость проведения различий между предпринимателем и владельцем капитала - капиталистом. Новые методы корпоративного финансирования способствовали образованию предпринимательских союзов, в которых капиталисты не всегда выступают в роли предпринимателей, а предприниматели не всегда являются капиталистами. Конечно, различия между капиталистом



и предпринимателем будут стираться, если капиталист придерживается предпринимательского стиля управления.

Старое понятие «предпринимательство» в последнее время получило, таким образом, новое содержание. В современном мире предприниматель - это человек, способный понять перспективу и потребности рынка и сочетать это понимание со знаниями в области управления производством и использованием производственных ресурсов в расчете на получение дохода.

1.2. Формы предпринимательства

Открыть свое дело предприниматель может в любой сфере экономики, приносящей доход. Наиболее привлекательными из них, с точки зрения предпринимателя, можно считать:

- производство;
- коммерцию;
- финансы;
- интеллектуальный комплекс.

В разное время и при различных обстоятельствах каждая из этих сфер деятельности может приносить различный доход, однако главной из них является производство. Именно в сфере производства создаются материальные блага, необходимые для жизнедеятельности человека. Наука, культура, коммерция, финансы существуют лишь потому, что люди, которые заняты этими видами деятельности, сыты, одеты, имеют товары для продажи и деньги для их покупки. Экономика, политика, обороноспособность и культура страны определяются тем количеством высококачественных продуктов, которое производится на душу населения. Поэтому сфере материального производства на протяжении всей истории в любой стране придавалось первостепенное значение.

Производство наиболее динамичная сфера деятельности, характеризующаяся непрерывными изменениями и усовершенствованиями. Поэтому спрос на предпринимательскую инициативу очень высок, как, впрочем, и риск. Развитие производства опирается на новейшие результаты научных и технических разработок, требующих вложения денег. Фактический эффект этих разработок может значительно отличаться от ожидаемого. Отсюда возникает риск, с которым почти всегда сопряжено



предпринимательство.

К производственной сфере принято относить:

- промышленность;
- строительство;
- сельское хозяйство, рыбный промысел, лесное хозяйство;
- общественный и производственный транспорт;
- услуги производственного характера (например, ремонтные работы).

Марксистская экономическая наука к производству относит и коммерцию, включая торговлю и посреднические операции. В этом имеется определенная логика. Торговля - это передача товара от поставщика потребителю за деньги, в том числе и внутри самого производства. Если на комбинированном металлургическом предприятии в одном цехе из руды выплавляют чугун, в другом - из чугуна получают сталь, а потом передают ее в прокатный цех, то все эти операции по передаче изделий из цеха в цех целиком относятся к сфере производства. Если же доменное, сталеплавильное и прокатное производства представляют собой самостоятельные специализированные предприятия, то передача продукции от одного производственного звена к другому в таком случае связана со сменой владельца, а потому относится к сфере коммерции. Вот почему марксисты считают, что «торговый капитал - обособившаяся часть промышленного капитала»¹. Поэтому, по их мнению, торговлю можно отнести к продолжению сферы производства. С этими выводами вряд ли можно согласиться.

В той же мере, как и торговлю, к сфере производства в таком случае можно было бы отнести финансы, науку, образование, медицину и даже литературу и искусство. Но такое смешение понятий, с точки зрения хозяйственной практики, неверно. Тогда всякую деятельность человека следовало бы назвать производством. Однако к производственной сфере правильнее всего относить те отрасли, где создаются материально-вещественные блага. Капитал, вложенный предпринимателем в торговлю, финансы или сферу интеллектуального труда, приносит денежный доход в той же мере, как и вложенный в производство. Но полученный вне производства доход имеет ценность, когда в нем отражены реальные ценности, т.е. продукты производства, и на



поступившие деньги можно в полной мере закупить реальные нужные предметы.

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках определенной организационной формы предприятия. Выбор формы зависит частично от личных интересов и профессии предпринимателя, но в основном определяется объективными условиями:

- сферой деятельности;
- наличием денежных средств у предпринимателя;
- достоинством тех или иных форм предпринимательства;
- состоянием рынка.

Конкретная форма предпринимательства определяется главным образом наличием капитала у предпринимателей и состоянием рынка. Каждая из форм регулируется системой норм, устанавливаемых для предприятия, на основе которых регулируются внутрифирменные отношения между подразделениями и отношения этого предприятия с другими фирмами и государственными органами. Существуют следующие основные формы предпринимательства:

- индивидуальные;
- коллективные;
- корпоративные.

Указанные формы, в свою очередь, классифицируются на малые, средние и крупномасштабные, а также на индивидуальные и коллективные. Индивидуальные формы без образования юридического лица относятся к инициативному индивидуальному предпринимательству. Капитал индивидуального предпринимателя не выделяется из его личного имущества. Риск распространяется на все его состояние. В целом индивидуальное предпринимательство, занимая незначительное место в производственном секторе, имеет скорее социальное, чем экономическое значение. Оно базируется главным образом на ручном труде и универсальных малопродуктивных средствах производства и в недостаточной мере использует достижения научно-технического прогресса.

В конце XXв. коллективные формы предпринимательства заняли доминирующее положение - как в малом, так и в крупномасштабном бизнесе. Несмотря на международные различия государственного законодательства, мировая практика свидетельствует о наличии следующих устоявшихся



коллективных форм деловой активности:

- хозяйственные товарищества;
- хозяйственные общества;
- акционерные общества;
- ассоциации, союзы, кооперативы.

Юридическое название указанных форм коллективного предпринимательства в отдельных странах может различаться и со временем меняться, но их организационные формы и экономическое содержание в основном сохраняются, совершенствуются и остаются почти неизменными на протяжении десятилетий.

Тенденция к коллективизму, образованию различных форм совместного предпринимательства особенно наглядно проявилась в конце XXв. в России и других республиках бывшего СССР. Исследования показали, что в условиях рыночных отношений, работая обособленно, большинство начинающих бизнесменов проявляют дилетантизм. В результате этого из 100 начинающих бизнесменов только 2-4 каким-то образом сохраняют свои деньги и получают доходы¹. При образовании коллектива вероятность потерь во много раз снижается: расширяется общий кругозор предпринимателей, концентрируются ресурсы, за счет этого повышается вероятность получения дохода, необходимого для продолжения дела.

Предпринимательство, как правило, ориентируется на новые формы и методы работы, что позволяет предпринимателям занять более прочные позиции в производстве и на рынке товаров и добиваться желаемых результатов. Однако новые нетрадиционные подходы при всей их привлекательности не исключают неопределенности и риска. Помимо того, сама разработка новой идеи, как правило, требует больших расходов.¹

В литературе чисто приводится следующий пример предпринимательского нововведения. Основатели американской компании «Эппл компьютер» в своем гараже изготовили первый персональный компьютер, растиражированный впоследствии во всем мире в сотнях миллионов экземпляров и принесший предпринимателям миллиардные доходы. Но при этом как бы мимоходом упоминается, что эти предприниматели использовали идеи, знания и опыт, полученные ими в годы предыдущей работы в НАСА - огромной, связанной с исследованием космоса научно-технической корпорации США - и фирме «Хьюлетт-Паккард».



Интеллектуальная и материальная база, па основе которой возникла и распространилась система, построенная па использовании персональных компьютеров, была подготовлена крупным капиталом.

Изменение форм предпринимательства в сторону увеличения его масштабов, развития коллективизма - это объективное требование современной экономики. Индивидуальные и малые фирмы, превосходя крупные коллективные по своему разнообразию, мобильности и количеству, уступают им по уровню технологии и масштабу производства. Однако, заполняя вакуум между громоздкими гигантами, они цементируют экономику, используют пустующие рыночные ниши и, кроме того, стимулируют деятельность партнеров-гигантов. Установлено, что работники мелких хозяйств проводят за работой больше времени, чем наемные работники крупных фирм. Например, в США фермеры обычно работают в своем хозяйстве 55-65 часов в неделю, а наемные сельскохозяйственные рабочие - 45 часов.

Индивидуальные, семейные и мелкие предпринимательские группы организуются по форме малых предприятий, поскольку для этого не требуется крупного первоначального капитала. Наряду с этим у малого бизнеса появляются некоторые реальные шансы конкурировать с крупными фирмами. Отмечаются следующие преимущества малого предпринимательства:

- большая адаптивность, гибкость и оперативность реагирования на спрос рынка;
- мобильность при выполнении работ, связанных с внедрением отдельных образцов новой техники, изобретений;
- более экономичное использование ресурсов, в том числе вторичных;
- снижение косвенных расходов, связанных с содержанием управленческих непроизводительных структур;
- повышенная скорость оборота капитала.

Эти преимущества позволяют малому бизнесу успешно решать ряд производственно-хозяйственных задач:

- ускорять заполнение товарного рынка требующимися потребителям изделиями;
- ускорять внедрение несложных научно-технических достижений;



Предпринимательская деятельность

- полнее удовлетворять потребности экономики страны и населения в промышленных, строительных и прочих услугах, расширять номенклатуру и качество услуг;

- налаживать выпуск продукции малыми сериями.

Как показывает опыт, малый бизнес позволяет создать условия для повышения заинтересованности каждого работника в конечных результатах труда.

В последние десятилетия в промышленности индустриально развитых стран проявилась тенденция к оптимизации размеров предприятий, сосредоточенных на одной территориальной площадке. В связи с падением серийности производства и разбуханием номенклатуры производимых изделий меняется роль и место предпринимательства. Развитие новых несложных производств, второстепенные производственные операции, разного рода обслуживание постепенно передаются крупными корпорациями специализированным мелким и средним фирмам, которые благодаря узкой специализации добиваются значительных успехов в своей деятельности. Сложился своеобразный симбиоз монополий, мелких и средних фирм в обеспечении меняющихся потребностей рынка. Подобное разделение труда позволило повысить общую рентабельность производства как монополий, так и малого бизнеса. В Японии до 70% суммарного объема производства товаров и услуг малого бизнеса приходится на кооперационные связи с монополиями, в США - 30-40%. Кооперирование малого бизнеса с крупным, с одной стороны, создает для первого устойчивый рынок сбыта, охраняет от неожиданной конкуренции, позволяет специализировать деятельность внутри фирмы. С другой стороны, малые предприятия оказываются в зависимости от крупного бизнеса. Они подчинены работодателю - крупной фирме, которая диктует, что конкретно изготавливать, в каком количестве, в какие дни и часы поставлять продукцию, по какой цене.

В России малое частное предпринимательство в производственной сфере начало развиваться лишь в конце XXв., однако уже приобретен и позитивный и негативный опыт. Трудности, с которыми в первую очередь столкнулось малое предпринимательство, это недостаточная поддержка со стороны государственных органов, беззащитность перед произволом чиновников различного ранга и прямым



рэкето́м. Серьезной помехой оказалось отсутствие достоверной и полной информации о положении на рынках сбыта продукции и материально-технического обеспечения производства. Осложняют работу недисциплинированность поставщиков и потребителей, вопросы взаимных расчетов, сложности правового обеспечения, высокая стоимость оборудования и относительно небольшие суммы финансовых ресурсов, которыми располагает предприятие, дороговизна получения кредита. Особенно тяжелое положение сложилось с поставками сырья, материалов и других производственных ресурсов, поскольку мелкие партии, которые требуются для небольших объемов производства, не представляют интереса для поставщиков. Естественно, что все эти трудности препятствуют эффективной деятельности малых предприятий. Такие трудности развития малого бизнеса отмечаются и в других странах.

В послевоенной Японии, где разрушенная экономика начала возрождаться путем образования миллионов мелких и мельчайших фирм, успешно работающие отдельные предприниматели объединялись и вскоре становились совладельцами крупного капитала, вкладывая свой доход в акции фирмы-патрона.

В 1950г. 70% всего количества выпущенных в Японии акций принадлежало физическим (т.е. частным) лицам. Однако процесс концентрации производства и капитала привел к тому, что уже в 1999г. частные лица владели всего 30% акций в экономике страны. По отношению к чистой прибыли корпораций доля дивидендов по акциям снизилась и составляла 10%, а по отношению к национальному доходу - 2,6%.

Большая часть акций японских предприятий перешла, таким образом, в руки юридических лиц (фирм). Считается, что «снижение удельного веса акционеров - физических лиц и высокая концентрация акций в руках юридических лиц представляет собой интернациональное явление, и нет никаких признаков того, что эта тенденция будет ослабевать»³. Следовательно, можно считать, что эпоха расцвета крохотного индивидуально-частного бизнеса заканчивается.

Очевидно, что в дальнейшем он сможет существовать в основном как вспомогательное производственное предпринимательство. Это подтверждает и российский опыт.



Основной правительственный замысел развития индивидуального и малого предпринимательства в России в конце 1980 - начале 1990-х годов связывался главным образом с производственной сферой экономики, возможностью увеличения товарной массы на потребительском рынке, появлением массовых конкурентов, противостоящих крупным производителям продукции. Для этого законодательно создавались некоторые экономические условия для развития малых предприятий. Предполагалось выдавать им льготные кредиты, снижались налоги. Спустя несколько лет стало ясно, что надежды, возлагавшиеся на малый бизнес, не оправдались. Из 624 тыс. зарегистрированных в середине малых предприятий в сфере производства удержались очень немногие. Их доля в промышленном производстве и строительстве составила менее 1%, а в основном они сосредоточились в сфере торговли и посредничества. Во всех секторах экономики России действовало около 860 тыс. фирм малого и среднего бизнеса. Для сравнения, примерно столько же малых фирм насчитывается в Венгрии.

Неразвитость малого производственного предпринимательства отражает недостатки в структуре российской экономики. Насыщение рынка товарами мелких партий, развитие сферы производственно-технического и бытового обслуживания вблизи жилых массивов и дорожных магистралей - это одна из сфер деятельности малого предпринимательства.

Развитие малых городов, поселков, сел немыслимо без участия малых производственных предприятий. Их создание снижает социальную напряженность, возникающую в результате роста безработицы, обусловленной научно-техническим прогрессом. Малые фирмы и создаваемые на их основе различные художественные и кустарные промыслы способствуют укреплению экономики небольших поселений, сглаживают различия между центром и провинцией, выравнивают интеллектуальный уровень и образ жизни населения. Чрезмерная концентрация производства в Советском Союзе (как и в ряде других стран) стала одной из главных причин упадка малых городов, разорения и полного исчезновения десятков тысяч сел и деревень, переселения десятков миллионов людей в крупные города, где создалась неразрешимая хроническая проблема жилья, бытового и культурно-массового обслуживания,



транспорта, экологии, преступности.

Перед малым предпринимательством реально может ставиться задача не завоевания рынков путем вытеснения монополий, а заполнения свободной нити, образующейся в промежутках между товарной массой, поставляемой на рынок предприятиями-гигантами, в том числе и в небольших поселениях. Вследствие того, что потребителей конкретных товаров на современных рынках, как правило, в сотни и тысячи раз больше, чем крупных поставщиков, последние не могут в полной мере удовлетворить индивидуальные запросы каждого потребителя. Крупные поставщики ориентируются в основном на усредненные стандарты и потребности, из которых выпадает значительная часть неудовлетворенного или не полностью удовлетворенного розничного спроса. Это и есть ниша для малого предпринимательства. Есть примеры, когда, заполняя пустующие рыночные ниши, малые предприятия открывают колоссальный рынок сбыта и постепенно сами становятся гигантами производства.

Безусловно, без централизованной государственной поддержки примеры удачного выбора ниши предпринимательской деятельности скорее могут быть исключением из правила. Большинству мелких фирм не удается долгое время удерживаться на рынках, лишь некоторым из них случается выйти в разряд крупных. Часто они или сливаются в более крупные предприятия на основе долевого (акционерного) участия, или поглощаются крупным капиталом, или разоряются. Эти процессы характерны не только для России, но и для ФРГ, США, Великобритании и других стран.

Крупные фирмы имеют больше оснований рассчитывать на предпринимательский успех, поскольку по сравнению с мелкими они имеют ряд преимуществ. Прежде всего, они могут использовать новейшую дорогостоящую высокопроизводительную технику и за счет этого снижать себестоимость продукции, повышать ее качество. Они в состоянии проводить широкомасштабные маркетинговые исследования и обеспечить доходчивую рекламу своей продукции, на что порой требуются огромные затраты. В связи с этим у крупных объединений больше возможностей завоевать и удерживать рынок сбыта и получать высокие доходы. Новая дорогостоящая техника, как правило, недоступна для малых фирм из-за их низкой рентабельности,



обусловленной небольшим объемом производства, наращивать который они не в силах. Помимо того, крупные предприятия (фирмы), проводя маркетинговые исследования, уменьшают свои потери от рискованных мероприятий. Внутренняя специализация и кооперирование позволяют этим предприятиям повышать общий уровень квалификации персонала, увеличивать загрузку оборудования, снижать удельные потери на складских и транспортных операциях, рекламе и т.д.

Крупномасштабное предпринимательство выступает в различных формах. Это не обязательно строительство огромного завода с концентрацией всего производства на одной территории. Часто это десятки, сотни и более средних и мелких предприятий, разбросанных на большом расстоянии друг от друга, но имеющих общее управление, единое техническое и финансовое обслуживание. Примером может служить "транснациональная компания «Макдоналдс». 23 тыс. ресторанов и кафе этой фирмы расположены в 111 странах мира¹. Тысячи отдельных кафе и ресторанов фирмы «Макдоналдс» - это, по сути, ее внутренние структурные подразделения. Они размещены вдали друг от друга, имеют технологическую независимость, обладают повышенными экономическими и юридическими правами (по сравнению, допустим, с правами цеха или отдела) с целью упрощения управления ими из центра. Территориальное дробление компании - метод доведения продукции фирмы «Макдоналдс» до широкого потребителя.

По данным статистики, 500 крупнейших корпораций в США и такое же их количество в Западной Европе сосредоточивают в своих руках примерно 1/4 национального капитала и около 25% занятого населения этих регионов². Вследствие происшедших перемен предпринимательство на современном этапе стало составной частью деятельности руководителей и специалистов крупных фирм, банков, холдингов. Здесь предпринимательство поставлено на научную основу, развернута широкомасштабная работа в этом направлении. Концентрация финансовых и людских ресурсов в предельно небольшом числе корпораций позволяет последним осуществлять внутрифирменный перелив капитала из одной отрасли в другую. Диверсификация производства наряду с теми преимуществами, которые крупные фирмы имеют за счет концентрации ресурсов, дает им возможность «держаться на плаву» даже в самые неблагоприятные для



экономики периоды. При снижении спроса на одни виды продукции, которые производит суперкорпорация, она повышает выпуск продукции, спрос на которую удерживается. Диверсификация наряду с научно-техническим прогрессом оказалась главным направлением предпринимательства современного крупного капитала.

На крупных предприятиях России диверсификация производства развивалась на иной основе, чем в странах Запада. Из-за постоянных крупных сбоев в материально-техническом обеспечении российские предприятия в прошлом диверсифицировали деятельность главным образом с целью самообеспечения, превращаясь в громоздкие, чуть ли не натуральные хозяйства. Такие объединения, как Уралмаш, ЗИЛ, ВАЗ, ММ К и др. в свое время были загружены производством различных мелкосерийных изделий, не свойственных их профилю. Некоторые изделия изготовлялись всего по 1-5 штук в год, что снижало эффективность производства. Однако, производя расширенную номенклатуру изделий, крупные предприятия оказывались в лучшем положении, чем если бы они простаивали из-за недопоставки необходимых компонентов производства.

1. 3. Перспективы развития предпринимательства в РФ.

Доминирование в экономической политике интересов олигархий и монополий, опирающееся на сырьевой потенциал, носит сугубо конъюнктурный характер и не отвечает стратегическим целям развития страны. Закономерность такова: чем больше эффективно работающих конкурентоспособных малых и средних предприятий в промышленности, строительстве и инновационной сфере, тем больше вклад этого сектора в ВВП и выше темпы экономического роста. Следовательно, философия, объединяющая интересы крупного, среднего и малого бизнеса, должна быть предельно простой: укрепление экономического и инновационного потенциала государства начинается с местных, локальных рынков, способствующих росту благосостояния населения и авторитета страны в мире.

Об этом свидетельствует, например, динамичное развитие



экономики Финляндии, которое позволило ей достойно встретить вызовы ХХ1в. Она опиралась на эффективное взаимодействие крупного, среднего и малого бизнеса. Для этих целей была создана гибкая система государственно-общественной и частной поддержки малых и средних предприятий. Финансовые механизмы этой поддержки: кредитные гарантии, микрокредитование, венчурное финансирование, разработанные и реализуемые такой государственной структурой, как "Финвера", являются примером пионерных решений. Не случайно на Международной конференции по проблемам доступа малого бизнеса к ресурсам организованной Торгово-промышленной палатой РФ, МАП России, Федеральным фондом поддержки малого предпринимательства и другими организациями, обобщение опыта "Финверы" по кредитным гарантиям и распределению рисков было отмечено в качестве важного направления развития малого и среднего бизнеса.

По данным Минэкономразвития РФ, количество малых предприятий в России сократилось до 840 тыс., ранее их насчитывалось 890 тыс. Общая численность постоянных работников малых предприятий достигла 7 млн. 621 тыс. человек, что превышает численность занятых на МП на 1 января 2002г. на 78 тыс. человек, или на 1,1%. В целом за последние пять лет темпы прироста количества малых предприятий в основных отраслях экономики практически не изменились. В структуре малого предпринимательства преобладают предприятия торговли, общественного питания, по ремонту и услугам. В течение пяти-шести лет отраслевая структура малых предприятий остается без существенных изменений.

В известных документах ООН отмечается, что для борьбы с бедностью большое значение имеет целевая финансовая помощь, направляемая в том числе и на развитие малого предпринимательства. Эта помощь должна идти на создание социальной и производственной инфраструктуры, поддержку индивидуального и семейного предпринимательства, малых и средних предприятий. Именно малый бизнес способен дать людям работу, вывести их из нищеты, постепенно создавая условия для самостоятельного существования. Решение этих задач исключительно актуально для многих отсталых российских регионов. В развитии бизнеса большую роль играет конкуренция. От конкурентоспособности того или иного предприятия зависят



не только его выживание, но и устойчивость роста, повышение темпов развития и др. Поэтому конкурентоспособности придается огромное значение.

Так, в докладах Всемирного экономического форума «The Global Competitiveness Report» выделяют восемь основных агрегированных факторов конкурентоспособности: открытость и прозрачность экономики; политику и роль государства; развитость финансовой системы; эффективность производственной и социальной инфраструктуры; степень инновационности технологического развития; уровень менеджмента; уровень квалификации и производительности труда; развитость судебной системы и других правовых институтов, определяющих характер политики государства (либеральной или с государственным регулированием), глубину институциональных преобразований (в странах с переходной экономикой). Думается, эти показатели следует дополнить еще двумя группами факторов, оцениваемых в основном экспертно: показателями, во-первых, уровня развития малого бизнеса, включая "насыщенность" экономики малыми предприятиями, в том числе инновационными, степени поддержки МП и, во-вторых, антикоррупционности, уменьшения административных барьеров.

Развитие малого предпринимательства в значительной мере будет зависеть от масштабов его финансовой поддержки со стороны государства. Рост числа новых малых предприятий (по 100-150 тыс. в год), увеличение объемов выпуска продукции, продаж и оказания услуг действующими малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями без образования юридического лица (4,5-5 млн.) зависят от нескольких условий.

Первое условие связано с формированием благоприятного предпринимательского климата. Для этого необходима реализация в регионах и муниципалитетах принятых Государственной думой законов о де бюрократизации. Следует существенно упростить регистрацию предприятий, сократить число контролирующих органов и проверок, значительно уменьшить количество лицензируемых видов деятельности. Это может резко ослабить коррупционный "пресс", снизить потери средств предпринимателей, вынужденных создавать 20-30-процентные "резервы" от объема продукции и доходов для "отступных". В результате у субъектов малого предпринимательства появятся дополнительные финансовые и



материальные ресурсы, выведенные из "тени". Величина вклада в ВВП большей части малых предприятий должна возрасти, по экспертным оценкам, на 3-5%, их объем инвестиций в основные фонды - примерно на 8-10%, улучшится положение с оборотными средствами и т.д.

Второе условие - необходимость скорейшего и резкого уменьшения налоговой нагрузки, прежде всего для начинающих предпринимателей. В этих целях, на наш взгляд, надо применять кардинальные меры - вплоть до введения налоговых каникул на первые два (адаптационных) года работы для новых производственно-инновационных, строительных, "офицерских", "инвалидных" малых предприятий, а также для социального малого предпринимательства ж медицинских центров, учебных заведений, библиотек и т.п. Это вовсе не отрицает необходимости внесения изменений в Налоговый кодекс (часть II). Предлагалось ввести два специальных режима для малого предпринимательства упрощенную систему налогообложения для промышленных, строительных и инновационных субъектов малого предпринимательства и единый налог на вмененный доход для розничной торговли, общественного питания, автозаправок, предприятий сферы услуг (прачечных, химчисток, ателье и т.п.).

Компромиссное решение правительства РФ и Государственной думы не является радикальным, но его можно признать вполне приемлемым. Правительство поддержало введение для малых предприятий с годовым оборотом до 15 млн. руб. и численностью персонала до 100 человек ставки налога в размере 6% от выручки или 15% с чистой прибыли. В Госдуме пришли к выводу поднять планку оборота до 30 млн. руб., а ограничение по численности персонала установить на уровне 100 человек независимо от видов бизнеса. Ставка же налога с оборота должна составлять не более 6%.

Предлагаются и другие меры по упрощению системы налогообложения для малых предприятий: отменить требование обосновывать необходимые расходы, поскольку для этого надо содержать немалый штат бухгалтеров. Весьма важно, если малым предприятиям будет предоставлена возможность включать единый социальный налог (ЕСН) и платежи в Пенсионный фонд в сумму уплачиваемого ими единого налога с оборота или прибыли. Кроме того, налоги с малого бизнеса должны полностью поступать в региональные и местные бюджеты, тем самым



регионы будут заинтересованы в сборе таких платежей и, следовательно, в развитии малого бизнеса.

Предельные ставки налогов на малые предприятия должны быть зафиксированы на федеральном уровне. В этом случае малый бизнес будет защищен от излишнего давления в регионах. Налоги на малый бизнес наряду с налогом на имущество и подоходным налогом должны стать основным источником доходов субъектов РФ. Правительство же получит соответствующий рычаг для ускорения экономического роста, одним из тормозов которого стала максимальная ставка ЕСН, составляющая 35,6%.

Третье условие - необходимость концентрации финансовых средств, поступающих на поддержку малых предприятий из федерального и региональных бюджетов, средств Федерального фонда поддержки малого предпринимательства и внебюджетных источников в рамках Федеральной программы на таких приоритетных направлениях, как:

- создание системы гарантий (поручительств), что позволит коммерческим банкам активнее включаться в процесс кредитования начинающих и закрепившихся предпринимателей;

- увеличение объемов микрофинансирования и микрокредитования, что в 2-3 раза расширит сферу целевой финансовой поддержки начинающих предпринимателей;

- эффективное использование возможностей финансового лизинга и франчайзинга как гибких финансовых технологий и одновременно конструктивных способов ведения предпринимательской деятельности, сочетающих интересы крупного и малого бизнеса;

- создание современных элементов инфраструктуры - бизнес-инкубаторов, научных и инновационных парков ("долины", анклавы в российских наукоградах - Арзамасе, Обнинске, Дубне, Пущине и т.д.).

Четвертое условие - налаживание межведомственной координации и установление контроля в сфере малого предпринимательства на федеральном уровне за реализацией решений президента РФ.

На упомянутой выше международной конференции, прошедшей под девизом "обеспечить малому предпринимательству доступ к ресурсам", был выдвинут ряд предложений по коренному улучшению межведомственной



координации. Предполагается в том числе и создание нового органа исполнительной власти - министерства по поддержке и развитию малого предпринимательства. На наш взгляд, реализация этого предложения в полной мере не решит проблему межведомственной координации и контроля. Определяющее положение таких ведомств, как Минфин РФ, Минэкономразвития РФ и Минтрудсоцзащиты РФ, сделает новый "старый" орган недееспособным. Его главная роль будет сведена к обычной бюрократической бумажной работе, подготовке программ, проектов законов и других документов, но не к принятию решения. Высказывалось и другое предложение. Функции межведомственной координации и контроля за решениями в части развития и государственной поддержки малого предпринимательства целесообразно возложить на заместителя председателя правительства РФ А. Кудрина. В сферу его дополнительных функциональных обязанностей тогда будет включена координация деятельности Минфина РФ, Минэкономразвития РФ, Минтрудсоцзащиты РФ, МАП РФ, МЧС РФ, Минпромнауки РФ, Минобразования РФ.

Принципиально важно разделить ответственность между государственными органами исполнительной и законодательной власти, с одной стороны, отвечающими за формирование и проведение государственной политики по поддержке и развитию малого предпринимательства, создание благоприятных условий для его развития, с другой - отвечающими за меры по реализации федеральных программ государственной поддержки малого предпринимательства и по упрощению доступа малых предприятий к финансовым ресурсам. Это направление может обеспечить государственная корпорация, создаваемая путем преобразования ФФПМП как действенного инструмента межведомственной координации под прямым контролем Минфина РФ. Соответствующие решения целесообразно инициировать указом президента России и постановлением правительства РФ.

Пятое условие - активизация потребительского спроса и постепенное преодоление доминирующего (из-за бедности 30-40% населения) консервативного типа потребительского поведения. На наш взгляд, это условие имеет особое значение. Низкий уровень спроса не способствует обновлению ассортимента товаров и услуг, освоению новых технологий в производстве и торговле. Торговля и сфера услуг медленно увеличивают



объемы заказов оптовикам и отечественным производителям. Последние нередко сужают ассортимент многих продуктов питания (молочных, мясных, кондитерских и т.п.), крайне вяло наращивают выпуск новой продукции. Это приводит к тому, что они практически не имеют средств для инвестирования, расширения мощностей и освоения новых технологий. Для оценки возможностей повышения темпов развития малого предпринимательства и влияния этого процесса на экономическую динамику в субъектах Российской Федерации рядом экономистов, например, В. Тихомировым, И. Тихомировой, А. Духон, предложено использовать региональные рейтинги инвестиционной и предпринимательской активности¹. Для этого предусматриваются показатели, сочетающие основные экономические факторы (объем валового регионального продукта, объем произведенной малыми предприятиями продукции, число малых предприятий, величина инвестиций в основные фонды малых предприятий), социальные (среднедушевой доход, число безработных в регионе), демографические (плотность населения в регионе), институциональные (степень развития инфраструктуры и институтов рыночной экономики)

Для регионов, в которых преобладают отрасли пищевой и легкой промышленности, необходимо разработать специальные программы поддержки. МП с мерами защиты потребительского рынка от низкокачественной и фальсифицированной продукции, которая и ныне поступает из Турции, Китая и ряда других стран, а также ввести заслоны против ее нелегального, контрабандного ввоза. Нехватка инвестиций в перерабатывающий сектор остается одной из острых проблем малого предпринимательства. Обновление производственных фондов и внедрение новых технологий в мясоперерабатывающей, обувной, швейной, трикотажной отраслях требуют многомиллиардных вложений - от 30 млрд. до 50 млрд. руб. Львиная доля всех инвестиций приходится на добывающие, экспортоориентированные отрасли. В итоге большинство отечественных малых и средних производителей товаров и услуг просто не в состоянии конкурировать с западными предприятиями (и это при невысоком уровне потребительского спроса). Импорт продукции указанных отраслей в последние годы продолжает расти.



Для стабильной работы малых и средних предприятий в условиях глобализации с учетом международного опыта целесообразно, чтобы Минэкономразвития РФ, МАП РФ, ФФГТПП и др. совместно с Торгово-промышленной палатой РФ, Российским агентством малых и средних предприятий обеспечили условия для создания оперативно действующей справочно-информационной системы о положении дел в России и в других странах СНГ. Это возможно сделать на базе действующих информационных систем типа СИОРА. Малые предприятия сталкиваются с большими трудностями при осуществлении инвестиционного проектирования и проведении оценок инвестиционных рисков. Для этого они должны знать конъюнктуру рынков, ожидаемый уровень инфляции, степень конкуренции, свободные рыночные нити и т.п. Улавливать же "сигналы мирового рынка" рядовому российскому бизнесмену еще долго будет не под силу, тем более в условиях глобализации и подготовки вступления России в ВТО. Необходимо с целью защиты отраслей пищевой и легкой промышленности выстроить надежную систему правового и информационного обеспечения (включая каталогизацию, стандартизацию, экологический мониторинг и др.). Эта система может быть построена на принципах открытости и совместимости с другими государственными системами, которые станут частью федеральной целевой программы "Электронная Россия".

Наша страна не может развиваться по закрытой схеме отдельно от остального мира. Игнорировать процесс глобализации просто невозможно. Поэтому необходимо уже сейчас приступить к разработке стратегии развития страны с учетом включения в этот процесс, чтобы иметь возможность через ВТО влиять на правила игры, например, во всемирной торговле. Правила игры на мировом рынке пока вырабатываются без участия России. Вступление в ВТО - это переход российской экономики к новому статусу, который даст ей дополнительные инструменты для защиты своих интересов. Российские малые и средние предприятия должны иметь адаптационный период в 5-7 лет для подготовки к жесткой конкуренции при выходе на открытый рынок.



2. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО - ВАЖНОЕ ЗВЕНО РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.

2.1. Малое предприятие в Ростовской области: тен- денции и особенности.

Предпринимательство в масштабе малого предприятия обладает рядом качественных особенностей. В первую очередь, стоит отметить единство права собственности и непосредственного управления предприятием. Вторая характеристика - так называемая обозримость предприятия: ограниченность его масштабов вызывает особый, личностный характер отношений между хозяином и работником, что позволяет добиваться действенной мотивации работы персонала и более высокой степени его удовлетворенности трудом. Третья - относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта, не позволяющие фирме оказывать сколько-нибудь серьезного влияния на цены и общий отраслевой объем реализуемого товара. Четвертая - персонализированный характер отношений между предпринимателем (менеджером) и клиентами, поскольку малое предприятие в принципе рассчитано на обслуживание сравнительно узкого круга потребителей. Пятая определенность - ключевая роль руководителя в жизни предприятия: он полностью ответственен за результаты хозяйствования не только из-за имущественного риска, но и вследствие своей непосредственной включенности в производственный процесс и во все связанное с его организацией. Шестая специфическая черта - семейное ведение дела: оно наследуется родственниками хозяина, чем диктуется прямая вовлеченность последних во всю деятельность предприятия. Седьмая особенность, наконец, связана с характером финансирования. Если «гиганты» черпают необходимые ресурсы через фондовые биржи, то малое предприятие полагается на небольшие кредиты банков, собственные средства и «неформальный» рынок капиталов (деньги друзей, родственников и т.п.).

При анализе состава компонентов малого предприятия можно выделить: материально-технические ресурсы (здания, земля, оборудование, сырье); денежные средства; элементы



«идеального порядка» (интеллектуальная собственность, цели, концепции, знания, различная информация); экономические, социальные, организационные, технические, правовые и прочие процессы (отношения); различные социальные типы и группы людей (собственники-предприниматели и наемные рабочие; руководители, специалисты и т.д.). Для определения субъектов малого предпринимательства используются количественные характеристики компонентов. В мировой практике существуют различные подходы как по набору (численность занятых, объем годового оборота, размер уставного капитала, участие в капитале предприятия иных фирм и организаций и т.д.), так и по величине соответствующих показателей. В нашей стране, согласно Федеральному закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации, под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней: в промышленности, строительстве и транспорте - 100 человек, в оптовой торговле - 50, в розничной торговле и бытовом обслуживании - 30, в остальных отраслях при осуществлении других видов деятельности - 50 человек.

Структура малого предприятия может трактоваться как совокупность неких функциональных областей, каждая из которых характеризуется особым объектом (объектами) деятельности, технологией, отношениями и т.д. Эти области логично подразделять на четыре группы.

Первая представлена стадиями процесса производства: снабжение, собственно производство, сбыт. Вторая включает в себя фазы управленческого цикла: планирование, оперативное управление (организация, координация, мотивация), контроль (бухгалтерский учет и отчетность, анализ, собственно контроль). Третья объединяет компоненты малого предприятия: кадры, социальные отношения, инновации, финансы, правовые отношения и т.д. В отдельную группу выделяется руководство, осуществляемое, как правило, владельцем предприятия.



В ряду функций малого предприятия важно отметить **экономические**, определяемые его ролью как, во-первых, работодателя; во-вторых, - производителя продукции и услуг; в-третьих, - катализатора НТП; в-четвертых, - налогоплательщика; в-пятых, - агента рыночных отношений (конкурентных, кооперационных и т.д.). Не менее значимы функции **социальные**. Во-первых, через малые фирмы многие люди раскрывают свой творческий потенциал. Во-вторых, здесь используется труд социально уязвимых групп населения, которые не могут найти себе применения на крупных предприятиях. В-третьих, малые предприятия являются главным продуцентом мест производственного обучения, своеобразным полигоном для обкатки молодых кадров. В-четвертых, небольшие предприятия, прежде всего в сфере обслуживания, удовлетворяют потребности людей в общении. Уже сегодня актуальна экологическая функция малого бизнеса.

Интегративным фактором, обеспечивающим целостность системы малого предприятия, является руководство, персонифицированное предпринимателем-собственником. Руководитель призван синтезировать все функциональные области применения в единое целое, обеспечивать его развитие и совершенствование.

Следующая ключевая категория - внешняя среда малого предприятия. Это совокупность элементов (рынков, рыночных институтов, процессов, отношений и т.д.), непосредственно влияющих на становление и функционирование малого бизнеса. Разнообразные элементы внешней среды можно подразделить на пять групп. Первая является совокупностью важнейших для малого бизнеса рынков: ресурсных и сбытовых. Вторая представлена важнейшими рыночными институтами (государственными и финансово-кредитными) и агентами (крупным и средним бизнесом). В третью группу включаются блоки общественных отношений: правовых, социо-культурных и политических. Четвертая группа объединяет прочие релевантные социально-экономические процессы и явления: экономическую конъюнктуру, преступность, экологию, НТП, структуру народного хозяйства и т.п. В отдельную группу следует выделить такой элемент внешней среды, - как система государственной поддержки малого предпринимательства (СГП МП), подлежащая особому рассмотрению.



Из свидетельств историков видно, что российским предпринимателям издавна были свойственны сочетание расчетливости и фантазии, напряженного труда, стремление проявить себя, наличие глубокого самоанализа.

Многие факторы сдерживали рост предпринимательства в России, удар по нему был нанесен и Октябрьской революцией 1917 года. На несколько лет предпринимательство возродилось в Советской России в период НЭПа. А затем только в 1965 году в ходе первой советской экономической реформы произошло минимальное раскрепощение товарно-денежных отношений. Но понадобилось ждать еще четверть века, чтобы российский бизнес приобрел официальные права гражданства.

И тем понятнее роль предпринимательства в условиях современной рыночной экономики. Ведь сам переход российской экономики к рыночным отношениям напрямую связан с развитием предпринимательства, которое является неотъемлемой частью экономической системы, ее функционирования, признаком рынка. Именно поэтому современная экономическая наука в числе основных факторов производства вместе с землей, трудом и капиталом выделяет предпринимательство. Поэтому понятия «бизнес» и «предпринимательство» являются синонимами.

Процесс становления малых предприятий в современной России относительно краток и охватывает последнее десятилетие. Во всех сферах, затронутых переходом к рыночной экономике, практика оказалась гораздо более сложной и многообразной, чем предполагали исходные теоретические выкладки, положенные в основу практических действий в реальной сфере. Образование, становление и развитие малого предпринимательства происходило с многочисленными трудностями, было связано с множеством проблем и противоречий. Для этого процесса характерна весьма неровная динамика. Основными источниками возникновения малых предприятий в первые годы являлось разукрупнение и реорганизация государственных предприятий с последующей их коммерциализацией и приватизацией.

Процесс становления вновь создаваемых предприятий имел относительно подчиненное значение и наталкивался на дополнительные трудности. Наиболее интенсивный рост численности малых предприятий происходил в 1991 - 1993 гг. Затем этот количественный рост резко замедлился. Видимо, в определенной степени сказалось исчерпание



возможностей, связанных с интенсивной приватизацией государственной собственности, хотя это, по всей вероятности, есть результат взаимодействия целого комплекса отрицательных факторов.

Анализ данных показывает, что при некотором росте количества малых предприятий средняя численность работников, приходящихся на одно МП, постоянно сокращается. Это свидетельствует о том, что прирост происходит в основном за счет более мелких предприятий, которые отличаются мобильностью и гибкостью. Распределение числа предприятий малого бизнеса по отраслям экономики изменяется несущественно, при этом возрастает доля предприятий торговли и общественного питания, а также промышленности, сокращается число малых предприятий, относящихся к науке и научному обслуживанию.

Анализ развития малого предпринимательства в Ростовской области свидетельствует о том, что этот сектор экономики переходит от стартового этапа к этапу развития, когда основное значение приобретают эффективность и устойчивость малых предприятий, построение при их участии новых хозяйственных связей, активизация их производственной и инновационной деятельности. Малое предпринимательство получило признание в качестве той силы, которая способна мобилизовать средства, производить нужные товары и услуги, обеспечивать занятость и развивать условия для торговли.

Ростовская область уже давно и достаточно прочно зарекомендовала себя в качестве субъекта федерации, имеющего большой потенциал для развития и функционирования малого предпринимательства.

Ростовская область входит в десятку регионов России, где малое предпринимательство наиболее успешно развивается. В Северо-Кавказском регионе Ростовская область опережает своих соседей, как по числу малых предприятий, так и по количеству занятых в этом секторе экономики. В то же время по объему произведенной продукции малый бизнес региона отстает от своих соседей в Краснодарском и Ставропольском краях и республике Ингушетия.

Последние пять лет малое предпринимательство в Ростовской области развивается стабильно, однако неравномерно. Наибольшее количество малых предприятий



находится в городах: Ростове (47,8%), Таганроге (9,7%), Волгодонске (5,4%). В тоже время число малых предприятий в гг. Донецке и Зверево составляет лишь 0,3% и 0,2 % соответственно. В сельских районах малое предпринимательство наиболее развито в Аксайском, Тацинском, Зерноградском, Азовском, Цимлянском районах, наименее - в Куйбышевском, Боковском, Веселовском и Милютинском районах.

Сложившаяся отраслевая структура в последние годы практически не меняется. Непроизводственная сфера остается более привлекательной для малых предприятий, чем производственная. Это вполне объяснимо, во-первых, самой спецификой малого предпринимательства как сектора экономики, а во-вторых, мировой тенденцией доминирования нематериальной сферы над производственной.

Наибольшее количество малых предприятий в расчёте на 1000 жителей работает в городах: Ростове-на-Дону (14,7), Батайске (6,9), Новочеркасске (6,7), Таганроге (7,7), Волгодонске (6,4); Аксайском районе (11,3). Слабо развито малое предпринимательство в Веселовском, Морозовском, Куйбышевском, Чертковском, Советском, Милютинском, Ремонтненском районах, где на 1000 жителей приходится менее одного предприятия.

Данные свидетельствуют о значительном потенциале малого предпринимательства области (так, при общем сокращении численности населения Ростовской области увеличивается занятость в секторе малого предпринимательства; рост объема выпускаемой продукции достигается при одновременном сокращении численности занятых на малых предприятиях, что свидетельствует о повышении эффективности труда). Малое предпринимательство переходит от стартового этапа к этапу развития, когда основное значение приобретают эффективность и устойчивость малых предприятий, построение при их участии новых хозяйственных связей, активизация их производственной и инновационной деятельности.

Всё шире используются преимущества малого бизнеса: лучшая адаптация к изменяющейся конъюнктуре спроса; более низкий уровень издержек производства и реализации, в том числе накладных расходов; более высокий уровень наукоёмкости продукции, самозанятости, молодёжного состава персонала среди руководителей. Именно в секторе малых предприятий



прежде всего можно ожидать позитивных изменений социально-экономического положения в ближайшие годы. Вместе с тем особенностью малого предпринимательства является высокая степень зависимости от динамики макроэкономических показателей и факторов воздействия внешней среды.

На сегодняшний день Ростовская область занимает пятое место в России по количеству малых предприятий и входит в число немногих регионов, в которых количество малых предприятий на 1000 жителей превышает среднероссийский уровень.

Более активно малые предприятия создаются в городах области (83,3%) и лишь 16,7 процента расположены в сельских районах. Около половины малых предприятий сосредоточено в областном центре (г. Ростове-на-Дону), более 8 процентов - в Таганроге, чуть меньше находится в Волгодонске и Новочеркасске - по 5,4 процента от общего количества малых предприятий области.

Изучение демографии малых предприятий показывает, что с момента регистрации не всех из них активно действуют и осуществляют производственную деятельность. Многие оказываются экономически «не активными» или «спящими».

По видам экономической деятельности малые предприятия области заняты практически во всех отраслях экономики. Отраслевая структура малых предприятий за последние 2-3 года на претерпела изменений. Основная часть малых предприятий (49,6%) сконцентрирована в розничной и оптовой торговле и общественном питании. На выпуске промышленной продукции специализируются 13,8 процента малых предприятий, строительной деятельностью заняты 12,6 процента, от 2 до 4 процентов малых предприятий действуют на транспорте и связи, в сельском хозяйстве, занимаются общекommerческой деятельностью по обеспечению функционирования рынка, осуществляют операции с недвижимым имуществом.

Ростовская область входит в первую десятку субъектов Российской Федерации, где малое предпринимательство развивается наиболее успешно.

Малый бизнес в Ростовской области продолжает развиваться. Значительную роль в этом сыграла реализация мероприятий региональной программы государственной поддержки малого предпринимательства. За два



года действия этой программы приняты нормативные правовые акты, затрагивающие различные аспекты деятельности этого сектора экономики, включая вопросы финансового обеспечения, организации его инфраструктурной поддержки и налогового законодательства, в том числе:

1. Областные законы «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» и «О едином налоге на вмененный доход от деятельности по продаже горюче-смазочных материалов через автозаправочные станции»;

2. Решение Законодательного Собрания области об установлении стоимости патентов для граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица;

3. Соглашение о совместной деятельности Администрации Ростовской области с Государственным Комитетом по развитию малого предпринимательства России, мэрией Москвы, Московской регистрационной палатой и регистрационной палатой г. Ростова-на-Дону;

4. Соглашение между Администрацией Ростовской области и мэрией Москвы в сфере развития предпринимательской деятельности;

5. Соглашение между Администрацией Ростовской области и Государственным Комитетом по поддержке и развитию малого предпринимательства (ГКРП) России «О совместной деятельности по развитию малого предпринимательства в Ростовской области»;

6. Более 20 постановлений и распоряжений Главы Администрации области, направленных на создание условий для своевременного и качественного выполнения мероприятий региональной программы.

2.2. Основные направления совершенствования региональной политики поддержки и развития малого предпринимательства.

В целях наведения порядка в сфере действующего законодательства необходимо оптимизировать нормативно-правовые основы администрирования малого бизнеса и устранить надзорно-проверяющие инстанции.

В целях снижения уровня административных барьеров и



упорядочения деятельности контролирующих и инспектирующих органов необходимо:

- ввести ответственность должностных лиц за действия (бездействие), препятствующих созданию и деятельности малых предприятий, а также – обязанность по возмещению ущерба, возникшего в связи с превышением должностными лицами полномочий при проведении проверок;
- установить упрощенную процедуру ликвидации малых предприятий, не имеющих кредиторской задолженности;
- закрепить в законодательном порядке безвозмездность проведения обследований контролируемыми и иными органами, финансируемыми из бюджета Ростовской области;
- ограничить право принятия органом государственного контроля (надзора) решения об остановке производственной деятельности малого предприятия при выявлении нарушений;
- ограничить спектр нарушений, по которым проверяющие (контрольные) органы имеют право применять финансовые санкции;
- конкретизировать и уменьшить размеры штрафов для малого бизнеса.
- гармонизировать нормативную правовую базу, позволяющую унифицировать подходы федеральных и региональных властей по сокращению и недопущению создания новых административных барьеров;
- разграничить функции органов, ответственных за региональную политику в сфере малого предпринимательства;
- обеспечить соответствие подзаконных актов нормам прямого действия, установленных в законах, в том числе в сферах: лицензирования видов деятельности, сертификации продукции, регистрации юридических лиц, аренды помещений и землеотвода.

Для реализации перечисленных мер, необходимо создать механизм взаимодействия власти и предпринимательской общественности по проведению ревизии действующего законодательства и предварительной общественной экспертизы



всех проектов правовых и нормативных документов по вопросам развития и регулирования малого предпринимательства.

Вышей (и постоянной) целью поддержки малых предприятий является достижение их высокой жизнеспособности, при которой они оптимально выполняют свои социально-экономические функции, а это предполагает осуществление ряда конкретных мероприятий в сфере налогообложения.

В рамках данного направления должна быть осуществлена налоговая реформа в интересах малого бизнеса, что предполагает: во-первых, отказ от чисто фискально-прессингового подхода со стороны государства к этому сектору экономики; во-вторых, придание инвестиционно-стимулирующей направленности их налоговой поддержке, в-третьих, упрощение процедур налогообложения и представления отчетности, в-четвертых, создание благоприятных условий для выхода из «тени» (введения в правовое поле) и развития малого предпринимательства являются необходимыми условиями улучшения налогового климата у субъектов малого предпринимательства.

Это должно быть обеспечено путем введения в действие единого налога на вмененный доход для определенных видов деятельности. При этом нормативно-правовые акты не должны содержать норм, напрямую обязывающих субъекты малого предпринимательства переходить на упрощенную систему налогообложения организаций и индивидуальных предпринимателей. Объектом налогообложения при упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности должны стать валовая выручка или совокупный доход (по выбору самого плательщика), полученные за отчетный период.

Право определения порядка исчисления единого налога на вмененный доход должно сохраниться за органами государственной власти Ростовской области на основе единых принципов расчета вмененного дохода по видам деятельности и его предельных значений, установленных на федеральном уровне. С целью повышения социальной защищенности работников малых предприятий необходимо ввести для всех субъектов малого предпринимательства уплату единого социального налога, предусмотрев при этом возможность уменьшения величины единого налога на вмененный доход или уплачиваемого налога по упрощенной системе на сумму



уплаченного единого социального налога. Также в качестве стимулирующей меры необходимо предусмотреть возможность уменьшения суммы исчисленного налога при условии превышения среднемесячного размера оплаты труда наемных работников малого предприятия прожиточного минимума, установленного для Ростовской области.

Для заготовительных, снабженческо-сбытовых предприятий, предприятий оптовой торговли и иных, осуществляющих закупки товаров (работ, услуг) у субъектов малого предпринимательства и других предприятий, предусмотреть возможность при дальнейшей реализации потребителями этой продукции или результатов ее переработки исчислять облагаемый налогом на добавленную стоимость оборот в виде разницы между ценой реализации и ценой приобретения продукции без налога на добавленную стоимость.

В целях расширения возможностей доступа малых предприятий (в том числе начинающих) к источникам финансовых средств, необходимых для их развития, необходимо организовать выполнение комплекса мер по следующим основным направлениям:

- в целом в Ростовской области

- разработка действенного механизма гарантий Администрации области, обеспечивающих разделение рисков между администрацией, кредитными организациями и малыми предприятиями;
- субсидирование процентной ставки по кредитам и займам, выдаваемым определенным категориям субъектов малого предпринимательства коммерческими организациями;
- внедрение в сфере малого предпринимательства типовых схем финансовой аренды (лизинга);
- разработка и совершенствование механизмов ипотечного кредитования;
- содействие в формировании условий привлечения внебюджетных финансовых ресурсов в малый бизнес;
- развитие венчурного финансирования инновационных проектов малого предпринимательства;
- развитие системы формирования кредитных историй предприятий (в том числе малого бизнеса)



Предпринимательская деятельность

- специализированными организациями (кредитными бюро) в целях упрощения доступа малых предприятий к кредитам коммерческих банков;
- - **в сельскохозяйственных районах** оказать содействие в создании кредитных кооперативов, обществ взаимного кредитования, других небанковских кредитных институтов, предоставляющих на возвратной основе средства под инвестиционные проекты субъектам малого предпринимательства; разработать схемы предоставления в лизинг сельскохозяйственных машин и оборудования для КФХ;
 - отработать механизм предоставления кредитов под будущий урожай; изыскать возможность предоставления гарантий не только по среднесрочным, но и долгосрочным кредитам малым предприятиям сельскохозяйственного производства; отработать механизм страхования деятельности (рисков потери урожая из-за форс-мажорных обстоятельств) сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Необходимо повысить эффективность использования государственного и муниципального имущества для развития производственной деятельности субъектов малого предпринимательства за счет реализации следующих мер:

- создать на региональном и муниципальном уровнях реестры и целевые фонды не жилых помещений (в том числе - объектов незавершенного строительства), предназначенных для передачи в аренду или продажи малым предприятиям на льготных условиях;
- установить льготные условия и порядок передачи производственных площадей и технологического оборудования предприятий и организаций, находящихся в государственной или муниципальной собственности, малым предприятиям на условиях долгосрочной аренды, выкупа, передачи оборудования в лизинг;
- разработать механизм предоставления рассрочки платежей при продаже недвижимых помещений субъектам малого предпринимательства;
- обеспечить реализацию принципа «одного окна» для оформления и регистрации сделок с



Предпринимательская деятельность

- имуществом, приобретаемым (продаваемым) или арендуемым субъектами предпринимательства (определить единый орган, установить единый перечень документов, а также предельные сроки рассмотрения заявок);
- ввести запрет на взимание с субъектов предпринимательской деятельности платежей и сборов за действия, связанные с продлением договоров аренды нежилых помещений и земельных участков;
 - снизить стоимость оформления и регистрации сделок с недвижимостью;
 - упростить процедуры и порядок, а также установить нормативные сроки оформления исходно-разрешительной документации на ремонт, реконструкцию и строительство производственных объектов;
 - установить порядок зачета средств, израсходованных субъектами предпринимательской деятельности на ремонт и реконструкцию арендуемых нежилых помещений, в качестве уплаты арендной платы;
 - установить возможность удешевления арендной платы для вновь созданных малых предприятий;
 - разработать программу повышения эффективности использования государственного и муниципального имущества для развития субъектов малого предпринимательства на территории Ростовской области.
 - В качестве основных задач развития системы информационного обеспечения малого предпринимательства необходимо:
 - обеспечить проведение на регулярной основе мониторинга состояния субъектов малого предпринимательства с периодичностью один раз в три-пять лет (включая малые предприятия и предпринимателей без образования юридического лица);
 - включить информационное обеспечение предпринимательства в региональные программы поддержки предпринимательства, как одно из приоритетных направлений поддержки бизнеса;
 - обеспечить информационную поддержку через СМИ и пропаганду малого предпринимательства, как одного из



Предпринимательская деятельность

важнейших факторов развития экономики и стабилизации российского общества;

- организовать создание положительного имиджа, регулярный выпуск российского журнала и информационно-аналитических изданий о предпринимательской деятельности;
- создать специальные радио и телевизионные программы по тематике малого предпринимательства;
- обеспечить консалтинговую поддержку предпринимателям через Региональный центр поддержки предпринимательства по следующим направлениям:
 - предоставление информации о действующих нормативных актах, затрагивающих сферу малого предпринимательства;
 - разработка и распространение пакетов типовых документов (устав, бизнес-план и так далее), программного обеспечения в области бухгалтерского и налогового учета, информации о реестрах государственного и муниципального имущества, предназначенного для передачи в аренду или продаже;
 - предоставление справочной информации (адреса, телефоны) об органах, осуществляющих регистрацию предприятий, налоговых органах, банках, осуществляющих кредитование малого предпринимательства (включая информацию об основных условиях кредитования), об учебных заведениях, осуществляющих подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров для сферы малого предпринимательства (и условиях обучения);
 - консультирование по вопросу выбора наиболее перспективных направлений развития бизнеса, возможных поставщиках ресурсов и рынках сбыта товаров (работ, услуг), о наличии необходимых трудовых ресурсов; правовое консультирование.

В качестве важнейших направлений развития и совершенствования системы подготовки кадров для малого предпринимательства необходимо:

- выделение подготовки кадров в одно из приоритетных направлений региональных программ поддержки малого предпринимательства;
- разработка и обеспечение финансирования из регионального бюджета мер, направленных на создание системы дополнительного образования по



Предпринимательская деятельность

переподготовке и повышению квалификации специалистов по основам предпринимательства для сферы малого бизнеса, в том числе преподавателей, консультантов, работников государственных и негосударственных структур, обеспечивающих реализацию государственной политики в сфере поддержки предпринимательства;

обеспечение взаимодействия с образовательными учреждениями области с целью внедрения дисциплин, развивающих предпринимательские способности и формирующих экономическое мировоззрение; обеспечение взаимодействия государственных и негосударственных структур, координация российских и международных программ в сфере подготовки кадров для малого предпринимательства;

осуществление финансовой и организационной поддержки разработки учебно-методической литературы, методического и информационного обеспечения подготовки предпринимателей и консультационного сопровождения их деятельности; реализация мер по обеспечению доступности для широких слоев населения образования по основам предпринимательской деятельности.

Совершенствование антимонопольного законодательства, направленного на обеспечение равных условий конкуренции, отказ от дискриминации любых производителей должны стать одним из важнейших приоритетов экономической политики.

Главными направлениями государственной политики по обеспечению равных условий конкуренции должны быть ужесточение санкций за нарушение положений антимонопольного законодательства, пресечение создания исполнительной властью привилегированного положения для одного из экономических агентов, усиление деятельности структур поддержки малого предпринимательства по обучению и проведению разъяснительной работы по применению антимонопольного законодательства.

Особого внимания заслуживает свобода выбора организационно-правовых форм деятельности субъектов малого предпринимательства в условиях несовершенства действующего законодательства.

Необходимо оказывать содействие в интеграции



Предпринимательская деятельность

крупного и малого бизнеса. Это является необходимым условием для развития последнего. Основными задачами в данном направлении должны стать:

- совершенствование и оптимизация взаимоотношений между крупными предприятиями и субъектами малого предпринимательства;
- использование потенциала малых предприятий в ускорении процессов структурной перестройки экономики области и реформирования предприятий;
- упрощение механизма и процедуры заключения договоров коммерческой концессии.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Согласно российскому законодательству предпринимателем может быть любой гражданин, не ограниченный в дееспособности, то есть способный действовать. Допускается выступать в качестве российских предпринимателей и гражданам иностранных государств, и лицам без гражданства. Коллективными предпринимателями могут быть объединения граждан, использующие как свое собственное, так и арендованное имущество.

Однако всякое право надо уметь реализовать, использовать. Для успеха дела нужны не только личные качества, но и благоприятная общественно-политическая обстановка. Сформулируем условия успеха предпринимательства: в стране должен наличествовать слой деловых и энергичных людей, способных воплотить в жизнь хозяйственную практическую идею, средний класс; необходимо объединение усилий правительства и предпринимательских кругов как долговременных союзников в реализации общенациональной идеи, достижении поставленных целей; в обществе необходимо сформировать авторитет предпринимательской деятельности, уважение к успеху в бизнесе как значимой социальной ценности.

Как показывает опыт стран с развитой рыночной экономикой, а также некоторых восточноевропейских стран с переходной экономикой, развитие предпринимательства способствует решению ряда важных для поступательного социально-экономического развития страны задач, таких, как демонополизация, формирование рыночной структуры экономики и конкурентной среды; насыщение рынка товарами и услугами; занятость и самозанятость; экономический рост и увеличение налоговых поступлений (при стабильной налоговой системе); формирование среднего класса; укрепление деловой этики, в том числе и налоговой дисциплины. Именно такие конечные цели изначально ставились при выработке государственного подхода в отношении поддержки развития малого бизнеса в России. Однако, как показывают результаты проведенного анализа, сектор малого предпринимательства пока весомой роли в России не играет. Задача развития данного сектора по-прежнему должна оставаться одним из приоритетов экономической политики государства. Однако ее решение невозможно в отрыве от других



Предпринимательская деятельность

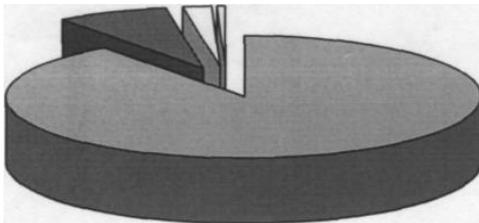
направлений реформирования экономики и без координации усилий федерального центра и региональных властей.



Приложение №1

**Рис. 1. Данные о формах собственности малых предприятий в России
(в %)**

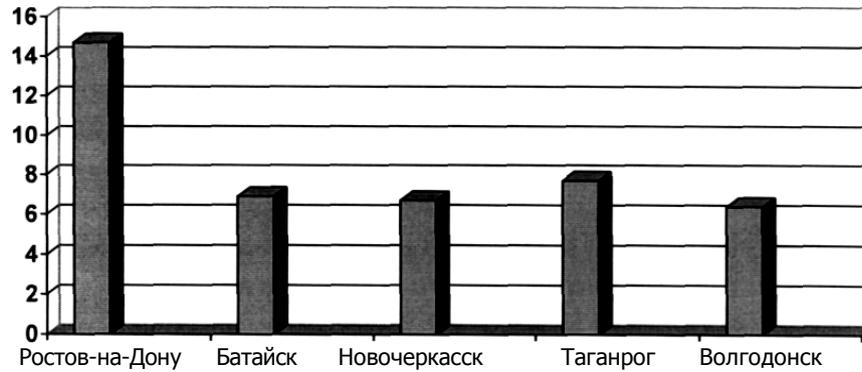
- 1 Частная собственность
- 2 Смешанная российская собственность
- 3 Смешанная собственность с российским и иностранным участием
- 4 Иностранная собственность





Предпринимательская деятельность

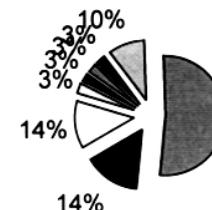
Рис.2. Количество малых предприятий в расчете на 1000 жителей в городах Ростовской области





Приложение №2

Рис. № 3 Распределение предприятий в Ростовской области.



Где:

- 1- торговля и общественное питание, включая оптовую продажу продукции производственно-технического назначения 49,6%
- 2- промышленность - 13,8% (15,0%);
- 3- строительство - 12,6% (13,5%);
- 4- сельское хозяйство - 2,4% (2,9%);
- 5- операции с недвижимым имуществом - 4% (2,6%);
- 6- общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка - 2,6% (2,5%);
- 7- транспорт и связь - 2,8% (2,6%);
- 8- другие отрасли - 11,3% (10,1%).



СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.

1. Кочетков Г.Б. Предпринимательство как фактор развития // Экономика, политика, культура. - 2004. - N 6. - С. 46-65.
2. Курс экономики: Учебник. / под ред. Б.А. Райзберга. - М: ИНФРА-М, 2008. - 716с.
3. Ляшенко М.В. Тенденции развития малого предпринимательства // Регион: экономика и социология. - 2009. - N 3. - С. 163-174.
4. Малый и крупный бизнес: тенденции становления и специфика функционирования. / Балацкий Е. // Экономист - 2008. - №4 - с.45-54
5. Основы экономической теории: политэкономический аспект: Учебник / Отв. ред. Г.Н. Климко - Киев: Знання-Прес, 2010.- 646с.
6. Предпринимательство: от «максимизации прибыли» к синергии социально-экономических систем. / Колесникова Л. // Вопросы экономики. - 2012 - №10 - с40-54.
7. Российский бизнес: на пути к легализации? / В. Радаев // Вопросы экономики. -2012.-№1,с68-87.
8. Российское предпринимательство и проблемы его развития. / Тимофеева М.С. // Изв. вузов Сев. - Кавк. региона. Технические науки. - 2010г. - №3 - с! 15-120.
9. Шагинян Г.А., Черенков А.Я., Кузнецов Н.Г., Елецкий Н.Д. Основы экономической теории: Учебное пособие / РИНХ - Ростов н/Д, 2009. - 244с.
10. Экономика предприятия (фирмы) / под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 601с.
11. Экономика предприятия / под ред. Е.Л. Кантора. - СПб.: Питер, 2008. - 352с.



12. Экономическая теория / Под ред. В.И. Видяпина. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 672с.
13. Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева - М.: ВЛАДОС, 2010.- 636с.
14. Южанов И. Малое предпринимательство в России // Экономика России - XXI век.-2012.-№12.-С. 2-3.
15. Федеральный закон от 14.06.1995г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»;
16. Федеральный закон от 29.12.1995г. № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства»;
17. Федеральный закон от 31.07.1998г. № 148-ФЗ «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» (в редакции Федеральных законов от 31.03.1999г. №63-ФЗ, от 13.07.2001г. №99-ФЗ);
18. Федеральный закон от 07.08.2001г. №117-ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан»;
19. Федеральный закон от 08.08.2001г. №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»;
20. Федеральный закон от 08.08.2001г. №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц»;
21. Областной закон Ростовской области от 30.11.1998г. № 14-ЗС «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности» (в редакции Областных законов от 28.12.1998г. №19-ЗС, от 26.02.1999г. № 27-ЗС, от 04.06.1999г. № 35-ЗС, от 10.05.2000г. № 76-ЗС, от 29.11.2000г. №114-ЗС, от 28.03.2001г. №131-ЗС, от 28.03.2001г. № 133-ЗС, от 24.08.2001г. № 165-ЗС, от 02.11.2001г. № 188-ЗС);
22. Областной закон Ростовской области от 31.07.1999г. № 42-ЗС « О едином налоге на вмененный доход от розничной торговли горюче-смазочными материалами через автозаправочные станции» (в редакции Областных законов от 10.05.2000г. № 77-ЗС, от 28.03.2001г. № 132-ЗС, от 24.08.2001г. № 166-ЗС, от 25.10.2001г. № 182-ЗС)
22. Концепция государственной политики поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации // Бизнес для всех.-2010,- №26-с. 11-14;



23. Барсукова С.Ю. Кризис 1998 года и российский бизнес // ЭКО.-2009.-№4.-с.95-103;
24. Береснева А.В. Роль малого бизнеса в развитии экономики // ЭКО.-2008.-№8.-с.25-32;
25. Блинов А. Условия регулирования малого бизнеса // Экономист.-2009.-№2.-с.75-78;
26. Высокое В.В. Малый бизнес «в тени» - государству жарко // Экономика и жизнь.-2008.-№20;
- Высокое В.В. Малый бизнес: Научно-практическое пособие // Ростов-на-Дону: Издательский центр ДГТУ, 2010.-120 с.;
28. Тарануха Ю. Предпринимательство в переходной экономике // Экономист.-2012.- №10.- с.42-48;
29. Черныш Е.А. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие //Е.А. Черныш, Н.П. Молчанова, А.А. Новикова, Т.А. Салтанова.- М: ПРИОР, 2011. – 176 с.
- Что препятствует развитию бизнеса? (взгляд российских предпринимателей) // Журналы для акционеров.-2011.- №10.-с.26-31;
31. Южанов И.А. Всякий монополизм - в экономике ли, политике - страшен тем, что мешает свободе выбора // Человек и труд.-2011.-№2.-с.9-12;
32. Южанов И.А. Поддержка предпринимательства в России: итоги и перспективы //Вестник Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.-2009.-№2.-с.3-13.