ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ

Кафедра: экономика предприятия

**Курсовая работа**

на тему:

«Особенности развития малых предприятий в России»

Выполнила студентка группы М2-2

Худорожкова Е.А.

Научный руководитель

доцент Крюкова О.Г.

Москва 1999 г.

**П Л А Н**

Введение: 3 - 6

I. Субъекты малого предпринимательства и экономическая 6 - 9

деятельность малых предприятий

II. Государственная поддержка малого бизнеса 9 - 17

III. Финансово-кредитные механизмы регулирования 17 - 21

Заключение: 21 - 26

Приложения: 27 - 31

Список использованнной литературы 32 - 33

*Введение*

Ведущей проблемой современного этапа формирования структур в экономике России является разгосударствление и приватизация имущества государственных монополий. Решается она главным образом через создание мелких, малых, средних предприятий, каждое из которых будет либо ассоциированным, либо единоличным хозяином средств производства и, естественно, производимой им продукции. Формирование малых рыночных структур во всех без исключения отраслях и сферах экономики страны отвечает мирохозяйственным тенденциям экономических процессов, так как во всех странах мира в сфере малого бизнеса действует очень большое число небольших предприятий самого разнообразного профиля практически во всех отраслях.

В настоящее время в экономике России одновременно функционируют крупные, средние и малые предприятия, а также осуществляется деятельность, базирующаяся на личном и семейном труде.

Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей, от действия эффекта масштабности. Имеются отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, и отрасли, для которых не требуются большие размеры предприятий, а, напротив, именно малые их размеры оказываются предпочтительнее.

Для современной экономики характерна сложная комбина­ция различных по масштабам производств — крупных, с тен­денцией к монопольным структурам, и небольших, — склады­вающаяся под влиянием многих факторов.

С одной стороны, устойчивой тенденцией научно-техничес­кого прогресса является концентрация производства. Именно крупные фирмы располагают большими материальными, фи­нансовыми, трудовыми ресурсами, квалифицированными кад­рами. Они способны вести крупномасштабные научно-технические разработки, которые и определяют важнейшие технологические сдвиги.

Возможность эффективного функционирования малых форм производства определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством: близость к местным рынкам и приспособление к запросам клиентуры; производство малыми партиями, что невыгодно крупным фирмам; исключе­ние лишних звеньев управления и т.д. Малому производству способствует дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления.

В свою очередь развитие мелкого и среднего производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики. Большое значение имеет способность малых предприятий расширять сферу приложения труда, создавать новые возможности не только для трудоустройства, но прежде всего для предпринимательской деятельности населения, развертывания его творческих сил и использования свободных производственных мощностей.

**Опыт функционирования малых предприятий в разных странах**

***Малые предприятия*** во всем мире играют важную роль. В последние несколько лет в Западной Европе, США и Японии большое значение приобрел малый бизнес, где он представлен совокупностью многочисленных малых и средних предприятий. Основная их масса — это мельчайшие предприятия, в которых работают не более 20 человек. Малые предприятия обеспечи­вают 2/3 прироста новых рабочих мест, что позволило значи­тельно сократить безработицу в этих странах.

Малые предприятия эффективны не только в потребитель­ской сфере, но и как производители отдельных узлов и малых механизмов, полуфабрикатов и других элементов, необходимых для производства конечной продукции, выпуск которых невы­годен крупным предприятиям. Все это обосновывает необхо­димость комплексного подхода к определению места и роли малых предприятий в экономике общества. В малом предпри­нимательстве кроются большие резервы, которые можно поста­вить и на службу России.

^ Например, малые и средние фирмы США производят *40%* ва­лового национального продукта и половину валового продукта ча­стного сектора, том числе: в обрабатывающей промышленности — 21%, строительстве — 80%, оптовой торговле — 86, сфере обслу­живания — 81%. На этих предприятиях сосредоточена половина всех занятых в частном секторе работников. Они обеспечивают создание и освоение около половины всех нововведений в эконо­мике США, относящихся к сфере научно-технического прогресса. При этом в среднем на один доллар затрат они внедряют нововве­дений в 17 раз больше, чем крупные1.

В последние годы ускорились концентрация и централиза­ция капитала в странах Европы, например в стальной промыш­ленности Бельгии, нефтяных концернах Испании, в АПК Да­нии и Голландии, а также концернах стали, фармацевтики, де­ревообработки Швеции и в часовой промышленности Швейца­рии. Важнейшая черта концентрации и централизации капитала состоит в том, что разорение многих мелких и средних фирм привело к исчезновению мелкого бизнеса. Он проявил живучесть, способность к воспроизводству и одновременно в интерес к себе со стороны крупных концернов. Мелкие и средние фирмы отыскивают «специализированные ниши», где выступают субподрядчиками концернов в крупносерийном производстве. В Западной Европе около половины продукции обрабатывающей промышленности изготавливается на мелких и средних предприятиях. Не являясь монопольными, они все свои усилия направляют на приспособление к внутренним условиям производства и сбыта. Транснациональные корпорации предоставляют им возможность первыми апробировать новую продукцию, чтобы самим перейти к массовому производству. Место разоряющихся мелких фирм занимают новые, так что происходит их воспроизводство. Примечательно, что в кризисные годы занятость в мелком бизнесе не сокращалась.

Малые предприятия пользуются поддержкой во всех развитых странах. Этот факт подтверждает, что малое предпринимательство как новая форма организации общественно необходимого труда отвечает социально-экономическим интересам России. Эта деятельность в равной степени полезна как для экономики страны в целом, так и для каждого гражданина отдельности, и поэтому заслуженно получила государственное признание и поддержку. Малые предприятия включают в процесс общественного производства дополнительный труд, который создает новые ценности, приумножает национальны доход и национальное богатство. Малое предпринимательство является таким источником развития, от которого Россия не может отказаться ни сейчас, ни в будущем.

Особенности

В связи с переходом России к рыночным отношениям возникает ряд трудностей экономического характера. Преодоление этих проблем зависит в немалой степени и от раз­вития предпринимательства.

Малое предпринимательство имеет свои особенности, в частности возможность гиб­кого реагирования на изменения конъюнк­туры рынка, быстрый переход на новые виды товаров и услуг и т. д. Отсюда - возможность в короткие сроки окупать вложенный капитал путем перелива его из одной отрасли в другую, внедряясь тем самым в новые сферы эко­номики. В системе мер, направленных на преодоление негативных тенденций в народ­ном хозяйстве России, малые предприятия приобретают и социальное значение, так как способствуют повышению деловой активности и обеспечению занятости населения.

Малый бизнес часто более восприимчив к нововведениям, чем крупные корпорации, так как может быстро перестраивать производство и апробировать оригинальные идеи, а из-за ограниченности финансовых средств заинтересован в ускоренной разработке технических проектов. а Западе созданы механизмы стимулирования рисковых инициатив, активной поддержки организации и деятельности рискового (венчурного) предпринимательства за счет аккумулирования из различных источников финансовых средств под прогрессивные научно-технические проекты. Венчурные предприятия оперативно разрабатывают и доводят до стадии промышленного образца большинство нововведений. Подсчитано, что на решение таких задач малые фирмы затрачивают примерно в 4 раза меньше времени, чем крупные предприятия, и правительства развитых стран выделяют на это большие субсидии. В Японии, например, к началу 90-х гг. все расходы на НИОКР составляли почти 10 трлн.иен, из которых около 80% было направлено в частный сектор, реализующий НИОКР через малые фирмы. По данным министерства научных исследований и технологий ФРГ, доля расходов на НИОКР в обороте (сумме продаж) в 1997 г составила на предприятиях с числом занятых до 100 человек - 6,1%, от 100 до 500 - 3,2, от 500 до 1000 - 2,4, от 1000 до 10 000 -2,6 и свыше 10 000 человек - 4,8%.Таким образом, наиболее высокая доля расходов на НИОКР на мелких предприятиях. Подобное соотношение существует и при распределении ассигнований на НИОКР в расчете на одного занятого на предприятиях с числом рабочих до 100 они превышают 10 тыс. марок, а с числом занятых от 500 до 1000 - вдвое меньше

Малые предприятия могут учреждаться совместно с государственными*,* общественными, кооперативными предприятиями, частными лицами, а также организациями других форм собственности.

Развитие любой формы предпринимательства зависит в ос­новном от двух условий: внутренней экономической обстанов­ки в стране в целом и ее регионах и способности конкретного предпринимателя использовать данные ему права для реализа­ции своих хозяйственных целей. В большей степени эти факто­ры воздействуют на развитие малой экономики, которая наи­более чувствительна к конкретным условиям хозяйственной конъюнктуры и для которой личные черты конкретного руко­водителя предприятия во многом предопределяют конечный результат экономических решений.

Виды малых предприятий:

*Коммунанты.* Малые предприятия этой группы, как прави­ло, специализируются на изготовлении отдельных узлов и дета­лей, иногда осуществляют промежуточную сборку. Эти пред­приятия очень тесно взаимодействуют с крупными предпри­ятиями через систему кооперационных связей, систему субпод­ряда. С помощью этих предприятий крупное производство ос­вобождается от невыгодного ему вспомогательного неэффек­тивного производства. Малые предприятия этой группы нахо­дятся в сильной зависимости от крупных и ведут жесткую кон­курентную борьбу между собой.

*Патиенты.* Предприятия этой группы специализируются на выпуске конечной (готовой) продукции, ориентированной в основном на локальные рынки сбыта с ограниченным спросом, на местные источники сырья и материалов. Это производство продуктов, одежды, обуви, мелкие строительные работы. Они достаточно независимы от крупных, иногда могут составить и сырьевую конкуренцию крупному предприятию благодаря вы­сокому качеству выпускаемого продукта.

Начало создания малых предприятий в современной России относится к 1988 году, когда вышел Закон СССР «О кооперации в СССР». Начиная с этого периода вышло ряд Законов, постановлений правительства СССР и РФ. Эти акты регулируют сегодня деятельность малых предприятий в РФ, определяют их налогообложение и выделяют основные направления поддержки государством малых предприятий в России.

В своей работе я остановлюсь на причинах возникновения малых предприятий в России, правовых аспектах их деятельности, экономических показателях и перспективах развития малого бизнеса в России.

*I. Рыночная экономика и малые предприятия*

С другой стороны, в экономике страны сохраняется ситуация, когда производствен­ные активы в основном находятся в руках крупных хозяйственных структур, потребитель и работник не в состоянии в полной мере защитить свои права. Это касается и так называемых градообразуюших предприятий, на которых, как правило, занято более 30% трудоспособного населения города (например, чебоксарское АО “Промтрактор”, фрязинское НПО “Исток”, “Уралмаш” и т. д.). Кроме того, такие предприятия имеют на балансе объекты социально-коммунальной сферы и инженер­ной инфраструктуры (жилье, детские сады, медицинские учреждения, дома культуры, кинотеатры и пр.), обслуживающие большинство жителей города. В условиях плановой экономики это так или иначе выглядело целе­сообразным, но никоим образом не может соответствовать тем рыночным преобразованиям, которые происходят в России: рынок ориентируется на потребителя, а не на произ­водителя.

Сегодня предприятия, обеспечивающие рабочие места горожан, в большинстве своем являются крупнейшими неплательщиками налогов, имеют значительную дебиторско-кредиторскую задолженность и неудовлетворительную структуру баланса, требуют экономического оздоровления. Даже не столько экономическая, сколько социальная значимость градообразующих предприятий заставляет всерьез задуматься о проблемах их преобразования и обеспечения эффективного функционирования.

Один из способов решения проблем пред­приятий, имеющих статус градообразующих, их реконструкция и создание новых рабочих мест видится в образовании на их основе комплекса малых предприятий и развитие в регионах частного предпринимательского сек­тора, как более гибкого и устойчивого к изменениям конъюнктуры сегмента экономи­ки. Однако такая реструктуризация возможна только при соблюдении трех основных мо­ментов: экономической целесообразности; на­личия нормативно-правового аспекта; возмож­ности практической реализации.

При разукрупнении предприятия резуль­тат может оказаться двояким в зависимости от необходимости сохранения производственной структуры преобразуемого производства. Комп­лекс создающихся малых предприятий может по-прежнему выполнять функции, обслужи­вающие основное производство. Появление экономического интереса у инфраструктурных предприятий, вероятно, должно повысить эффективность последнего. С одной стороны, это связано с тем, что промышленный гигант в тяжелой финансовой ситуации сбрасывает лишний “балласт”. С другой же, развитие сер­висных производств так или иначе поддер­живает основное.

Однако такого рода реструктуризация не всегда может решить существующие проб­лемы, так как основная причина кризиса предприятия не устраняется. В данном случае процессу разукрупнения необходима будет значительная поддержка из центра для полу­чения капиталовложений и управленческих ресурсов. С другой стороны, если изменяются отношения собственности в рамках одного производства, может произойти нарушение технологического цикла основного производ­ственного процесса. Такое может случиться, когда отсутствует переходная “холдинговая” компания, в роли которой и выступает крупное предприятие.

Но разрушение экономических связей и ломка производственно-технологической цепи могут и не иметь решающего значения, если каждое малое предприятие, образованное в процессе реструктуризации либо создавшееся вновь на базе крупного, производит совер­шенно новые продукты или услуги. Так, уже сейчас на крупных предприятиях, которые в целом имеют низкий экономический потен­циал, существуют производства, для которых легко найти местный источник снабжения и которые поэтому могут работать независимо от основного предприятия; производства с технологиями, способные использоваться во многих других областях экономики, а также производства, обеспечивающие удовлетворе­ние местных потребностей. Таким образом, изучение рыночной конъюнктуры, быстрое реагирование на изменение потребительского спроса и гибкость производства в рамках малого предприятия вполне могут обеспечить его жизнедеятельность в процессе реструкту­ризации и нарушения или разрушения произ­водства “материнской” компании.

Следующий аспект проблемы преобразо­вания и реструктуризации - правовые возмож­ности их осуществления. Анализ показывает, что нормативно-правовая база для развития малого предпринимательства и комплексного разукрупнения предприятий имеет достаточно разветвленную структуру и обеспечивает государственную поддержку субъектов малого бизнеса.

Независимо от предмета и целей дея­тельности, организационно-правовых форм и форм собственности малых предприятий, они имеют особый статус среди прочих субъектов экономики. Законодательство Российской Фе­дерации обеспечивает государственную под­держку малого предпринимательства, устанав­ливая основные направления стимулирования и развития субъектов малого предпринима­тельства, а также льготы и другие меры поддержки малых предприятий.

Для того, чтобы иметь возможность поль­зоваться льготами, установленными для малых предприятий, и поддержкой со стороны государства, организация должна удовлетворять определенным условиям по численности рабо­тающих и структуре уставного капитала. Если предприятие попадает в эти рамки и к тому же работает в приоритетных сферах деятельности, таких, как производство и переработка сель­скохозяйственной продукции, производство продовольственных товаров, отдельных това­ров народного потребления, медицинских товаров и лекарственных препаратов, строи­тельство или ремонтно-строительные работы, оно имеет максимальные льготы.

Кроме этого, для субъектов малого бизне­са предусматривается поддержка в их инфор­мационном обеспечении, подготовке кадров, производственно-технологическая и иннова­ционная поддержка, поощряется внешнеэко­номическая деятельность.

Таким образом, потенциал субъектов ма­лого предпринимательства значительно рас­ширяется за счет комплекса нормативных мер, направленных на его стимулирование. Необ­ходимо решить “лишь” такую задачу, как ис­пользование этого потенциала при осуществ­лении санационных мероприятий в отноше­нии градообразующих предприятий-банкротов.

Сейчас ситуация такова, что нормативно-правовая поддержка вовсе не означает благо­приятных экономических условий для раз­вития малого предпринимательства в реальной жизни. Кроме этого, установлены весьма жесткие и четкие ограничения для отнесения организаций к таким субъектам, а также жест­кие меры и гарантии для соблюдения прав кредиторов преобразуемых предприятий, санк­ции для должников и банкротов. Вопрос в том, выполняются ли эти требования и соблю­даются ли гарантии. Практическое осуществ­ление всех мероприятий по реструктуризации и есть третий, важнейший аспект ее проведения.

На сегодняшний день схема приватизации либо продажи больших предприятий (в том числе градообразующих) сводится к распреде­лению на доли их уставного капитала, что опять же ведет к чрезмерной концентрации капитала предприятия в одних руках (так как уставный капитал акционерного общества составляет в принципе незначительную сумму) и, соответственно, возможность образования комплекса из большого числа малых пред­приятий

на базе одного крупного предприя­тия-банкрота или должника значительно сок­ращается. Если же установить систему про­дажи таких предприятий по делению их основных производственных фондов, то одно лицо просто не в состоянии будет скупить значительную долю пакета акций градообразующего предприятия, фонды которого - ог­ромные суммы.

В остальном же существующая законода­тельная база способствует не просто ликвида­ции крупных предприятий-должников или распродаже их имущества, а в основном пре­дусматривает различные варианты санации и оздоровления этих организаций путем их реорганизации, в том числе и в предприятия малого бизнеса.

Таким образом, в сложившейся ситуации на базе производств и секторов экономики целесообразно осуществлять политику перево­да потенциала крупных хозяйствующих субъектов в собственность малых предприятий. Этот подход обусловлен и задачами, которые ставят государственные программы поддержки малых предприятий.

Ниже я подробнее остановлюсь на правовых вопросах и экономических аспектах деятельности малых предприятий в России.

*I. Субъекты малого предпринимательства и экономическая деятельность малых предприятий*

Что же такое малые предприятия сегодня? Кто является субъектами малого предпринимательства?

Федеральный закон № 88-ФЗ от 14 июня 1995 года “О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации” дает следующее определение субъектам малого предпринимательства:

“Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия):

в промышленности - 100 человек;

в строительстве - 100 человек;

на транспорте - 100 человек;

в сельском хозяйстве - 60 человек;

в научно-технической сфере - 60 человек;

в оптовой торговле - 50 человек;

в розничной торговле и бытовом обслуживании населения -

30 человек;

в остальных отраслях и при осуществлении других видов

деятельности - 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.”

Экономические показатели деятельности малых предприятий в России в последнее время характеризуются следующими данными.

Незначительный рост числа малых предприятий на территории РФ, наблюдаемый в 1996-1997 гг., в 1998 г. практически прекратился. По состоянию на 1 января 1999 года в России действовало 868 тыс. малых предприятий (по сравнению с их количеством на 1 января 1998 г. прирост составил лишь 6,9 тыс. малых предприятий, или 0,8%).**1**

Вместе с тем следует отметить стабильный рост числа малых предприятий в таких отраслях, как здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение (на 39,8 % - в 1997 г., на 12,1 % - в 1998 г.), операции с недвижимым имуществом (на 19,9% и на 26,8% соответственно), торговля и общественное питание (на3,8% и на 3,6%). Продолжало сокращаться число малых предприятий, работающих в отрасли “наука и научное обслуживание” (на 6,2% и на 11,4%).

Отраслевая структура малого бизнеса постепенно меняется в сторону увеличения доли предприятий торговли и общественного питания и уменьшения доли строительных организаций, предприятий, занимающихся общей коммерческой деятельностью по обеспечению функционирования рынка, наукой и научным обслуживанием. Изменение отраслевой структуры по числу малых предприятий приведено в приложении № 1.

По состоянию на 1 января 1998 года треть общего количества малых предприятий концентрировалась в двух городах - Москве (20% от их общего числа) и Санкт-Петербурге (12,9%). По другим регионам малые предприятия широко представлены в Московской (4,1%), Ростовской (3,1%) и Свердловской (3,0%) областях.

1. Здесь и далее в этом параграфе Мазурова Г.Г. «Малые предприятия России в 1999 году» “Вопросы статистики” - 1999, № 8.

В 1998 году продолжало возрастать число малых предприятий в Северо-Западном (на 13,3% - в 1997г., на 9,1%- в 1998г.) и Уральском (на 9,5% и на 4,5% соответственно) районах. Сокращалось количество малых предприятий в Восточно-Сибирском (на 16,8% и на 3,9%) и Дальневосточном (на 8,9% и на 1,9%) районах. Распределение числа малых предприятий по территории РФ в 1997 и 1998 годы приведено в приложении № 2.

Количество малых предприятий на 1000 человек постоянного населения России не изменилось и составило в среднем шесть предприятий. Среднероссийский уровень превышен в Москве (21 предприятие на 1000 человек), Санкт-Петербурге (24), Магаданской (9), Ленинградской, Самарской, Новосибирской и Сахалинской (по7 предприятий).

В 1998 году общее количество рабочих мест на малых предприятиях составило 7,4 млн. человек. Более трети (35%) среднесписочной численности работающих на малых предприятиях занимались торговлей и общественным питанием, в промышленности трудились 21,9%, в строительстве -21,7%.

На одном малом предприятии в среднем работает девять человек.

Доля работников малых предприятий в общей численности занятых на предприятиях и в организациях всех отраслей экономики РФ составила 12,1% (в 1997 г. -12,5%), в таких отраслях, как общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка - 88,4% (85,4%), операции с недвижимым имуществом - 56,1 % (78,8%),информационно-вычислительное обслуживание - 43,5% (50,8%), строительство - 36,3% (36,8%). Распределение работников малых предприятий по отраслям экономики приведены в приложении №3.

В 1998 году среднемесячная заработная плата работников малых предприятий составляла 816,5 рублей (по крупным и средним предприятиям - 1100,7 рубля).

В 1998 году малыми предприятиями было произведено продукции, работ и услуг по всем видам деятельности на 261,9 млрд. рублей, это составило около 7% выпуска продукции, работ, услуг всех отраслей экономики России, занимающихся производством товаров и оказывающих рыночные услуги. Объем произведенной продукции малыми предприятиями в фактических ценах уменьшился по сравнению с 1997 годом на 13,6%.

Инвестиции малых предприятий в основной капитал в 1998 году составили 22,5 млрд. рублей, или, 5,6% всех инвестиций на развитие экономики и социальной сферы России. По сравнению с 1997 годом в сопоставимых ценах они уменьшились на 3,5%. Данные по инвестициям малых предприятий в основной капитал по отраслям экономики в 1998 году приведены в приложениях №№ 4 и 5.

*2. Государственная поддержка малого предпринимательства*

За последние 5-7 лет было принято ряд законодательных и нормативных актов, направленных на проведение в жизнь мер по поддержке государством малого предпринимательства в России. В частности, одним из важнейших в этом направлении является Федеральный закон № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. “0 государственной поддержке малого предпри­нимательства в Российской Федерации” опре­деляет общие положения в области государст­венной поддержки и развития малого пред­принимательства, которые конкретизируются в специальных правовых актах. Данный же закон устанавливает лишь основные формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства.

Основными направлениями государствен­ной поддержки являются следующие:

- создание льготных условий в области налогообложения и введение упрощенной отчетности;

- формирование инфраструктуры поддерж­ки и развития малого предпринимательства;

- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства госу­дарственных финансовых, материально-техни­ческих и информационных ресурсов, разрабо­ток и технологий;

- установление упрощенного порядка реги­страции субъектов малого предприниматель­ства, лицензирования их деятельности, серти­фикации их продукции, представления госу­дарственной статистической и бухгалтерской отчетности;

- поддержка внешнеэкономической дея­тельности субъектов малого предприниматель­ства. включая содействие развитию их тор­говых, научно-технических, производствен­ных, информационных связей с зарубежными государствами;

- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

Система поддержки малых предприятий базируется на специальных программах раз­вития и поддержки малого предпринима­тельства (Федеральная программа, региональ­ные (межрегиональные), отраслевые (межот­раслевые) и муниципальные), которые соот­ветственно разрабатывает Правительство Рос­сийской Федерации, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Какие правовые основы налогообложения малых предприятий в России действуют сегодня ? Какие льготы существуют для малых предприятий?

В целом надо сказать, что действующее законодательство в области налогообложения распространяется на все предприятия, созданные в любой организационно-правовой форме. Однако для малых предприятий существует целый ряд льгот в области налогообложения.

Законы Российской Федерации и субъектов Российской Федерации устанавливают льготы по налогообложению малых предприятий, фондов поддержки малого предприниматель­ства, инвестиционных и лизинговых компа­ний, кредитных и страховых организаций, других учреждений и организаций, создава­емых при выполнении работ для субъектов малого предпринимательства и оказания им услуг (т. е. тех организаций и предприятий, деятельность которых способствует функцио­нированию и развитию малого бизнеса).

Закон о налоге на прибыль от 27 декабря 1991 г. № 2116-1 (в редакции от 04.05.99) в ст. 6 регламентирует следующий по­рядок налогообложения малых предприятии (п. 4): в первые два года не уплачивают налог на прибыль малые предприятия, работающие в вышеуказанных приоритетных сферах, при ус­ловии, что выручка от этих видов деятель­ности превышает 70% общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг). На третий и четвертый год работы данные пред­приятия уплачивают налог соответственно 25 и 50% от установленной ставки налога на прибыль, если выручка от данной сферы дея­тельности составляет свыше 90% выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Но указанные льготы не предоставляются малым предприятиям, образованным на базе ликвидированных (реорганизованных) пред­приятий, их филиалов и структурных подраз­делений.

Для малого бизнеса существенное значе­ние имеет положение п. 5 ст. 6 Закона от 27 декабря 1991 г., в соответ­ствии с которым у предприятий, получивших в предыдущем году убыток (по данным годо­вого бухгалтерского отчета), освобождается от уплаты налога часть прибыли, направленная на его покрытие, в течение последующих пяти лет (если средства резервного и других фондов предприятия также полностью использованы на эти цели).

В систему налоговых льгот для малых предприятий входят также: освобождение от налога части прибыли, направленной на финансирование отдельных мероприятий, ос­вобождение от авансовых взносов налога на прибыль, упрощенный порядок налогообложения и др.

Льготы для субъектов малого бизнеса области налогообложения являются наиболее значимым и действенным способом стимулирования малых предприятий на данный момент, но комплекс мероприятий по поддержке и развитию малого предпринимательства обеспечивает и такие меры, как:

- введение ускоренной амортизации;

- размещение (с июня 1995 г.) не менее *15 %*государственных заказов на малых предприятиях;

- кредитование субъектов малого предпринимательства на льготных условиях.

Это осуществляется двумя путями: с одной стороны за счет компенсации соответствующей разницы кредитным организациям за счет средств) фондов поддержки малого предприниматель­ства. С другой стороны, кредитные организа­ции, выдающие кредиты субъектам малого предпринимательства, сами пользуются льго­тами, устанавливаемыми законодательством РФ и субъектов;

- страхование малых предприятий на льгот­ных условиях;

- упрощенный порядок регистрации, а также ведения статистической и бухгалтерской отчет­ности.

Кроме того, Законом РФ от 29 декабря 1995 года № 222-ФЗ “Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства” установлены правовые основы введения и применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства и физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства - организаций и индивидуальных предпринимателей применяется наряду с принятой ранее системой налогообложения, учета и отчетности, предусмотренной законодательством Российской Федерации. Право выбора системы налогообложения, учета и отчетности, включая переход к упрощенной системе или возврат к принятой ранее системе, предоставляется субъектам малого предпринимательства на добровольной основе.

Применение упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности предусматривает замену уплаты совокупности установленных законодательством Российской Федерации федеральных, региональных и местных налогов и сборов уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организаций за отчетный период.

Для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, сохраняется действующий порядок уплаты таможенных платежей, государственных пошлин, налога на приобретение автотранспортных средств, лицензионных сборов, отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды.

Применение упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности индивидуальными предпринимателями предусматривает замену уплаты установленного законодательством Российской Федерации подоходного налога на доход, полученный от осуществляемой предпринимательской деятельности, уплатой стоимости патента на занятие данной деятельностью.

Действие упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности распространяется на индивидуальных предпринимателей и организации с предельной численностью работающих (включая работающих по договорам подряда и иным договорам гражданско-правового характера) до 15 человек независимо от вида осуществляемой ими деятельности.

Предельная численность работающих для организаций включает численность работающих в их филиалах и подразделениях.

Под действие упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности не подпадают организации, занятые производством подакцизной продукции, организации, созданные на базе ликвидированных структурных подразделений действующих предприятий, а также кредитные организации, страховщики, инвестиционные фонды, профессиональные участники рынка ценных бумаг, предприятия игорного и развлекательного бизнеса и хозяйствующие субъекты других категорий, для которых Министерством финансов Российской Федерации установлен особый порядок ведения бухгалтерского учета и отчетности.

Объектом обложения единым налогом организаций в упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности устанавливается совокупный доход, полученный за отчетный период (квартал), или валовая выручка, полученная за отчетный период. Выбор объекта налогообложения осуществляется органом государственной власти субъекта Российской Федерации.

Совокупный доход исчисляется как разница между валовой выручкой и стоимостью использованных в процессе производства товаров (работ, услуг) сырья, материалов, комплектующих изделий, приобретенных товаров, топлива, эксплуатационных расходов, текущего ремонта, затрат на аренду помещений, используемых для производственной и коммерческой деятельности, затрат на аренду транспортных средств, расходов на уплату процентов за пользование кредитными ресурсами банков (в пределах действующей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации плюс 3 процента), оказанных услуг, а также сумм налога на добавленную стоимость, уплаченных поставщикам, налога на приобретение автотранспортных средств, отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды, уплаченных таможенных платежей, государственных пошлин и лицензионных сборов.

Валовая выручка исчисляется как сумма выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг), продажной цены имущества, реализованного за отчетный период, и внереализационных доходов.

Для субъектов малого предпринимательства, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, устанавливаются следующие ставки единого налога на совокупный доход, подлежащего зачислению:

- в федеральный бюджет - в размере 10 процентов от совокупного дохода;

- в бюджет субъекта Российской Федерации и местный бюджет - в суммарном размере не более 20 процентов от совокупного дохода.

В случае, когда объектом налогообложения для субъектов малого предпринимательства определенных категорий является валовая выручка, устанавливаются следующие ставки единого налога, подлежащего зачислению:

- в федеральный бюджет - в размере 3,33 процента от суммы валовой выручки;

- в бюджет субъекта Российской Федерации и местный бюджет - в размере не более 6,67 процента от суммы валовой выручки.

Конкретные ставки единого налога в зависимости от вида осуществляемой деятельности субъектов малого предпринимательства, а также пропорции распределения зачисляемых налоговых платежей между бюджетом субъекта Российской Федерации и местным бюджетом устанавливаются решением органа государственной власти субъекта Российской Федерации.

Органы государственной власти субъектов Российской Федерации вместо объектов и ставок налогообложения, вправе устанавливать для организаций в зависимости от вида осуществляемой ими деятельности.

Целенаправленная государственная поддержка малого предпринимательства имеет большое значение для экономики России, так как современное конкурентоспособное народное хозяйство не может существовать без результативно функционирующего малого бизнеса. С его помощью могут быть решены не только многие экономические, но и социальные задачи. Широкое развитие малого бизнеса позволит создать дополнительные рабочие места, что весьма важно при существующей в настоящее время возможности значительного увеличения безработицы. В настоящее время инфляция и нехватка заемного капитала являются для малых предприятий еще более серьезными проблемами, чем для крупных, поэтому такая поддержка особенно важна.

При разработке мер государственного регулирования малого бизнеса необходимо учитывать также и зарубежный опыт, но его не следует механически использовать без учета специфики экономических условий в России. Структура производства у нас крайне утяжеленная, а ее преобразование требует огромных затрат. Высока степень монополизации производства, что позволяет производителям постоянно повышать цены, недобросовестно относиться к выполнению договорных обязательств, снижает стимулы к совершенствованию производства, улучшению качества продукции и уменьшению издержек производства. Из-за отсталости технологической базы большинства отраслей высокой энергоемкости и ресурсоемкости плохого качества продукции и высоких издержек невысока и конкурентоспособность отечественного производства. Неполностъю сформирована и правовая база для новых экономических отношений, не разработана действенная система контроля за ходом реформирования.

Главным принципом государственной поддержки должно стать постепенное сокращение административно-директивного регулирования малого бизнеса и создание преимущественно экономических и правовых условий нормального ведения рыночного хозяйствования. Она должна формировать стимулы для саморазвития и улучшения конкурентоспособности малого предпринимательства с учетом отраслевых, географических национальных, исторических особенностей и традиций, а также зарубежного опыта. Следует создать равные хозяйственные возможности для малых и более крупных предприятий, равные условия предпринимательской деятельности при свободе выбора ее форм и методов проявления самостоятельности и предприимчивости. Очень важно, чтобы эта поддержка содействовала добросовестной конкуренции, формированию широкого слоя собственников и предпринимателей, созданию развитой инфраструктуры малого предпринимательства на федеральном, региональном и местных уровнях, развитию приоритетных видов деятельности малого предпринимательства накоплению инвестиционных ресурсов и использованию их в приоритетных направлениях, участию малых предприятий в реализации важнейших народнохозяйственных программ и проектов, а также в поставках продукции и выполнении работ для государственных нужд, модернизации производственных фондов малых предприятий внедрению прогрессивных технологий и новой техники, устойчивому функционированию малого предпринимательства за счет уменьшения коммерческих и финансовых рисков, связанных с малым предпринимательством.

Для привлечения ресурсов крупных предприятий с целью развития малого предпринимательства можно было бы использовать получившую широкое распространение на Западе и дающую значительный экономический эффект систему контрактных отношении крупных и мелких фирм ("фрэнчаиз"), особенно в торговле и сфере услуг. Крупная головная фирма предоставляет малой фирме за плату исключительное право использовать свою технологическую схему и торговую марку, при необходимости выделяет кредиг на льготных условиях, оказывает различного рода консультационные услуги, сдает в аренду оборудование и т п. Подобная система сотрудничества оказывается выгодной обеим сторонам.

.

В развитых странах разработаны специальные программы поддержки нововведений через малые венчурные предприятия. В них определяются направления, размеры и источники финансирования. Например, в США все федеральные ведомства и 12 агентств по развитию малого бизнеса с бюджетом более 100 млн. долл. обязаны передавать 1,25% своих финансовых ресурсов для обеспечения деятельности мелких научно-исследовательских компаний. Из федеральных фондов финансируется 35%о всех расходов мелких компаний на НИОКР. Эти средства распределяются в конкурсном порядке в виде безвозмездных целевых субсидий-грантов. Государство создает благоприятные условия для деятельности венчурных фондов, объем операций которых в сфере малого бизнеса достигает 4-4,5 млрд. долл. в год**. 1**

1. Шамхалов Ф. «Государственная поддержка малого предпринимательства»

Экономист – 1997, №10

В последние годы разрабатываются и наднациональные мероприятия по поддержке малого бизнеса на уровне ЕС. Программы помощи малому исследовательскому бизнесу дополняют систему государственного финансирования научно-технического прогресса, позволяют существенно расширить деятельность малых фирм, использующих эти средства, способствуют оживлению рискового финансирования на стадиях коммерческого освоения продукции, значительно уменьшают инвестиционный риск вкладчиков.

Деятельность малого предпринимательства ориентирована главным образом на местный рынок, на решение региональных проблем. Малый бизнес должен стать основной базой формирования рациональной структуры местного хозяйства и его финансирования с учетом особенностей развития каждого конкретного региона. Поэтому и поддержка малого предпринимательства должна осуществляться прежде всего на региональном уровне. Регулирование его из единого центра возможно только по отдельным приоритетным направлениям или комплексам народного хозяйства. Местные власти лучше знают свои финансовые и материальные возможности, реальные общественные потребности, наиболее эффективные направления использования имеющихся ресурсов по сферам деятельности и формам собственности располагают административными и экономическими рычагами для регулирования предпринимательской деятельности.

Практически все органы исполнительной власти на уровне республик, краев, областей и городов имеют подразделения по экономическому развитию, которые должны способствовать развитию предпринимательства. В настоящее время в большинстве регионов образованы также фонды и центры поддержки предпринимательства. В Москве, Санкт Петербурге, Воронежской, Волгоградской, Иркутской, Нижегородской, Новгородской, Тюменской и некоторых других областях разработаны и осуществляются целевые программы поддержки малого бизнеса при целевом участии средств местного бюджета. Например, в Туле на поддержку малого бизнеса в 1995 г. по различным каналам выделено 6 млрд. руб. на Сахалине - 3,5 млрд. рублей.**1**

Государственная поддержка предпринимательства на региональном уровне может включать прямое финансовое субсидирование, льготное кредитование и селективное гарантирование кредитов, предоставление льгот по местному налогообложению передачу малым предприятиям части государственного имущества, а также ноу-хау, технических лицензий из подведомственного региону госсектора; обеспечение на льготных условиях совместного с подведомственными организациями госсектора проведения НИОКР на льготных условиях; участие государства в соучредительстве по организации новых предприятий; ограниченное регулирование ценообразования; частичное обеспечение дефицитными сырьем и материалами; предоставление выгодных региональных госзаказов; упрощенную регистрацию и лицензирование деятельности, в том числе в сфере внешнеэкономических операций; юридический и экономический льготный консалтинг; содействие в подготовке кадров и развертывание государственной сети подготовки специалистов для работы в условиях рыночной экономики; обеспечение правовых льгот

1. Шамхалов Ф. «Государственная поддержка малого предпринимательства»

Экономист – 1997, №10

предпринимательской деятельности в свободных экономических зонах, зонах

свободного предпринимательства и т. п.; содействие и координацию деятельности союзов и ассоциаций предпринимателей.

Для решения широкого круга проблем становления малого бизнеса принята государственная программа поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1998-1999 годы. Она утверждена Постановлением Правительства РФ № 697 3 июля 1998 г.

Целью данной программы является решение стратегической задачи повышения политической, экономической и социальной стабильности в российском обществе. Решение этой задачи требует создания благоприятных правовых и экономических условий для интенсивного развития малого предпринимательства. Малое предпринимательство способствует формированию рыночной структуры экономики и конкурентной среды, налогооблагаемой базы для бюджетов всех уровней. Путем создания новых предприятий и рабочих мест малое предпринимательство обеспечивает занятость населения, насыщает рынок разнообразными товарами и услугами.

Основными направлениями Федеральной программы являются:

- Первое направление включает подготовку законодательных и иных нормативных правовых актов, устанавливающих предельно упрощенный (заявительный) порядок регистрации, лицензирования предпринимательской деятельности, новые системы налогообложения и бухгалтерского учета, порядок допуска малых предприятий к реализации на конкурсной основе государственных и муниципальных заказов на поставку (закупку) продукции и услуг; поддержку отечественных производителей; обеспечение качества и конкурентоспособности товаров (услуг), производимых малыми предприятиями; предоставление малым предприятиям жилых и нежилых помещений в результате реструктуризации крупных предприятий; защиту от рэкета и других посягательств на безопасность функционирования малых предприятий; преодоление административных барьеров при создании и функционировании малых предприятий.

- Второе направление включает формирование региональных центров поддержки предпринимательства на базе существующих структур для обеспечения широкого спектра услуг, включая услуги в сфере безопасности, финансов, информации, консалтинга, стандартизации и иные. Предусмотрено создание информационной сети, помогающей предпринимателям получать сведения юридического и делового характера (о законах, налогах, конкурентах, клиентах, состоянии рынка). Намечено проведение круглых столов "Бизнес и бюрократия", информационных кампаний.

- Третье направление включает создание действенных финансово - кредитных и инвестиционных механизмов на основе оптимального сочетания средств государственной поддержки, привлечения инвестиционных ресурсов частного капитала и собственных накоплений малых предприятий, прежде всего для самоинвестирования.

Предусматривается проектное финансирование, предоставление гарантий, страхование, применение лизинга, залоговых операций, взаимного кредитования и венчурного финансирования, разработка документов нормативного и методического характера на федеральном уровне, а также организация в регионах сети специализированных финансово - кредитных и инвестиционных институтов для поддержки малого предпринимательства.

На финансирование Программы в 1998 году предусматривались ассигнования из федерального бюджета в сумме 100 млн. рублей. Из средств Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно - технической сфере предусматривалось выделить на поддержку развития инновационной инфраструктуры и инвестирование научно - технических проектов 20 млн. рублей в 1998 году и 25 млн. рублей в 1999 году.

По экспертным оценкам данная программа должна увеличить численность работников, занятых в малом предпринимательстве, до 13,5 - 14,5 млн. человек, число малых предприятий до 900 - 950 тыс., создать новые рабочие места (прежде всего в производственной и инновационной сферах); расширить налогооблагаемую базу, повысить собираемость налогов с малых предприятий в бюджеты всех уровней, снизить уровень теневого оборота в сфере малого предпринимательства; увеличить вклад малого предпринимательства в валовой внутренний продукт до 13 - 14 процентов.

Принятие государственных программ свидетельствует о том значении, которое придает государство сегодня развитию малого бизнеса в России.

*3. Источники финансирования малых предприятий*

Финансирование малых предприятий в странах с развитой рыночной экономикой осуществляется за счет как внутренних, так и внешних источников. Согласно российскому законодательству, в качестве внешних источников финансирования могут использоваться целевые банковские вклады, паи, акции, технологии, машины, кредиты, товарные знаки, интеллектуальные ценности. Основными внутренними источниками привлечения средств являются финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы предпринимателя-инвестора, то есть прибыль, а также амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения предпринимателей, средства от страхования деятельности, денежные суммы, получаемые в качестве неустоек, штрафов и т.п. К неформальному рынку ссудных капиталов (внутренний источник финансирования) относится заем денег у родных и знакомых. Этим источником пользуются свыше 1/3 предпринимателей в нашей стране.

Согласно Федеральной программе поддержки предпринимательства на 1998-1999 годы финансирование и развитие инфраструктуры малого бизнеса должны осуществляться через Фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции при Государственном комитете РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур. Участие Фонда в финансировании - долевое. Один из главных принципов его деятельности - условие возвратности средств. Фонду дано право выступать залогодателем, поручителем, гарантом по обязательствам предприятий.

Кратко опишем механизм кредитования малых предприятий. Вначале производится отбор представленных в Фонд проектов и программ. На этом этапе главная задача - выявить проекты, которые отвечают государственным экономическим приоритетам. В дальнейшем операции непосредственно по кредитованию и контроль за их использованием осуществляются Фондом совместно с Межэкономсбербанком и его банками-агентами на местах. Межэкономсбербанк взял на себя определенные обязательства, позволяющие: предоставлять банковские гарантии малым предприятиям для получения кредитов в коммерческих банках; увеличивать ресурсы для кредитования малого бизнеса за счет средств генерального банка; управлять банковской системой поддержки предпринимательства; получать дивиденды на вложенный капитал.

Банк-агент выделяет кредитные ресурсы строго в соответствии с перечнем проектов, утвержденным в установленном порядке Фондом, и в пределах средств кредитной линии, открытой Межэкономсбербанком. Размер маржи, взимаемой банком-агентом, устанавливается в межбанковском договоре с Межэкономсбербанком и не может превышать 5%.

Временное положение от 25 ноября 1993 г. содержит основные требования, которые будут предъявляться при рассмотрении заявок на получение кредита. В частности, предусмотрено, что удельный вес кредита в общей сумме финансирования проекта должен, как правило, составлять 50% (но не более 70%). Остальную часть средств изыскивает предприниматель за счет других источников, в первую очередь собственных. Чем больше доля инвестора в финансировании проекта, тем ниже процентная ставка по кредиту. Максимальный срок реализации проекта и погашения кредита - 1,5 года (для отдельных проектов - до 2 лет).

Заключая договоры с банками-агентами на предоставление кредитных ресурсов, Межэкономсбербанк в целях обеспечения своевременного возврата кредита и уплаты процентов запрещает использовать полученные банком-агентом кредитные ресурсы для зачисления на депозитные счета, осуществления операций по межбанковскому кредитованию, покупки свободно конвертируемой валюты, а также отвлекать средства на другие цели, не предусмотренные договором. Для получения кредита субъекты малого предпринимательства предоставляют соответствующие документы в региональные органы, которые в месячный срок, проведя независимую экспертизу проекта, выносят заключение о целесообразности выделения на него средств. Затем на их основе формируется региональная программа, которая направляется в исполнительную дирекцию Фонда.

Недостатком системы предоставления кредитов через Фонд является ее громоздкость. Целесообразно, на наш взгляд, создать при Фонде совещательно-рекомендательный совет из представителей общественных объединений малых предприятий в лице Торгово-промышленной палаты РФ, банковских структур, заинтересованных министерств и ведомств.

Учитывая общее состояние российской экономики и значительный дефицит государственного бюджета, единственным реальным внешним источником финансирования малого бизнеса в настоящее время является банковский кредит. Для объектов малого предпринимательства из-за высоких рисков, связанных с предоставлением кредита, кредитные сделки следует оформлять под какой-либо залог: недвижимости, товаров, ценных бумаг. Нужно более широко использовать и нетрадиционные виды финансовых услуг. Приблизительная схема финансирования малого предприятия при помощи лизингового кредита заключается в следующем: предприятие хочет приобрести новое оборудование; банк оплачивает эту услугу, то есть 100% стоимости оборудования; предприятие либо берет его у банка в аренду, либо использует лизинговый кредит с последующим выкупом. Срок подобного кредита составляет от 2 до 6 лет. Существует также лизинг недвижимости: строительство здания банком и сдача его в аренду предприятию с условием его последующего выкупа. При факторинговых операциях при неоплате требований плательщиком они переуступаются факторинговому отделу банка, и последний платит определенный в договоре процент от суммы требований. Таким образом, в данном случае происходит переуступка просроченной задолженности.

Функционирование малых предприятий и кредитных учреждений в рыночной экономике, с одной стороны, требует решения проблемы выработки критериев платежеспособности заемщика, а с другой -проведения анализа условий предоставления кредитов и принципов их использования. Кредитное учреждение должно быть уверено в наличии у кредитуемого предприятия средств для расчетов, в его способности к своевременному погашению кредита. На основании данных бухгалтерского баланса можно оценить, насколько прибыльна деятельность предприятия и каков размер риска, принимаемого на себя банком.

При расчете кредитоспособности предприятия используются следующие показатели его финансово-хозяйственной деятельности: коэффициент финансового покрытия - он характеризует общую кредитоспособность предприятия - отношение текущих активов к текущим обязательствам; коэффициент текущей ликвидности - отношение денежных средств, средств в расчетах и оборотных активов предприятия к текущим обязательствам; коэффициент абсолютной ликвидности - отношение денежных средств предприятия к текущим обязательствам; коэффициент соотношения собственных средств и привлеченного капитала - он характеризует финансовую устойчивость предприятия; коэффициент оборотных средств - отношение собственных средств к итогу баланса.

Класс кредитоспособности клиентов определяется путем сопоставления значений финансовых коэффициентов, полученных на основе показателей баланса, с критериальным уровнем, характерным для данного класса их рейтинга. В качестве показателей таких уровней должны использоваться среднеотраслевые значения финансовых коэффициентов.

На основании представленных досье клиентов и их гарантий коммерческим банкам последним необходимо разрабатывать собственные планы финансирования мелких и средних предприятий, устанавливая объем и сроки их кредитования. Возможен следующий порядок предоставления им кредитов:

- составление досье клиента;

- разработка плана финансирования;

- сопоставление кредита с результатами деятельности предприятия, если ссудой покрывается 50-80% его расходов;

- определение класса кредитоспособности предприятия;

- выбор ставки процента за кредит (она может быть постоянной или переменной);

- расчет срока окупаемости кредита;

- принятие решения о сроке кредитования;

- определение регулярности возмещения кредита;

- составление контракта (договора о возврате);

- проверка и контроль различных этапов выполнения контракта;

- в случае задержки выполнения или невыполнения условий контракта - совместные действия по исправлению ситуации.

Создание специальной сети коммерческих банковских структур для финансирования малых предприятий - одна из насущных проблем. Для повышения заинтересованности банков в такой деятельности необходимо предусмотреть, помимо общих (уменьшение ставки процента в 1,5 раза согласно Указу президента РФ от 22 декабря 1993 г.), дополнительную систему льгот и приоритетов, например, рекомендовать полное или частичное освобождение от налогов прибыли банков, полученной от вложения средств в малый бизнес, а также определить совместно с Центральным банком России порядок компенсации коммерческим банкам льгот по целевым кредитам для предприятий малого бизнеса.

Стимулировать коммерческие банки к посредничеству и предоставлению кредитов малому бизнесу будет появление организации по переучету займов. Программы такого переучета привлекательны тем, что они приводят к росту портфеля займов без излишней нагрузки на собственные ресурсы банков.

Внешним внебюджетным источником финансирования малого бизнеса, помимо коммерческих банков, является частное или спонсорское финансирование. На Западе нередко за малой фирмой стоит крупная частная корпорация, заинтересованная в результатах работы тех или иных предприятий, например, венчурных компаний, которые берут на себя риск конструкторской, технологической и проектной разработки принципиально новых технологий, опытного и промышленного их освоения.

Главный стимул венчурного инвестирования - прибыль от прироста стоимости акций компании. Кредитор рассчитывает на то, что последняя, быстро достигнув стадии серийного производства новой оригинальной продукции, станет приносить повышенную прибыль. В этом случае финансист, предоставивший кредит в обмен на акции новой фирмы, сможет с большой выгодой реализовать свою долю ценных бумаг. Несмотря на то, что многие венчурные фирмы терпят неудачу (и соответственно средства, предоставленные им, приходится списывать в убытки), прибыль, полученная от успешных проектов, с лихвой оправдывает риск. Использование венчурного капитала пока не получило широкого распространения в российской предпринимательской практике, хотя отечественное законодательство предусматривает возможность участия в инвестиционной деятельности как частных лиц, так и предприятий различных организационно-правовых форм.

Еще одним внешним внебюджетным источником финансирования малых предприятий может служить совместное инвестирование. Например, в ФРГ банками и страховыми компаниями создаются специальные фирмы, участвующие и капитале мелких и средних предприятий. Совместное инвестирование в нашей стране возможно через договоры-подряды по финансированию какой-либо разработки. В зависимости от характера выполняемых работ и достигнутых между сторонами договоренностей финансирование производится путем частичной предварительной оплаты (финансирования) или предоплаты.

Особый интерес представляет такой внешний источник финансирования, как привлечение капиталов с помощью выпуска и размещения акций и иных ценных бумаг при посредничестве инвестиционных институтов. Существенным недостатком акционирования в качестве способа привлечения дополнительных средств является возможность частичной или полной утраты финансируемым предприятием-эмитентом самостоятельности.

Коммерческие банки могли бы организовывать сотрудничество между отечественными финансово-промышленными группами и малым и средним бизнесом с помощью контрактных, субподрядных, арендных отношений. Это позволило бы соединить мобильность, гибкость, инициативу малого производства и мощь и влияние крупных предприятий. В результате возрастет конкуренция в сфере малого и среднего бизнеса за контракты с корпорациями.

Финансированию малого бизнеса могут содействовать кредитные программы и многочисленные региональные, городские, целевые фонды. Поскольку деятельность самих малых предприятий ориентирована главным образом на местный рынок, многие финансовые вопросы необходимо решать с участием местных органов власти. Последние должны определить основные направления поддержки предпринимательства, разработать комплекс необходимых мероприятий, изыскать материально-технические и финансовые ресурсы для их реализации за счет региональных источников.

Согласно Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в РФ на 1998-1998 гг. доходы от деятельности Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, преобразованного из Фонда поддержки предпринимательства и развития конкуренции и находящегося в ведении Государственного комитета РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства, государственных и муниципальных фондов остаются в их распоряжении, не подлежат налогообложению и направляются на реализацию целей и задач, предусмотренных федеральным законом.

Большую роль в организации финансирования малого бизнеса в регионах могли бы сыграть общества взаимного кредита и торгово-промышленные палаты, выступающие в качестве гарантов кредита. Общество взаимного кредита - объединение страховой организации и банка для финансирования малых предприятий. Ему предоставляется право производить все краткосрочные банковские операции, кроме выдачи целевых кредитов, прежде всего товарно-комиссионные, учет и обеспечение векселей. Названные общественные структуры должны также давать коммерческим банкам или городским фондам свои рекомендации по кредитованию отдельных предприятий после соответствующей проверки их финансового состояния. В этих случаях кредит может выдаваться без залога.

*III. Заключение: Перспективы малого бизнеса в России*

Одно из решающих направлений развития российской экономики - структурная перестройка индустрии, призванная обеспечивать, в частности, развертывание сети малых промышленных предприятий. Роль этого сектора действительно велика, поскольку он способствует рыночно ориентированному выпуску инвестиционных и потребительских товаров, восстановлению технологических кооперационных “цепочек”, стимулирует дух предпринимательства, инновационную активность, а в конечном счете обеспечивает рост ВВП, доходов бюджетов и занятости, решение других социально-экономических проблем. В регионы с благоприятными условиями для развития малых предприятий, например, в Москве, структурная перестройка уже принесла положительные результаты.

Развитие российских малых промышленных предприятий (в том числе исследовательских и конструкторских, нацеленных на технологические инновации) имеет некоторые особенности. В числе последних обычно называют вынужденную диверсификацию деятельности, стремление к максимальной самостоятельности (включая пассивное отношение к участию в союзы, ассоциациях, объединениях, обществах взаимного кредитования и в других формы предпринимательской самоорганизации), ориентацию на производство конечного продукта, слабость менеджмента, неразвитость инфраструктуры поддержки, и др. Со всем этим нельзя не согласиться, однако не менее специфичен и вопрос о том, кто именно в условиях России является или в ближайшем будущем сумеет выступить в качестве инициатора, организатора и инвестора промышленных проектов в сфере малого предпринимательства. Думается, на эти роли могут в принципе претендовать три основные категории физических или юридических лиц.

Речь идет, во-первых, о носителях тех научно-технических знаний, которые имеют перспективу реализации в продукции высокого рыночного спроса. Как правило, это работники научно-технических организаций и промышленных предприятий (иногда и коллективы отдельных их подразделений), обладающие “ноу-хау”, научно-техническими заделами и т.п., приобретенными в предшествующий период. Подобного рода “итээровские” специалисты обладают, конечно, неким потенциалом осуществления инновационных промышленных проектов, однако на практике он реализуется далеко не всегда в связи с хорошо известными финансовыми, организационными, маркетинговыми, юридическими н иными многочисленными проблемами, с преодолением которых сопряжено открытие в России малого предприятия.

Реальной помощью со стороны федеральных и местных органов в реализации промышленных проектов для этой группы лиц способно выступить развертывание системы бизнес-инкубаторов, предоставляющих лабораторно-производственные площади и оказывающих технические, организационные, информационные и прочие необходимые услуги начинающим предпринимателям. Однако в условиях острейшего дефицита бюджетного финансирования нужд развития малого предпринимательства соответствующие надежды весьма слабы. Ныне бездействуют даже многие из уже созданных бизнес-инкубаторов (в Зеленограде – 70 %).

Во-вторых, инициаторами создания малых промышленных предприятий могут выступать крупные производственные организации, а также финансово-кредитные институты. Однако многие из первых ныне сами испытывают весьма серьезные финансовые затруднения, и их интересы подчас вынужденно лежат совсем в других сферы. Кроме того, в отличие от ситуации в странах с развитой рыночной экономикой (особенно в Японии, где корпорации, как известно, оказывают весьма ощутимую поддержку малому бизнесу, причем не только финансовую, но и в части технологии менеджмента, маркетинга, контроля качества и т.п.) российские крупные производства склонны к поглощению, инкорпорированию малых предприятий в свои структуры. Положению, характерна для второй половины 80-х годов, когда крупные предприятия создавали малые “при себе), зачастую (извлекая при этом нелегальные доходы, ныне в корне изменилось. Даже сравнительно успешно работающие предприятия не проводят и, по-видимому, еще долго не будут проводить политику “отпочкования” своих структурных подразделений в самостоятельные производственные единицы (исключая, конечно, посреднические организации или хотя бы линию на поощрение подобных инициатив со стороны. Действительная поддержка малого промышленного предпринимательства со стороны крупных производств, как известно, базируется на реальных связях по кооперации (поставках комплектующих, нестандартного технологического оборудования и т.п.); между тем многолетняя ориентация отечественных крупных предприятий на собственные силы, а не на межпроизводственную кооперацию, можно полагать, сохраняются в течение длительного времени.

Для коммерческих банков в настоящее время характерны процессы укрупнения капиталов путем слияний, поглощений и т.п. Опыт показывает, что кредитование малых предприятий не входит в круг интересов мощных коммерческо-банковских структур; еще менее склонны они заниматься самостоятельным поиском и отбором инвестиционных проектов в сфере малого предпринимательства (то же можно сказать и о других финансово-кредитных институтах). Что касается выдачи малым предприятиям кредитов на реализацию промышленных проектов под гарантии правительственных органов, то подобного рода механизмы пока еще совершенно не отработаны.

В-третьих, в контингент потенциальных организаторов и инвесторов малого промышленного предпринимательства входят, думается, сами малые и средние предприятия, функционирующие как в сферах торговли и посреднических услуг, так и непосредственно в производстве. В силу интенсификации конкуренции и естественного ужесточения внешних условий функционирования малые предприятия в этих сферы обнаруживают стремление к диверсификации, расширению профильности, переводу инвестиционных потоков в новые отрасли. В этом плане производственная сфера начинает представлять для рассматриваемых потенциальных инвесторов существенный интерес.

Основания для подобного вывода таковы.

Во-первых, торговые и посреднические предприятия могут быть заинтересованы в том, чтобы самостоятельно производить профильную для своей деятельности продукцию (или непосредственно контролировать производство), экономя тем самым на трансакционных операциях, определяя номенклатуру и качество, а в известном смысле и монополизируя сети распределения данного товара.

Во-вторых, наличие в промышленности незагруженных или недогруженных производственных мощностей, причем зачастую вполне современных по своим технологическим возможностям и характеристикам, позволяет достаточно выгодно использовать их либо на правы аренды, либо выкупая у собственника.

В-третьих, производство той или иной продукции может быть обеспечено необходимыми материалами и комплектующими изделиями при весьма благоприятных договорных условиях, если производители этих материалов испытывают трудности со сбытом. В-четвертых, не единичны случаи, когда некоторые ресурсы, прежде всего природные (продукция первичных отраслей), непосредственно реализуемые на внутренних или внешних рынках, даже при неглубокой степени переработки могут иметь существенно более высокую цену. В-пятых, малый бизнес, как известно, особо адаптирован к регионами, где он функционирует. В связи с этим большое влияние на его развитие оказывает политика местных администраций, которая, как и предусматривает госпрограмма поддержки и развития малого предпринимательства, адаптирует задаваемые федеральными законами параметры к условиям соответствующих регионов. Так, в 1997 г. более чем в 40 регионах России созданы соответствующие фонды поддержки, развивается инфраструктура, реализуются поддерживающие программы и т.д. Для многих региональных администраций активизация малого промышленного производства является предпочтительной, позволяя прежде всего решать проблемы занятости квалифицированных работников, высвобожденных в связи с остановкой крупных индустриальных предприятий. Надо иметь в виду: малые промышленные предприятия контролируются значительно легче, чем организации, скажем, торговли и общественного питания, что упрощает сбор налогов и других платежей.

Рассматриваемая третья группа потенциальных организаторов является и наиболее состоятельной в инвестиционном плане. Малые предпринимательские структуры располагают реальными средствами для создания основных и оборотных фондов, обеспечивающих стартовые условия маломасштабного промышленного производства. Наличие таких средств позволяет структурам, о которых идет речь, перераспределять потоки финансовых ресурсов между сферами деятельности, что способствует эффективности реализация промышленных проектов. Существенно, далее, следящее: действующие малые предприятия имеют устоявшиеся схемы взаимодействия с финансово-кредитными учреждениями, а также собственность в виде объектов недвижимости и запасов товарно-материальных ценностей, что облегчает получение ими кредитов, необходимых для выполнения инвестиционных промышленных проектов. Наконец, важнейшим преимуществом данной группы инвесторов, готовых диверсифицировать свою предпринимательскую активность, является тот опыт практического менеджмента, которого обычно столь недостает в начальный период бизнес-деятельности.

Вышеизложенное позволяет утверждать, что в обозримой перспективе инициативы по созданию и инвестированию малых промышленных предприятий будут исходить прежде всего от небольших организаций непроизводственной и производственной сфер. Из этого утверждения следует минимум два основных вывода относительно содержания действий, направленных на поддержку подобных инициатив.

Первый состоит в том, что государству в лице его федеральных и региональных органов власти и управления, следует создать условия для перелива частных капиталов в реализацию малых промышленных проектов. Здесь существует ряд возможностей, таких, в частности, как приоритетное гарантирование кредитов под эти программы и введение налоговых каникул на период их осуществления, снижение или отмена налогов на часть прибыли, направляемой на инвестиционные цели. Перечень мер подобной политики может быть продолжен на основе обобщения и первого отечественного опыта, и богатой зарубежной практики поддержки малого предпринимательства со стороны государственных органов (Администрации малого бизнеса и ее региональных органов США, Агентства малого и среднего предпринимательства Министерства внешней торговли и промышленности Японии, палат ремесел Германии и Франции, и т.д.).

Второй вывод касается выбора промышленных проектов, т.е. вопроса о том, каким образом инициаторы создания малых промышленных предприятий могут определять оптимальные сферы приложения их предпринимательских усилий, места размещения, масштабы деятельности и т.п. Решению этой проблемы вряд ли может помочь изучение зарубежного опыта, хотя данные об отраслевой специализации малого бизнеса регулярно публикуются соответствующими национальными и международными организациями (слишком уж существенны различия экономики России и стран с развитыми рыночными системами). Малые предпринимательские структуры не имеют ни организационных, ни финансовых возможностей для формирования экспертных комиссий, способных (по численности и уровню квалификации своих членов) оценить приоритеты проектов по необходимому набору критериев. Хуже того, задача подчас заключается не столько в выборе лучшего проекта из имеющихся альтернатив, сколько в поиске самих альтернативных проектов.

Каким же может быть адаптированный к российским реальностям алгоритм поиска промышленных проектов, посильных малым предпринимательским структурам. Исходным пунктом должно стать определение основных факторов, ограничивающих зоны возможных решений: ресурсный потенции, приоритеты, риски, рынки. В состав фактора “ресурсный потенциал” входят возможности: использования собственных средств, получения кредита и льгот, долевого участия других инвесторов. Фактор “приоритеты” раскрывается следующим образом: наличие платежеспособного спроса, высокая доходность, короткие сроки реализации, высокая ликвидность, вхождение в состав приоритетов промышленной политики. Фактор “риски” охватывает политические, экономические, конкурентные и технологические риски, а фактор “рынки” - внутренний монопольный, региональный монопольный и экспортный монопольный рынки, рынки импортозамещающие и свободные. Определение факторов и их состава позволяет построить двухмерную матрицу решений и субъективно оценить важность значений ее строк и столбцов. Выявленные таким образом приоритеты инвестирования указывают на зоны поиска потенциальных проектов.

Предлагаемый подход к решению задачи выбора инвестиционных проектов в сфере малого предпринимательства основан на субъективной оценке факторов и их состава. Однако эту оценку можно было бы существенно объективировать при определенных организационных усилиях госорганов поддержки предпринимательства. Они могли бы, во-первых, разрабатывать перечни приоритетных проблем отраслевого или регионального характера. Во-вторых, определение состава факторов и раскрытие содержания их элементов, необходимые для выбора промышленных проектов, можно было бы организовать путем проведения представительных опросов (на добровольной основе) - руководителей предпринимательских структур и публикаций соответствующих усредненных значений. Тем самым потенциальные инвесторы имели бы возможность получать достоверные исходные данные для выбора промышленных проектов в сфере малого предпринимательства.

В своей работе я постаралась остановиться на основных проблемах малого бизнеса в России и раскрыть особенности и перспективы развития малых предприятий. Зарубежный опыт и насущные проблемы российской экономики свидетельствуют о том, что с развитием рыночных отношений значение и роль малых предприятий должны и будут возрастать.