

Н.П.Кононкова
РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА
И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

В рыночном хозяйстве малый бизнес (МБ) играет важную роль. Его место в развитии народного хозяйства в разных странах иллюстрируют следующие данные: доля МБ в ВВП США составляет 40%, Японии – 61, стран ЕС – 70, России – 11%, а доля в численности занятых соответственно 54%, 78, 72, 12% (1, с. 175). Малый бизнес обеспечивает половину, а в ряде стран и более половины прироста продукции народного хозяйства. Однако главное заключается в том, что именно малое предпринимательство является основным создателем новых рабочих мест. Решение проблемы трудоустройства с помощью МБ освобождает государство от решения многих социальных проблем. Доходы предприятий МБ, направляемые в том числе на оплату наемных работников, составляют в Европе более половины всего платежеспособного спроса населения и во многом формируют весь внутренний рынок. Для любой экономики, тем более переходной, весьма важно увеличение доходов населения и объема внутреннего рынка, оживление платежеспособного спроса, а с ним и всего общественного производства. В России же малый бизнес фактически не развивается (1; 2; 3; 5 и др.).

Роль малых предприятий в переходных экономиках

Для осмыслиения места и роли малого бизнеса в современных условиях имеет смысл проанализировать сущность этого понятия. С экономической точки зрения, бизнес – это форма существования и

реализации рыночных отношений, а также конкретная форма механизма функционирования и реализации отношений собственности в условиях рынка (8). Чаще под бизнесом понимают инициативную деятельность предпринимателей, направленную на получение дохода (8; 10). Проблематика предпринимательства находится на стыке двух направлений современной экономической мысли: теории экономического роста и теории управления. Практически все современные подходы едины лишь в том, что предпринимательство – ключевой элемент хозяйственного механизма, а предприниматель – одна из центральных фигур социально-экономической жизни общества. В то же время нет их четкого однозначного определения, основывающегося на полной и убедительной теории. Нет и самой теории предпринимательства, хотя в рамках практических всех направлений экономической мысли Запада в той или иной степени делались попытки ее создания.

По мнению А.Шмыревой, В.Черненко и А.Климова, современное предпринимательство следует рассматривать как инициативную деятельность различных субъектов, выполняемую на самостоятельной, постоянно инновационной и рисковой основе, направленную на получение дохода или достижение других целей (11, с. 3). При переходе к рынку во всех переходных экономиках сформировался достаточно заметный социальный слой предпринимателей, занятый инициативной экономической деятельностью, в основном на базе частной и акционерной собственности. Этот слой приобрел относительно высокий социально-экономический статус и сформировался в качестве самостоятельного элемента, в частности, российского общества. Предпринимательская активность этого слоя конструктивно проявлялась именно на волне подъема при преодолении обществом упадка в экономике. Это обстоятельство, по мнению экономистов, особенно характерно для России (10).

Практически все специалисты разделяют мнение о ключевой роли малых и средних предприятий в переходный период (1; 3; 5; 6; 13; 14). Процесс перехода к рыночной экономике подразумевает перераспределение ресурсов из государственного в частный сектор либо путем приватизации существующих государственных предприятий, либо путем создания новых частных фирм. До последнего времени в исследованиях, посвященных переходному периоду, основное внимание уделялось первому механизму. Однако приватизация и реструктуризация крупных и долгое время существующих

предприятий не дали ожидаемых результатов в некоторых европейских странах (например, в Боснии, Македонии и Словении). Эмпирические исследования, проводившиеся во многих странах, показывают, что мелкие предприятия (МП) растут быстрее крупных (14). Преимуществами МП являются, в частности, их гибкость и адаптивность, что служит им защитой от крупных предприятий, преимуществом которых является экономия на масштабах. В то же время крупные предприятия сталкиваются с проблемой расходов на управление и координацию, возрастающих по мере развития предприятия. Одной из причин быстрого роста МП является также активная политика их поддержки, проводимая в странах с развитой рыночной экономикой. Это подтверждает тезис о том, что рынок сам по себе не генерирует рост экономики.

Значение МП в развитых рыночных экономиках не вызывает сомнений. В менее развитых районах западноевропейских стран они являются основой всей их социальной и экономической жизни и решающей предпосылкой их дальнейшего хозяйственного развития. На мелких предприятиях отмечается более высокая эффективность труда, малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг на основе разработки местных источников сырья и обеспечивают при этом большую занятость. Они увеличивают размеры поступлений в муниципальные бюджеты, стимулируют НТП, выполняют другие важные для хозяйства функции (8, с. 44).

Важно также подчеркнуть роль МП в преодолении структурных деформаций, являющихся главным тормозом экономического роста. Рост МП расширяет рыночный сектор и сокращает нерыночную составляющую экономики, а именно – совокупность неэффективных предприятий. По данным обследований, проведенных ГУ-ВШЭ, в промышленности из выборки около 1000 предприятий в 1999 г. 4,2% (2,2% по числу занятых) производили отрицательную добавленную стоимость, т.е. могли существовать только за счет субсидий (в 1998 г. – 15,8 и 16,1% соответственно). С учетом комбинации двух признаков – отрицательной добавленной стоимости и просроченной кредитной задолженности – доля таких предприятий составит уже 31,2% (23,3%). Складывается парадоксальная ситуация: государство выделяет субсидии на поддержку слабых предприятий вместо того, чтобы инвестировать в новые динамично развивающиеся (13, с. 8).

А.Килгрен также видит решение проблемы неэффективных предприятий именно в развитии малого бизнеса. На огромных территориях России, где раньше доминировали государственные структуры, целесообразно создавать МП вместо тех, которые не имеют возможности вывести производство из кризиса (16).

Таким образом, среди функций малого предприятия важно отметить прежде всего экономические, определяемые его ролью как, во-первых, работодателя, во-вторых, производителя продукции и услуг, в-третьих, катализатора научно-технического прогресса, в-четвертых, налогоплательщика, в-пятых, агента рыночных отношений. Не менее значимы социальные и экологическая функции. Все эти функции должны работать на экономический рост не только в рыночной, но и в переходной к рынку экономике.

В настоящее время наблюдается дальнейшее повышение роли предприятий МБ в экономике развитых стран, что представляется закономерностью, вытекающей из потребностей, возникающих в процессе развития производительных сил. Страны с переходной экономикой, последовавшие этому примеру западных стран, значительно преуспели в достижении более высоких и устойчивых темпов роста. В этом смысле у России есть значительное пространство не только для развития малого бизнеса, но и для увеличения темпов экономического роста (1; 4; 13).

По мнению А.Аганбегяна, если за пять лет повысить долю МБ в ВВП России с 11 до 30%, ВВП вырастет на 18% и даст дополнительный прирост ВВП на 3% в год. То есть половина из 6%-ного экономического роста в стране может быть уже в ближайшие годы получена за счет преимущественного развития МБ (1, с. 176). В отличие от этих радужных теоретических перспектив картина последних лет в этой области безрадостна.

Состояние малого бизнеса и перспективы развития

Во многих переходных экономиках сектор МП рос не настолько быстро, чтобы поглотить увеличение безработицы, и не реализовал свой потенциал двигателя роста. Хотя на рынок вышло много МП, темпы роста экономики в этих странах были ниже ожидаемых, что, в частности, В.Бартлет объясняет существованием препятствий, мешающих быстрому переходу рабочей силы из старых, непродуктивных крупных предприятий в новый частный сектор (14).

Многочисленные препятствия для развития МП существуют в большинстве стран с переходной экономикой. Некоторые из них стандартны (неконкурентное окружение), другие – характерны только для переходных экономик и включают факторы, связанные с уровнем развития демократии, поддержкой правящей элитой старых крупных предприятий и различными ограничениями развития МП. Дополнительным препятствием является рост «серой» экономики, стимулирующий высокие налоги и бюрократизацию государственного аппарата.

Исследования показывают, что в странах с переходной экономикой, так же как и в странах с развитой экономикой, мелкие предприятия растут быстрее крупных. Однако на пути их развития встают финансовые, институциональные, организационные, ресурсные и общественные барьеры. Наиболее серьезным является финансовый барьер (высокая стоимость кредита). Проблема внутренних ресурсов, в том числе низкого качества оборудования, также оказывает определенное ограничивающее влияние.

Центр экономических и финансовых исследований (CEFIR) провел в 2002 г. серию исследований, посвященных выявлению причин стагнации МБ в России, в том числе с целью прояснения реальной ситуации в сфере регистрации и лицензирования фирм, а также сертификации товаров. Эта работа показала, насколько сильно препятствует созданию и росту новых фирм бюрократия и коррупция в России. Институциональные препятствия, по мнению Ф.Хэнсона, не столь сильны после кризиса 1998 г. Решены, на его взгляд, проблемы денежных расчетов между предприятиями, правительство преодолело хронический финансовый дефицит, российский бизнес стал инвестировать в российскую промышленность, несколько сократилось бремя налогов (15). Вместе с тем отмечается стагнирование малого бизнеса из-за слабой поддержки государства. Отсутствие эффективной стратегии поддержки малых фирм выдвигает на первый план задачи разработки и осуществления такой политики со стороны государства.

Многие ученые анализируют причины слабости малого бизнеса в России, сравнивая их с причинами стагнации в других переходных экономиках. Например, А.Килгрен обращает внимание на то, что в России рост МБ происходил гораздо медленнее, чем в Польше, Чехии и Венгрии, и не оказывал существенного влияния на рост экономики. По его данным, в 1997 г. в Польше насчитывалось 2 млн.

малых предприятий, тогда как в России всего 900 тыс., притом что население в России в 3,5 раза превышает польское (16, с. 193). По данным А.Аганбегяна, число официально зарегистрированных предприятий малого бизнеса немного превышает 800 тыс., что составляет по отношению к численности населения около 0,6%. В развитых странах мира соответствующая доля МБ составляет 3% и более. Мы отстаем здесь по крайней мере в пять раз (1, с. 176).

В Польше вновь созданный сектор экономики послужил основной силой экономического развития. В конце 90-х годов малые и средние предприятия производили две трети ВВП. В Чехии также отмечался более стабильный рост именно на МП. В Венгрии развитие экономики в целом объясняется привлечением иностранных инвесторов, тем не менее МБ получил существенное развитие и значительно увеличил свою долю в общем выпуске промышленной продукции. К 1996 г. малые и средние предприятия в Венгрии обеспечивали уже 64% от общей занятости. В России же малый бизнес составлял в 1999 г. 12,8% от общей занятости и его доля в ВВП не превышала 10–12% в течение всего периода 90-х годов (там же). По оценке ОЭСР, занятость в малых российских компаниях в 2000 г. составила 12,6 млн. человек, или 20% от всеобщей занятости. В Венгрии этот показатель достиг 40%, а в Польше и Германии – 50% (15, с. 378).

Развитие малого бизнеса в Польше, Чехии и Венгрии представлялось органичным процессом с момента перехода к рыночной экономике, несмотря на то что нарождавшемуся предпринимательству уделялось мало внимания. Поэтому, по мнению А.Килгрена, МБ не нуждается в специальной политике, направленной на его развитие. Как только появляется экономическая свобода, предприниматели сами находят новые возможности для развития бизнеса и это создает условия для экономического роста. Именно так было в отмеченных странах. Почему этого не произошло в России?

А.Килгрен и В.Бартлет считают, что отсутствие эффективной системы государственной поддержки МБ не может служить причиной, ограничивающей его развитие. Реформирование экономики в России базировалось на достижении макроэкономической стабильности. При этом мало внимания уделялось малому бизнесу, так же как и в других странах переходной экономики. Ни в одной из указанных выше стран не было специально разработанной политики разви-

тия малого и среднего бизнеса до середины 90-х годов, но он развивался и довольно успешно.

Макроэкономическая нестабильность, особенно высокий уровень инфляции и бюджетный дефицит, долгое время служила объяснением экономической депрессии и слабого развития предпринимательства в России. Политическая нестабильность также оказывала негативное влияние на этот сектор экономики. Однако основными причинами слабого развития МП А.Килгрен считает: 1) отсутствие предпринимательской культуры; 2) существование сильных заинтересованных групп, сдерживающих их развитие (16, с. 195).

Отсутствие предпринимательской культуры связано с историческими корнями. Частное предпринимательство в России имеет слабые традиции. Продолжительный период планово-административной экономики, когда любая предпринимательская деятельность была запрещена, оказал сильное влияние на менталитет предпринимателей. Этим объясняется полное отсутствие в России опыта и традиций ведения частного бизнеса. Российские предприниматели могут иметь высокую квалификацию, но чувствовать при этом потребность в дополнительных специальных знаниях в области менеджмента и ведения бизнеса. В отличие от России в Польше, Чехии и Венгрии предпринимательство было развито до периода плановой экономики и допускалось в известных пределах во время этого периода. Поэтому в этих странах предпринимательские традиции не были преданы забвению.

Эта позиция находит поддержку со стороны некоторых отечественных экономистов. В частности, М.Кочановский замечает, что в обществе не только отсутствуют традиции, но и существует неоднозначное отношение к предпринимательской деятельности вообще и к малому бизнесу в частности, причем не только у части населения, но и в чиновничьей среде (6).

Однако, по мнению И.Малышевой, огосударствление собственности и регламентация условий хозяйственной деятельности, конечно, выбивали почву у частного предпринимательства, но это вовсе не означало, что Россия в советское время превратилась в «хозяйство без предпринимателя» (8, с. 12). Индустриальное общество, несмотря ни на что, немыслимо без организационно-хозяйственных инноваций, как немыслимо и без экономического роста. Предпринимательством, по ее мнению, является любая хозяйственная деятельность с использованием новизны, риска, изобретательства с це-

лью получения прибыли. В широком смысле – это предпримчивость, инициативность, активность в сфере экономики. В узком – экономическая деятельность собственника.

В условиях административно-командной системы в России существовало, по мнению И.Малышевой, несколько специфических хозяйственных типов, реально выполнивших предпринимательскую функцию. К первому типу автор относит «экспериментаторов» – небольшую часть хозяйственных руководителей, которые с санкции властей осуществляли более или менее решительные нововведения. Оформить организационную инновацию как эксперимент значило добиться исключительных условий и дополнительной поддержки, взяв на себя весь риск за последствия «предпринимательских действий». Из положительных примеров напомним опыт офтальмолога С.Федорова и арендатора М.Бочарова.

Ко второй, основной группе она относит «вынужденных предпринимателей». Директивные планы, хронически не обеспеченные материальными и людскими ресурсами, заставляли директоров и ведущих специалистов всячески изворачиваться и действовать в обход формальным указаниям, а многих попросту вынуждали имитировать опыт «экспериментаторов», если власти считали его успешным.

К третьей группе относятся так называемые «теневики». Их деятельность была связана с госсектором, косвенно или прямо зависела от государственных ресурсов. Четвертая, наиболее приземленная группа – частники. В основном это мелкие изготовители и торговцы, подкармливавшиеся плодами личного подсобного хозяйства или полулегальной индивидуальной трудовой деятельности.

В итоге в советскую эпоху можно выделить целый ряд групп полупредпринимателей, которые, выполняя необходимую для любого современного хозяйства инновационную функцию, не могли считаться предпринимателями в полном смысле слова. Таким образом, в соответствии с этой позицией распространенное мнение о том, что в России (особенно в советский период) полностью отсутствовала практика предпринимательства, не соответствует действительности, вместе с тем ограниченность предпринимательской деятельности и представления о ее криминальном характере не позволили сформировать необходимую культуру ведения бизнеса.

Другой названной А.Килгреном причиной слабого развития МБ в России является наличие сильных заинтересованных групп, которые ограничивают способность малых фирм осваивать новые

технологии и перераспределять ресурсы. Сильная власть групп оказывает существенное влияние на экономическую политику государства, ограничивая развитие малых фирм. Этот феномен может быть объяснен специфическими условиями переходной экономики, в которых контроль и регулирование экономики находятся в руках крупнейших корпоративных кланов (8, с. 3).

Российские экономисты видят причины слабого развития МБ несколько иначе. А.Блинов выделяет две группы причин: общеэкономического характера и локального характера (3). Основной причиной общеэкономического характера он считает становление рыночных отношений по стихийному пути, в результате чего рынок функционировал главным образом в сфере обращения, а не в сфере материального производства. Среди причин локального характера выделяются различные организационные ограничения. При этом подчеркивается, что в России при интенсивном росте числа малых предприятий наблюдался спад экономики, а в развитых странах, таких как США, Германия и Япония, – бурное развитие и подъем. По мнению А.Блинова, успех в развитой рыночной экономике обеспечивается политикой преемственной поддержки и стимулирования предпринимателей, занимающихся именно производственной деятельностью, инновациями и строительством.

Оценивая современное состояние развития малого бизнеса в России как важного фактора экономического роста, исследователи отмечают, что он и сегодня продолжает выживать не благодаря, а вопреки всей окружающей его среде. Н.Шмелев, В.Шенаев и др. считают, что основной причиной стагнации малого бизнеса является слабая поддержка со стороны государства. Выделяемые государством средства должны быть более существенными, а институты – более адекватными и эффективными (12).

Многие отечественные экономисты основной причиной слабого развития малого бизнеса считают налоговое бремя, не позволяющее многим предприятиям даже выйти из тени (5; 6; 7; 11). Сегодня каждая российская компания стоит перед сложным решением: направить средства от реализации продукции на оплату труда сотрудников и социальные выплаты, на инвестиции или на уплату налогов. Решать все три задачи одновременно пока никому не удавалось. Именно поэтому любая российская компания с минимально развитым финансовым менеджментом платит налогов ровно столько, сколько считает нужным по политическим соображениям.

М.Кочановский считает дестимулирующую роль российского налогообложения и административные барьеры наиболее серьезной проблемой в развитии малого бизнеса (6).

Назревшая радикальная реформа, по мнению А.Ивантера, – не прихоть предпринимателей, как думает правительство, а необходимое условие ускорения экономического развития (5). Постоянные заявления властей о решимости сокращать налоги, не подкрепленные реальными действиями, вынуждают предпринимателей замораживать свои инвестиционные планы. Причем колебания, нерешительность и непоследовательность реформаторов негативно сказываются на активности бизнеса гораздо в большей степени, чем сказалось бы полное отсутствие реформ. По мнению большинства экономистов, это нежелание правительства поддерживать малый бизнес, которое проявляется не только в усилении налоговой нагрузки, но и в ослаблении финансовой его поддержки, заставляет сделать вывод о весьма негативных перспективах его развития в России (2; 5; 11).

В то же время нельзя сказать, что малый бизнес в нашей стране совсем не развивается. Этот процесс можно наблюдать в пищевой промышленности, производстве строительных материалов, фармацевтике, торговле, сфере услуг. Определенные улучшения заметны в области процедуры регистрации фирм, доступности кредита (16). Но в целом ситуация, по единодушному мнению специалистов, не улучшилась по сравнению со второй половиной 90-х годов.

В 2002 г. удельный вес МП составлял в промышленности 11%, в строительстве – 40, на транспорте – 5, в торговле и общественном питании – 16%. На начало 2003 г. насчитывалось 882 тыс. МП, более половины из них работают в торговле. На МП занято около 8 млн. человек. Самый низкий показатель – удельный вес МП в инвестициях в основной капитал в народном хозяйстве (менее 3%). Низкая производительность в малом бизнесе в России во многом объясняется его неэффективной структурой. Значительную часть малого бизнеса составляют люди, занимающиеся так называемыми челночными операциями в торговле (около 3 млн. человек), работники ларьков и палаток, разного рода перекупщики, спекулянты, продавцы на рынках и т.п., чей труд малоэффективен и низкооплачиваем (там же).

В наиболее эффективных направлениях малого бизнеса, связанных с высокомеханизированным и узкоспециализированным производством, трудится небольшое число работников, но выпуска-

ется большой объем продукции. Также небольшую часть малого бизнеса составляют инновационные малые фирмы, которые в ряде стран идут в авангарде научно-технического прогресса, прокладывают новые пути развития и коммерциализации новых технологий.

Развитие рыночной экономики требует большего внимания со стороны правительства к малым и средним предприятиям. В декабре 2001 г. была утверждена Концепция государственной политики поддержки развития малого предпринимательства РФ. В ней было заявлено о необходимости создания упрощенного налогообложения и бухгалтерского учета для МП, а также об установлении предела налоговых изъятий, отмечена проблема постоянных поборов, которые не дают развиваться малому бизнесу. В качестве важного направления стимулирования развития МБ были выдвинуты ликвидация административных барьеров, а также создание системы кредитования предпринимательства. Как отмечают специалисты, эти необходимые направления, к сожалению, остаются лишь политической декларацией, призванной «продемонстрировать озабоченность властей проблемами малого бизнеса» (9, с. 41). Реальных шагов правительства ждали от нового закона «О государственной поддержке малого предпринимательства», который готовил Минэкономразвития.

После съезда представителей малого бизнеса, который состоялся в Москве в 2002 г., и в соответствии с указаниями Президента РФ в связи с обращением к нему представителей малого бизнеса правительством была предложена и Думой принятая упрощенная схема налогообложения малого бизнеса с пониженными ставками. Однако само понятие малого бизнеса по инициативе Минфина было резко сужено. В результате этим неплохим решением могли воспользоваться только 15% предприятий и организаций малого бизнеса, а для остальных 85% осталась старая, громоздкая и неподъемная для небольших предприятий и организаций система налогообложения, которая уже привела в предыдущие годы к прямому сокращению числа предприятий малого бизнеса. Новые нормы налогообложения начали действовать с 2004 г. и пока не дали ожидаемых результатов.

Специалисты обращают внимание на то, что правительство, с одной стороны, не собирается тратить большие деньги на программы финансовой поддержки МП, для чего и сужает их определение. С другой стороны, оно высказывает надежду на то, что малый бизнес обеспечит создание новых рабочих мест, рост налоговых поступлений, экономическую стабильность и станет главным источником

инноваций. Очевидно, что МБ не в состоянии решить эти задачи без соответствующей поддержки государства.

Для того чтобы достичь желаемого результата, необходимо четкое осознание, что, во-первых, малый бизнес является важной составной частью российского бизнеса, поэтому обеспечить его поддержку без кардинального улучшения отечественного бизнес-климата в целом практически невозможно и, во-вторых, что МП весьма разнообразны и вводить для них одинаковые правила работы экономически нецелесообразно.

Зарубежный опыт и российская деятельность

Анализируя отечественную и зарубежную практику, исследователи обращают внимание на то, что процесс развития МБ характеризуется как количественными и качественными различиями, так и значительными расхождениями в воздействии на экономический рост. Так, А.Блинов считает, что успех в развитой рыночной экономике обеспечен политикой преимущественной поддержки и стимулирования предпринимателей, занимающихся производственной деятельностью, инновациями, строительством, и рекомендует учитывать эту практику в правительенной программе помощи малому бизнесу (3).

По мнению исследователей, основную ценность зарубежный опыт представляет для поиска путей преодоления главного препятствия этому развитию – недостаточности кредитного финансирования МБ. Современное состояние кредитного рынка в России связано с медлительностью радикальных преобразований финансово-кредитной сферы, и прежде всего банковской системы. В то же время именно банковскими учреждениями ограничена практически вся сфера кредитных отношений.

Для развития малого предпринимательства в нашей стране А.Аганбегян, А.Блинов, А.Шмырева, В.Черненко, А.Климов и др. рекомендуют использовать опыт кредитования в странах с развитой рыночной экономикой (1; 3; 11). В этих странах для оказания финансовой поддержки малому бизнесу используются различные источники капитала: ссуды коммерческих банков, правительственные субсидии, частные вложения, венчурный капитал и др. В США, например, значительная часть финансовой поддержки осуществляется через специализированное федеральное ведомство – Администрацию по

делам мелкого бизнеса, предоставляющую на льготных условиях займы трех основных типов: прямые, смешанные и гарантированные. Процентные ставки по займам ниже, чем при получении ссуды на частном рынке ссудного капитала. Другой важной мерой поощрения частной инициативы являются налоговые и амортизационные льготы. Особое внимание федеральные власти уделяют стимулированию инновационного малого бизнеса как путем выделения дотаций, так и посредством заключения контрактов на разработку новой продукции и технологий. Одним из приоритетных направлений считается подключение МБ к национальному экспорту.

В США всемерная поддержка малого бизнеса является приоритетной целью государственной политики и такая политика оказывается выгодной во многих отношениях. Затраты, связанные с разработкой и внедрением передовых технологий малыми предприятиями, значительно ниже затрат крупных фирм, а сроки окупаемости конкретных проектов существенно ниже.

Придавая огромное значение опыту стран ЕС, А.Шмырева и др. отмечают, что концепция поддержки малого предпринимательства как на уровне отдельных стран, так и на уровне ЕС в целом включает в себя понимание национальных и общеевропейских интересов сообщества, на основании которых определены цели и важнейшие принципы политики в отношении МП, а также основные механизмы и организационные структуры по реализации этой политики на межгосударственном, государственном и региональном уровнях (11).

Авторы обращают внимание на различие целей и принципов поддержки малого и среднего предпринимательства и вытекающих из них подходов к решению вопросов регулирования деятельности МП в рамках ЕС. Одни страны делают упор на развитии предпринимательства за счет улучшения экономической среды путем deregулирования и либерализации деятельности малого и среднего бизнеса, расширения приватизации, реформирования налоговой системы и законодательства о конкуренции. В других странах приоритетными направлениями считаются ускорение экономического развития, увеличение занятости и обеспечение конкурентоспособности на основе разработки целевых программ и более совершенных схем финансирования наряду с прогрессивными мерами поддержки МП путем непосредственных субсидий, дотационных займов или налоговых льгот (11, с. 45).

Все государства ЕС признают необходимость разработки специальных программ и помогают малому бизнесу получить доступ к источникам финансирования, используя при этом различные рычаги. Для большинства стран ЕС характерно создание особых резервов для поддержки малого бизнеса путем предоставления субсидий или финансовых льгот на инвестиции, льготных займов или дотаций. Например, в Германии в соответствии с региональной программой «Возрождение Европы» был создан специальный бюджетный фонд, который перечисляет средства частным специализированным банкам с целью дальнейшего долгосрочного кредитования мелких фирм по льготным процентным ставкам.

Поскольку МБ является основным источником создания рабочих мест в Европе, государства ЕС оказывают финансовую помощь малым фирмам, предлагающим места безработным, особенно молодежи. Первенство в этом направлении принадлежит Ирландии, которую небывало высокий уровень безработицы вынудил к выделению субсидий малому бизнесу еще в 1960-е годы.

Вместе с тем отечественные специалисты далеки от однозначного отношения к заимствованию зарубежного опыта в целом и в области кредитования малого бизнеса в частности. Многие авторы считают, что зарубежный опыт в сфере кредитно-финансового регулирования малого бизнеса не может быть использован в чистом виде. Его необходимо не только критически оценивать, но и адаптировать к конкретным условиям и специфике российской экономики (6). Общей установкой государственной политики поддержки малого предпринимательства должно быть создание для него благоприятной среды, которая предполагает стабильность экономической политики государства, развитие рыночной инфраструктуры, эффективную систему защиты интеллектуальной собственности, упрощение административных процедур и т.д. (10).

Рекомендации отечественных и зарубежных исследователей сводятся к следующим важнейшим направлениям.

1. Создание в русле экономических реформ стимулирующего механизма и благоприятной для предпринимательства среды. При этом важно уделить особое внимание развитию предпринимательской культуры в России и изменению отношения к предпринимательской деятельности.

2. Установление по примеру других стран для малого бизнеса специальных норм налогообложения и обеспечение максимального доступа малых фирм к благоприятным условиям.

3. Осуществление преимущественной поддержки малых предприятий, занимающихся производственной деятельностью, инновациями и строительством.

4. Решение проблемы доступа малого бизнеса к источникам финансирования, в том числе за счет льготных условий кредитования и создания заинтересованности в этом у банков, а также создания государством венчурных фондов для финансирования начальных, наиболее трудных стадий формирования инновационного продукта.

5. Обеспечение государственной поддержки и условий для функционирования в России иностранных фондов специально для кредитования малого бизнеса.

6. Облегчение организации предприятий малого бизнеса путем создания инкубаторов, технопарков для инновационных предприятий, где помимо низкой арендной платы они могли бы получить бесплатные или на льготных условиях юридические, бухгалтерские, маркетинговые, административные, хозяйственные и другие услуги.

7. Ликвидация административного гнета над малым бизнесом, ограничение, в том числе законодательное, проведения многочисленных проверок, согласований, получения разрешений у государственных органов. Эта проблема касается бизнеса в целом, но ее решение можно было бы начать с малого бизнеса, именно здесь осуществив идею «одного окна» по всем вопросам, которые волнуют малый бизнес.

8. Создание по примеру других стран сети учебных и консультационных центров, где на льготных условиях можно было бы обучать начинающих предпринимателей, владельцев и работников небольших предприятий ведению эффективного бизнеса, оказывать консультационные услуги.

Таким образом, специалисты единодушны в рекомендации активной поддержки малого бизнеса как одного из стратегических направлений государственной политики по ускорению социально-экономического развития страны. Подобные мероприятия предполагают создание специальной государственной структуры, отвечающей за это направление политики. Специальные агентства или комитеты по малому бизнесу существуют в большинстве стран, и не только на национальном, но и на региональном уровне.

В России Комитет по малому бизнесу, существовавший одно время и предложивший программу развития, по непонятной причине был ликвидирован. Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства явно не справлялось с этой нагрузкой. Те относительно небольшие средства, которые государство могло бы потратить на развитие малого бизнеса, сторицей окупились бы улучшением макроэкономических показателей всего народного хозяйства (1, с. 179).

Необходимо также отметить, что для развития малого бизнеса в регионах можно использовать и имеющийся в России опыт. В Москве, например, малый бизнес развит намного лучше, чем во многих других регионах, чему в определенной степени способствовали созданные здесь условия. Можно констатировать, что малые предприятия, к сожалению, пока не расцениваются правительством как серьезный фактор экономического роста. Изменение этого отношения, создание благоприятной среды для их массового развития являются существенным резервом роста российской экономики.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России / Акад. нар. хоз. при Правительстве РФ. – М., 2003. – 271 с.
2. Аккерман Е. Мозги на прилавок // Экономика и жизнь. – М., 2003. – № 16. – С. 1.
3. Блинов А. Проблемы стагнации развития малого бизнеса // Инвестиции в России. – М., 2003. – № 1. – С. 19–22.
4. Выгин О. Повод для оптимизма // Эксперт. – М., 2002. – № 7. – С. 40.
5. Ивантер А. Не роскошь, а средство развития // Эксперт. – М., 2003. – № 12. – С. 50.
6. Кочановский М. Развитие институциональной среды малого бизнеса. – Нижн. Новгород, 2000. – 68 с.
7. Климуок С. Посветились и хватит // Эксперт. – М., 2002. – № 7. – С. 36–37.
8. Малышева И. Развитие системы бизнеса в России: Вопр. истории и теории. – Сургут, 2002. – 91 с.
9. Рубченко М. Многообразие малостей // Эксперт. – М., 2001. – № 48. – С. 40–41.
10. Шишин С. Малые предприятия как субъекты налоговых отношений в России / Экон. реформы России: Вопр. теории и практики. – М.: Экономика, 2001. – С. 4–23.
11. Шмырева А., Черненко В., Климов А. Теория и практика кредитования малого бизнеса. – Новосибирск, 2002. – 120 с.

12. Экономические реформы в России: Итоги и перспективы / Шмелев Н.П., Шенавев В.Н., Бажан А.И., Масленников А.А. – М., 2002. – 75 с.
13. Ясин Е. Экономический рост как цель и как средство (современная ситуация и перспективы российской экономики) // Вопр. экономики. – М., 2001. – № 9. – С. 4–14.
14. Bartlet V. Prepreke razvoju malih i srednjih preduzeca u Bosni, Makedonji i Sloveniji: Komparativna analiza // Економски анализ. – Београд, 2003. – Г.44. – Н 156. – С. 7–20.
15. Hanson PH. The Russian economic recovery: Do four years of growth tell us that the fundamentals have changed? // Europe-Asia studies. – Glasgow, 2003. – Vol. 55. – N 3. – P. 365–382.
16. Kihlgren A. Small business in Russia – factors that slowed its development: An analysis // Communist studies. – Los Angeles, 2003. – Vol. 36. – N 2. – P. 193–207.