Жихарев К.Л.

Малое и среднее предпринимательство - важнейший источник саморазвития региона

1.1 Источник саморазвития региона.

В современной экономике малое и среднее предпринимательство занимает важное место. Оно функционирует не только в сфере торговли и услуг, то есть в отраслях с высокой оборачиваемостью капитала, но и выполняет важную инновационную роль, доводя интеллектуальные разработки до коммерческого применения.

Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» дал начало развитию предпринимательства. Это были первые шаги. С принятием закона «О кооперации в СССР» этот процесс пошел более активно. В России начал формироваться предпринимательский класс. В последующем был принят целый ряд законодательных документов, определяющих важность и полезность малого бизнеса, формы и механизмы его поддержки. На фоне общеэкономического спада рост количества малых предприятий, освоение ими различных сфер хозяйственной жизни позволили смягчить последствия кризиса, насытить рынок товарами первой необходимости. Однако помимо положительных сторон их деятельности проявились и даже усилились некоторые отрицательные явления. Малый бизнес в значительной своей части «ушел в тень», формируя ненормативные отношения не только в своей среде, но и с другими партнерами, а также представителями государственной власти. В свою очередь, это породило обратную реакцию *со* стороны последней в виде усиления контроля, налогового и административного пресса.

Вместе с тем, малый бизнес - это наиболее рискованный вид предпринимательства, так как предприниматель остается практически один на один с рынком и может потерять все свои накопления при неблагоприятном стечении обстоятельств. Но в случае успеха в предпринимательской среде появляется талантливая личность, способная не только повысить свое благосостояние, но и принести значительную пользу обществу. Именно поэтому государственная политика многих развитых стран направлена на всемерную поддержку малого бизнеса.

1.2 ***Основные понятия и сущность малого и среднего предпринимательства.***

История предпринимательства уходит вглубь веков. Современное его понимание сложилось в период становления и развития капитализма, при котором свободное предпринимательство стало основой и источником поступательного развития экономики.

Понятие «предпринимательство» (англ. business) впервые употребил английский банкир Р. Кантильон в XVIII веке в книге «Опыт о природе вообще» (1755), оказавшей, по мнению специалистов, большое влияние на фи-

зиократов и классиков буржуазной политической экономии.

По Р. Кантильону предпринимательство - это экономическая деятельность, в процессе которой в условиях постоянного риска приводятся в соответствие товарное предложение и спрос. Предпринимателем он видел человека, который, приобретая на рынке средства производства, превращает их в капитал. Результатом функционирования последнего является продукция, которая продается на рынке по рыночной цене, обычно более высокой, чем затраты на ее производство. Но поскольку рыночная цена произведенного продукта заранее неизвестна, предприниматель всегда рискует.

Р. Кантильон определял предпринимателя как субъекта рыночных отношений, обладающего способностями предвидеть, рисковать, брать на себя ответственность за решения в стандартных и рисковых ситуациях.

К сожалению, до настоящего времени устоявшихся общепринятых определений «предприниматель» и «предпринимательство» (как экономических категорий) практически нет. Вначале под предпринимательской деятельностью понималось посредничество, которое совершалось главным образом в сфере обмена. Затем эта сфера деятельности начала охватывать все стадии воспроизводства, включая и процесс производства товаров и услуг. Предприниматель из простого посредника превратился в активного непосредственного участника всех стадий воспроизводства, стал его субъектом и фактором.

Важный вклад в разработку теории предпринимательства, исследование его природы и функций внес известный австрийский экономист Й. Шумпетер. Он называл предпринимателем такого организатора производства, который прокладывает новые пути, осуществляет новые комбинации: «Быть предпринимателем - значит делать не то, что делают другие... и не так, как делают другие. Предпринимательство - это не род занятий, а склад ума и свойство натуры». Как и во всех теориях предпринимательства, выдвигаемых крупными экономистами мира, предпринимателем, по И. Шум-петеру, может быть не обязательно четко определенное физическое лицо. Им может быть и собственник, и менеджер, и группа лиц и т. д. Он является им реально, когда осуществляет функции инно-ватора, и реально утрачивает свой статус, когда переводит свой бизнес на рельсы рутинного процесса.

На фактор неопределенности и связанную с ним рискованность, как сущность предпринимательства, обратил внимание И. Тюнен. Он определяет предпринимателя как претендента на рискованный остаточный и непредсказуемый доход за принятие на себя непредвиденных рисков.

Австрийская школа в лице Л. Мизеса, Ф. Хайека и особенно И. Кирцнера вызвала новую волну в развитии теории предпринимательства. Суть предпринимательства, по их мнению, сводится к инициативной деятельности субъекта и всякий, кто обладает этим качеством, может стать предпринимателем. И. Кирцнер отмечал, что свойства неравновесных ситуаций заслуживают не меньшего внимания, чем равновесных, ибо неравновесные ситуации

происходят при расхождении между спросом и предложением, как во времени, так и в пространстве, порождая не только риски, но и возможности для получения добавочной прибыли.

Однако, при этом получение наиболее активными, удачливыми предпринимателями прибыли как избыточного дохода, не может происходить долго. Рядом с новаторами неизменно появляются имитаторы, которые также получают прибыль и тем самым выравнивают условия хозяйствования. Но с другой стороны, причины, порождающие прибыль, постоянно воспроизводятся: у новаторов нет иного пути, чтобы продолжать получать прибыль, кроме беспрерывных нововведений.

Собирательный образ предпринимателя представили американские ученые-экономисты К. Макконнел и С. Брю. Они рассматривают его в контексте особого вида деятельности, в основе которой лежит ряд непременных условий и требований. Во-первых, предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товара или услуги. Исполняя роль «свечи зажигания» и «катализатора», предприниматель одновременно является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе другие ресурсы для осуществления процесса, который обещает быть прибыльным делом. Во-вторых, предприниматель ставит трудную задачу принятия основных решений в процессе ведения бизнеса, тех решений, которые и определяют курс деятельности предприятия. В-третьих, предприниматель - это новатор, лицо, стремящееся вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса. Наконец, в-четвертых, предприниматель - это человек, идущий на риск. Он рискует не только своим временем, трудом, деловой репутацией, но и вложенными средствами - своими собственными и своих компаньонов.

В процессе рыночных преобразований в стороне от исследования сущности предпринимательства не остались и российские экономисты. В результате сложился ряд подходов к определению сути предпринимательства: первый, самый упрощенный, подразумевает под ним любую деятельность, приносящую прибыль; второй -прямую зависимость получения прибыли от способностей субъекта предпринимательской деятельности комбинировать различные факторы производства; третий заключается в том, что предпринимательский успех обеспечивают не столько способности человека, сколько сила его энергетического потенциала. Это позиция Л. Гумилева, который считает энергетические способности источником инициатив приводящих к успеху

Образ предпринимателя приводят в своих научных трудах и другие российские экономисты. Так, Л. Абалкин видит под предпринимательством инициативную, самостоятельную деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленную на получение прибыли или личного дохода, осуществляемую от своего имени, на свой риск, под свою имущественную

ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица. П.Половинкин и В.Савченко экономическую категорию «предприниматель» выражают в следующей формулировке: «это такой субъективный (личностный) фактор воспроизводства, который заключается в способности по особому соединить другие факторы производства, организовать процесс воспроизводства в целом, или его какой-либо момент на инициативно, инновационной, рискованной основе под полную экономическую ответственность, которая дает возможность получать дополнительный доход».

Таким образом, можно утверждать, что в современной научной литературе утвердился однозначный взгляд на предпринимательство как важнейший экономический ресурс, приводящий в движение остальные факторы производства и вносящий тем самым свой вклад в развитие общества. Предпринимательство выступает как фактор, нарушающий равновесие рынка, смещающий кривые спроса и предложения, в иное положение, под воздействием инноваций. В общем плане, предпринимательство - это сфера экономической деятельности, в которой реализует себя предприниматель - инноватор, субъект, ищущий и реализующий новые возможности, сферы и объекты приложения факторов производства, способный выдвигать и осваивать новые товары, технологии, формы и способы обслуживания потребителей, порождать новые потребности и способы их удовлетворения. Жизненные реалии постоянно вносят новые качественные характеристики в определение предпринимательства, что, безусловно, закономерно.

В мировой хозяйственной системе, по данным ООН, малые и средние предприятия являются работодателями почти для 50% всего трудового населения. На них приходится от 33 до 67% национального продукта.

Малое предпринимательство более динамично в создании новых рабочих мест. Например, в США за период 1976-2000гг. крупные и средние предприятия потеряли соответственно, 500 и 850 тыс. рабочих мест, а сектор малого предпринимательства создал 4,1 млн. новых рабочих мест, обеспечивая по стране 65% их чистого прироста.

Восточноевропейские страны, такие как Польша, Венгрия и Чехия, в начале 90-х гг. стояли перед проблемой всеобъемлющей трансформации плановой экономики в рыночную. Они, без сомнения, имели исходные условия, отличающиеся от российских. Сравнение доли МСП (это малые и средние предприятия с численностью менее 250 работников) в ВВП и занятости с российскими показателями за 10 лет, указывает на значительные расхождения. По этим показателям они уже достигли уровня западных стран, в то время как Россия находится только в начале этого пути (см. табл.)

Таблица 1.

Динамика количества малых и средних предприятий и их доля в валовом внутреннем продукте России

Показатель	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2004
Количество, тыс. ед.	896	877,3	841,7	861,1	868,0	890,6	879,3	843,0	882,3	900
Доля в ВВП, %	22,9	26,3	24,1	12,2	9,6	8,9	8,7	8,6	10,8	11,5

Между тем, малое и среднее предпринимательство, как экономическое явление в современных условиях развития экономической жизни человеческого сообщества, появилось не случайно. Его вызвали к жизни объективные потребности, - с одной стороны, с другой стороны, - оно, поэтому и занимает свои пространственные и социально-экономические ниши. В зависимости от структуры экономик, в разных странах малое и среднее предпринимательство имеет и присущее им доминирующее положение.

Например, опыт практически всех развитых стран показывает, что малый бизнес функционирует наиболее эффективно под патронажем крупного. Именно крупные корпорации определяют уровень эффективности экономики, темпы технологического прогресса. У малого же бизнеса своя существенная роль в экономике, но зависимая от уровня развития крупного.

Для поддержания необходимого соотношения крупного и малого бизнеса в экономике различных стран существуют и разнообразные варианты сотрудничества между ними. Так, например, предусматривается установление, квот на привлечение малого бизнеса при выполнении государственных заказов. В Республике Корея такое сотрудничество добровольное. Оно основано на использовании конкурентных способностей малого бизнеса - более низких издержках здесь по сравнению с крупным. Распространенной формой сотрудничества является реализация крупных проектов и построение под них сетей распределения из малых предприятий.

Многие даже очень крупные предприятия постепенно освобождаются от вспомогательных, ремонтных, строительных, заготовительных цехов и все чаще прибегают к использованию формально самостоятельных мелких фирм, передавая им функции перечисленных подразделений. Такие связи устанавливаются в первую очередь посредством долгосрочных договорных отношений между крупной головной компанией и множеством мелких узкоспециализированных фирм, выпускающих изделия относительно небольшими партиями.

Ради объективности необходимо отметить, что экономический риск в сфере малого предпринимательства, как правило, выше и «жизненный цикл»

малых предприятий обычно короче, чем крупных компаний. Даже в благополучных, промышленно развитых странах небольшие предприятия испытывают целый ряд характерных трудностей. Так, малые фирмы чаще всего проигрывают крупным в борьбе за кредиты. Банки отказывают малым фирмам в ссудах, а если и дают, то под высокие проценты, что ведет к росту себестоимости продукции и затрудняет модернизацию производства из-за недостатка средств. Небольшие фирмы хуже крупных справляются с экспортными и валютными операциями, маркетингом (как в части изучения спроса на свою продукцию, так и проведения рекламных кампаний). Они чаще испытывают недостаток в квалифицированной рабочей силе и более чувствительны к состоянию экономической среды. Если в связи с инфляцией уровень издержек опережает уровень доходов, фирма неизбежно терпит крах. Серьезную проблему для малых фирм представляет планирование их деятельности. Лишь часть из них осуществляет производственное планирование и еще меньше стратегическое.

Практически во всех странах, по показателю производительности труда малый сектор занимает подчиненное положение. Например, в Великобритании на долю малых и средних предприятий приходится 36% рабочей силы страны и только 21% внутреннего продукта, что соответствует относительной производительности труда в 58%. И это с учетом средних предприятии, эффективность которых выше малых. Не намного лучше обстоит дело и в других странах: в Японии данный показатель составляет 67%, в Италии - 78%, в США - 29%.

Для экономики в целом, деятельность малых предприятий становится важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малых предприятий нередко судят о способности экономики той или иной страны приспосабливаться к постоянно меняющейся рыночной ситуации.

Малое предпринимательство является школой взращивания «бизнес-элиты». Довольно большая по численности группа занятого населения образует единый, хотя и разнородный социальный бизнес-слой, занятый самостоятельной, инициативной экономической деятельностью, базирующейся на частной собственности и ориентированной на получение прибыли. В процессе конкурентной борьбы происходит естественный отбор интеллектуально наиболее сильных бизнесменов. Впоследствии, они не редко составляют элиту нации.

Характеризуя роль малого предпринимательства в экономике, необходимо обратить особое внимание на такую его важнейшую функцию, как рациональное использование трудовых ресурсов. Малые предприятия выступают как работодатели для значительной части населения. Проблемы занятости, массированного нарастания безработицы являются общемировыми.

Как показывают разработки международных организаций, в частности, Международной организации труда и ООН, экономический рост не создает адекватного количества новых рабочих мест. Из примерно 50 стран с

растущей экономикой, в последнее десятилетие, количество рабочих мест увеличилось только в семи. В тоже время, малый бизнес в странах с социально-ориентированной рыночной экономикой создал 70% новых рабочих мест.

Малые предприятия обеспечивают рациональное использование и материальных ресурсов, в том числе и широкое применение местных источников сырья и отходов крупного производства. Надо упомянуть и включение в производство финансовых ресурсов части населения путем перевода их из состояния накопления в состояние инвестиций.

Столь же общественно значимой функцией малого предпринимательства является формирование среды и духа предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна. В отличие от крупного, малое предпринимательство в большинстве его форм доступно очень многим уже потому, что не требует внушительных первоначальных вложений капитала. Невысокая капиталоемкость и короткие сроки сооружения или реконструкции по сравнению с крупными объектами являются важными преимущества малых хозяйственных форм.

Следует отметить еще одну, весьма важную, прежде всего для России, проблему, которую может разрешить малое и среднее предпринимательство. Она связана с децильным коэффициентом.

Децильный коэффициент - это показатель социально-экономического неравенства в стране. Еще 2 тыс. лет назад Платон предупреждал об опасности даже четырехкратного превышения доходов богатейших над доходами беднейших, грозящего привести к смуте. Дальнейшее прогрессирующее социальное расслоение исключает образование в России достаточно многочисленного среднего (по западным меркам) класса, а значит, малый бизнес лишается главного потребителя своей продукции и важнейшего источника предпринимательских кадров.

Статистика свидетельствует, что за последние почти 30 лет как в целом по развитым странам Европы, так и по отдельным странам уменьшилась доля богатейших граждан в совокупных денежных доходах, доля же 10% беднейших возросла, что свидетельствует об увеличении доли и промежуточных 80% населения. Подобной тенденции должна придерживаться и Россия для стабилизации социального и политического равновесия в стране.

В разных странах существуют различные критерии отнесения предприятий к малым и средним (по количеству занятых, по объему производимой продукции, по доходам на одного занятого и др.). В Российской Федерации до настоящего времени применяются критерии еще 90-х годов (Законы СССР «О предприятиях в СССР», постановление Совета Министров СССР 1990 г. «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» и др.) с их модификацией в последующие годы. В настоящее время под ними стали пониматься коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации и ее субъектов, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%. Это ка-

сается и доли, принадлежащей одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства.

Средняя численность работников за отчетный период не должна превышать: в строительстве и на транспорте - 100 человек, в сельском хозяйстве, научной сфере - 60, в оптовой торговле - 50, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности -50 человек. К ним также относятся физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования физического лица, например, домашние хозяйства.