Оглавление

С.

Введение………………………………………………………………………

3

Глава 1. Малое предпринимательство – сущность и содержание................

5

1.1 Понятие и сущность предпринимательской деятельности...........

5

1.2 Малое предпринимательство как вид предпринимательской деятельности………………………………………………..…………………

10

1.3 Состав и структура российского малого предпринимательства..

11

Глава 2. Роль малого предпринимательства в рыночной экономике……..

14

2.1 Значение малого предпринимательства в рыночной экономике.

14

2.2 Необходимость государственной поддержки малого предпринимательства …………….………………………………………….

16

Глава 3. Основные проблемы развития малого бизнеса в России и направления государственной поддержки………………………………….

23

3.1 Проблемы повышения инновационной активности в малом бизнесе…………………………………………………………………………

23

3.2 Проблемы совершенствования системы кредитования малых предприятий………………………………………………………………….

28

3.3 Проблема устранения административных барьеров как одно из основных направлений государственной поддержки малого бизнеса……

32

Заключение …………………………………………………………………...

49

Список использованных источников и литературы………………...……..

51

Введение

Малое предпринимательство - не только существенная составляющая и массовая субъектная база цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемый элемент присущего ему конкурентного механизма, но и максимально гибкая, эффективная и прозрачная в силу своих размеров форма хозяйствования. Этот предпринимательский уклад мобилизует финансовые и производственные ресурсы населения. Все это предполагает, что малый бизнес должен представлять немалый интерес как предмет государственного регулирования.

Значимость изучения проблемы малого предпринимательства усиливается тем, что именно ему, как подчеркивают авторы большинства публикаций на эту тему, менее всего повезло в отношении государственной и иной поддержки, до сих пор в масштабах страны не создана инфраструктура, обеспечивающая нормальную работу малых предприятий. Недооценка малого предпринимательства, игнорирование его экономических и социальных возможностей в течение почти всего периода реформ могут быть расценены как крупный, стратегический просчет, чреватый дальнейшим углублением кризиса российской экономики в целом.

«Государственная поддержка малого предпринимательства» - я считаю актуальной темой по предмету Национальная экономика по следующим причинам:

1) Малое предпринимательство является одним из важных составляющих Российской экономики. Необходимо выявить проблемы, существующие в настоящее время в малом бизнесе, и определить направления, где необходима государственная поддержка и регулирование.

2) Правильно организованная поддержка малого предпринимательства государством — необходимое условие для развития бизнеса малых предприятий, что способствует стабилизации экономического состояния экономики России, роста объема ВВП и благосостояния населения страны.

Объектом курсовой работы является малое предпринимательство России.

Предметом курсовой работы являются все те факторы, которые позволят охарактеризовать, проанализировать и составить прогноз состояния объекта исследования.

Цели курсовой работы проанализировать нынешнее состояние объекта исследования, а так же прогнозировать его дальнейшее развитие, а именно:

1. Охарактеризовать объект исследования.

2. Указать мероприятия необходимые для анализа.

3. Дать прогноз дальнейшего развития.

Задачами курсовой работы является научиться анализировать состояние экономического объекта, а также доказать целесообразность и значимость государственного регулирования объекта исследования.

Глава 1. Малое предпринимательство – сущность и содержание

1.1 Понятие и сущность предпринимательской деятельности

С переходом к рыночным отношениям, проведением экономических реформ, в условиях формирующегося в России свободного рынка товаров, работ, услуг расширяется сфера предпринимательской деятельности. Основным действующим лицом проводимых в настоящее время экономических реформ являются предприниматели. Получило развитие также законодательство, закрепляющее новые формы и методы государственного регулирования рынка, имущественных отношений предпринимателей. За годы реформирования России юридическое понимание предпринимательства претерпело существенные изменения.

Действующее сейчас законодательство (ст.2 Гражданского кодекса Российской Федерации, далее ГК РФ) рассматривает предпринимательскую деятельность, как самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном порядке.

Предпринимательские отношения – общественные отношения в сфере предпринимательской деятельности, а также тесно связанные с ними некоммерческие отношения, включая отношения по государственному регулированию рыночной экономики.

Эти отношения подразделяются на две группы:

1) собственно предпринимательские отношения (горизонтальные отношения, то есть отношения предприниматель – предприниматель);

2) некоммерческие отношения (вертикальные отношения, то есть отношения предприниматель – орган управления).

Эти группы вместе образуют хозяйственно-правовые отношения, единый хозяйственно-правовой оборот. В основе горизонтальных (имущественных) отношений предпринимателей лежит юридическое равенство сторон. Права и обязанности, как правило, возникают из договора.

Во вторую группу входят отношения некоммерческого характера, но тесно связанные с предпринимательскими, например отношения, связанные с образованием предприятия (предпринимателя), лицензированием и т.д.

В эту группу включены отношения по государственному регулированию рыночной экономики. Это отношения по поддержке конкуренции и ограничению монополистической деятельности, правового регулирования качества продукции, товаров и услуг, правового регулирования ценообразования и т.д. Для них характерна обязательность адресованных предпринимателям управленческих актов, принятых в пределах компетенции органов управления.

В сфере экономики эти две группы отношений тесно взаимодействуют, что обуславливает взаимосвязь и взаимозависимость нормативных актов и нормативных предписаний, регулирующих отношения хозяйствования и управления ими.

Особенностью предпринимательских отношений по сравнению с гражданскими отношениями является субъектный состав. По субъектному составу отношения, регулируемы ГК РФ, включают граждан, юридических лиц, Российскую Федерацию, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования.

Граждане без образования юридического лица (ст. 23 ГК РФ), а также юридические лица могут заниматься предпринимательской деятельностью. В предпринимательских отношениях за основу берется понятие «хозяйствующий субъект».

Хозяйствующий субъект – лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность. Вместе с тем понятие «хозяйствующий субъект» шире понятия «предприниматель», так как некоммерческая организация – учебное заведение, не будучи предпринимателем, может участвовать в хозяйственном обороте.

Существенным в понимании предпринимательства является норма ч.2 ст. 34 Конституции РФ, определяющей, что предпринимательская деятельность есть разновидность деятельности экономической. Предпринимательство может осуществляться только в рамках экономической деятельности. Деятельность, направленная на систематическое получение какого-то дохода, но не являющаяся экономической, не может рассматриваться как предпринимательская.

На это обстоятельство указывает ч.1 ст.22 Арбитражного процессуального кодекса РФ, где сказано, что арбитражному суду подведомственны дела по экономическим спорам, возникающих из гражданских, административных и иных правоотношений, а также в Постановлении Пленума Высшего Арбитражного РФ от 28 сентября 1994 года, где отмечалось, что арбитражный суд является специализированным судом по разрешению экономических споров, связанных с предпринимательской деятельностью.

Признаки предпринимательской деятельности.

Предпринимательская деятельность отличается рядом признаков, что позволяет говорить о предпринимательской деятельности как о более узком понятии, чем хозяйственная.

Основные и обязательные признаки предпринимательской деятельности являются:

1) самостоятельная деятельность;

2) цель деятельности – получение прибыли;

3) систематический характер получения прибыли;

4) хозяйственный риск;

5) факт государственной регистрации участников.

Отсутствие любого из пяти признаков означает, что деятельность не является предпринимательской.

1) Предпринимательская деятельность может осуществляться как самим собственником, так и субъектом, управляющим его имуществом на правах хозяйственного ведения с установлением пределов ведения собственником имущества.

Самостоятельность в организации производства дополняется коммерческой свободой. Субъект предпринимательской деятельности определяет пути и способы реализации своей продукции, выбирает контрагентов, с которыми будет иметь дело. Экономические связи закрепляются договорами.

Важным условием коммерческой свободы является свобода ценообразования. В экономике абсолютной свободы производителей не существует. Предприниматель имеет полную самостоятельность в том смысле, что над ним нет инстанции, принуждающей что делать, как и сколько. Но он не свободен от рынка и его жестких требований. Поэтому можно говорить лишь об определенных рамках самостоятельности.

2) Предпринимательская деятельность – это деятельность, направленная на систематическое получение прибыли. Прибыль представляет собой продукт специфического человеческого ресурса предпринимательских способностей. Труд этот не простой и соединяет в себе, во-первых, проявление инициативы по соединению вещественных и людских факторов для производства товаров и услуг, во-вторых, принятие неординарных решений по управлению фирмой, организации труда и, в-третьих, внедрение инноваций путем производства нового вида продукции или радикального изменения производственного процесса. Это позволяет говорить о предпринимательстве как о профессиональной деятельности, направленной на извлечение прибыли.

3) Обладая самостоятельностью, организуя производство в своих интересах, предприниматель берет на себя ответственность в пределах, определенных организационно-правовой формой предприятия, за результат своей деятельности.

Имущественная ответственность предпринимателя – это его обязанность претерпеть неблагоприятные имущественные последствия, обусловленные допущенными с его стороны правонарушениями; размер ее зависит от организационной формы предприятия.

4) Признаком предпринимательских экономических отношений является хозяйственный риск. Риск постоянно сопутствует бизнесу и формирует особый способ мышления и поведения, психологию предпринимателя. Риск - это возможные неблагоприятные имущественные последствия деятельности предпринимателя, не обусловленные какими-либо упущенными возможностями с его стороны. Предприниматель отвечает за риск своим имуществом, но не только. Возможны дополнительно к этому и утраты, влияющие на его статус на рынке труда и капитала, конкурентоспособность, профессиональную репутацию, психологическую оценку и т.д.

5) Государственная регистрация участников предпринимательской деятельности – юридический факт, предшествующий началу осуществления предпринимательской деятельности. Приступить к предпринимательской деятельности можно с момента государственной регистрации. Отказ от государственной регистрации допускается только в случаях нарушения установленного порядка образования юридического лица или несоответствия его учредительных документов закону. Отказ в государственной регистрации, а также уклонение от такой регистрации могут быть обжалованы в суд.

Таким образом, предпринимательство можно определить как инициативную деятельность хозяйствующих субъектов, направленную на получение прибыли и основанную на их самостоятельности, ответственности и риске.

1.2 Малое предпринимательство как вид предпринимательской деятельности

Малое предпринимательство является активным фактором конкурентного рынка. Основной принцип предпринимательства - найти потребности и удовлетворить ее.

Правовое регулирование развития малого предпринимательства осуществляется Гражданским кодексом РФ, Законом РФ "О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ" от 14 июня 1995 года Законом РФ "Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства" от 29 декабря 1995 года, Законом РФ "О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности" от 31 июля 1998 года, а также рядом других законодательных актов.

В Российской Федерации критерием отнесения предприятий к малым является численность всего персонала как состоящего в штате, так и работающего по гражданско-правовым договорам,

Субъектами малого предпринимательства являются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участи я 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 (малые предприятия):

- в промышленности, строительстве и на транспорте - 100 чел.;

- в сельском хозяйстве и научно-технической сфере - 60 чел.;

- в оптовой торговле - 50 чел.;

- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 чел.

- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 чел.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Субъектами малого предпринимательства, на которые распространяется упрощенная система налогообложения, учета и отчетности, признаются лишь индивидуальные предприниматели и организации с предельной численностью работающих (включая работающих по договорам подряда и иным договорам гражданско-правового характера) до 15 чел. независимо от вида осуществляемой ими деятельности.

Предприятие может быть признано малым только при условии, что сумма выручки от реализации произведенных им товаров (выполненных работ, оказанных услуг) в течение предыдущих четырех кварталов не превышала размера, равного 1000-кратному установленному федеральным законом минимальному размеру оплаты труда. Для признания предприятия малым средняя численность работающих определяется в каждом налоговом периоде ежеквартально нарастающим итогом исходя из фактической численности работающих.

1.3 Состав и структура российского малого предпринимательства

Российский малый бизнес, как и малый бизнес в любой другой стране, многолик и включает в себя разные типы и формы предпринимательства. Самый тонкий, «верхний» слой его — это немногочисленные, малые по числу занятых, но вполне капиталообеспеченные. работающие на основе интенсивных передовых технологий, освоившие российский рынок и делающие успешные шаги на международном рынке фирмы. Отрадно, что к их числу принадлежат и некоторые предприятия, работающие в сфере высоких технологий, — такие сложившиеся как малые предприятия, хорошо известные ныне софтверные фирмы, относящиеся уже к среднему бизнесу, как производящая бухгалтерскую программу «1С» фирма Б. Нуралиева, специализирующиеся на правовых базах данных «Гарант» и «Консультант-Плюс» или на антивирусных программах — «Лаборатория Касперского» Они начинали свою деятельность буквально с нуля (если не считать хорошей бизнес-идеи). Есть и примеры, правда, весьма немногочисленные, успеха в области продвижения российскими малыми предприятиями биологических, медицинских, химических технологий. Это своего рода элита малого бизнеса, обладающая большим потенциалом, перспективами быстрого роста объемов продаж, капитализации и... ухода из сферы собственно малого предпринимательства.

Далее, в России сейчас уже немало относительно крепких, потихоньку раз­вивающихся, осваивающих рынки смежных регионов малых предприятий, перспективы которых не столь радужны, но тоже вполне определенны: посте­пенный рост продаж, обрастание собственной сетью клиентов, увеличение, а затем стабилизация численности сотрудников, появление кредитной истории и в перспективе более или менее продолжительная жизнь (последнее зависит от того, насколько прочно они смогут занять и удерживать какую-либо востребованную нишу в производстве и предложении уникальных изделий или услуг). Возможно, именно в этом сегменте сложатся какие-нибудь знаменитые «Иванов и сыновья» или «Петров и Сидоров», которые когда-нибудь будут гордиться именно тем, что уже несколько столетий производят один и тот же — хотя и постоянно совершенствуемый — продукт, пользующийся заслуженным успехом у потребителя. Здесь будут заложены традиции почтенных семейных предприятий, чей товарный знак будет стоить не меньше, чем прочие их активы.

Наконец, за ними идет уже гораздо более широкий слой малых и мелких фирм, жизнь которых — непрерывная борьба за выживание. Среди них всякого рода небольшие магазинчики, пекарни, ателье, парикмахерские, туристические бюро, ресторанчики, благополучие которых зависит от слишком многих факторов: наличия или отсутствия аналогичных фирм-конкурентов поблизости, изменчивости вкусов покупателей, благосклонности местной администрации и представителей многочисленных проверяющих органов. Горизонт видения перспективы развития бизнеса у руководителей таких предприятий очень узок — заедает текучка, постоянные нелады с поставщиками и персоналом, а вечные проблемы с уплатой налогов и арендной платой порой не дают даже просчитать рентабельность бизнеса. О развитии в этих условиях можно меч­тать, но его нельзя планировать.

Самый нижний слой — это так называемые самозанятые. Сюда входят как небольшие семейные предприятия (муж и жена, отец и сыновья), которые за­няты оказанием нехитрых бытовых и ремонтных услуг наименее обеспеченным группам населения, так и портнихи-надомницы, «помощницы по дому», нако­нец, бабушки, торгующие своими овощами и пирожками на рынках и автотрас­сах. Некоторые из них носят гордое звание «предпринимателя без образования юридического лица» и даже платят некоторые налоги, а по случаю используют и наемный труд, большинство же — труженики теневой экономики. Эти малые предприниматели будут сильно удивлены, если определить их деятельность та­кими словами. Они просто «крутятся», чтобы прокормить семью или чуть под­заработать к крохотной пенсии, и о большем не задумываются.

Глава 2. Роль малого предпринимательства в рыночной экономике

2.1 Значение малого предпринимательства в рыночной экономике

Как уже было сказано, малые предприятия играют значительную роль в экономике страны. Возвращаясь к сказанному выше, можно говорить о влиянии малого предприятия на свою внешнюю среду.

При рассмотрении качественных характеристик малого предпринимательства можно говорить о его влиянии на:

- ресурсно-сбытовые рынки;

- на агентов рыночных отношений;

- на политические и социокультурные процессы.

С точки зрения влияния малого предпринимательства на ресурсные и сбытовые рынки есть основания говорить о его роли как:

а) важного потребителя, осуществляющего значительные закупки для собственных производственных нужд;

б) гибкого производителя, оперативно реагирующего на изменения конъюнктуры рынка и придающего рыночной экономике необходимую эластичность;

в) крупного работодателя, к тому же использующего рабочую силу социально уязвимых слоев (женщин, иммигрантов, инвалидов) и выполняющего в силу этого важную социальную функцию.

В аспекте воздействия малого предпринимательства на важнейших агентов рыночных отношений целесообразно выделить следующие моменты:

а) малое предпринимательство играет значительную роль в формировании конкурентной среды;

б) выступает как амортизатор колебаний экономической конъюнктуры;

в) играет роль катализатора научно-технического и технологического прогресса (по оценкам специалистов, на его долю приходится около половины всех изобретений и научных разработок).

Воздействие малого предпринимательства на политические и социокультурные процессы выражается в его роли:

а) амортизатора социальной напряженности, поскольку именно малое предпринимательство является фундаментальной основой формирования “среднего класса” и, следовательно, ослабления присущей рыночной динамике тенденции к социальной дифференциации;

б) источника обученных кадров, охватывающего подавляющее большинство мест производственного обучения.

В дополнение к вышеперечисленным, так сказать общим функциям малого предпринимательства, в России добавляются новые, обусловленные общеэкономической ситуацией, необходимостью смягчения кризиса в экономике и социально-политической сфере. Роль малого предпринимательства возрастает в силу того, что оно призваны: значительно и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг с использованием местных источников сырья; принять активное участие в конверсии через кооперирование как с малыми (то есть внутри размерной группы), так и более крупными предприятиями; обеспечить эффективное использование высвобождающихся ресурсов; приблизить производство товаров и услуг к потребителю, помочь выравниванию условий жизни в населенных пунктах различных масштабов; вовлечь в производство часть материальных и финансовых средств населения, ранее использовавшихся исключительно для личного потребления; создать благоприятные предпосылки для трудоустройства части рабочей силы, высвобождающейся на крупных предприятиях; ускорить демонополизацию производства, развитие конкуренции, оптимизацию размерной структуры рыночных субъектов; послужить источником ощутимых бюджетных по­ступлений.

Не менее весомо социально-политическое значение малого предпринимательства: малые предприятия служат базой развития “среднего” класса, который в состоянии выступить гарантом стабильности в обществе.

Что касается количественных характеристик малого предпринимательства, к ним относят: абсолютное и удельное количество малых предприятий, число занятых на малых предприятиях, доля малых фирм в ВВП и др.

На данный момент в России малым предпринимательством занимается только 9 % населения, производя 12 % ВВП. Исходя из вышесказанного можно утверждать, что в России существует большой потенциал развития малого предпринимательства.

Учитывая выявленный потенциал можно было бы предположить, что малое предпринимательство должно развиваться сверхбыстрыми темпами с начала реформ и по сегодняшний день; что должен включиться механизм саморегуляции рыночной экономики, стимулируя создание и развитие малого предпринимательства экономическими методами.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о большой значимости малого предпринимательства для экономики страны: малые предприятия осуществляют значительные закупки для производственных нужд, повышают эластичность и конъюнктуру рынков, обеспечивают занятость свыше 50 % трудоспособного населения, способствуют формированию конкурентной среды.

В российских условиях к вышеперечисленным функциям добавляются: расширение производства товаров и услуг на базе имеющегося оборудования без дополнительных крупных капиталовложений, сглаживание диспропорций в развитии регионов, вовлечение средств населения в деловой оборот, трудоустройство высвободившейся в результате прошедших на предприятиях реформ рабочей силы.

2.2 Необходимость государственной поддержки малого предпринимательства

В российских и зарубежных публикациях в качестве важнейшей причины отсутствия ощутимых результатов российских реформ неоднократно отмечался дефицит не только артикулированной политики в отношении малого предпринимательства, но и сколько-нибудь осмысленной политики в отношении частнопредпринимательского сектора экономики вообще.

Основная причина того, почему государство упорно не хочет прислушиваться к пожеланиям малого предпринимательства, заключается в том, что малому бизнесу «не находится места» в сложившейся балансе политических сил. Крупный бизнес, утративший часть своего влияния, но все же имеющий мно­гообразные каналы воздействия на принятие хозяйственно-политических ре­шений, лоббирует как на индивидуальной основе, так и через РСПП собствен­ные приоритеты — его интересуют прежде всего, гарантии против пересмотра итогов приватизации, либерализация валютной выручки, условия вступления в ВТО, инвестиционные льготы по налогу на прибыль и тому подобные вопросы, которые в принципе затрагивают и малый, и особенно средний бизнес, но, разумеется, не в такой мере.

В конце 1991 г. был создан Комитет по малому предпринимательству, но всего несколько месяцев спустя он был упразднен; в течение некоторого времени (1992-1994 гг.) существовала следующая схема: Государственный ан­тимонопольный комитет как лидер и координатор и другие государственные органы (министерства экономики, финансов и др.) как участники выработки и осуществления политики в области малого предпринимательства; кроме того, был создан Федеральный фонд развития конкуренции и поддержки пред­принимательства в качестве финансового органа, отвечающего за поддержку бюджетными средствами такой политики. С 1994-1995 гг. разрабатываются специальные государственные программы поддержки малого предпринимательства как инструмент координации усилий государства, включающий как федеральный, так и региональный уровень, и частных фирм, общественных организаций в направлении поддержки малого бизнеса (об особенностях этих программ и их эффективности будет сказано ниже). В 1995 г., однако, государственная политика вновь претерпевает изменения: создается специальный Государственный комитет по развитию и поддержке малого предпринимательства (при этом, правда, функции заказчика государственных программ поддержки малого предпринимательства остаются за Фондом развития конкуренции, который трансформируется в Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства). Данная ситуация не могла не порождать неразберихи и конфликта интересов между двумя государственными структурами, это, в свою очередь, стало одной из причин того, почему политика государства в отношении малого предпринимательства на федеральном уровне не претворялась в жизнь должным образом. После отставки правительства С.В. Кириенко в августе 1998 г. функции поддержки малого предпринимательства вновь были переданы Министерству по антимонопольной политике.

Ошибочные концепции привели к построению методически весьма слабых, уязвимых схем поддержки малого предпринимательства. Особенно на первом этапе рыночных реформ (1992-1994 гг.), вопреки господствовавшему на уровне кабинета министров либерализму, в политике по отношению к малому предпринимательству доминировала идея о том, что государство от лица общества должно направлять развитие малого предпринимательства.

Диктуя свои приоритеты (отраслевые, региональные и др.), дабы, как утверж­далось, малый бизнес способствовал устранению дефицита на локальных рын­ках. Типичным инструментом такого подхода были льготные кредиты малому предпринимательству в «социально значимых» отраслях. В результате фонды поддержки предпринимательства выдали значительное число ничем не обеспеченных кредитов, расцвела коррупция, а финансовая база деятельности большинства фондов сократилась либо была подорвана.

Реальные возможности и интеллектуальные ресурсы, направляемые на осуществление политики в области малого предпринимательства в разных регионах, весьма различны. Такие лидеры рыночных реформ, как Москва, Петербург, Новгород Великий, Екатеринбург, выстроили довольно развитые и гибкие системы поддержки малого бизнеса на региональном уровне (созданы соответствующие государственные и общественные институты, внедрены схемы обучения, консультирования и косвенной финансовой поддержки местных малых предприятий) и располагают определенными финансовыми ресурсами для обеспечения проводимой ими политики. Иначе обстоит дело в подавляющем большинстве бедных регионов, дотируемых из федерального бюджета.

Тем не менее, к настоящему времени во многих регионах создана минимально необходимая инфраструктура поддержки малого бизнеса. Несмотря на огромные трудности, по России в целом действуют свыше 100 агентств под­держки малого предпринимательства и межрегиональных маркетинговых цен­тров, предоставляющих консультационные, бухгалтерские, информационно-маркетинговые и другие услуги, свыше 40 лизинговых компаний, несколько десятков бизнес-инкубаторов. Этого, конечно, мало, учитывая необъятные просторы и степень остроты стоящих перед малыми предпринимателями про­блем. К тому же многие из этих институтов поддержки малого бизнеса на­столько слабы в финансовом и организационном отношении, что их впору самих «поддерживать». Однако начало положено, и содействовать превращению этих ростков в саморегулирующуюся систему государственной и общественной помощи малому предпринимательства — одна из актуальнейших задач государства в рамках федеральных и региональных программ поддержки.

Согласно Закону «О государственной поддержке малого предпринимательства» в России поддержка малого предпринимательства осуществляется через разработку и реализацию программ поддержки малого предпринимательства. Государственными из них являются только два их вида: федеральные и региональные. Муниципальные программы поддержки относятся к программам местного самоуправления.

На федеральном уровне до 2001 г. действовала четвертая по счету Феде­ральная программа поддержки малого предпринимательства. Хотя Закон «О государственной поддержке...» предусматривал ежегодное принятие таких программ, последняя программа, как и предыдущие, была рассчитана на 2 года (2000-2001 гг.), и на ее реализацию было запланировано 140 млн. руб.

В таблице 1 представлена информация о федеральных программах и объемах их финансирования, подготовленная в начале 2001 г. для представления в Правительство РФ Министерством по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.

Программы государственной поддержки малого бизнеса как на федеральном, так и на региональном уровне в основном своих целей никогда не достигали. И это не так уж плохо — ведь зачастую то, что называть «программой», по сути, представляло собой расплывчатый план мероприятий.

Таблица 1

Утверждение и финансирование федеральных программ поддержки малого предпринимательства

Федеральная программа го­сударственной поддержки ма­лого предпри­нимательства в Российской Федерации

Постановление Государствен­ной Думы Фе­дерального Со­брания Россий­ской Федера­ции

Постановление Правительства Российской Фе­дерации

Объемы средств феде­рального бюд­жета, заложен­ные в програм­ме

Всего профи­нансировано

Исполнение мероприятий программ, %

1994-1995 гг.

Не принималось

29.04.94 г. №409

18,38 млрд. руб. в ценах 1993 г.

5,7 млрд. руб.

31

1996-1997 гг.

07.07.96 г. № 444-II-ГД

18.12.95 г. №1256

386,6 млрд. руб., по данным ФФПМП

270 млрд. руб., по данным ФФПМП

70

1998-1999 гг.

Не утверждена

03.06.98 г. №697

100 млн. руб.

0

0

2000-2001 гг.

14.04.00 г. № 298-III-ГД

14.02.00 г. №121

140 млн. руб.

140 млн. руб.

-

Основным недостатком федеральных (как и большинства региональных) программ следует также назвать отсутствие глубокого анализа результатов, до­стигнутых/не достигнутых в ходе реализации предыдущих программ. Так, ни в одной федеральной программе сколько-нибудь серьезно не оценивалась эффективность предыдущей (влияние вложенных в реализацию программ средств федерального бюджета на основные параметры развития малого предпринимательства в стране), зачастую даже не перечислялись мероприятия, которые были или не были выполнены.

В федеральной программе на 1998-1999 гг. были, например, выборочно (на разные даты) перечислены основные показатели малого предпринимательства, фиксируемые Госкомстатом: общее число, количество занятых в этом секторе, объемы выручки. А также федеральная программа 1998-1999 гг. была един­ственной, в которой признавалось, что из 81 намеченного предыдущей про­граммой мероприятия полностью было выполнено только 53%, частично — 25% и не выполнено — 22%. В федеральной программе на 2000-2001 гг. уже не было необходимости в таком анализе, поскольку предыдущая не реализовывалась из-за полного отсутствия финансирования.

Из программы в программу кочует фраза о сложившейся системе поддержки малого предпринимательства, включающей государственную и не­государственную инфраструктуру (государственные органы, федеральный и региональные фонды, торгово-промышленные палаты, Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, Академия менеджмента и рынка и т.д.). Анализа эффективности работы этой инфраструктуры, получающей все же некоторое бюджетное финансирование, ни одна программа также не давала.

При подготовке очередной федеральной программы, одним из элементов которой стало увеличение срока ее действия с 2 до 3 лет, также пришлось столкнуться с серьезными трудностями. Проект ее, разработанный в первой половине 2001 г., на первом этапе хотя и с трудом, но прошел через сито согласований примерно с 20 министерствами и ведомствами и был внесен в Правительство РФ для утверждения, но так и пролежат там целый год. Затем согласование проекта пошло по новому кругу, появились новые предложения, противоречащие друг другу, причем многие противоречия носят неустранимый характер. К настоящему времени проект программы превратился в проект комплекса мероприятий, который так и не принят, хотя в бюджете на 2003 г. на государственную поддержку малого предпринимательства заложено 100 млн. рублей.

Последние два-три года активно обсуждается вопрос об увеличении масштабов не прямого финансирования (кредитования) малого бизнеса, а косвенного финансирования механизмов поддержки малого предпринимательства, что на практике выражается в финансировании так называемой инфраструктуры малого предпринимательства.

В целом механизм федеральных государственных программ поддержки развития малого предпринимательства себя не оправдал. Малый бизнес в России существует и развивается сам по себе, федеральные программы поддержки и развития малого предпринимательства реального влияния на его положение не оказывают.

Глава 3. Основные проблемы развития малого бизнеса в России и направления государственной поддержки

3.1. Проблемы повышения инновационной активности в малом бизнесе

В широком смысле инновационной является любая разновидность истинного предпринимательства, ибо последнее «по определению» основывается на новаторстве, творчестве, нестандартных и рисковых подходах. Вместе с тем инновационное предпринимательство выступает как особый вид бизнеса, результатом которого становится специфический товар — нововведение (инновация). В соответствии с формулой, принятой Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР), нововведение — это трансформация идеи в рыночный продукт или услугу, в новый или улучшенный производственный процесс или в новый метод оказания социальной услуги1. Инновационные фирмы различных размеров и направлений деятельности, составляющие основу инновационного сектора экономики, — это организации, разрабатывающие нововведения с целью их продажи на рынке. В литературе широко употребляются и другие, близкие по смыслу термины, имеющие различные оттенки: «наукоемкая фирма»; «технологичная фирма» («technology firm»); «высокотехнологичная фирма» («high-technology firm»); фирма новейшей технологии («new technology-based firm»). Общее для всех этих понятий — то, что они характеризуют фирмы, осуществляющие НИОКР, разрабатывающие и производящие продукты и услуги при высокой концентрации новых сложных технологий.

Инновационный сектор экономики представлен несколькими сегментами. Во-первых, — корпоративными структурами (сюда входят научно-исследовательские подразделения крупных компаний или их внутренние венчуры, являющиеся инновационными предприятиями, выделенными из состава корпорации на период создания и коммерческого освоения нововве­дения и управляемые через специальные отделы).

1 Частное предпринимательство: основные понятия, теория и практика. М:, 1994. С. 26.

Во-вторых, — государственно-общественными образованиями (в том числе учебными заведениями, университетскими исследовательскими центрами, и т.п.). В-третьих, — малыми инновационными фирмами (МИФ).

Рассматриваемому сектору экономики присущи высокие темпы роста. Так, общее количество инновационных фирм в США в 1976— 1986 гг. возросло с 53,7 до 88,4 тыс., т.е. увеличилось в 1,6 раза, а на начало 90-х годов составило около 100 тыс. Большая часть этих фирм представлена МИФ: в тех же США в различных сферах инновационного бизнеса они составляют от 70 до 98% всех предприятий, и на них приходится от 16 до 20% занятых. Такие фирмы явля­ются технологическими лидерами в отраслях двух типов: в динамичных, с быстро меняющейся технологией, и в эмбриональных, только зарождающихся (в остальных отраслях, как правило, техническое развитие осуществляют круп­ные компании). Так, в сфере программного обеспечения 98% фирм — малые; в отрасли фотоники и оптики — 97; в наукоемком сервисе и сфере контроля и измерений — по 96%

В России процесс создания МИФ начался в конце 80-х годов и прошел несколько этапов со сменой организационно-правовых форм и приоритетных видов деятельности. На этих этапах возникали: научно-технические кооперати­вы (НТК); центры научно-технического творчества молодежи (ЦНТТМ); совместные инновационные предприятия; фирмы-посредники между временными творческими коллективами и заказчиками научно-технической продукции, занимавшиеся внедрением нововведений; фирмы, обеспечивающие процесс компьютеризации страны на базе импортной вычислительной техники, периферийного оборудования и средств связи. До начала приватизации малые формы научно-технического профиля являлись теми или иными структурными подразделениями государственных предприятий или организаций. В ходе же приватизационной кампании стали возникать частные инновационные предприя­тия: АО (товарищества) на материально-технической и финансовой базе государственных предприятий или предприятий арендного типа (создававшихся на основе НИИ, вузов и госпредприятий). Начался процесс превращения государственных НИИ и КБ в частные малые инновационные фирмы.

В официальной российской статистике последние отдельно не учитываются, однако косвенное представление об их численности и ее динамике можно составить по соответствующим данным о малых предприятиях в отрасли «наука и научное обслуживание» (тыс.): в 1991 г. — 10, в 1992г. — 36, в 1993 г. —65, в 1994 г. — 52, в первом квартале 1995 г. — 47, или 5,6% общего количества малых предприятий в стране1. Таким образом, динамика малого инновационного предпринимательства соответствует тенденции эволюции российского малого бизнеса в целом и характеризуется, в частности, замедлением роста после 1994 г.2

Ключевую роль в становлении малого инновационного предпринимательства призвана сыграть система институтов его поддержки, или инновационная инфраструктура. Она, судя по опыту стран развитой рыночной экономики, включает три главных функциональных блока. Это блоки: а) специализированных организаций поддержки и обслуживания МИФ; б) центров выращивания последних; в) зон (территорий) инновационного предпринимательства. При этом элементы первой группы можно рассматривать в качестве объектов общей рыночной инфраструктуры, а второй и третьей — объектов инфраструктуры как малого бизнеса в целом, так и малого инновационного предпринимательства в частности.

К первому функциональному блоку относятся следующие подсистемы: 1) информационного обеспечения; 2) экспертизы; 3) финансово-экономического обеспечения; 4) сертификации наукоемкой продукции; 5) патентования и ли­цензирования; 6) подготовки и переподготовки кадров; 7) лизинговые центры; 8) консультационная служба (маркетинг, менеджмент и др.); 9) фирмы специализированных услуг (бухгалтерских, аудиторских, рекламных и др.); 10) фирмы - технологические (научно-технические)

1 Малый бизнес России. Проблемы и перспективы. М.:, С. 34—41.

2 Шулус А. Субъекты малого предпринимательства и система его государственной поддержки // Российский экономический журнал. 1996. № 5-6.

посредники. Все названные подсистемы находятся в России в начальной фазе становления (пожалуй, относительно продвинутым можно считать состояние информационного обеспечения, подготовки кадров и консалтинговых услуг).

Второй и третий функциональный блоки инновационной инфраструктуры представлены «центрами выращивания» (инкубаторами) бизнеса, в том числе малых инновационных фирм, а также научными и технологическими парками. Имеющиеся данные о количестве действующих парков и инкубаторов существенно расходятся. Согласно одним источникам, в РФ на начало 1996 г. функционировали 27 технопарков и 65 инкубаторов инновационного бизнеса1, объединенных в ассоциацию «Технопарк», созданную в 1990 г. По другим данным, на конец 1995 г. имелось всего 42 объекта, включая научные и технологические парки, инкубаторы бизнеса и инновационные центры.2 Не­которые из них уже прошли период становления и превратились в успешно работающие инновационные структуры, признанные и международными экспертами (например, технополис «Зеленоград», технопарки в Уфе и Томске, Международный центр развития науки и технологий «Дубна»). В этих структурах функционирует 900 инновационных фирм и 150 малых обслужи­вающих фирм создано свыше 7 тыс. новых рабочих мест.

Инкубаторные программы реализуются во многих регионах России. Скажем, в 1993 г. создан Нижегородский центр инкубации наукоемких технологий для поддержки и стимулирования инновационного бизнеса, а в Новгородской области учреждено аналогично нацеленное АО «Бизнес-парк».

Ключевыми проблемами технопарков и инкубаторов бизнеса являются отсутствие надежной правовой базы их создания и развития (хотя сами понятия и признаки технопарков, концепция и технология их создания уже

1 Россия в третьем тысячелетии. Выпуск 1. М.:, 1996. С. 68.

2 Тезисы докладов I Всероссийского съезда представителей малых предприятий. М., 1996. С. 12.

выработаны), недостаточность материально-технической и финансовой поддержки со стороны государства и, конечно, отсутствие квалифицированных кадров. Задача улучшения кадрового обеспечения зачастую решается с зарубежной помощью; на нее, в частности, опираются Международный инкубатор технологий в системе Академии народного хозяйства при Правитель­стве РФ, Академия менеджмента и рынка в рамках «Морозовского проекта» и Фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции, работающие с регионами, в том числе в аспекте подготовки и переподготовки кадров. С 1993 г. ассоциация «Технопарк» совместно с научным парком Уорвикского университета Великобритании осуществляет международный проект по подготовке команд менеджеров и консультантов для технопарков. В конце 1995 г. эта же организация совместно с Ассоциацией университетских научных парков США и Канады реализовала проект обучения специалистов для технопарков России и СНГ, профинансированный американским фондом «Евразия».

В общем, формирование инновационной инфраструктуры в России так или иначе уже идет по всем трем функциональным блокам, хотя недостаточно быстро. Правообеспечение, финансирование и кадры специалистов — это, стоит повторить, главные проблемы, однако не менее острым можно, думается, считать дефицит координирующего государственного воздействия на развитие охарактеризованной инфраструктуры.

Становление инновационного предпринимательства тесно сопряжено с развитием практики венчурного (рискового) финансирования. В широком смысле под ним подразумеваются все вложения в рискованные с точки зрения финансовых результатов проекты, прежде всего в области высоких технологий. В узком смысле оно означает долго- или среднесрочные инвестиции в виде кредитов или вложений в акции, осуществляемые венчурными фондами с целью создания малых быстрорастущих компаний. Чаще всего малые рисковые (или венчурные) предприятия связаны со сферой НИОКР, поэтому для их обозначения используется фигурировавший выше термин «малые инновационные предприятия». Венчурные фонды существуют в нескольких организационных формах, главной из которых является специализированная независимая фирма венчурного капитала (ФВК). Далее по значимости идут вен­чурные фонды крупных корпораций, инвестиционные компании малого бизнеса, научно-исследовательские партнерства с ограниченной ответственностью, являющиеся формой совместного финансирования НИОКР.

Через свои венчурные фонды корпорации осуществляют рисковое финансирование малых фирм, выступающее формой интеграции последних с крупными структурами. С учетом этого обстоятельства перспективы развития в России венчурного финансирования важно, думается, увязать прежде всего с реализацией возможностей становящихся финансово-промышленных групп. Налаживание их взаимодействия с малыми инновационными фирмами способст­вовало бы смягчению противоречия между невостребованностью колоссального научного потенциала российских ученых и необходимостью кардинального обновления технической основы почти всех отраслей народного хозяйства. Государство призвано создать адекватную этой задаче внешнюю среду, а также осуществлять прямую финансовую поддержку приоритетных венчурных разработок. Важную роль способны сыграть специальные фонды финансирования, инициируемые государством и объединениями предпринимателей, Российский фонд фундаментальных исследовании, Фонд со­действия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и т.д.

3.2. Проблемы совершенствования системы кредитования малых предприятий

Одной из основных проблем, с которыми сталкиваются малые предприятия при обращении за кредитом является недостаточность обеспечения по кредиту. Отсутствие достаточного для залога имущества при расширении деятельности или более того при организации нового бизнеса – вполне нормальное явление для необремененных основными фондами малых предпринимателей. Для малого предпринимательства также крайне важны сроки рассмотрения кредитных заявок и принятия решений о кредитовании – в силу мобильности и высокой эффективности проектов малого предпринимательства лишние 2-3 недели на анализ заявки банком могут обернуться для предпринимателя потерей значительных доходов.

Гарантийные фонды как источник обеспечения кредитов малому бизнесу

В последнее время активно ведутся разговоры о необходимости создания эффективной структуры, решающей проблемы обеспечения кредитов для малых предприятий. Ниже будет рассмотрен зарубежный (США) опыт работы организаций с аналогичными, что и у гарантийного фонда задачами, а также предложения по мультипликации средств гарантийного фонда. Small Business Administration - организация, задачей которой является поддержка малого бизнеса в США (аналог Федерального фонда поддержки малого предпринимательства). SBA предлагает целый пакет программ, направленных на финансирование и гарантирование займов малого бизнеса в США.

SBA также предлагает ряд менее актуальных для российской действительности программ гарантий займов:

- женщинам-бизнесменам;

- малым предприятиям, работающим на “оборонку”;

- экспортным малым предприятиям;

- экспортно-импортным малым предприятиям;

- микропредприятиям;

- гарантии под “развивающие” кредиты.

Наиболее интересна для российских условий программа loan guaranty, реализуемая в соответствии со статьей Акта о малом бизнесе (Small Business Act), предоставившей полномочия SBA по гарантированию ссуд малым предприятиям, которые не могут привлечь финансирование на разумные сроки через традиционные каналы получения заемных ресурсов. Эта программа создана для поддержки становления и роста малых предприятий путем предоставления гарантий по кредитам, выдаваемым эффективно работающим фирмам. Она рассчитана на весьма разнообразные цели использования кредита:

- покупка недвижимости;

- расширение бизнеса;

- покупка оборудования;

- пополнение оборотных средств;

- приобретение инструментов (МБП).

В рамках этой программы SBA может прогарантировать до 75 % ссуд размером до $ 750 000 и до 80 % ссуд размером не более $ 100 000. Стоимость гарантии не превышает 2,75 % годовых. Срок гарантии: для кредитования оборотных средств - до 10 лет, основных средств - до 25 лет. Размещение средств SBA производится через коммерческие кредитные институты, получившие соответствующие лицензии SBA (например, General Electric Capital Small Business Finance)

Опыт SBA представляет ценность в силу того, что в рамках Федерального фонда поддержки малого предпринимательства и региональных фондов поддержки малого предпринимательства ведется работа по созданию гарантийных.

В Федеральном законе “О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ” сказано, что “Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства может выступать гарантом по инвестиционным кредитам, предоставляемым кредитными организациями РФ субъектам малого предпринимательства на коммерческой основе для реализации конкретных программ и проектов в области малого предпринимательства” (1, ст. 8, п. 2). Это положение отражено в Уставе фонда: “для достижения своей основной цели Фонд: ... выполняет функции залогодателя, поручителя, гаранта по обязательствам субъектов малого предпринимательства” (6, ст.6). Формирование гарантийных фондов может быть осуществлено и в рамках региональных фондов поддержки малого предпринимательства.

Необходимость создания гарантийных фондов связана с необходимостью “привлечения дополнительных средств и повышения эффективности управления ими” (5, Приложение 1, п.1.7.).

Основной функцией гарантийных фондов будет являться создание системы выдачи гарантий (поручительств) специализированным структурам по поддержке малого предпринимательства и иным организациям, имеющим собственные программы кредитования малого бизнеса, а в отдельных случаях и непосредственно субъектам малого предпринимательства с целью обеспечения возвратности кредитов, направляемых кредиторами в сферу малого предпринимательства. Гарантийный фонд должен возмещать потери банкам и иным кредитным учреждениям по невозвращенным вовремя прогарантированным кредитам от субъектов малого предпринимательства.

Интересно, что средства гарантийных фондов могут формироваться как за счет денежных средств, так и за счет ценных бумаг, а при дальнейшем развитии рынка недвижимости в качестве имущества гарантийного фонда может выступать передаваемая муниципалитетами недвижимости по её оценочной стоимости. Это важно, так как живых денег для таких целей у исполнительной власти нет. Особенно актуально это для регионов.

Заявки на предоставление гарантий будут рассматриваться специально созданным Кредитным комитетом фонда, специальным органом, осуществляющим процедуру санкционирования разрешения о предоставлении финансирования на возвратной основе. По мере развития деятельности гарантийных фондов в России можно будет говорить о применении практики мультипликации гарантий, предоставляемых ими. В процессе деятельности фондов можно будет выявить средний процент невозврата прогарантированных кредитов, относимых на убытки фонда, и гарантировать уже не в пределах активов фондов, а в пределах сумм, определяемых из формулы:

Г=

П\*100% ,

k-r

где Г – планируемая сумма гарантий;

k – средний процент невозврата прогарантированных сумм;

П – нетто-поступления в фонд из различных источников в планируемый период;

r – средний процент, взимаемый фондом за выдачу гарантий.

Так, если практикой показано, что:

- из каждых 100 рублей прогарантированных фондом ссуд 4,9 рубля не возвращаются кредиторам и фонд вынужден возмещать им эти средства;

- средний процент, взимаемый за предоставление гарантий, составляет 0,9 %;

- предполагаемые поступления из бюджетных и внебюджетных источников (не считая процентов, взимаемых за предоставление гарантий и возврат средств Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, выделенных ранее на какие-либо цели) в текущем году составляют 250 млн. руб., то фонд сможет прогарантировать без риска снижения своих активов кредитов малым предприятиям на сумму не более

250 \* 100% / (4,9 % - 0,9 %) = 6 250 млн. руб.

Таким образом, гарантийные фонды смогут прогарантировать обязательств малых предприятий больше, чем совокупная стоимость своих активов, без риска их “проедания”. Создание гарантийных фондов и развитие разнообразных схем гарантирования займов малым предприятиям несомненно ощутимо повысят заинтересованность кредитных организаций в кредитовании проектов малых предприятий.

3.3. Проблема устранения административных барьеров как одно из основных направлений государственной поддержки малого бизнеса.

Одной из актуальных проблем российской экономики является высокий уровень административных барьеров при осуществлении хозяйственной деятельности. Административные барьеры в экономике - это установленные решениями государственных органов правила, соблюдение которых выступает обязательным условием ведения деятельности на рынке, вводящие платежи за прохождение бюрократических процедур, которые обычно не поступают в бюджет. Административные барьеры возникают в следующих ситуациях:

- при получении доступа к ресурсам и правам собственности на них (регистрация предприятия, регистрация изменений в статусе предприятия, его уставных документах, получение права на аренду помещения, доступ к кредитам, лизингу оборудования и т.п.);

- при получении права на осуществление хозяйственной деятельности (ее лицензирование, регистрация товаров, сертификация товаров и услуг и т.п.);

- при текущем осуществлении хозяйственной деятельности (санкции за нарушения установленных правил, согласование принимаемых решений с контролирующими организациями, получение различных льгот).

Подобный "барьерный" характер регулирования имеет ряд существенных негативных последствий. Во-первых, он ведет к серьезным экономическим потерям общества как прямым, выражающимся в росте цен, так и косвенным, обусловленным недопроизводством ВВП из-за неэффективного использования ресурсов. Во-вторых, он не решает тех проблем, ради чего барьеры, собственно, и создаются, при этом затрудняя использование иных, более эффективных методов государственного регулирования.. В-третьих, "барьерный" характер экономики обеспечивает благоприятную почву для рентоориентированного поведения государственных чиновников и связанных с ними коммерческих структур, вовлеченных в "барьерный" бизнес. Рентоориентированным считается поведение, направленное на получение сис­тематических распределительных преимуществ и не влекущее за собой повышение экономической эффективности.

Экономические потери общества от установления административных барьеров ведения хозяйственной деятельности складываются из двух составных частей:

- трансакционных издержек (платы за право пользования ресурсами), вызванных необходимостью преодоления барьеров, значительная часть которых трансформируется в потери населения за счет

роста розничных цен - прямые потери;

- падения эффективности использования имеющихся ресурсов и недопроизводства стоимости (наличие административных барьеров существенно затрудняет вход на рынок прежде всего для малого

и среднего бизнеса, что ведет к снижению уровня конкуренции и соответственно общей эффективности экономики) - косвенные потери.

В мировой практике создание административных барьеров в форме входного контроля является исключительной мерой регулирования экономики, вводимой в случаях, когда иные методы регулирования на практике показали свою неэффективность. Поэтому сфера их применения ограничена. Например, в Европейском союзе обязательной сертификации подлежит 4% товарной номенклатуры (в России - около 80%), причем список таких товаров составляется на основе статистики несчастных случаев.

В России административные барьеры как способ регулирования хозяйственной деятельности возникли в ответ на товарную интервенцию начала 90-х годов. Массовое проникновение на рынок некачественных и опасных товаров, а также лавинообразное развитие рынка услуг привели к тому, что меры, по сути своей исключительного характера, прежде всего сертификация и лицензирование, стали применяться для контроля основной массы товаров и услуг. Такие масштабы входного контроля могли иметь только два последствия. Если бы контроль осуществлялся реально, то, скорее всего, возникли бы запретительно высокие издержки ведения хозяйственной деятельности, что в крайнем случае могло привести к почти полному коллапсу товарооборота. Однако на практике создать реальные механизмы контроля качества товаров и услуг оказалось невозможным именно из-за чрезвычайно широкого поля применения подобных механизмов. Реальный контроль качества был подменен контролем за бумагами. То есть фактически административные барьеры превратились в покупку права заниматься той или иной деятельностью или продавать тот или иной товар. В качестве примера подобного выхолащивания содержания контроля можно привести систему обязательной сертификации. Закон РФ "О сертификации" был принят в 1993 г. Декларированная цель закона - оградить российский рынок от проникновения опасных товаров. В настоящее время под обязательную сертификацию попадают 80% номенклатуры товаров потребительского рынка. При таком объеме товаров, подлежащих обязательной сертификации, система не справляется с возложенными на нее задачами. По официальным данным Госстандарта, ежегодно имеет место около 2% отказов в сертификации. При этом более чем 30% продукции в дальнейшем забраковывается уже в торговле. Следовательно, сертификация сама по себе не является серьезным препятствием для проникновения на рынок некачественных товаров.

Подобная "торговля правом" может принимать различные формы. Во-первых, ее могут осуществлять государственные органы (система регистрации юридических лиц). Во-вторых, и эта тенденция усилилась в 2000 г., "барьерные" доходы могут поступать в частные коммерческие структуры. В большинстве случаев обе схемы предполагают закрытую монополию, конкурентным является только рынок услуг обязательной сертификации. Понятна заинтересованность "операторов барьеров": закрытая монополия, как правило, обеспечивает сверхвысокую рентабельность "барьерного" бизнеса.

"Барьерные" платежи имеют характер экономической ренты. Во многих случаях рента присваивается конкретными экономическими агентами, которым передано эксклюзивное право на доходы от системы. Кроме того, сложность прохождения барьера может приводить к развитию рынка посреднических услуг. Такая ситуация типична для регистрации юридических лиц. При этом можно сказать, что использование подобного рода услуг является рыночным способом преодоления административных барьеров с наименьшими трансакционными издержками и в то же время - способом извлечения ренты, базирующимся на эксклюзивной связи с основным "оператором барьера", например, государственным регистрирующим органом.

Отметим также, что создание входных барьеров приводит и к росту издержек предпринимателей, связанных с текущим контролем. Контроль за наличием или отсутствием определенных бумаг представляет привлекательное поле деятельности для проверяющих. Соответственно растут и издержки проверяемых, обусловленные непроизводительными затратами времени и "теневыми" выплатами. Подтверждением такой связи служит информация о том, кто и как проверяет наличие лицензий и сертификатов. В таблице 2. приведены данные опросов 600 малых и средних предпринимателей, показывающие, сколько раз и какими органами проверялось наличие лицензий и сертификатов на каждом "среднестатистическом" предприятии в 2000 г. Такое количество проверок и проверяющих органов объясняется, с одной стороны, запутанностью и дублированием полномочий различных контролирующих органов, а с другой - их прямой материальной заинтересованностью и простотой процедуры проверки наличия или отсутствия некоего документа.

Подобная система функционирования "барьерного" регулирования приводит к "эффекту блокировки" (lock-in effect)1: любые попытки отменить определенные входные барьеры наталкиваются на сопротивление заинтересованных групп внутри государственного аппарата и коммерческих

1 Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997 С.45-76.

структур, делающих бизнес на "барьерах". Кроме того, в создании новых барьеров заинтересованы и те, кто снимает ренту непосредственно с этого барьера, и те, кто осуществляет текущий контроль. Так что тенденция к расширению "барьерного" регулирования связана не только с неэффективностью существующих барьеров, но и с прямой экономической заинтересованностью групп специальных интересов.

Таблица 2

Количество проверок наличия лицензий и сертификатов различными контролирующими органами (раз)

Проверяющие органы

Проверка наличия лицензии

Проверка наличия сертификата

Милиция

11,17

82,32

Лицензионные органы

1.86

1,67

Антимонопольные органы

2,48

1,33

«Ветеринарные органы

2,77

2,13

Сертификационные органы

2,49

1,16

Налоговые органы

2,45

2,48

Органы налоговой полиции

2,76

3,17

Органы торговой инспекции

2,32

2,72

Противопожарные органы

2,40

2,86

Органы санитарно-эпидемиологического контроля

3,19

2,00

Инспекция цен

2,91

1,82

Неэффективность системы "барьерного" регулирования и прямая заинтересованность получателей рентного дохода обусловливают мультипликацию барьеров, введение дополнительных способов контроля и регулирования. Так, недостаточная эффективность системы сертификации привела к тому, что в регионах в дополнение к федеральной системе сертификации (и в нарушение соответствующего федерального законодательства) стали вводиться местные дополнительные системы идентификации некоторых товаров, затем было введено общегосударственное голографическое маркирование отдельных видов продукции (Постановление Правительства РФ № 601). Однако новые барьеры также оказываются неэффективными по изложенным выше причинам.

Таким образом, "барьерная" система регулирования является самоподдерживающейся несмотря на ее неэффективность и существенные потери экономики от ее наличия. Для того чтобы перейти к использованию иных, более эффективных схем государственного регулирования, требуются кардинальный пересмотр нормативной базы а общественные усилия, направленные на борьбу с рентоориентированным поведением отдельных групп экономических агентов.

Основываясь на определении, анализе значения и логики создания и мультипликации административных барьеров, можно сделать следующие выводы:

1. Система административных барьеров как способ государственного регулирования рынка является избыточной и неэффективной и приводит, во-первых, к возникновению трансакционных издержек, связанных с необходимостью преодоления искусственных административных барьеров, и, во-вторых, к снижению эффективности использования имеющихся ресурсов.

2. Из-за неэффективности существующих барьеров вводятся новые, дополнительные барьеры, которые также оказываются неэффективными. Таким образом, постоянно растут и количество барьеров, и

соответственно чистые потери общества от их наличия.

3. Устойчивость "барьерного" подхода к регулированию объясняется и заинтересованностью части государственного аппарата и коммерческих структур, работающих на обслуживание барьеров, в сохранении этих механизмов.

4.Необходима последовательная система мер по снятию административных барьеров и созданию принципиально новых систем регулирования рынка, в частности, повышения ответственности всех субъектов хозяйственной деятельности, в том числе государства, за ее реальные результаты.

Тенденции двадцать первого века.

Можно выделить две основные тенденции в сфере "барьерного" регулирования экономики в 2000 г. С одной стороны, наблюдался рост административных барьеров в качестве реакции на неэффективность старых и проявление рентоориентированного поведения. С другой стороны, отмечено стремление к сокращению "барьерного" регулирования путем как межведомственного противодействия, так и выработки правительством РФ концептуального подхода к "небарьерным" методам регулирования.

Расширение "барьерного" регулирования экономики выразилось в принятии ряда нормативных актов, устанавливающих дополнительные административные процедуры для хозяйствующих субъектов. На федеральном уровне можно выделить следующие нормативные акты, носящие явно "барьерный" характер.

Федеральный закон "О качестве и безопасности пищевых продуктов" от 2 января 2000 г. В числе прочих мер по усилению гарантий безопасности данным законом предполагается введение государственной регистрации новых пищевых продуктов. Эта мера обладает всеми негативными чертами административного барьера. Во-первых, непонятно, что считать "новыми" пищевыми продуктами, подлежащими регистрации, с учетом того, что до введения в действие этого закона подобная регистрация не проводилась. Во-вторых, регистрация представляет собой контроль качества документов, а не товаров как таковых. Кроме того, регистрация вводится в дополнение к иным способам контроля бе­зопасности пищевых продуктов, а именно: лицензированию, сертификации и текущему контролю и надзору.

Постановление Правительства РФ "О маркировании товаров "и продукции на территории Российской Федерации знаками соответствия, защищенными от подделки" от 17 мая 1997 г. № 601, вступило в действие с 1 октября 1999 г.; инструкция Минторга и Госстандарта РФ "О порядке маркирования знаками соответствия с учетной информацией к ним, защищенными от подделок, товаров и продукции, реализуемых па территории Российской Федерации, и учета их движения". В соответствии с этими документами вся реализуемая на территории Российской Федерации аудио-, видео- и компьютерная техника должна маркироваться специальными защищенными от подделок знаками соответствия и марками с учетной информацией к знаку (далее - учетная марка). Знак наносится на товар один раз, а учетная марка - при каждом переходе товара из рук в руки.

Принятие Постановления Правительства РФ № 601 вызвало сильную отрицательную реакцию в обществе. Негативное отношение к подобному способу защиты потребительского рынка от проникновения некачественных товаров выразили ассоциации производителей и организации потребителей. За отмену постановления высказывались Министерство по антимонопольной политике и Министерство экономического развития и торговли. Попытки судебного обжалования данного постановления, однако, пока не увенчались успехом.

Постановление Госстандарта РФ "О защите копий сертификатов соответствия" № 225, обязывающее предпринимателей заверять "специальными знаками, защищенными от подделок", не только сами товары, но и копии сертификатов соответствия. Стоимость этих знаков должна была составлять 6 руб. за штуку. Реализация знаков была возложена на фирму "Спецзнак". Вступление постановления N° 225 в силу 1 октября 2000 г. грозило большим компаниям миллионными убытками, поскольку любой крупный оптовик ежедневно выдает тысячи копий сертификатов. 19 сентября 2000 г. Министерство по антимонопольной политике вынесло предписание о его отмене.

Постановление Госстандарта РФ "О внесении изменений в Номенклатуру продукции и услуг (работ), в отношении которых законодательными актами Российской Федерации предусмотрена их обязательная сертификация»" от 27 июня 2000 г. № 37. Этим Постановлением вводится обязательная сертификация услуг розничной торговли. Подобная сертификация представляет собой исключительно контроль бумаг (на основании восьми представленных документов выдается девятый).

Аналогичная тенденция наблюдалась на региональном уровне. Органы власти субъектов Федерации продолжают вводить собственные "барьерные" механизмы. В частности, в 2000 г. широкое распространение получило так называемое "региональное маркирование" продукции. Под ним понимается режим обязательной, дополнительной к установленным федеральным законодательством нормам, приводимой полностью или частично за счет хозяйствующих субъектов идентификации различных видов продукции. Он вводится решением органов исполнительной или законодательной власти субъектов РФ в отношении продукции, производимой и/или реализуемой на территории данного субъекта РФ, с маркированием прошедшей идентификацию продукции знаками установленного образца.

Впервые региональное маркирование было введено в нескольких регионах в 1998-1999 гг. С начала 2000 г. оно стало охватывать все больше субъектов Федерации (Алтайский край, Кемеровскую область, Московскую область, Москву, Республику Коми и ряд других регионов). Прежде всего маркированию подвергаются алкогольные напитки, минеральная вода и безалкогольные напитки, несколько реже - соки, табачные изделия, аудио-, видео- и лазерные носители. Дополнительные расходы, связанные с маркированием, составили в среднем 4,96%, а максимально - 18% стоимости продукции (по минеральной воде и безалкогольным напиткам, расчет произведен на примере Алтайского края). Так как обычно все издержки, связанные с маркированием, включаются в цену товара, это привело к ощутимому удорожанию продукции (среднее повышение розничной отпускной цены в Алтайском крае составило 8,1%).

На региональном уровне прямо нарушался закон "Об основах налоговой системы", предполагающий, что при введении налога с продаж подлежит отмене ряд налогов и сборов, в том числе сбор за право торговли, лицензионный сбор за право торговли винно-водочными изделиями, лицензионный сбор за право проведения местных аукционов и лотерей и др. На практике в ряде субъектов Российской Федерации, введших налог с продаж, эти налоги и сборы не были отменены, то есть фактически оказалась введена система двойного налогообложения.

Разработка пакета законопроектов по снятию административных барьеров в экономике

Наиболее серьезной положительной тенденцией в преодолении "барьерного" характера экономики можно считать законодательные инициативы правительства РФ, выработанные в результате переговоров с представителями бизнеса в федеральных округах и учитывающие мнение хозяйствующих субъектов. Необходимость ослабления административного регулирования хозяйственной деятельности заложена в "Основных направлениях социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу". Главной задачей дерегулирования экономики признается "ослабление бюрократического давления на бизнес, повышение уровня экономической свободы для всех участников хозяйственной деятельности. Решение этой задачи предполагает принятие следующих ключевых мер:

- снижение барьеров входа на рынок;

- устранение излишнего и неэффективного административного

регулирования предпринимательской деятельности;

- обеспечение согласованности действий федеральных и региональных органов власти".

Данный подход был реализован путем не просто разработки правительством РФ некоего "пакета" нормативных актов, а использования нового инструмента формирования государственной политики - общественного договора. Проблематика общественного договора активно разрабатывалась в 1990-е годы, в частности, в связи с процессами интеграции в Европейском союзе, в рамках так называемой "контрактарианской" теории. В условиях России была сделана попытка применить эти теоретические разработки в виде конкретной технологии и методики переговоров, изложение которых выходит за рамки нашего исследования.

Переговоры представителей бизнеса с государством по вопросам дерегулирования проходили в форме "круглых столов" в четырех федеральных округах (Приволжском, Дальневосточном, Центральном и Северо-Западном) под эгидой Министерства экономического развития и торговли РФ, полномочных представителей президента РФ в федеральных округах при содействии Института национального проекта "Общественный договор". В результате переговоров была выработана программа конкретных мер по дерегулированию на федеральном уровне и уровне федеральных округов. Правительство России и ряд организаций гражданского общества подготовили "пакет" законопроектов по дерегулированию экономики. Он включает в себя: федеральный закон "О государственной регистрации юридических лиц"; новую редакцию федерального закона "О лицензировании отдельных видов деятельности"; федеральный закон "О стандартизации и подтверждении соответствия"; федеральный закон "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) на рынке товаров, работ и услуг"; федеральный закон "Об организациях саморегулирования в Российской Федерации"; поправки к федеральному закону "О защите прав потребителей"; поправки к Уголовному кодексу РФ.

Идеология "пакета" предполагает отказ не от государственного регулирования как такового, а от "барьерного" его характерам замену его достаточно сложным набором правил, поддерживаемых государством и другими экономическими субъектами. При этом предполагается использование как методов государственного регулирования, так и механизмов саморегулирования хозяйственной деятельности и обеспечение соблюдения правил с помощью негосударственных организаций. Можно выделить три принципиальных изменения в механизме государственного регулирования:

- переход к максимально возможному упрощению доступа хозяйствующих субъектов на рынок при одновременном повышении ответственности (прежде всего экономической) всех участников рынка

(в том числе и государства) за реальный результат деятельности;

- перемещение акцентов с контроля наличия и правильности оформления документов, необходимых для ведения той или иной деятельности, реализации тех или иных товаров, на контроль самой

деятельности, реального качества товаров, реального поведения предпринимателей на рынке;

- создание механизмов ответственности нарушителей не только перед государством, но прежде всего перед другими экономическими агентами (потребителями, конкурентами и т.п.).

Предлагаемые меры можно разбить на три группы: снятие входных барьеров; создание и запуск новых механизмов ответственности; изменение характера и функций государственного контроля.

Снятие входных барьеров предполагается путем:

- упрощения процедуры регистрации (реорганизации) и ликвидации юридических лиц (переход к уведомительной регистрации по-принципу "одного окна", возложение обязанности уведомлять на­

логовые и иные органы о создании нового юридического лица на регистрирующие органы, повышение ответственности учредителей за достоверность сведений, представленных при регистрации, и др.);

- сокращения списка лицензируемых видов деятельности и упрощения процедуры получения лицензии (уменьшение количества лицензируемых видов деятельности с более чем 500 до 90-100, законодательно закрепленный исчерпывающий перечень документов, предоставляемых в лицензирующий орган, гражданско-правовая ответственность лицензирующего органа за незаконный отказ в выдаче или продлении лицензии);

- ограничения номенклатуры товаров, подлежащих обязательной сертификации, и переход к иным формам подтверждения соответствия (декларация-заявление, добровольная сертификация и т.п.); обязательные требования к безопасности закрепляются в законах РФ, соблюдение же остальных стандартов становится делом добровольным.

Усиление ответственности всех хозяйствующих субъектов за реальные результаты деятельности предполагает не просто введение более жестких норм административной, гражданско-правовой, уголовной и другой ответственности, а создание принципиально новых механизмов. При этом ответственность должна наступать не только перед государством, но прежде всего перед реально пострадавшими (потребителями, конкурентами и т.п.). Так, предполагается расширение механизмов экономической ответственности за реализацию небезопасных товаров. Законодательно устанавливаются запрет на ввоз в страну и реализацию продукции без информации о производителе и организации, уполномоченной представлять производителя на территории Российской Федерации; административная и гражданская ответственность продавца за реализацию такой продукции. Эти требования позволяют избежать ситуации, когда при обнаружении опасного дли некачественного товара на территории России отсутствует организация, к которой потребитель может предъявить претензии.

Законодательно закрепляется ответственность органов по сертификации за выдачу сертификата на небезопасную продукцию. Вводится солидарная гражданская ответственность производителя и органа по сертификации перед потребителем за ущерб, причиненный небезопасной продукцией. Устанавливаются требования к производителю (продавцу) о полной компенсации ущерба, причиненного потребителям небезопасной продукцией.

В законопроектах содержится четкое описание процедуры отзыва с рынка опасных товаров и механизма ее запуска по инициативе не только контролирующего государственного органа, но и других рыночных субъектов. Механизм отзыва товаров является важнейшим элементом усиления экономической ответственности, поскольку издержки недобросовестного предпринимателя, вызванные отзывом товаров, существенно превышают размеры налагаемых штрафов.

При усилении всех видов ответственности за реальные результаты хозяйственной деятельности необходимо расширение спектра возможностей обеспечения такой ответственности. Это предполагает наличие гарантий третьей стороны. В качестве подобных гарантов могут и должны выступать организации саморегулирования. В их рамках возможен негосударственный контроль за соблюдением членами ассоциации требований законодательства и внутренних стандартов организации. Кроме того, в рамках организаций саморегулирования реально создание эффективных механизмов гарантий третьим лицам путем введения субсидиарной ответственности членов организации, использования механизмов коллективного страхования и т.п. Если организация саморегулирования действительно обеспечивает мониторинг деятельности членов и гарантии третьим лицам, то для членов организации предусматриваются упрощенные процедуры текущего государственного контроля. Таким образом, решается еще одна задача -сокращается "поле" государственного контроля, что при соответствующем развитии саморегулирования в России может способствовать существенной экономии государственных средств.

Усиление ответственности хозяйствующих субъектов должно сопровождаться и усилением ответственности государства за нарушение прав хозяйствующих субъектов в ходе выполнения разрешительных и контролирующих функций. "Пакет" законопроектов предполагает юридическое закрепление такой ответственности, включая полную компенсацию ущерба хозяйствующим субъектам, вызванного неправомерными действиями государственных органов.

Подобные изменения принципов регулирования хозяйственной деятельности предполагают и изменение системы государственного надзора и контроля на рынке. Она не является самостоятельной ценностью - это лишь инструмент, который должен обеспечить защиту экономических интересов всех участников рынка. Он должен дополнять рыночные механизмы обеспечения прав хозяйствующих субъектов, а не дублировать их. В связи с этим предполагается:

- установить исчерпывающий перечень государственных контролирующих органов, четко определить функции, права и обязанности каждого органа в целях недопущения избыточного дублирования. Данный процесс требует кропотливой работы по пересмотру ведомственных нормативных актов, устанавливающих права и сферы деятельности отдельных контролирующих органов;

- максимально регламентировать проверочную деятельность, что бы затруднить использование контрольных и надзорных механизмов как способа давления на предпринимателей, а также уменьшить возможности для вымогательства;

- установить обязательность осуществления контрольных и надзорных процедур на безвозмездной основе;

- создать процедуры обжалования хозяйствующими субъектами порядка проведения и результатов проверок;

- минимизировать количество проверок, осуществляемых по инициативе контролирующих органов. Причиной проведения проверок должны стать обоснованные жалобы потребителей или иных хозяйствующих субъектов.

Отметим, что предлагаемые меры по снижению административных барьеров будут эффективными только при соблюдении ряда условий. Во-первых, реализация этих мер предполагает активизацию поведения хозяйствующих субъектов, что включает создание добровольных механизмов ответственности, противодействие незаконному вмешательству государственных органов в хозяйственную деятельность, пресечение попыток создания административных барьеров на уровне отдельных ведомств и регионов, то есть повышение социальной ответственности бизнеса. Во-вторых, необходимы последовательные действия правительства по реализации названного комплекса мер, в том числе по преодолению ведомственного лобби. В-третьих, эффективность неадминистративных видов ответственности во многом зависит от эффективности системы разрешения споров. Таким образом, снятие административных барьеров и замена их иными способами регулирования требуют реформы судебной системы как основного способа разрешения споров. Только при наличии эффективной соответствующей системы возможен реальный запуск механизмов экономической ответственности по частной, а не государственной инициативе.

Заключение

В результате проделанной работы, при помощи методики по предмету национальная экономика, было оценено малое предпринимательство России.

В ходе работы были реализованы следующие цели курсовой работы:

- Охарактеризован объект исследования.

- Указана роль объекта исследования в экономике страны, обоснована необходимость его поддержки и регулирования.

- Указаны основные проблемы, мешающие развитию малого предпринимательства, а так же обозначенные пути решения этих проблем при помощи государственного регулирования.

Исследование ключевого понятия темы настоящей курсовой работы (“малое предпринимательство”), необходимость которого показана во Введении, выявило, что малое предпринимательство – это сектор экономики, характеризующийся мелкотоварным производством. В силу ограниченных ресурсов (сырьевых, финансовых, рабочей силы) этот сектор наиболее подвержен влияниям внешней среды, однако поэтому же малое предприятие является наиболее мобильной размерной хозяйствующей единицей, не требующей громоздких управленческих систем. Между руководителем (хозяином) и работником нет посредников, то есть менеджер-хозяин должен быть универсальным специалистом (администратором, маркетологом, управлять производством и сбытом) и при этом совмещать функции собственника. Из этого следует, что малое предпринимательство является также особым видом предпринимательской деятельности.

Малое предпринимательство играет весьма значительную роль в экономике развитых стран: малые предприятия осуществляют значительные закупки для производственных нужд, повышают эластичность и конъюнктуру рынков, обеспечивают занятость свыше половины трудоспособного населения и производят более половины ВВП в развитых промышленных странах, способствуют формированию конкурентной среды.

В российских условиях к вышеперечисленным функциям добавляются: расширение производства товаров и услуг на базе имеющегося оборудования без дополнительных крупных капиталовложений, сглаживание диспропорций в развитии регионов, вовлечение средств населения в деловой оборот, трудоустройство рабочих, уволенных в результате реструктуризации приватизированных предприятий.

Однако уровень развития малого предпринимательства в России находится на сегодняшний день на очень низком уровне в силу различных причин неэкономического характера: бюрократизм чиновников, неурегулированная нормативно-правовая база, запаздывающий процесс реструктуризации приватизированных предприятий.

Несомненно, малые предприятия нуждаются в особом внимании и льготах со стороны государства в связи с его (государства) интересом в развитии малого предпринимательства в стране.

Таким образом в ходе решения поставленных целей были решены основные задачи курсовой работы :

- научиться анализировать состояние экономического объекта;

- доказать целесообразность и значимость государственного регулирования объекта исследования.

Список использованных источников и литературы

1. Архипов А. Государство и малый бизнес: финансирование, кредитование и налогообложение//Российский экономический журнал. – 1997. – № 4

2. Аузан А., Крючкова П. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // Вопросы экономики. — 2001. — № 5;

3. Коваленко Г., Пономаренко А., Семенцева Г. Российские предприниматели в инновационном бизнесе. // Российский экономический журнал. — 1997. — №4;

4. Малый бизнес России. Проблемы и перспективы. — М.: РАРМП, 2003;

5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: 1997

6. Предпринимательское право. Учебное пособие – М.: Издательство «ПРИОР», 2000;

7. Россия в третьем тысячелетии. Выпуск 1. — М.: Центр комплексных социальных исследований и маркетинга, 1996;

8. Савченко В. Феномен предпринимательства (экспериментальный курс) // Российский экономический журнал. — 1995 — №9-10;

9. Тезисы докладов I Всероссийского съезда представителей малых предприятий. — М.: 1996;

10. Частное предпринимательство: основные понятия, теория и практика. — М.: ИНИОН РАН, 1994;

11. Шулус А. Становление системы поддержки малого предпринимательства в России (спецкурс) // Российский экономический журнал. — 1997. — №5-6;

12. Шулус А. Субъекты малого предпринимательства и система его государственной поддержки // Российский экономический журнал. — 1996. — № 5-6;

13. Ясин Е.Г. Малое предпринимательство в России. – М.: Юнити, 2003.