



16+

Стратегическое развитие малого бизнеса и формы поддержки индивидуального предпринимательства

МОНОГРАФИЯ

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

**Стратегическое развитие малого бизнеса и
формы поддержки индивидуального
предпринимательства**

Монография

www.scipro.ru
Нижний Новгород, 2018

УДК 338.92
ББК 65
С83

Рецензенты:

Сурнина Катерина Станиславовна, доктор экономических наук, профессор;
Крымский Федеральный Университет им. В.И. Вернадского (г. Симферополь)

Лазарова Лариса Борисовна – доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Экономика и финансы», Финансовый университет при Правительстве РФ (Владикавказский филиал)

Авторы:

Аликаева М.В., Асланова Л.О., Баженова Т.Ю., Борисов С.А., Дудник Д.В., Дьяков С.А., Захарова С.Г., Зенкина М.В., Кузьмина Е.Е., Ксанаева М.Б., Лапушинская Г.К., Лысенко Е.А., Миронов Л.В., Опришко Е.Л., Орлова Л.Д., Остапчук Е.Г., Сказочкин А.В., Сказочкин Г.А., Текучева С.Н., Фирцева С.В., Шафиева Ю.Н., Шевелева В.В., Шер М.Л., Щербакова Е.Н.

Стратегическое развитие малого бизнеса и формы поддержки индивидуального предпринимательства [Электронный ресурс]: монография. – Эл. изд. - Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf: 302 с.). - Нижний Новгород: НОО "Профессиональная наука", 2018. – Режим доступа: <http://scipro.ru/conf/monographbusiness.pdf>. Сист. требования: Adobe Reader; экран 10".

ISBN 978-5-6040739-2-6

Монография посвящена обоснованию теоретических и методологических подходов к исследованию малого бизнеса и разработке инструментов поддержки развития малого бизнеса и индивидуального предпринимательства. Обобщены и систематизированы отечественные и зарубежные исследования научных представлений о региональных особенностях развития малого предпринимательства.

Материалы монографии будут полезны преподавателям, научным работникам, специалистам промышленных предприятий, организаций и учреждений, а также студентам, магистрантам и аспирантам.

При верстке электронной книги использованы материалы с ресурсов: Designed by Freepik

ISBN 978-5-6040739-2-6



© Авторский коллектив, 2018 г.

© Издательство НОО Профессиональная наука,
2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
Глава 1. Основные вопросы создания, регулирования, контроля и ликвидации предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей	9
Глава 2. Особенности управления малыми предприятиями	29
Глава 3. Управление и организация деятельности малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей: экономико-правовые нормы	40
Глава 4. Малое предпринимательство в научно-технологической сфере и формы его государственной поддержки в современной России	86
Глава 5. Состояние и динамика эффективности функционирования малого бизнеса в сельском хозяйстве	120
Глава 6. Место малого и среднего бизнеса в инновационном развитии сельских муниципальных районов	144
Глава 7. Оценка результативности региональной государственной поддержки малого и среднего бизнеса	165
Глава 8. Концептуальное развитие системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства	202
Глава 9. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России	234
Глава 10. Роль инноваций и информационных технологий в развитии малого бизнеса	265
Заключение	285
Библиографический список	286
Сведения об авторах	298

ВВЕДЕНИЕ

Малый бизнес является важным сектором экономики и фактором экономического роста, инновационного развития. Предприятия малого бизнеса отличаются устойчивостью к рыночным колебаниям, экономическому кризису и являются конкурентоспособными. Важная роль малого бизнеса также заключается в формировании новых рабочих мест. Являясь источником доходов населения, и одновременно способствуя сбору налогов с физических лиц, платя налоги и страховые взносы, малое предпринимательство увеличивает налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

Таким образом, малое предпринимательство не только решает проблемы в экономике, науке, обществе, но и оказывает значительную помощь государству, которое, в свою очередь, поддерживает малые предприятия налоговыми льготами, ежегодными выплатами, льготным кредитованием и страхованием, обеспечивает субъекты малого предпринимательства современным оборудованием и технологиями, различными объектами инфраструктуры, организует подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров.

Развитие малого предпринимательства – стратегический приоритет современной политики Правительства России на долгосрочную перспективу. В то же время, несмотря на государственную заинтересованность и всестороннюю помощь, развитие малого предпринимательства в России сдерживается и характеризуется низкой динамикой. Все вышеизложенное определяет научную и практическую значимость исследований в области стратегического развития, подходов и методов изучения факторов активизации малого бизнеса.

Монография состоит из 10 глав.

В первой главе «Основные вопросы создания, регулирования, контроля и ликвидации предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей» рассмотрены законодательные нормы,

проблемы создания и ликвидации предприятий, а также вопросы регулирования и контроля предпринимательской деятельности.

Во второй главе «Особенности управления малыми предприятиями», используя базовые понятия управления, авторы объясняют важность применения маркетинга, планирования, организации, мотивации, контроля, учета и анализа на малых предприятиях.

В третьей главе «Управление и организация деятельности малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей: экономико-правовые нормы» дается подробное описание процесса организации деятельности малого бизнеса и индивидуальных предприятий, описаны законодательные нормы.

В четвертой главе «Малое предпринимательство в научно-технологической сфере и формы его государственной поддержки в современной России» на основе анализа действующих программ поддержки инновационного предпринимательства, статистических данных авторами доказываемость важность создания условий для инновационного развития малых предприятий, в том числе и государственной поддержки. Авторами была предложена система критериев эффективности и показателей оценки государственной поддержки, которые могут быть основой общепринятого набора критериев и показателей.

В пятой главе «Состояние и динамика эффективности функционирования малого бизнеса в сельском хозяйстве» авторами раскрыта роль малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики, которые могут решить проблемы внутренних продовольственных рынков, реализации экспортных возможностей, импортозамещения и продовольственной безопасности. Показано динамическое развитие малого агробизнеса и предложены меры государственной поддержки малых предприятий в сельском хозяйстве.

В шестой главе «Место малого и среднего бизнеса в инновационном развитии сельских муниципальных районов» приводятся авторские исследования по вопросам повышения уровня благосостояния и качества жизни населения сельских муниципальных районов,

инновационного развития сельских муниципальных районов за счет развития малого предпринимательства.

В седьмой главе «Оценка результативности региональной государственной поддержки малого и среднего бизнеса» авторами проанализировано влияние государственной поддержки, осуществляемой региональными органами власти, на уровень развития малого и среднего бизнеса в Тверской области. Проанализировано восприятие предпринимателями осуществляемой государственной поддержки и ее информационной открытости. Предложены подходы, которые эффективно использовать для оценки региональных программ поддержки малого бизнеса.

В восьмой главе «Концептуальное развитие системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства» проанализированы меры финансово-кредитной поддержки малого и среднего предпринимательства в Кабардино-Балкарской Республике и предложены направления ее совершенствования, что позволит существенно улучшить государственную поддержку малому бизнесу.

Девятая глава «Финансирование и кредитование малого бизнеса в России» посвящена проблемам обеспечения финансами сферы малого бизнеса. Авторами определена роль финансирования в развитии малого и среднего бизнеса, проанализировано и оценено современное состояние банковского кредитования малого бизнеса в России. Рассмотрены перспективы развития кредитования.

В десятой главе «Роль инноваций и информационных технологий в развитии малого бизнеса» авторы определяют, что информационные технологии в малом бизнесе способствуют развитию бизнес-процессов и способствуют продвижению продукции и услуг предприятия. Малое предпринимательство в инновационном развитии играет также немаловажную роль: активизирует инновационные процессы в экономике, совершенствуя производство и управление, и кроме того, формирует спрос на новые разработки и исследования, непосредственно участвуя в производстве наукоёмкой продукции (услуги).

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ:

Кузьмина Е.Е. Глава 1. Основные вопросы создания, регулирования, контроля и ликвидации предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.

Текучева С.Н., Шафиева Ю.Н., Шевелева В.В. Глава 2. Управление и организация деятельности малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей: экономико-правовые нормы.

Орлова Л.Д. Глава 3. Особенности управления малыми предприятиями.

Сказочкин А.В., Сказочкин Г.А. Глава 4. Малое предпринимательство в научно-технологической сфере и формы его государственной поддержки в современной России.

Лысенко Е.А. Глава 5. Состояние и динамика эффективности функционирования малого бизнеса в сельском хозяйстве.

Захарова С.Г., Борисов С.А. Глава 6. Место малого и среднего бизнеса в инновационном развитии сельских муниципальных районов,

Лапушинская Г.К., Баженова Т.Ю. Глава 7. Оценка результативности региональной государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Аликаева М.В., Асланова Л.О., Ксанаева М.Б. Глава 8. Концептуальное развитие системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Зенкина М.В., Фирцева С.В., Щербакова Е.Н., Остапчук Е.Г. Глава 9. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России.

Шер М.Л., Дудник Д.В., Дьяков С.А., Опышко Е.Л., Миронов Л.В. Глава 10. Инновации и информационные технологии.

Глава 1. Основные вопросы создания, регулирования, контроля и ликвидации предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей

1.1. Сущность и значение малого предпринимательства в развитии экономики

В конце 80-х годов 20 века в нашей стране начался переход к рыночной экономике, которая представляет собой систему организации национальной экономики, основанной на товарно-денежных отношениях, множественности форм собственности, свободной конкуренции производителей и граждан, являющихся собственниками своей рабочей силы.

В рыночной экономике действует свобода предпринимательства, профессионального и потребительского выбора поэтому она явилась толчком для формирования нового класса российских предпринимателей, которые стали активно создавать малые предприятия.

Начало развитию малого предпринимательства было заложено в ряде нормативно-правовых документах, которые вышли в те годы - это: ФЗ «Об индивидуальной трудовой деятельности» (1986 г.), Постановление Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» (1990 г.), ФЗ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» (1990 г.), ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства» (1995 г.) и др.

На современном этапе малое предпринимательство регулируется Федеральным Законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ (в редакции от 27.11.2017 N 356-ФЗ), где к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели¹.

Таким образом, малым предпринимательством признается предпринимательская деятельность, осуществляемая определенными субъектами рыночной экономики по установленным законом критериям.

¹ ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 (в редакции от 27.11.2017)
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/9c0899798978ca618c3da0f85a8f72165a81d0f6/

В свою очередь, к малым относятся предприятия, которые характеризуются небольшим количеством работников и объемами производства, значительной частью рискованной деятельности, собственник которого самостоятельно принимает управленческие решения для получения прибыли и несет полную ответственность за результаты хозяйствования.

В соответствии с законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» численность работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства составляет:

- от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий;
- до 100 человек включительно для малых предприятий;
- до 5 человек для микропредприятий.

Вместе с тем, нельзя определять малое предприятие только по численности, необходимо учитывать и другие показатели, например, размер уставного капитала, величину активов, объем оборота предприятия, как правило, за год.

Согласно Постановлению от 4 апреля 2016 г. N 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства существуют определенные критерии (табл.1.1).

Таблица 1.1

Критерии для характеристики субъектов малого и среднего предпринимательства²

Показатели	Критерии для всех хозяйственных субъектов	Законодательная база
Предельное значение среднесписочной численности работников за предыдущий календарный год	15 человек – для микропредприятий; 16–100 человек – для малых предприятий; 101–250 человек – для средних предприятий	п. 2 ч. 1.1 ст. 4 Закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ
Доходы за год по правилам налогового учета не превысят	120 млн руб. – для микропредприятий; 800 млн руб. – для малых предприятий; 2 млрд. руб. – для средних предприятий	п. 3 ч. 1.1 ст. 4 Закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ постановление Правительства РФ от 4 апреля 2016 г. № 265
Дополнительные критерии для ООО		
Суммарная доля участия в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) организации	Не более 25 процентов принадлежит: государству, субъектам РФ; муниципальным образованиям; общественным и	п. 1 ч. 1.1 ст. 4 Закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ

² Источник: <https://www.assessor.ru/forum/index.php?t=1380>

Показатели	Критерии для всех хозяйственных субъектов	Законодательная база
	<p>религиозным организациям (объединениям); благотворительным и иным фондам</p> <p>Не более 49 процентов принадлежит: иностранным организациям; организациям, которые не являются субъектами малого и среднего предпринимательства</p>	

За рубежом несколько иные требования к малым предприятиям. Так, например, международная организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), членами которой являются экономически развитые страны, выделяет предприятия с числом до 19 человек как «весьма малые», до 99 человек – как «малые», от 100 до 499 человек – как средние и свыше 500 человек – как «крупные».

Сущность и значение малого предпринимательства проявляется через выполнение им своих функций. В таблице 1.2 отражены основные функции малого предпринимательства.

Таблица 1.2

Функции малого предпринимательства

Функции малого предпринимательства	Краткая характеристика
Экономическая функция ³	Создает широкий спектр товаров и услуг в условиях быстрой дифференциации и индивидуализации потребительского спроса
	Обеспечивает необходимую в условиях рынка мобильность, глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без которых немыслима его высокая эффективность
	Создает необходимую для рынка атмосферу конкуренции и многообразие форм, готовность мгновенно реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры.
	Осуществляет разработку и внедрение инноваций (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые предприятия чаще идут на риск, внедряя и осуществляя новые проекты)

³ Марков М.М. Малое предпринимательство как фактор экономической безопасности России: монография. – СПб.: СПбГИЭУ, 2006. – с. 40-42; Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. – М.: Наука, 2007. – с. 46

Функции малого предпринимательства	Краткая характеристика
Социальная функция	Способствует мобилизации материальных, финансовых и природных ресурсов, включая местные ресурсы и отходы производства, неинтересные крупному бизнесу
	Способствует укреплению экономической безопасности страны и снижению экономических угроз
	Способствует формированию среднего класса (главного ядра рыночной экономики и гаранта экономической, социальной и политической стабильности) через увеличение числа собственников
	Обеспечивает рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп
	Способствует развитию личности и самореализации, так как осуществляет отбор наиболее энергичных и дееспособных людей.
	Создает новые рабочие места и обеспечивает трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, армии, крупном и среднем бизнесе, а также представителей социально уязвимых групп населения (пенсионеров, инвалидов, молодежи, женщин с маленькими детьми, иммигрантов и др.)
	Осуществляет подготовку кадров, которые приобретают в процессе своей деятельности новые квалификацию, умения и навыки
Инновационная функция	Выполняет социально-психологическую помощь населению. Играет важную роль в обеспечении здоровья нации через создание комфортных условий работы по сравнению с внешне респектабельными условиями крупных предприятий.
	Обеспечивает значительными конкурентными преимуществами, т.к. инновации часто требуют меньших капиталовложений в расчете на одного работника по сравнению с крупными предприятиями,
	Способствуют структурной перестройке производства и повышению эффективности показателей социально-экономического развития
Ресурсная функция	Способствуют расширению международного научно-технического сотрудничества и росту престижа страны в мире на основе разработки, освоения и реализации нововведений
	Обеспечивает эффективное использование финансовых, трудовых, материальных, информационных и природных ресурсов, средств производства и научных достижений, а также предпринимательского таланта.
Организационная функция	Проявляется в принятии предпринимателями самостоятельных решений, связанных с организацией собственного дела
	Способствует внедрению новых форм и методов организации производства, заработной платы, разработки стратегии деятельности малого предприятия и пр.
Личностная функция	Проявляется в самореализации предпринимателя как личности через достижение собственной цели, получение удовлетворения от своей работы.

Функции малого предпринимательства	Краткая характеристика
	Позволяет быть независимым от начальников, не работать по указке, не быть рядовым членом коллектива
	Позволяет реализовать свой талант руководителя, организатора, специалиста.
	Дает возможность получать достойное вознаграждение за свой труд и значительно улучшить свое материальное положение

Для экономики страны деятельность малого предпринимательства является важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого предпринимательства специалисты судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке.

О реальном значении малого предпринимательства можно судить по тому, что в Европе оно обеспечивают 67% рабочих мест и 58% добавленной стоимости в экономике. За последние 5 лет 85% новых рабочих мест было создано именно в этом секторе. По другим странам значение малого предпринимательства для современной рыночной экономики представлено в таблице 1.3⁴.

Таблица 1.3

Роль малого предпринимательства в экономике
зарубежных стран, в %

Страны	Доля малых предприятий в общей численности предприятий	Доля занятых в малом предпринимательстве в общей численности занятых	Доля малого предпринимательства в производстве ВВП, в добавленной стоимости
Канада	99,7	60	
Великобритания	99	44-46	
США	99,7	50,3	40% ВВП
КНР	99	73	60% общего объема промышленного производства
Япония	99	72	52% общего объема производства в обрабатывающей промышленности
Республика Корея	99,7	71	47,5 % ВВП
Бразилия	99,2	66,8	61% общего объема производства в обрабатывающей промышленности
Чили	99,1	52,7	37,1 % общего объема производства в обрабатывающей промышленности

⁴ Источник: «WTO and SMEs». <http://www.google.ru/url?sa=t&rA%2F%2Fwww.wto.org%2Fenglish%2F>

Следует отметить, что в России субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП) формируют 20% национального валового продукта, что как минимум в два раза ниже мирового.

В России на конец 2016 года было зарегистрировано 2770562 малых предприятий. Для поддержки российского малого предпринимательства в 2016 году была утверждена Стратегия развития малого бизнеса до 2030 года (распоряжение № 1083-р от 2.06.2016). К Стратегии прилагается «дорожная карта» — план мероприятий с указанием срока исполнения, наименования ответственного ведомства и конкретными целевыми показателями. Основные показатели развития малого предпринимательства отражены на рис. 1.1⁵.

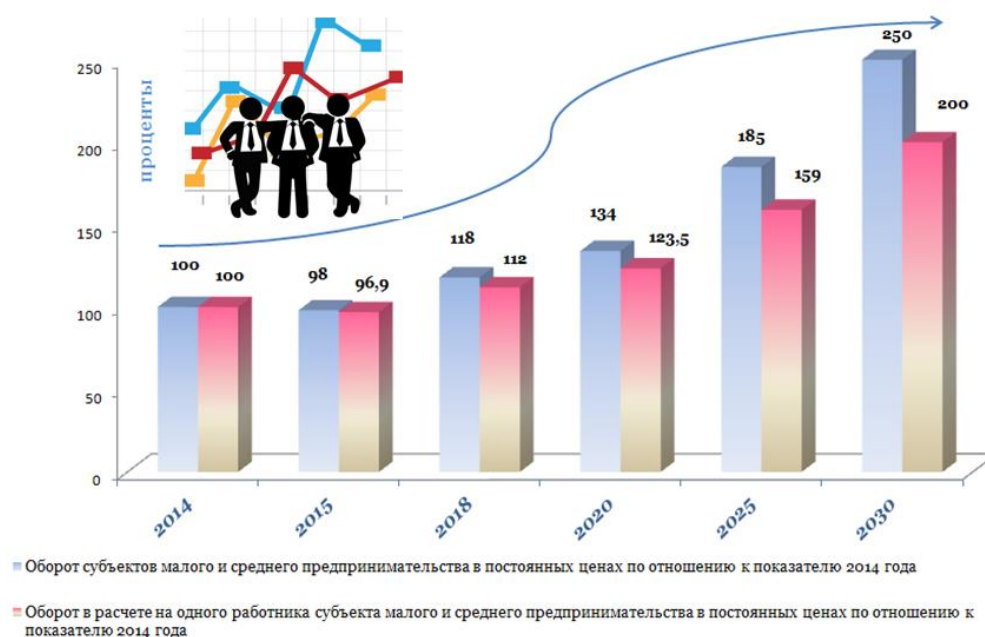


Рисунок 1.1. Целевые индикаторы роста оборотов МСП на 2016-2030 годы

Реализация Стратегии позволит увеличить долю самозанятого населения в экономике за счет его легализации, снизить административную нагрузку на малые предприятия, повысить доступность его финансирования и реализовать ряд других мероприятий по поддержке малого предпринимательства и усилению его роли в российской экономике.

⁵ <http://moneymakerfactory.ru/articles/strategiya-razvitiya-biznesa-2030/>

1.2. Формы создания, регулирования и контроля малых предприятий с образованием юридического лица

Малые предприятия могут быть созданы без образования юридического лица в форме индивидуального предпринимателя, либо с образованием юридического лица в любой из организационно-правовых форм: хозяйственных обществ, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, потребительских кооперативов, крестьянских (фермерских) хозяйств, преимуществ и недостатки которых представлены в таблице 1.4.

Таблица 1.4.

Преимущества и недостатки коммерческих организационно-правовых форм малых предприятий

Организационно-правовая форма	Преимущества	Недостатки
Общество с ограниченной ответственностью	<ul style="list-style-type: none">• участники общества несут ответственность в пределах величины вклада в уставный капитал;• для образования общества с ограниченной ответственностью необходим небольшой уставный капитал;• более простая, чем у акционерных обществ, система отчетности.	<ul style="list-style-type: none">• ограниченное число участников (не более 50 чел.);• относительная сложность процедуры ликвидации общества;• необходимость в определенных ситуациях личного участия учредителей в делах ООО;• усложненная процедура купли-продажи долей в уставном капитале ООО.
Акционерные общества: <ul style="list-style-type: none">• публичное• акционерное общество	<ul style="list-style-type: none">• возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов через выпуск акций;• право свободной передачи и продажи акций;• не ограничено число участников общества;• ответственность ограничена суммой вклада акционеров;• разделение функций владения и управления (в АО количество учредителей и их состав не оказывает большого влияния на деятельность предприятия);• упрощенный порядок выхода из состава акционеров.	<ul style="list-style-type: none">• возможность забрать свою долю имущества в капитале общества можно только путем продажи акций, которые выступают абстрактным эквивалентом оценки капитала обществ;• необходима государственная регистрация выпуска акций и отчета об эмиссии;• собственник во многом «обезличен» и не может контролировать повседневную деятельность компании;• высокие требования к размеру уставного капитала
• Непубличное акционерное общество	<ul style="list-style-type: none">• участники общества несут ответственность в пределах	<ul style="list-style-type: none">• общество не имеет права проводить открытую подписку на выпускаемые им акции;

Организационно-правовая форма	Преимущества	Недостатки
	стоимости принадлежавших им акций; • акционеры общества имеют преимущественное право приобретения акций, отчуждаемых по возмездным сделкам другими акционерами.	• ограниченное число участников (не более 50 чел.).
Хозяйственное партнерство	• участники несут риск убытков, связанных с деятельностью партнерства, в пределах сумм внесенных ими вкладов; • участник вправе передать свою долю в складочном капитале партнерства путем ее продажи или отчуждения иным образом другому участнику партнерства, самому партнерству либо третьему лицу; • использование гибких форм управления бизнесом, распределения прибыли, выхода и входа в дело	• оно не может быть учреждено одним лицом; • запрещено его создание путем реорганизации существующих юридических лиц (слияния, разделения, выделения, преобразования); • отсутствие возможности осуществлять эмиссию облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг; • не имеет право на размещение рекламы своей деятельности; • ограниченное число участников (не более 50 чел.).
Производственный кооператив	• членство в кооперативе обычно предполагает трудовое участие в его деятельности; • не ограничено количество участников; • возможно участие в его деятельности юридических лиц.	• число членов кооператива не должно быть меньше пяти; • наличие субсидиарной ответственности по долгам кооператива ограничивает степень распространения данной организационно-правовой формы предприятий.
Фермерские хозяйства	• члены фермерского хозяйства сообща владеют и пользуются имуществом фермерского хозяйства; • каждый член фермерского хозяйства имеет право на часть доходов, полученных от его деятельности в денежной и (или) натуральной форме. Размер и форма выплаты каждому члену фермерского хозяйства личного дохода определяются по соглашению между его членами.	• субсидиарная ответственность по обязательствам членов крестьянского (фермерского) хозяйства, созданного в качестве юридического лица; • гражданин может быть членом только одного крестьянского (фермерского) хозяйства, созданного в качестве юридического лица.

Наиболее распространённой организационно-правовой формой при создании малых предприятий является общество с ограниченной ответственностью (ООО), которое может быть учреждено одним лицом. Если учредителей несколько, то они заключают между собой договор об учреждении общества с ограниченной ответственностью, определяющий порядок осуществления

ими совместной деятельности, размер уставного капитала, размер их долей в уставном капитале и иные условия, установленные законом.

Учредительным документом общества с ограниченной ответственностью является его устав, в котором отражаются:

- полное и сокращенное фирменное наименование общества;
- сведения о месте нахождения общества;
- сведения о составе и компетенции его органов управления, порядке принятия ими решений (в том числе решений по вопросам, принимаемым единогласно или квалифицированным большинством голосов);
- сведения о размере уставного капитала общества;
- права и обязанности участников общества и прочие сведения.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью составляется из номинальной стоимости долей его участников. Размер уставного капитала не может быть менее суммы установленной законом, которая составляет в 2018 г. – 10 тыс.руб.

Высшим органом ООО является общее собрание его участников. Для текущего руководства деятельностью общества создается исполнительный орган (он может быть единоличным, например, генеральный директор, либо коллегиальным, например, правление), подотчетный общему собранию. Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью общества, имеющего более 15 участников, осуществляет ревизионная комиссия (ревизор), которая избирается общим собранием в соответствии с уставом ООО.

При создании малого предприятия в форме ООО необходимо учитывать следующее:

Во-первых, иметь четкое представление о предприятии, которое планируется создать (концепцию, виды деятельности, цель, задачи, название, юридический адрес, систему налогообложения, распределение должностей - ген. директора, бухгалтера и пр.). Для выбора видов деятельности используют общероссийский классификатор, где каждому виду деятельности соответствует определенный код. Коды вписываются в заявление на регистрацию ООО, поэтому их необходимо выбрать заранее. Рекомендуется использовать несколько кодов, но не более 20-ти. Первый код в заявлении должен соответствовать главному профилю деятельности организации.

Во-вторых, понимать ситуацию на рынке (спрос на товары/услуги, которые вы предлагаете, целевую группу, на которую ориентирована ваша продукция/услуги, основные конкуренты).

В-третьих, рассчитать примерные расходы (стартовый капитал) на создание предприятия и определиться с источниками финансирования.

В-четвертых, если учредителей несколько необходимо определить размер уставного капитала, способы его оплаты и распределение долей между участниками. Как уже отмечалось выше, минимальный размер уставного капитала ООО составляет 10 тыс. руб. и оплачивается только деньгами, кроме того уставный капитал может включать неденежные средства (имущество, имущественные права, неимущественные права), которые необходимо оценить для чего привлекается независимый оценщик. После оценки предоставляется два документа: акт оценки имущества и акт внесения имущества.

Также, если учредителей несколько составляется учредительный договор, где определяются: состав учредителей общества, размер уставного капитала общества и размер доли каждого из учредителей общества, размер и состав вкладов, порядок и сроки их внесения в уставный капитал общества при его учреждении, ответственность учредителей (участников) общества за нарушение обязанности по внесению вкладов, условия и порядок распределения между учредителями общества прибыли, состав органов общества и порядок выхода участников общества из общества⁶. Следует отметить, что с 1 июля 2009 года учредительные договоры обществ с ограниченной ответственностью утратили силу учредительных документов.

Также перед подачей на регистрацию документов необходимо получить копию свидетельства о праве собственности на помещение или гарантийное письмо от собственника помещения в случае, если помещение арендуется.

Подготовить необходимые учредительные документы и зарегистрировать общество с ограниченной ответственностью можно самостоятельно или обратиться в юридическую компанию, которая занимается регистрацией предприятий. Причем юридической компании можно поручить как подготовку учредительных документов, так и всю организацию предприятия «под ключ».

Документы, необходимые при регистрации ООО, отражены в таблице 1.5.

⁶ <http://blanker.ru/doc/dogovor-uchreditelniy>

Таблица 1.5.

Документы для регистрации ООО в 2018 году

№	Документы для регистрации	Примечание
1.	Заявление о регистрации ООО	Составляется по форме Р11001, которая предоставляется в налоговом органе. Составляется в одном экземпляре, прошивается черными нитками. На обратной стороне документа будущий директор организации должен поставить свою подпись и написать: «Пронумеровано и прошнуровано на (количество) листов».
2.	Решение или протокол о создании общества	Решение учредителя (в случае, если учредитель единственный) или протокол собрания учредителей, если учредителей несколько
3.	Устав ООО	Устав – это документ, в котором отображается вся деятельность ООО. Устав прописывается в 2-х экземплярах. После регистрации один экземпляр устава возвращается учредителям. Этот документ должен храниться в офисе организации. Экземпляры устава пронумеровываются и прошиваются черными нитками.
4.	Квитанция об уплате государственной пошлины	В 2018 г. пошлина на регистрацию юридического лица составляет 4000 руб.
5.	Уведомление о переходе на упрощенную систему налогообложения (УСН) по форме 26.2-1	Если заявление не подается при регистрации, то автоматически организация оформляется на общую систему налогообложения. Дальнейший переход на УСН возможен, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе, ее доходы не превысили 45 млн. рублей (п. 2 ст. 346.12 НК РФ).
6.	Копия паспорта, свидетельства присвоения ИНН	Если учредителей несколько – копии паспортов всех учредителей.
7.	Документы, подтверждающие юридический адрес	Копия свидетельства о праве собственности на помещение или гарантийное письмо от собственника помещения в случае, если помещение арендуется

1 января 2016 года вступил в силу ФЗ № 209, согласно которому срок регистрации ООО составляет всего три рабочих дня. После регистрации учредитель (и) получает на руки:

- свидетельство о постановке на учёт в налоговом органе;
- лист записи единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ);
- один экземпляр устава с печатью налоговой.

Следует отметить, что с 1 января 2017 года при регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей вместо свидетельства о государственной регистрации стали выдавать *лист записи* нужного реестра – ЕРГЮЛ или ЕГРИП соответственно.

Отказ в государственной регистрации может быть по причине:

- предоставления неполного комплекта документов;
- предоставления документов в ненадлежащий регистрирующий орган;
- несоблюдения нотариальной формы представляемых документов в случаях, если такая форма обязательна в соответствии с федеральными законами;
- лишения права заниматься предпринимательской деятельностью по приговору суда, причем срок этого запрета еще не истек.

Решение об отказе в государственной регистрации направляется заявителю с уведомлением о вручении. Оно может быть обжаловано в судебном порядке.

Если все нормально и предприятие прошло регистрацию, то после неё ООО необходимо: заказать печать, получить коды статистики, извещения из Пенсионного фонда и ФСС (постановка на учет во внебюджетные фонды происходит автоматически после регистрации) и открыть расчетный счёт в банке.

1.3. Создание индивидуального предприятия

Предпринимательскую деятельность без образования юридического лица осуществляют индивидуальные предприниматели. По данным Росстата, на начало 2017 г. в Российской Федерации фактически действует 5676,708 тыс. индивидуальных предпринимателей⁷.

В соответствии с ГК РФ любой гражданин может осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, зарегистрировавшись в качестве индивидуального предпринимателя, или же создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими гражданами и юридическими лицами.

Такая форма организации предпринимательства достаточно популярна, однако прежде чем окончательно принять решение о регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, необходимо изучить все его достоинства и недостатки (табл. 1.6).

⁷ На 20.06.2017 г.

Таблица 1.6.

Преимущества и недостатки предпринимательской деятельности
без образования юридического лица

Организационно-правовая форма	Преимущества	Недостатки
Индивидуальный предприниматель (ИП)	Минимальный пакет документов для регистрации, так как отсутствует необходимость в разботке учредительных документов	Он отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом
	Простая процедура регистрации ИП	Существующее ограничение на некоторые виды деятельности
	Осуществление регистрации ИП по месту жительства, поэтому юридический адрес не нужен	Сложности сотрудничества с крупными компаниями (как показала практика, большинство крупных компаний отказываются работать с ИП)
	Упрощенный порядок ведения учета и отчетности, который не требует специального бухгалтерского образования	Не подходит для совместного ведения дела, так как индивидуальный предприниматель регистрирует бизнес только на себя
	Упрощенная система налогообложения	Нельзя продать или купить
	Возможность приобретения патента	Обязательная уплата страховых взносов в ПФР, независимо от того осуществляется предпринимательская деятельность или нет
	Упрощенный порядок принятия решений, так как не требуется проводить собрания и протоколировать их постановления и решения	Требуется постоянное личное участие предпринимателя из-за отсутствия возможности назначить директора (индивидуальный предприниматель не является организацией)
	Легкость ликвидации ИП.	Недостаточная правовая защищенность при временной нетрудоспособности индивидуального предпринимателя и пр.

Следует отметить, что деятельность индивидуального предпринимателя регламентируется теми же положениями ГК РФ и НК РФ, которые применяются для юридических лиц.

Таким образом, деятельность индивидуального предпринимателя приравнивается к деятельности юридических лиц, которые являются коммерческими организациями. Поэтому процедура регистрации индивидуального предпринимателя аналогична процедуре регистрации юридического лица, за исключением того, что количество документов, необходимых для ИП гораздо меньше.

Регистрацию ИП можно пройти самостоятельно или обратиться в юридическую компанию и возложить регистрацию на профессионалов. Зарегистрировать ИП самостоятельно обойдется примерно в 2500 руб., а при помощи юридической компании от 2500 до 7000 руб. в зависимости от объема оказываемых услуг, также можно зарегистрировать ИП через портал госуслуг.

Перед регистрацией индивидуальный предприниматель должен выбрать коды в соответствии с осуществляемыми видами деятельности. В основном выбирают не более 20 кодов. Необходимо сразу определиться с выбором кодов, так как их дополнительная регистрация обойдется дороже. Также необходимо заранее оплатить государственную пошлину, которая в 2018 году составила 800 рублей.

Для регистрации ИП необходимо подать в районную налоговую по месту прописки следующие документы:

1. Заявление (в 1 экз.) о государственной регистрации индивидуального предпринимателя, составленное по установленной форме (Форма Р21001 предоставляется в налоговой инспекции).
2. Копию паспорта с пропиской на одном листе (некоторые налоговые требуют копию всех страниц паспорта).
3. Копию ИНН.
4. Квитанцию об оплате госпошлины регистрации индивидуального предпринимателя.
5. Заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения или на патентную систему, для чего заполняется заявление (форма 26.2-1), а при переходе на патентную систему (форма 26.5-1) в 2 экземплярах.

Если ИП открывают иностранные граждане, то дополнительно предоставляется:

- перевод паспорта иностранного гражданина на русский язык, заверенный в нотариальной конторе;
- копия документа, который подтверждает право данного гражданина на пребывание на территории РФ (временное или постоянное);
- справка с места регистрации (выписка из домовой книги) — предоставляется дополнительно по требованию.

Документы представляются в регистрирующий орган непосредственно заявителем или отправляются по почте ценным письмом с описью вложения,

или в электронном виде через портал госуслуг. Если документы отправляют по почте, то обратно они вернутся из налогового органа тоже по почте.

Через три рабочих дня предприниматель получает следующие документы⁸:

1) лист записи единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (лист записи ЕГРИП), свидетельствующий о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;

2) уведомление о постановке на учет физического лица в налоговом органе.

Регистрация индивидуального предпринимателя всегда происходит одновременно с постановкой на налоговый учет, которая осуществляется на основании сведений, содержащихся в ЕГРИП. Что касается постановки ИП на учет во внебюджетные фонды, то она несколько отличается от постановки на учет юридических лиц (табл.1.7).

Таблица 1.7.

Уполномоченные органы государственных внебюджетных социальных фондов

Наименование органа	Индивидуальный предприниматель
Пенсионный фонд Российской Федерации	Постановка на учет осуществляется автоматически после регистрации в ИФНС. При заключении договоров с работниками ИП осуществляется самостоятельная постановка на учет в качестве плательщика страховых взносов за работников.
Фонд социального страхования	Постановка на учет обязательна, только если ИП нанимает работников. Осуществляется ИП самостоятельно после заключения договора с первым работником. Если ИП не имеет наемных работников — постановка на учет осуществляется самостоятельно в добровольном порядке
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	Постановка на учет обязательна
Федеральная служба государственной статистики	Сведения об ИП обязательно направляются регистрирующим органом для статистического учета. Уведомление о постановке на учет можно получить при необходимости (например, в целях открытия расчетного счета)

⁸ С 01.01.2017г. свидетельство о государственной регистрации индивидуального предпринимателя (свидетельство ОГРНИП) больше не выдается, а свидетельство о постановке на налоговый учет (свидетельство ИНН) выдается не на защищенном бланке ФНС, а на обычном листе А4.

Страховые взносы по основным тарифам уплачивают те работодатели (заказчики по договорам ГПХ), которые не имеют права на льготные тарифы в соответствии со ст.427 НК РФ. Совокупная ставка для них в 2018 году составит 30% (ст.426 НК РФ), из которых:

- 22% – приходится на пенсионное страхование;
- 5,1% – приходится на медицинское страхование;
- 2,9%* – приходится на социальное страхование.

В 2018 году некоторые категории плательщиков могут уплачивать страховые взносы по пониженным тарифам (п.1 и п.2 ст.427 НК РФ).

1.4. Ликвидация малых предприятий: физических и юридических лиц

Прекращение физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя и прекращение деятельности юридических лиц регламентируется ст. 22.3 Федерального закона от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Основные причины прекращения предпринимательской деятельности ИП и юридических отражены в таблице 1.8.

Таблица 1.8.

Основные причины прекращения предпринимательской деятельности

Причины прекращения предпринимательской деятельности	
Индивидуальный предприниматель	Юридическое лицо
Потеря интереса предпринимателя к своему бизнесу	Банкротство, т.е. невозможность платить по своим обязательствам, а также погасить имеющиеся долги
Убыточность предпринимательской деятельности	Окончание срока, на который предприятие создавалось, или достижение цели, поставленной субъектами предпринимательской деятельности при организации предприятия
Невыполнение обязанности по перерегистрации	Принятие решения о запрете деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством, если в предусмотренный решением срок не обеспечено соблюдение этих условий или не изменен вид деятельности
Не зависящие от воли гражданина: смерть, признание гражданина в установленном законом порядке недееспособным или ограниченно дееспособным	Признание решением суда недействительными учредительных документов и разрешения на создание предприятия
Решение суда о признании индивидуального предпринимателя банкротом	Систематические и грубые нарушения действующего законодательства

Причины прекращения предпринимательской деятельности	
Решение суда о прекращении деятельности индивидуального предпринимателя в принудительном порядке	
Копии вступившего в силу приговора, определения или постановления суда о назначении наказания в виде лишения физического права заниматься предпринимательской деятельностью на определенный срок	
Информация об аннулировании или об окончании срока действия документа, подтверждающего право физического лица, зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя, временно или постоянно проживать на территории России.	

Прекращение деятельности индивидуального предпринимателя может быть добровольным или принудительным.

Добровольное прекращение деятельности обусловлено желанием индивидуального предпринимателя и осуществляется налоговым органом по заявлению самого гражданина. Также он должен представить документ об оплате государственной пошлины.

Принудительное прекращение осуществляется регистрирующим (налоговым) органом на основании поступающих из арбитражного суда копий его решения о прекращении деятельности физического лица в качестве индивидуального предпринимателя.

Обычно принудительное прекращение происходит если индивидуальный предприниматель не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности, по решению суда он может быть признан несостоятельным (банкротом). С момента вынесения такого решения утрачивает силу его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя.

Требования кредиторов индивидуального предпринимателя в случае признания его банкротом удовлетворяются за счет принадлежащего ему имущества и в порядке и очередности, которые предусмотрены Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (в редакции от 13.07.2015 N 215-ФЗ).

Для прекращения физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя в регистрирующий орган подаются следующие документы:

- об уплате государственной пошлины;
- заявление индивидуального предпринимателя о государственной регистрации прекращения предпринимательской деятельности установленной формы;
- налоговые декларации за последний налоговый период по тем налогам, плательщиком которых в соответствии с избранной системой налогообложения он является.

Кроме того, индивидуальному предпринимателю необходимо подать заявление о снятии с учета во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования), для чего потребуются следующие документы: извещение страхователю из ПФ, извещение страхователю из ФОМС, страховое свидетельство из ФСС.

При поступлении вышеуказанных документов регистрирующий орган производит следующие действия:

- принимает решение о государственной регистрации прекращения деятельности ИП (не позднее пяти рабочих дней);
- вносит соответствующую запись в ЕГРИП;
- выдает заявителю «Свидетельство о государственной регистрации прекращения физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя».

Снятие с налогового учета производится независимо от отсутствия или наличия у индивидуального предпринимателя задолженности по уплате налогов не позднее рабочего дня, следующего за днем внесения записи в ЕГРИП. Датой снятия индивидуального предпринимателя с учета является дата внесения записи в ЕГРИП о прекращении деятельности индивидуального предпринимателя.

Юридическое лицо может быть ликвидировано в соответствии со ст. 61 ГК РФ, Федеральным законом о несостоятельности (банкротстве), федеральными законами об отдельных организационно-правовых формах предпринимательской деятельности.

Ликвидация юридического лица также может осуществляться добровольно и принудительно - ликвидационной комиссией, назначенной судом или соответствующим государственным органом.

Ликвидация предприятия проводится:

- по решению собственника (учредителей);
- по решению суда в случае осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии) либо деятельности, запрещенной законом;
- по решению арбитражного суда в случае признания предпринимательской организации несостоятельной (банкротом).

Этапы ликвидации юридического лица на добровольной основе следующие⁹:

1 этап. учредители (участники) юридического лица или орган, принявшие решение о ликвидации, принимают решение о назначении ликвидационной комиссии, утверждают порядок и сроки ликвидации и письменно сообщают об этом решении органу, осуществляющему государственную регистрацию юридического лица, а также в налоговый орган по месту нахождения юридического лица.

2 этап. орган, зарегистрировавший предприятие, выдает извещение и вносит запись в Единый государственный реестр юридических лиц о том, что предприятие находится в стадии ликвидации.

3 этап. ликвидационная комиссия обязана в установленном порядке опубликовать сообщение о ликвидации юридического лица, порядке и сроках заявления требований его кредиторами. Данный срок не может быть менее двух месяцев с момента публикации объявления о ликвидации организации.

4 этап. налоговый орган, зарегистрировавший организацию, по истечении двухмесячного срока после публикации и предъявления требований кредиторов выдает решение о согласовании промежуточного ликвидационного баланса, который должен содержать сведения о составе имущества ликвидируемой организации, перечень предъявленных кредиторами требований. Промежуточный ликвидационный баланс утверждается учредителями (участниками) юридического лица или органом, принявшими решение о ликвидации юридического лица, по согласованию с регистрирующим органом. На основании этого решения предприятие закрывает счета в банках, а также уничтожает свою печать.

5 этап. ликвидационная комиссия уведомляет налоговый орган, зарегистрировавший предприятие, о завершении всех ликвидационных процедур и предоставляет туда следующие документы:

- акты из налоговой инспекции и внебюджетных фондов о проведенных проверках и отсутствии задолженности по налогам и страховым взносам;

⁹ Кузьмина Е.Е. Организация предпринимательской деятельности. – М.: Юрайт, 2018

- справки из банков о закрытии счетов;
- акт об уничтожении печати;
- акт приемки-передачи документов на хранение в архив;
- ликвидационный баланс.

В этап. регистрирующий орган рассматривает перечисленные документы, делает в ЕГРЮЛ запись о ликвидации предприятия и выдает об этом выписку из реестра.

Существуют и другие способы добровольной ликвидации юридических лиц.

Под *принудительной ликвидацией* юридического лица понимается его ликвидация в судебном порядке по иску уполномоченных органов. Основания для принудительной ликвидации предусмотрены ГК РФ.

Решение о принудительной ликвидации принимает арбитражный суд. Обратиться в суд с требованием о ликвидации юридического лица может государственный орган или орган местного самоуправления, которому право на предъявление такого требования предоставлено законом.

Решением суда о ликвидации юридического лица на его учредителей (участников) либо орган, уполномоченный на ликвидацию юридического лица его учредительными документами, могут быть возложены обязанности по осуществлению ликвидации юридического лица. В этом случае дальнейшая процедура ликвидации ничем не отличается от процедуры добровольной ликвидации.

Глава 2. Особенности управления малыми предприятиями

Залогом создания конкурентоспособной экономики России на мировом уровне является развитие и процветание малого и микробизнеса. Малый бизнес не требующий крупных стартовых инвестиций и гарантирующий высокую скорость оборота ресурсов, способен наиболее быстро и экономно решать проблемы инновационного, технологического, а также социального развития и обеспечения стабильно высокого уровня занятости, формирования и насыщения рынка потребительских товаров (работ, услуг).

В соответствии со Стратегией развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года малый бизнес является важнейшим способом ведения предпринимательской деятельности. Малый бизнес в России – это 2,2 млн. хозяйствующих субъектов (из них 90% - микробизнес), рабочие места для 10,4 млн. граждан, товарооборот 44 млрд. руб., объем которого, например, за период с 2010 по 2015 гг. увеличился в 2,5 раза¹⁰. Малый и микробизнес в России - наиболее массовый сегмент частного сектора экономики, оставаясь, во многих случаях, единственной возможностью для большинства граждан реализовать свой предпринимательский потенциал.

Под предпринимательским потенциалом понимается совокупность знаний, навыков, предпринимательских идей, которым обладает отдельная социально-активная личность, готовая осуществлять инициативную рисковую деятельность в условиях неопределенности, направленную на получение предпринимательского дохода¹¹. Реализации предпринимательского потенциала помогают знания и навыки в управлении и организации бизнеса.

На этапе создания и затем при ведении предпринимательской деятельности руководителю (предпринимателю) необходимо помнить о трех критериях, соблюдение которых позволит отнести предприятие к малому бизнесу:

– относительная экономическая независимость от других лиц;

¹⁰ Россия в цифрах. 2017: Крат. стат. сб./Росстат-М., 2017- 511 с.

¹¹ Доронина, И.Э. Развитие функции управления предпринимательским потенциалом территории / И.Э.Доронина // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. – 2015 - № 1-2. - с. 21-22. Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_26039928_66141183.pdf (дата обращения: 05.03.2018)

- определенная численность работников среднесписочная численность работников на которых не превышает ста человек (для микропредприятий – до пятнадцати человек)¹²;
- размер дохода, его предельное значение, полученного от предпринимательской деятельности за год для микропредприятий не может быть более 120 млн. руб., для малых предприятий – 800 млн. руб. и для средних предприятий – 2 млрд. руб.¹³.

Управление бизнесом рассмотрим, как процесс, в котором деятельность, направленная на достижение целей организации, рассматривается не как единовременное действие, а как серия непрерывных взаимосвязанных действий - функций управления. Разные авторы предлагают различные перечни функций. Рассмотрим управление и организацию деятельности малого и микробизнеса как непрерывный процесс, реализующийся во взаимосвязанных функциях для достижения предпринимательской цели.

Предпринимательская цель – обеспечение доходности собственного капитала и устойчивости развития бизнеса.

К функциям управления малым и микробизнесом отнесем: маркетинг, планирование, организация, мотивация, контроль, учет и анализ.

Рассмотрим сущность каждой функции управления деятельностью малого бизнеса.

Функция маркетинг в малом бизнесе реализуется в формировании предпринимательской идеи, тесном взаимодействии с покупателем и в оперативном реагировании на его предпочтения. Маркетинговые исследования являются источником своевременной информации о спросе и действиях конкурентов, структуре неудовлетворенного спроса и особенностях потребительского поведения. На основании маркетинговых отчетов об исследовании рынка составленных либо специалистами предприятия, либо специализированной организацией определяется прогноз (план) продаж продукции (товаров). Результаты маркетингового прогноза являются отправной точкой принятия управленческого решения об объеме производства продукции и о необходимости её модификации. Практическими инструментами реализации функции маркетинг для малых предприятий и индивидуальных

¹² Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

¹³ Постановление от 04.04.2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»

предпринимателей являются Положение о системе скидок, Прайс-лист, Книга отзывов и предложений, Анкета покупателя, Заявка покупателя.

Для оценки конкурентной среды предпринимателем следует применять модель М.Портера. В соответствии с которой состояние конкуренции характеризуется пятью силами, управляющими конкуренцией в отрасли: угроза со стороны существующих конкурентов, угроза появления конкурентоспособных услуг или товаров-заменителей, угроза появления новых конкурентов, угроза со стороны партнеров (поставщиков сырья или комплектующих), угроза со стороны потребителей товаров или услуг. Для российских условий необходимо учитывать и шестую силу, характерную для отечественного рынка, – влияние на конкурентную среду административного ресурса.

В конкурентной борьбе за долю рынка, за покупателя предпринимателю следует помнить о положениях, прописанных в Федеральном законе «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 26.07.2006 г. и достигать предпринимательских целей с помощью честных методов, не прибегая к инструментам недобросовестной конкуренции. Недобросовестная конкуренция проявляется в форме экономического подавления (срыв сделки, сбивание цен на продукцию, подрыв репутации конкурента), промышленного шпионажа (хищение документов, несанкционированный доступ к информации, подкуп сотрудников), физического подавления (ограбление, угрозы). За нарушение данного Закона в соответствии со ст. 14.33 Кодекса об административных правонарушениях на должностных лиц накладывается штраф в размере от 12 до 20 тыс. руб., на юридическое лицо от 100 до 500 тыс. руб.

Планирование – установление состава и/или содержания деятельности для решения управленческих задач (проблем), выстраивание их в виде операций и процедур в пространстве и времени с указанием сроков, исполнителей, ресурсов и нормативов¹⁴. Планирование деятельности малого предприятия всегда ориентируется на данные прошлого периода, но должно стремиться определить развитие бизнеса в перспективе. Поэтому надежность планирования деятельности малого предприятия зависит от точности и достоверности фактических показателей предыдущих периодов.

Комплексный план развития малого предприятия должен содержать следующие разделы: план маркетинга, план исследований и разработок,

¹⁴ Герасимов Б.Н. Основы российского менеджмента. Ч.1: учеб. Пособие /Б.Н.Герасимов. – Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. Ун-та. 2006. – 296 с.

план производства, финансовый план.

Рабочим инструментом для осуществления оперативного управления потоками и оттоками денежных средств малого предприятия является **платежный календарь**. Платежный календарь представляет собой основной оперативный финансовый план организации или план движения денежных средств предпринимателя. **Первым разделом** календаря является доходная часть, **вторым** - расходная часть, отражающая все предстоящие расчеты и перечисления средств. При составлении платежного календаря используются данные учета операций по расчетному счету в банке, сведения о срочных и просроченных платежах поставщикам, а также учитываются график отгрузки продукции и передача платежных документов в банк, авансовые платежи по единому налогу, перечисления заработной платы, НДФЛ, отчисления в социальные внебюджетные фонды. Платежный календарь составляется на текущий календарный месяц, квартал, полугодие, год.

Следующая функция управления – организация деятельности малого предприятия. Организация - это деятельность по реализации планов, управленческих задач с помощью рационального размещения элементов объекта управления, определения их функций, связей (материальных, информационных, финансовых) между собой, а также с объектами внешней среды. Роль функции организации распределить функциональные задачи и установить формальные взаимоотношения людей на предприятии.

Малый бизнес индивидуален по своим целям, способам управления, ресурсами, условиями бизнес-среды, наличию персонала, и поэтому каждое предприятие может иметь организационную структуру, соответствующую её целям и стратегиям. Организационная структура управления – это совокупность организационных элементов и отношений между ними, отражающих разделение трудовых процессов и способов их координации, обеспечивающая функционирование и развитие организации как единого целого и наиболее эффективное достижение организационных целей¹⁵.

Для успешного бизнеса разрабатывается организационная структура, в рамках которой реализуется процесс управления (движение информации и принятие управленческих решений). Между работниками малого предприятия распределяются задачи и функции, виды деятельности, права, полномочия и принятая ответственность за их выполнение.

¹⁵ Шапкина И.Н. Менеджмент: учебник для бакалавров / под общ. ред. И.Н.Шапкина. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2013. – 690 с.

Организационная структура управления малым бизнесом имеет линейную или линейно-функциональную структуру, для микропредприятия характерна только линейная структура управления.

Линейная структура управления строится на распределении прямых должностных обязанностей таким образом, чтобы каждый работник был максимально нацелен на выполнение стоящих перед фирмой задач. Линейная структура предполагает осуществление прямых воздействий на подчиненных и концентрацию у предпринимателя-руководителя всех функций управления.

Линейно-функциональные структуры управления используются в малом бизнесе, когда предприниматель расширяет и наращивает объем производства (реализации) продукции.

Функция организации деятельности малого предприятия реализуется при оформлении Положений об отделах, должностных инструкций. Несмотря на то, что должностные инструкции не являются обязательными, безопаснее разработать и применять их в деятельности предприятия. Тогда работник не сможет предъявить к работодателю необоснованные претензии.

Рассматривая функцию организации, как управленческую функцию предпринимателя, необходимо помнить и о таком важном организационном аспекте практической деятельности, как организация деятельности функциональных подразделений. Так, в соответствии с ФЗ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» руководитель организует ведение бухгалтерского учета. Для ведения учета продаж, поставок, учета кадров, расчета заработной платы, для своевременного представления в налоговые органы отчетности и расчета налогов, таких как, налог на доходы физических лиц, страховые взносы, единый налог на вмененный доход, единый налог устанавливается автоматизированная система учета и документооборота, например, онлайн-касса, 1С: Предприятие, СБИС.

Предпринимателю с целью повышения производительности труда на предприятии необходимо вознаграждать результативный труд. Мотивация сотрудников – комплексный подход к управлению персоналом, направленный на создание побудительных мотивов, целью которых является продуктивное выполнение сотрудниками своих обязанностей.

Выделим факторы мотивации для сотрудников малых предприятий: оплата, система вознаграждений (компенсационные и социальные выплаты), карьерный рост, личностный профессиональный рост, креативная (творческая) самореализация.

Такие управленческие функции предпринимателя, как организация

деятельности работника и его мотивация подробно раскрываются при заключении трудового договора для микропредприятий, форма которого утверждена Постановлением Правительства РФ от 27.08.2016 № 858. Типовая форма трудового договора для микропредприятий путем включения соответствующих условий в него позволяет сократить объем следующих внутренних локальных документов: штатное расписание, правила внутреннего трудового распорядка, положение об оплате труда и премировании, график отпусков, положение о защите персональных данных работников, правила в сфере охраны труда, учета рабочего времени и другие, предусмотренные Трудовым кодексом.

Управленческий контроль – это процесс наблюдения и регулирования разных видов деятельности малого бизнеса с целью выработки эффективных управленческих решений, обеспечивающих нормальное функционирование фирм.

Управленческий контроль в малом бизнесе осуществляется на уровне действий внешнего окружения предприятия и на уровне отдельных фактов хозяйственной жизни. Предприниматели осуществляют контроль внешней среды: собирают информацию о конкурентах, потребителях, поставщиках, новых технологиях, стремятся наблюдать за изменениями в законодательстве, которые могут воздействовать на план, чтобы своевременно отреагировать на них. На уровне фактов хозяйственной жизни предприниматели сталкиваются с использованием физических, финансовых, человеческих, информационных ресурсов для достижения целей.

Контроль предпринимателем за движением физических ресурсов включает закупки (достижение соответствующего качества, цены, времени поставки), инвентаризацию, контроль за оборудованием, контроль за качеством продукции.

Контроль человеческих ресурсов на предприятии малого бизнеса включает правильный отбор, обучение, оценку и оплату труда работников фирмы.

Контроль финансовых ресурсов направлен на эффективное использование собственных и заемных средств.

Рассмотрим субъектов контроля за деятельностью предприятий малого и микробизнеса по уровням и по принципу их значимости в контроле:

а) внешний контроль:

0-й уровень – органы государственного и муниципального контроля и надзора. Нельзя забывать, что на сайте Федеральной налоговой службы представлен сервис проверки чеков онлайн-касс: <https://consumer.ofd->

gnivc.ru/. Данный сервис помогает покупателям проверять подлинность чеков, пробитых через онлайн кассу. Таким образом, помимо усиления контроля со стороны государства, у продавцов есть еще одна контролирующая сторона – «бдительные» покупатели. Одна жалоба бдительного покупателя – штраф 10 тыс. рублей;

б) управленческий контроль:

1-й уровень - собственники организации (предприниматели), осуществляющие контроль непосредственно;

2-й уровень - работники, в обязанности которых непосредственно не входит контроль, но в силу необходимости они выполняют и контрольные функции (например, рабочий, осуществляющий контроль за качеством работы оборудования; предприниматель, участвующий непосредственно в производственном процессе);

3-й уровень - работники, выполняющие контрольные функции для реализации тех обязанностей, которые за ними закреплены непосредственно (например, работники планово-экономического отдела, отдела кадров);

4-й уровень - работники, в обязанности которых входит как контрольные, так и другие функции (административно-управленческий персонал, сотрудники отдела бухгалтерии, служб коммерческой и физической безопасности);

5-й уровень - сотрудники, в функциональные обязанности которых входит только осуществление контроля (сотрудники отдела внутреннего аудита, члены ревизионной комиссии, сотрудники отдела технического контроля).

Работники малых предприятий, как правило, совмещают функции контроля третьего, четвертого и пятого уровней. Руководитель, он же и предприниматель, чаще всего совмещает функции контроля первого и второго уровней.

Для микропредприятий характерно отсутствие третьего, четвертого и пятого уровней. Как правило, функции контроля данных уровней выполняет один бухгалтер.

Контроллинг – новая концепция управления, основанная на самоуправлении, на ответственности, на полном доверии. Стимулы контроллинга в том, что каждый сотрудник заинтересован в процветании предприятия, при этом каждый работник оценивается по его вкладу в достижение целей организации. Однако, контроллинг реализует себя только в крупных децентрализованных организациях, когда функции управления предприятием делегированы его подразделениям, что для малых предприятий не характерно.

Эффективное управление малым бизнесом всецело зависит от его

учетно-аналитического обеспечения (информирования). Учетно-аналитическое обеспечение управления предприятием – это непрерывный процесс, определяющий эффективность деятельности и раскрывающий взаимосвязь между его подразделениями маркетинга, бухгалтерии и планово-экономической службой и производством¹⁶.

Посредством выполнения учетной функции формируется информация о фактической деятельности хозяйствующего субъекта, которая благодаря другим функциям системы управленческих функций приводит к принятию управленческого решения. В зависимости от системы создания и значения для управления хозяйствующим субъектом используемая для принятия управленческого решения экономическая информация классифицируется как учетная и внеучетная.

Под учетной информацией подразумеваются данные, которые формируются в самой организации в процессе осуществления ею хозяйственной деятельности и отражаются в системе хозяйственного учета и отчетности.

Внеучетная информация является внешней по отношению к организации и характеризует тенденции развития экономики в целом и отдельных отраслей, конъюнктуру рынка. Кроме того, к внеучетной информации относятся внутренние данные, формируемые вне системы бухгалтерского учета и отчетности.

Бухгалтерская информация используется для выполнения всех функций управления хозяйствующим субъектом. По данным бухгалтерского учета предыдущего отчетного периода осуществляются планирование деятельности малого предприятия. Данные бухгалтерского учета текущего периода используются для контроля за выполнением плановых показателей, для определения затрат на производство, при составлении бизнес-планов, расчетов по налогам.

Информация бухгалтерского дела требуется для реализации контрольной функции управления. Так, внутрихозяйственный контроль (аудит) полностью проводится на основе данных бухгалтерского учета и направлен на изучение хозяйственных операций в целях выработки рекомендаций по эффективному использованию ресурсов, оптимизации финансовой политики и достижению качественных результатов деятельности организации. В

¹⁶ Орлова Л.Д. Учетно-аналитические возможности бухгалтерского баланса как элемент системы обеспечения экономической безопасности предприятия // Вестник ДИТИ: науч. журн. / Димитровградский инженерно-технологический институт – филиала НИЯУ МИФИ. – Димитровград: ДИТИ НИЯУ МИФИ. 2015. № 2 (7) – 188 с. – С. 51 – 57.

процессе контроля выявляются отклонения от планов, смет, нормативов, а также нарушения законодательных актов и документов внутренней регламентации.

Субъекты малого предпринимательства вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность в соответствии с Приказом Минфина России от 2 июля 2010 г. N 66н, пункт 6, 6.1, приложение N 5. Руководитель организации, применяющей упрощенные способы, может принять ведение бухгалтерского учета лично на себя.

Оценку качества управления малым предприятием следует проводить по двум направлениям:

- оценка фактов, отражающих деятельность малого и микробизнеса;
- анализ бухгалтерской отчетности.

К фактам, отражающим деятельность малого предприятия и заслуживающим внимания при оценке управления, следует относить:

- рост объемов производства или продажа в фактических ценах, в процентном соотношении в сравнении с предыдущим годом;
- расширение номенклатуры товаров и рынка сбыта;
- наличие сертифицированной продукции или услуг;
- улучшение условий труда в организации;
- рост заработной платы и отсутствие задолженности по заработной плате;
- предполагаемые инновационные вложения в развитие организации;
- сведения об участии в конкурсах, выставках, ранее полученных дипломах, медалях, призах;
- социальная направленность деятельности;
- экологическая эффективность деятельности;
- сохранение и создание новых рабочих мест в процентном соотношении в сравнении с предыдущим годом, в том числе для женщин, инвалидов;
- благоустройство прилегающей территории.

Оценка качества управления по данным бухгалтерской отчетности - главная цель анализа финансового состояния, позволяющая своевременно выявлять и устранять недостатки в управлении и находить пути улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Алгоритм проведения анализа финансового состояния малого предприятия для оценки качества управления представим на рисунке 2.1.

1. Этап. Анализ бухгалтерского баланса

- оценка динамики состава и структуры активов предприятия
- оценка динамики состава и структуры источников собственного и заемного капитала предприятия
- анализ ликвидности баланса
- оценка платежеспособности предприятия
- оценка финансовой устойчивости предприятия
- оценка вероятности банкротства предприятия

2 этап. Анализ отчета о финансовых результатах

- оценка динамики и структуры доходов и расходов предприятия
- анализ рентабельности деятельности

3 этап. Анализ отчета о движении денежных средств

- анализ рентабельности текущих, инвестиционных и финансовых операций
- анализ притоков и оттоков по текущим, инвестиционным и финансовым операциям
- сопоставление размера чистой прибыли и денежных средств в распоряжении организации

4 этап. Оценка качества управления

- рекомендации по улучшению финансового состояния и эффективному управлению имуществом и источниками имущества

Рисунок 2.1. Оценка качества управления по результатам анализа финансового состояния

К аналитическим возможностям баланса относят: анализ имущественного состояния предприятия; анализ ликвидности баланса; анализ финансовой устойчивости; оценка банкротства.

Согласно Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» №127 – ФЗ несостоятельность – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, что соответствует неудовлетворительной структуре баланса.

Банкротство представляет собой документальное подтверждение о неспособности организации платить в течении трёх месяцев со дня начала сроков платежей выполнить требования кредиторов и осуществлять финансирование текущей деятельности из-за причины отсутствия средств. По окончании этого срока кредиторы имеют право обратиться в суд с целью признания этой организации банкротом.

Для расчёта результативных показателей деятельности малого предприятия помимо бухгалтерского баланса необходим и отчёт о финансовых результатах, где отражается сумма выручки за исследуемый период.

К результативным показателям деятельности малого предприятия относятся показатели рентабельности и деловой активности, позволяющие оценить эффективность деятельности организации.

Для обеспечения эффективности деятельности малого предприятия руководству необходимо учитывать при принятии управленческих решений результаты анализа бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Качество управления малым предприятием характеризуется следующим рядом показателей: увеличение объемов поставок продукции и своевременная оплата реализованного товара, что способствует увеличению денежных средств организации, а следовательно повышается платежеспособность предприятия; ведение постоянного контроля над своевременностью погашения краткосрочных обязательств, что способствует повышению финансовой устойчивости организации; наращение из года в год размера прибыли определяет финансовую независимость организации.

Глава 3. Управление и организация деятельности малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей: экономико-правовые нормы

3.1. Организационно-правовые формы малого бизнеса и их государственная регистрация

В процессе исторического развития в способы ведения предпринимательской деятельности включались все новые формы хозяйственного взаимодействия, усложнялись отношения собственности и механизмы объединения и перелива капитала, появлялись все более развитые способы распределения доходов и рисков, меры ответственности, формы управления капиталом.

Закрепленная юридически форма организации предпринимательской деятельности, представляет собой организационно-правовую форму предприятия, которая определяет особенности его хозяйственной деятельности.

Применяемая в России система организационно-правовых форм отражена в Гражданском кодексе РФ, который определяет, что наряду с юридическими лицами предпринимательской деятельностью могут заниматься граждане без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (рисунок 3.1).



Рисунок 3.1. Организационно-правовые формы предприятий¹⁷

С 1 сентября 2014 г. вступил Федеральный закон от 05.05.2014 № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации».

Из числа возможных форм хозяйственных обществ исключается общество с дополнительной ответственностью (ОДО), и закрытое акционерное общество (ЗАО), которое, как организационно-правовая форма, по мнению законодателей «не оправдала себя и практически полностью дублирует ООО».

Изменения коснулись и акционерных обществ. Акционерные общества, созданные до дня вступления в силу закона № 99-ФЗ и отвечающие признакам публичных, признаются публичными акционерными обществами вне зависимости от указания в их фирменном наименовании на то, что общество является публичным.

Общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества, которые не отвечают признакам публичности, указанными в законе № 99-ФЗ, признаются непубличными (рисунок 3.2)

¹⁷ Составлено авторами на основе ГК РФ



Рисунок 3.2. Изменения в законодательстве в соответствии Федеральным законом от 05.05.2014 № 99-ФЗ¹⁸

Важнейшей характеристикой предприятия является его размеры, которые определяются в первую очередь общим количеством всех (занятых) работников. Федеральным законом от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего предпринимательства отнесены зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели со среднесписочной численностью работников за предшествующий календарный год:

до 15 человек – микропредприятия;

до 100 человек – малые предприятия;

¹⁸ Составлено авторами

от 100 до 250 – средние предприятия¹⁹.

Помимо среднесписочной численности работников законодательством устанавливаются предельные значения дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год:

- микропредприятия – 120 млн. рублей;
- малые предприятия – 800 млн. рублей;
- средние предприятия – 2 млрд. рублей.

Размеры любых предприятий тесно взаимосвязаны с их принадлежностью к какой-либо отрасли (рисунок 3.3).



Рисунок 3.3. Распределение малых предприятий (в том числе микропредприятий) по отраслям экономики²⁰

К примеру, предприятия машиностроения и черной металлургии обычно крупные и особо крупные. В пищевой, легкой и нефтеперерабатывающей промышленности функционируют в основном средние предприятия. При этом наибольший удельный вес малых и микропредприятий наблюдается в сфере оптовой и розничной торговли.

В разрезе федеральных округов лидирует Центральный федеральный округ (рисунок 3.4).

¹⁹ Официальный сайт компании Консультант-плюс // <http://www.consultant.ru/>

²⁰ Составлено авторами на основе данных статистики

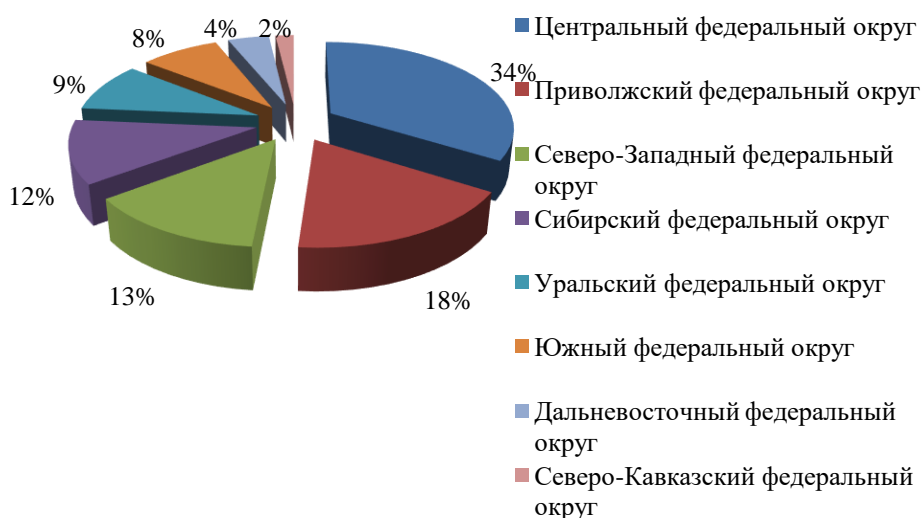


Рисунок 3.4. Распределение малых предприятий (в том числе микро-предприятий) по округам²¹

Основными организационно-правовыми формами, применимыми для малых предприятий, являются общество с ограниченной ответственность, крестьянское (фермерское) хозяйство, индивидуальное предпринимательство. Рассмотрим более подробно каждую из форм.

В большинстве случаев отечественные малые и средние предприятия функционируют в форме индивидуального предпринимателя (ИП) и общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Согласно статье 23 ГК РФ гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

В отношении отдельных видов предпринимательской деятельности законом могут быть предусмотрены условия осуществления гражданами такой деятельности без государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Основными преимуществами индивидуального предпринимательства как организационно-правовой формы являются простота регистрации, организации бизнеса и ведения банковских счетов; отсутствие требований к формированию уставного капитала и учредительных документов; единоличное владение и распоряжение имуществом. Индивидуальный

²¹ Составлено авторами на основе данных статистики

предприниматель не обязан вести бухгалтерскую отчетность и имеет возможность применять упрощенные режимы налогообложения. Кроме того, к преимуществам индивидуального предпринимательства можно отнести значительную свободу действий, быстроту принятия решений и меньшее количество штрафов по сравнению с обществом с ограниченной ответственностью.

Однако наряду с достоинствами существуют и недостатки данной организационно-правовой формы, к числу которых относятся ограничения в выборе видов деятельности, сложности в продаже бизнеса и работе с контрагентами, ограниченное финансирование, полная имущественная ответственность гражданина, осуществляющего предпринимательскую деятельность.

Еще одной распространенной формой ведения бизнеса малыми предприятиями является общество с ограниченной ответственностью.

Согласно статье 87 ГК РФ обществом с ограниченной ответственностью признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

Общество с ограниченной ответственностью может быть учреждено одним лицом или может состоять из одного лица, в том числе при создании в результате реорганизации. Однако число участников общества ограничено 50, иначе необходима реорганизация в акционерное общество или производственный кооператив.

Учредители несут солидарную ответственность по обязательствам, связанным с его учреждением и возникшим до его государственной регистрации.

Учредительным документом общества с ограниченной ответственностью является его устав. Согласно статье 90 ГК РФ уставный капитал ООО определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов, и составляется из стоимости долей, приобретенных его участниками.

Каждый член общества с ограниченной ответственностью несет ответственность в размере своей доли в уставном капитале. В случае выхода из ООО общество обязано выплатить участнику действительную стоимость его доли или выдать ему имущество такой же стоимости.

Еще одной организационно-правовой формой малого предпринимательства выступает крестьянское (фермерское) хозяйство.

В соответствии с Федеральным законом от 11.06.2003 N 74-ФЗ (ред. от 23.06.2014) «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» крестьянское (фермерское) хозяйство (КФХ) представляет собой объединение граждан, связанных родством и (или) свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции), основанную на их личном участии.

Фермерское хозяйство может быть создано одним гражданином и осуществляет предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Граждане, желающие создать фермерское хозяйство, заключаю соглашение, которое должно содержать сведения о членах хозяйства, их правах и обязанностях, о главе КФХ, а также порядке принятия в члены КФХ и выхода из него, о порядке формирования, владения и пользования имуществом КФХ, распределении доходов и т.д.

Членами фермерского хозяйства могут быть супруги, их родители, дети, братья, сестры, внуки (по достижении 16 лет), а также дедушки и бабушки каждого из супругов, но не более чем из трех семей, а также граждане, не состоящие в родстве с главой фермерского хозяйства. Максимальное количество таких граждан не может превышать пяти человек.

В состав имущества фермерского хозяйства могут входить земельный участок, хозяйственные и иные постройки, мелиоративные и другие сооружения, продуктивный и рабочий скот, птица, сельскохозяйственные и иные техника и оборудование, транспортные средства, инвентарь, а также иное имущество, необходимое для ведения хозяйственной деятельности. Кроме того, в состав имущества КФХ включаются плоды, продукция и доходы, полученные фермерским хозяйством.

Имущество фермерского хозяйства принадлежит его членам на праве совместной собственности, если соглашением между ними не установлено иное.

При выходе из фермерского хозяйства одного из его членов земельный участок и средства производства фермерского хозяйства разделу не подлежат. Однако участник имеет право на денежную компенсацию, соразмерную его доле в общем имуществе, в случае выхода из КФХ.

Гражданин, вышедший из фермерского хозяйства, в течение двух лет после выхода из него несет субсидиарную ответственность в пределах стоимости своей доли в имуществе фермерского хозяйства по обязательствам,

возникшим в результате деятельности фермерского хозяйства до момента выхода его из фермерского хозяйства.

При прекращении фермерского хозяйства в связи с выходом из него всех его членов имущество КФХ подлежит разделу между членами фермерского хозяйства в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации.

Как таковых учредительных документов КФХ нет. Хозяйство действует на основании свидетельства о регистрации ИП его главы. Помимо него, в процессе деятельности хозяйства необходимы следующие документы:

- соглашение о создании
- лист записи в единый госреестр индивидуальных предпринимателей.
- список статистических кодов деятельности
- паспорта всех членов КФХ.
- документы на совместное имущество

Независимо от организационно-правовой формы пройти регистрацию юридического лица, а также индивидуального предпринимателя и крестьянского фермерского хозяйства можно воспользовавшись порталом государственных услуг Российской Федерации: <https://www.gosuslugi.ru>.

В каталоге услуг при выборе вкладки «для предпринимателей» открывается меню «Регистрация юридических лиц и предпринимателей».

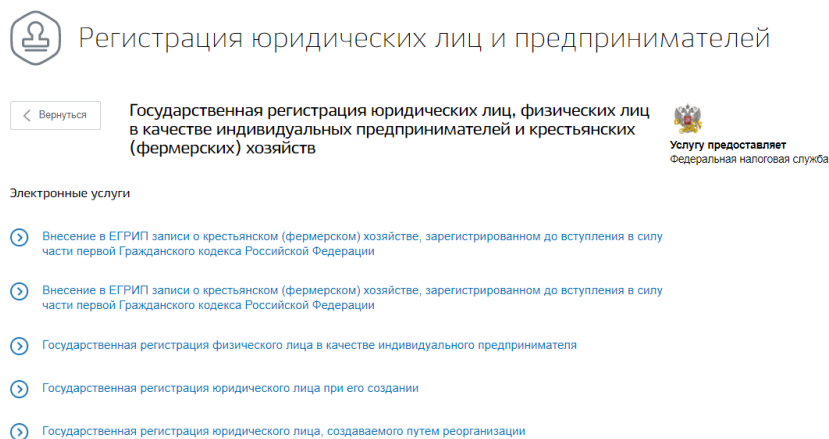


Рисунок 3.5. Регистрация юридических лиц и предпринимателей на портале государственных услуг Российской Федерации

В данном меню следует выбрать соответствующую организационно-правовую форму и заполнить заявление в электронном виде. После оплаты госпошлины заявление отправляется в налоговый орган на рассмотрение. В зависимости от вида субъекта регистрации срок предоставления услуги варьируется от 3 до 5 рабочих дней (таблица 3.1).

Таблица 3.1

Стоимость и сроки оказания услуги по государственной регистрации

	Государственная регистрация юридического лица при его создании	Государственная регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя	Внесение в ЕГРИП записи о крестьянском (фермерском) хозяйстве, зарегистрированном до вступления в силу части первой Гражданского кодекса Российской Федерации/ Внесение в ЕГРИП изменений в сведения о крестьянском (фермерском) хозяйстве
Стоимость услуги	4000	800 рублей	Услуга предоставляется бесплатно
Сроки оказания услуги	5 рабочих дней	3 рабочих дня	Срок выполнения услуги: 5 рабочих дней Срок, в течение которого заявление о предоставлении услуги должно быть зарегистрировано: 20 мин. Максимальный срок ожидания в очереди при подаче заявления о предоставлении услуги лично: 15 мин.

Основные отличия индивидуального предпринимательства от общества с ограниченной ответственностью заключаются в следующем:

- меньший размер госпошлины за регистрацию индивидуальных предпринимателей;
- упрощенная процедура регистрации, требующая меньшего количества документов;
- организация ИП не требует учредительных документов и формирования уставного капитала,
- полная ответственность по обязательствам ИП всем своим имуществом;
- отсутствие кассовой дисциплины у ИП;
- единоличное управление.

3. 2. Экономическая характеристика и планирование деятельности малого предприятия

Любое коммерческое предприятие, осуществляющее свою деятельность на рынке в условиях жесткой рыночной конкуренции должно быть ориентированно на повышение уровня своей конкурентоспособности. Особенно данная проблема остро стоит перед предприятиями, относящимися к малому бизнесу и индивидуальным предпринимателям.

Дело в том, что именно эти рыночные субъекты обладают максимальным потенциалом, чтобы эффективно приспосабливаться к рыночным условиям: адаптивность, быстрая реакция на рыночные изменения, непосредственный контакт с конечными потребителями, применение разнообразных инновационных технологий. Все это свидетельствует о высокой мобильности и гибкости субъектов малого бизнеса. Однако, чтобы быть конкурентоспособным на современном рынке, учитывая непростую экономическую ситуацию, малому предприятию в России придется приложить ряд усилий.

Одним из наиболее важных факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность предприятия, выступает система управления всеми внутрифирменными процессами, система взаимодействия предприятия с внешней микро- и макросредой. А точкой отсчета в этой системе является планирование деятельности предприятия.

Во-первых, от функции планирования зависит, насколько эффективно и адекватно распределяются ограниченные ресурсы.

Во-вторых, именно планирование выступает тем связующим элементом, благодаря которому деятельность на предприятии представляет собой постоянный непрерывный цикл – когда завершение одного рабочего этапа служит началом другого.

При планировании деятельности предприниматель может спрогнозировать наступление неблагоприятных рыночных ситуаций и успеть подготовиться к ним, или же, наоборот, не упустить благоприятные возможности.

В-третьих, система планирования помогает в стимулировании инновационного процесса, позволяя оценивать и внедрять новые идеи или проекты, которые могут помочь предприятию достичь более высоких конкурентных позиций.

И, кроме того, планирование выступает как мощный мотивационный

инструмент, способствуя достижению целей не только самого предприятия, но и сотрудников.

Многоаспектность и приоритетность планирования на предприятии можно оценить, просто перечисляя виды планирования: стратегическое, тактическое и оперативное; планирование производства, планирование издержек, планирование сбыта, бизнес-планирование, финансовое планирование и т.д.

Современное российское предприятие ощущает на себе действие сложных и равнозначимых по своему воздействию на деятельность сил.

Во-первых, это сама рыночная среда, которая характеризуется крайней степенью неустойчивости и изменчивости.

Во-вторых, это кризисные явления. Структурный кризис российской экономики, на который наложились экономические санкции, что привело к серьезной дестабилизации экономики и нарушению хозяйственных связей и отношений.

В-третьих, процесс глобализации, которая сказывается, в том числе, и в ужесточении рыночной конкуренции.

Действие всех этих факторов усложняет и без того нелегкую жизнь российских предпринимателей, повышая еще больше уровень неопределенности. Поэтому роль планирования как способа минимизации риска только повышается, и особенно важно данную систему совершенствовать и модернизировать в соответствии с новыми тенденциями в экономике.

Основной целью планирования должно быть достижение определенного желаемого результата экономической деятельности на основе анализа данных о внутренней и внешней среде предприятия.

Кроме того, планирование должно соответствовать определенным требованиям, чтобы быть действительно эффективным инструментом управления малого предприятия:

- цель плана должна быть четко определена;
- запланированные показатели должны быть измеримыми, чтобы быть эффективным инструментом мотивации;
- заданные результаты должны быть реальными для выполнения.

Самую существенную роль для малого и индивидуального предприятия, несомненно, играет бизнес-план.

Он представляет собой максимально объективную оценку собственной деятельности предприятия. В бизнес-плане анализируются сильные и слабые стороны самого предприятия, а также описываются возможные проблемы, с которыми столкнется предприятие при осуществлении своей деятельности, а также возможности решения этих проблем.

Как уже упоминалось выше, бизнес-план способствует снижению уровня неопределенности и минимизации предпринимательских рисков.

Но бизнес-план представляет собой не только универсальный и эффективный инструмент планирования деятельности на рынке, но и может выступать в качестве своеобразного товара, т.е. выполнять функции привлечения потенциальных инвесторов и партнеров предприятия. Это связано с тем, что основное внимание в бизнес-плане уделено маркетингу и финансово-экономическим аспектам достижения предприятием своих рыночных целей.

В связи с этим мы можем выделить основные функции бизнес-плана:

Во-первых, это метод разработки стратегии бизнеса.

Во-вторых, это непосредственно инструмент планирования, который позволяет оценить реальные возможности развития предприятия, а также контролировать внутрифирменные процессы.

В-третьих, бизнес-план зачастую используют как инструмент привлечения инвестиций от государства или частных лиц, или получения кредитов.

В-четвертых, бизнес-план дает возможность привлечения не только инвесторов и кредиторов, но и партнеров.

В-пятых, бизнес-план выполняет функцию, о которой мы уже упоминали – это информирование персонала о планах развития предприятия и, соответственно, повышение заинтересованности сотрудников в результатах действий.

И, в-шестых, на основе бизнес-плана осуществляется распределение ресурсов предприятия, разделяются обязанности сотрудников и координируются их усилия.

Бизнес-план зачастую тесно связан со стратегическим планом развития предприятия и может быть ориентирован на 3-5 лет. Разработать бизнес-план можно самостоятельно с привлечением в качестве консультантов специалистов или даже потенциальных инвесторов.

Существует множество методических рекомендаций по созданию и представлению бизнес-плана. Разумеется, степень детализации, форма и

структура бизнес-плана будет зависеть от сферы деятельности предприятия, от состояния рынка сбыта, от динамики внешних и внутренних факторов. Но к ключевым аспектам, которые определяют объем, состав и структуру бизнес-плана можно отнести:

- специфику предпринимательской деятельности;
- размеры предприятия;
- цель разработки бизнес-плана;
- общую стратегию предприятия;
- перспективы развития предприятия;
- динамику рынка сбыта и наличие конкурентов.

Разумеется, отправной точкой создания бизнес-плана является цель, которая и определит степень конкретизации разделов бизнес-плана.

Однако можно выделить основные структурные элементы, которые должны быть представлены в структуре бизнес-плана:

1. Маркетинговое исследование и маркетинговый план, в рамках которого анализируются основные тенденции развития рынка, уровень конкуренции, уровень платежеспособного спроса и его структура, особенности покупательского поведения. В результате формируется прогноз развития рынка сбыта и даются рекомендации по разработке маркетинговой стратегии.

2. Организационный и оперативный план, в котором дается описание бизнес-модели проекта, разрабатываются основные этапы реализации проекта с подкреплением материальных факторов производства.

3. Финансовый план и оценка финансовой эффективности проекта. В данном разделе основной упор идет на оценке капитальных затрат и потребности в инвестициях; анализируется стратегия финансирования, исследуются расходы, дается оценка плана продаж, выручки, а также основных показателей финансовой эффективности предприятия.

Современным малым предприятиям, так же, как и индивидуальным предпринимателям нет никакой необходимости разрабатывать сложные, многоструктурные бизнес-планы с разнообразными расчетами. В связи с этим можно остановиться на такой версии бизнес-плана как Лайт. Его

отличает простая гибкая структура, сконцентрированная на узловых моментах, возможность углубления и расширения содержания в любом направлении²².

На рисунке 3.6. представлена взаимосвязь результатов процессинга бизнес-планирования со структурой бизнес-плана.



Рисунок 3.6. Взаимосвязь результатов процесса бизнес-планирования и структуры бизнес-плана²³

Итак, бизнес-план призван помочь современному предпринимателю четко сформулировать цели деятельности, объективно оценить свои возможности, тщательно продумать идею своего бизнес-проекта, рассчитать основные экономические и финансовые показатели, сроки окупаемости вложенных средств, а также проанализировать основные

²² Интернет-сайт Автономной некоммерческой организации – микрофинансовой компании «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» <http://www.rapp.ru/>

²³ Сорокина, Е. В., Бизнес планирование учебное пособие (практический курс) . - Воткинск, 2011 // <http://litcey.ru/finans/64041/index.html?page=3>

проблемы и продумать пути их преодоления.

Разумеется, бизнес-план и, в принципе, система планирования на предприятии тесно связана с характером его экономической деятельности. Мы можем сказать, что бизнес-план – это структурированное описание экономической и организационной деятельности.

Экономическая характеристика предприятия включает в себя описание вида его деятельности, основной цели его функционирования на рынке. Также огромное внимание уделяется исследованию его положения на рынке относительно основных конкурентов, связи с партнерами, поставщиками, взаимоотношения с клиентами и целевой аудиторией. К экономической характеристике предприятия относятся и расчеты основных финансово-экономических показателей деятельности предприятия: выручка, чистая прибыль, EBITDA (прибыль до вычета расходов по выплате процентов, налогов, износа и начисленной амортизации), валюта баланса, структура баланса, собственный капитал.

Сложные экономические условия, в которых современным российским малым и индивидуальным предприятиям приходится функционировать приводит к необходимости быть изобретательными в целях не только выживаемости, но и обеспечения конкурентоспособности. По нашему мнению, одним из наиболее перспективных направлений по снижению совокупных потерь, внеплановых простоев, нереализованного потенциала работников предприятия является разработка и внедрение гибкой системы планирования. Кроме того, именно управленческие инновации в последнее время выходят на первый план при решении проблемы достижения высокого уровня конкурентоспособности, а ведь именно современная, эффективная система управления и планирования на малом и индивидуальном предприятии не будет требовать значительных затрат и способна принести максимально высокий результат.

3.3. Особенности налогообложения малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей

Малый бизнес, являясь одним из стратегических факторов развития экономики страны, инструментом снижения социальной напряженности, требует использования не только мер государственной поддержки развития, но и стимулирующих режимов налогообложения.

Стимулирующая функция налогообложения проявляется в том, что, изменяя элементы налога, такие как объект налогообложения,

налогооблагаемую базу, налоговые ставки, государство стимулирует развитие приоритетных направлений.

Под налоговым режимом (системой налогообложения) понимают «комплекс налогов, сборов и прочих обязательных платежей, которые обязан уплачивать в государственную казну хозяйствующий субъект, ведущий предпринимательскую деятельность, в соответствии с действующим налоговым законодательством» (<http://nalog-spravka.ru/sistemy-nalogooblozheniya.html>).

В соответствии с п. 1 ст. 8 НК РФ «под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований» (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/fd3039f558e14477ce752eb9789b02a023fbc006/).

На сегодняшний день в Российской Федерации действует 5 налоговых режимов, которые условно подразделяются на 2 группы: общий (традиционный) режим (ОСНО) и специальные (льготные) режимы УСНО, ЕНВД, ПСН, ЕСХН.

На официальном сайте ФНС РФ представлена краткая сравнительная характеристика существующих налоговых режимов (таблица).

Таблица 3.2

Сравнительная характеристика налоговых режимов
(https://www.nalog.ru/rn61/yul/organization_pays_taxes/compare/)

Налоговый режим	Налог	Объект налогообложения	Ставка	Налоговый период	Представление налоговой декларации
Общий режим налогообложения	Налог на прибыль организаций	Прибыль (ст.247 НК РФ)	20% (ст.284 НК РФ)	Календарный год (п.1 ст.285 НК РФ)	По итогам года (п.3 ст.289 НК РФ)
	Налог на имущество организаций	Движимое и недвижимое имущество организации (основные средства) (п.1 ст.374 НК РФ)	не более 2,2 % (п.1 ст.380 НК РФ)	Календарный год (п.1 ст.379 НК РФ)	По итогам года (п.1 ст.386 НК РФ)
	НДС	Реализация товаров (работ, услуг) (ст.146 НК РФ)	0%; 10%; 18% (п.3 ст.164 НК РФ)	Квартал (ст.163 НК РФ)	По итогам квартала (п.5 ст.174 НК РФ)
Упрощенная система	УСН	Доходы (п.1 ст.346.14 НК РФ)	6 % (п.1 ст.346.20 НК РФ)	Календарный год (п.1 ст.346.19 НК РФ)	Представляется по итогам года

Налоговый режим	Налог	Объект налогообложения	Ставка	Налоговый период	Представление налоговой декларации
налогообложения		Доходы, уменьшенные на величину расходов (п.1 ст.346.14 НК РФ)	15 % (п.2 ст.346.20 НК РФ)	РФ)	(п.п.1 п.1 ст.346.23 НК РФ)
Единый налог на вмененный доход	Единый налог на вмененный доход	Вмененный доход (п.1 ст.346.29 НК РФ)	15 % (ст.346.31 НК РФ)	Квартал (ст.346.30 НК РФ)	Представляется по итогам квартала (п.3 ст.346.32 НК РФ)
Единый сельскохозяйственный налог	Единый сельскохозяйственный налог	Доходы, уменьшенные на величину расходов (ст.346.4 НК РФ)	6 % (ст. 346.8 НК РФ)	Календарный год (п.1 ст. 346.7 НК РФ)	Представляется по итогам года (п.2 ст.346.10 НК РФ)

Согласно ст. 38 НК РФ (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018) под объектом налогообложения понимают реализацию товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, расход или иное обстоятельство, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога.

В статье 53 НК РФ налоговая база определена как стоимостная, физическая или иная характеристика объекта налогообложения, а налоговая ставка - как величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы.

Уменьшение или увеличение величины налоговой ставки или налоговой базы, а также уточнение объекта налогообложения позволяет реализовать стимулирующую функцию налогообложения.

Рассмотрим более подробно существующие налоговые режимы, возможности и причины их использования предприятиями малого бизнеса или индивидуальными предпринимателями.

Общая система налогообложения предполагает ведение полного бухгалтерского и налогового учета, оплаты целого ряда федеральных и региональных налогов. При регистрации нового предприятия или индивидуального предпринимателя при отсутствии в течение 30 дней заявления о переходе на упрощенную систему налогообложения ему автоматически назначается общая система налогообложения.

Общая (стандартная) система налогообложения, по мнению экспертов, самый сложный режим налогообложения, поскольку требует ведения полноценного бухгалтерского и налогового учета. И чаще всего используется именно предприятиями среднего и крупного бизнеса.

Индивидуальные предприниматели (ИП) и Общества с ограниченной ответственностью (ООО), относимые к малому бизнесу, используют ОСНО, если:

1. партнеры компании используют ОСНО и им важен вычет по налогу на добавленную стоимость (НДС) по приобретенным товарам и услугам;

2. деятельность компании связана с внешнеэкономической деятельностью, что позволяет при реализации товаров и услуг на внешних рынках принять предъявленные поставщиком суммы НДС к вычету, как и суммы НДС, уплаченные на таможне при импорте;

3. предприятие имеет право на льготы по налогу на прибыль, то есть работает в сфере медицины и образования, оказывает социальные услуги населению, является резидентами или участниками свободных экономических зон и т. д. Налоговые ставки для различных категорий налогоплательщиков установлены ст. 284 НК РФ (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. От 07.03.2018).

Если предприятие использует общую систему налогообложения, то оно является плательщиком как минимум следующих налогов: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость,

Налог на прибыль организаций - это прямой налог, величина которого напрямую определяется в зависимости от конечных финансовых результатов деятельности организации. Правила налогообложения определяются главой 25 НК РФ. В соответствии со ст. 246 НК РФ налогоплательщиками налога на прибыль организаций признаются «российские организации, а также иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации»²⁴, а также другие лица.

При расчете налога на прибыль организаций необходимо учитывать ряд параметров: вид доходов и расходов, период их возникновения и признания, величину налоговой ставки и порядок расчета налога.

Согласно ст. ст. 271-273 НК РФ даты, на которые признаются расходы и доходы для целей налогообложения, определяются двумя различными методами: методом начисления и кассовым методом. При использовании

²⁴http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/12da28d1df0b621192c56a39e339c3c44225c09

метода начисления дата признания дохода/расхода не зависит от даты фактического поступления средств, а определяется периодом, в котором они имели место быть. В кассовом методе доходы (расходы) признаются по дате фактического поступления средств или фактической оплаты расходов. Величина налога, подлежащая оплате в бюджет определяется умножением определенной ранее налоговой базы на соответствующую налоговую ставку.

Налоговая декларация, содержащая расчет налога на прибыль предоставляется как правило ежеквартально в соответствии со ст. 289 НК РФ, не позднее 28 дней со дня окончания соответствующего отчетного периода. Одновременно с подачей декларации необходимо оплатить начисленный налог и авансовый платеж по нему за следующий налоговый период. Налоговая декларация по налогу на прибыль организаций заполняется и подается в налоговые органы по форме, утвержденной приказом ФНС России от 19.10.2016 № ММВ-7-3/572@.

Налог на добавленную стоимость (НДС) относится к косвенным налогам. Это означает, что он включается в стоимость реализуемой продукции и фактически оплачивается покупателем. Кроме того, НДС — это налог, перечисляемый в федеральный бюджет и являющийся основой бюджета РФ. Так, доля налогов на реализуемые в РФ товары (НДС) в бюджетных доходах выросла с 12,1% в 2008 году до 24,5% в 2016 году¹. Экономический смысл НДС заключается в том, что базой его взимания является добавленная стоимость, создаваемая на всех стадиях производства и обращения товаров. Налог уплачивается по мере реализации продукции или получения предварительной оплаты от покупателя. Порядок расчета и оплаты НДС регулируются 21 главой НК РФ. Базовая ставка НДС в РФ — 18%, хотя для некоторых категорий товаров используется пониженная ставка 10 % (детские товары), а для экспортируемых товаров налог фактически отсутствует — ставка 0%.

Налог на добавленную стоимость, по мнению экспертов, один из самых трудных для расчета и сложных для государственного администрирования налогов. Это связано с необходимостью исключения двойного налогообложения (поскольку он должен взиматься только с добавленной стоимости). Поэтому предприятия в налоговой декларации по НДС указывают величину НДС, начисленную по реализации или полученной предоплате от клиентов, сумму приобретенных товаров и услуг, то есть «входного» НДС, величину восстановленного налога и в итоге — сумму НДС, подлежащую оплате в бюджет.

Дополнительно, к налоговой декларации, сдаваемой только через электронные каналы связи, прикрепляется книга покупок и книга продаж, по данным которых налоговые органы могут отследить и проверить правильность и полноту исчисления налога на добавленную стоимость, провести камеральную проверку и запросить подтверждающие документы у контрагентов налогоплательщика.

Многие предприятия часто сталкиваются с ситуацией, когда ИНФС требует разъяснения по сданной декларации, указывая, что компания относится к предприятиям с высокой долей риска выездной налоговой проверки по следующим основаниям: доля вычетов по налогу на добавленную стоимость от суммы начисленного с налоговой базы налога равна либо превышает 89%.

Декларация по НДС должна быть передана в налоговый орган по месту учета в качестве налогоплательщика НДС в срок не позднее 25-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом. А оплата налога должна быть произведена в течение следующего налогового периода равными долями не позднее 25-го числа каждого из трех месяцев, следующих за истекшим налоговым периодом.

Упрощенная система налогообложения (УСН) – налоговый режим, ориентированный именно на представителей малого и среднего бизнеса. Если в компании работает менее 100 человек, ее доход составляет менее 150 млн рублей, остаточная стоимость основных средств не превышает 150 млн. рублей, доля участия других организаций не более 25 % и отсутствуют филиалы, то она может использовать УСН. ст. 346.12 НК РФ регламентирует возможность перехода на УСН, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе, ее доходы не превысили 112,5 млн. рублей.

При применении УСН организации освобождаются, с некоторыми ограничениями, от уплаты налога на прибыль организаций, налога на имущество и налога на добавленную стоимость.

В рамках УСН можно выбрать объект налогообложения, в качестве которого могут выступать доходы или доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов (ст. 346.14 НК РФ). Величина налога рассчитывается следующим образом: налоговая база умножается на налоговую ставку, размер которой зависит от выбранного объекта налогообложения. Если выбран «доход», то ставка составляет 6 %, а если «доходы — расходы» - то 15%.

Организации уплачивают налог и авансовые платежи по месту своего

нахождения, а индивидуальные предприниматели - по месту своего жительства.

Лица, применяющие УСН должны:

Во-первых, осуществить самостоятельный расчет и уплатить в бюджет авансовый платеж по налогу не позднее 25 календарных дней со дня окончания отчетного периода (ежеквартально).

Во-вторых, заполнить и подать декларацию по УСН не позднее 31 марта (ООО) или 31 апреля (ИП) года, следующего за истекшим налоговым периодом.

В-третьих, оплатить налог оставшуюся часть по итогам года не позднее 31 марта (ООО) или 30 апреля (ИП) года, следующего за истекшим налоговым периодом. Авансовые платежи, оплаченные по итогам кварталов, засчитываются в счет налога по итогам года (п.5 ст. 346.21 НК РФ).

Еще одним, имеющим огромную популярность среди предприятий малого бизнеса является единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Он применяется в отношении отдельных видов предпринимательской деятельности, перечисленных в п.2 ст.346.26 НК РФ: розничная торговля; общественное питание; бытовые, ветеринарные услуги; услуги по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автомототранспортных средств; распространение и (или) размещение рекламы; услуги по передаче во временное пользование торговых мест, земельных участков; услуги по временному размещению и проживанию; услуги по перевозке пассажиров и грузов автотранспортом; услуги стоянок.

При применении ЕНВД юридические лица освобождаются от уплаты налога на прибыль организаций, налога на имущество и налога на добавленную стоимость, а ИП — от налога на доходы физических лиц (уплачиваемых за себя), налога на имущество, используемое для ведения предпринимательской деятельности при подачи соответствующего заявления в ИФНС, с прикреплением подтверждающих документов и налога на добавленную стоимость.

Подробную информацию о возможностях применения или перехода на ЕНВД можно изучить на официальном сайте ИФНС: <https://www.nalog.ru>.

Расчет ЕНВД производится следующим образом: налоговая база умножается на ставку налога, а затем полученную величину уменьшают на сумму оплаченных страховых взносов, но не более 50 % от первоначальной величины. Реальный доход предприятия не имеет значения. Расчет производится на основании вмененного дохода, величина которого зависит от ряда факторов: вида деятельности, физического показателя,

применяемых коэффициентов.

Налоговая декларация по ЕНВД представляется в ИФНС по итогам каждого квартала — не позднее 20-го числа месяца следующего за отчетным периодом (ст. 346.32 НК РФ). А сумма ЕНВД должна быть перечислена в бюджет не позднее 25 числа.

Для поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в РФ применяется единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). Это специальный налоговый режим, при котором объектом налогообложения по ЕСХН являются доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов (п. 2 ст. 346.4 НК) и налог рассчитывается как произведение ставки налога (6%) на налоговую базу. В качестве налоговой базы выступает денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов (п.1 ст. 346.6 НК РФ). Кроме того, можно уменьшить налоговую базу на сумму убытка, полученного в предыдущих годах (п. 5 ст. 346.6 НК).

Плательщики ЕСХН самостоятельно рассчитывают величину налога, подлежащего уплате по результатам полугодия и оплачивают авансовый платеж на налогу не позднее 25 календарных дней со дня окончания отчетного периода (полугодия). А по итогам года, не позднее 31 марта года, подают декларацию по ЕСХН и доплачиваем оставшуюся сумму.

Большие надежды на выход из теневой экономики самозанятых граждан возлагают на патентную систему налогообложения, которая может применяться по отдельным видам деятельности только индивидуальными предпринимателями, средняя численность наемных работников которых не превышает 15 человек (ст. 346.43.НК РФ).

При этом ИП освобождается от уплаты налога на доходы физических лиц (за себя), налога на имущество физических лиц, при условии его использования в предпринимательской деятельности и НДС.

Полный перечень видов деятельности, где возможно применение патентной системы налогообложения перечислен в законах субъектов РФ, в котором будет осуществляться или осуществляется предпринимательская деятельность.

После подачи заявления на выдачу патента по форме, утвержденной приказом ФНС России от 11.07.2017 № ММВ-7-3/544@, индивидуальный предприниматель получает сам патент, то есть документ, подтверждающий право применения патентной системы налогообложения и действующий на определенный вид предпринимательской деятельности на территории того муниципального образования, городского округа, города федерального значения или субъекта Российской Федерации, который указан в патенте (п.

1 ст.346.45 НК РФ).

Форма патента на право применения патентной системы налогообложения утверждена Приказом ФНС России 26.11.2014 № ММВ-7-3/599@.

В течение 5 дней со дня получения заявления на получение патента налоговый орган обязан выдать индивидуальному предпринимателю патент или уведомить его об отказе в выдаче патента (п. 3 ст. 346.45 НК РФ). Налогоплательщик, в свою очередь, обязан оплатить стоимость патента в сроки, указанные в самом патенте и зависящие от срока действия патента.

Учет доходов от реализации ведется в книге учета доходов индивидуального предпринимателя, применяющего патентную систему налогообложения. При этом представление налоговой декларации при этом налоговом режиме Налоговым кодексом не предусмотрено (ст. 346.52 НК РФ).

Однако к существенным минусам использования патентной системы налогообложения можно отнести невозможность уменьшить налог за счет взносов, перечисляемых в бюджет, а также тот факт, что величина налога абсолютно не зависит от реальной выручки или дохода предпринимателя, то есть выгодна только при достаточно высоких выручках.

Для выбора оптимальной системы необходимо учесть ряд факторов: вид деятельности, определяющий возможности использования конкретной системы; наличие сотрудников и их количество; сумму предполагаемого дохода, организационно-правовую форму предпринимательской деятельности (ООО, ИП и т.д.).

Некоторые программные продукты позволяют сравнить величину налогового бремени при одном и том же уровне выручки, себестоимости и других показателях в различных режимах налогообложения, рассчитав предполагаемую сумму налога по каждому из них.

3.4. Финансирования предприятий малого и среднего бизнеса и анализ эффективности его коммерческой деятельности

Финансирование хозяйственной деятельности представляет собой совокупность форм и методов, принципов и условий финансового развития организации. Вопрос привлечения финансовых ресурсов каждое предприятие решает по-своему. Всё многообразие источников привлечения инвестиций можно разделить на две большие группы: внутренние и внешние.

Внутренние источники финансирования представляют собой собственные денежные средства предприятия, в большинстве случаев, в виде нераспределенной прибыли организации. Внутреннее финансирование представляется наиболее предпочтительным источником в силу независимости от условий инвестора и безвозмездности. Однако предприятия редко обладают прибылью, достаточной для реализации крупных проектов по развитию бизнеса, в связи с чем возникает необходимость привлечения инвестиций из внешних источников.

Внешние источники финансирования представляют собой финансовые средства, привлекаемые со стороны. К ним относятся заемные средства, выраженные в различных финансовых услугах, привлеченные средства от акционеров, других предприятий, частных инвесторов и инвестиционных фондов.

Сравнительная характеристика источников приведена в таблице

Таблица 3.3

Сравнительная характеристика источников финансирования инвестиционных проектов

Источники финансирования	Достоинства	Недостатки
Внутренние источники (собственный капитал)	Мобильность и доступность. Более высокая прибыльность в связи с отсутствием выплат за пользование заемным капиталом.	Ограниченность объемов привлечения средств. Отвлечение из хозяйственного оборота.
Внешние источники (привлеченный и заемный капитал)	Возможность привлечения средств в значительных масштабах. Наличие независимого контроля за эффективностью использования инвестиционных ресурсов	Сложность процедуры оформления. Необходимость подтверждения платежеспособности. Повышение риска неплатежеспособности и банкротства. Уменьшение прибыли в связи с необходимостью оплаты за пользование привлеченными средствами.

К внутренним источникам финансирования можно отнести следующие:

- увеличение уставного капитала;
- добавочный капитал;
- резервный капитал;
- дополнительная эмиссия акций;
- нераспределенная прибыль;
- факторинг.

Однако следует отметить, что не все внутренние источники подходят для финансирования малых предприятий. Так ввиду того, что основными организационно-правовыми формами малых и микропредприятий являются общество с ограниченной ответственностью, индивидуальное предпринимательство и крестьянское (фермерское) хозяйство, такой способ финансирования как эмиссия акций неприменим. По той же причине невозможно использование в качестве источников добавочный и резервный капитал.

Уставный капитал представляет собой совокупность вкладов в денежном выражении учредителей или собственников в имущество предприятия (стоимость основных средств, нематериальных активов, оборотных и денежных средств) при его создании для обеспечения деятельности в размерах, определенных учредительными документами. Так как формирование уставного капитала предполагается только при организационно-правовой форме предприятий в форме общества с ограниченной ответственностью, то по отношению к ИП и КФХ данный источник финансирования неприменим.

В качестве следующего внутреннего источника финансирования рассмотрим нераспределенную прибыль, которая представляет собой чистую прибыль или ее часть, не распределенную в виде дивидендов, а направленную на накопление имущества организации или пополнение ее оборотных средств в виде свободных денежных сумм, которые в любой момент могут быть использованы для нового оборота.

Ещё одним источником внутреннего финансирования является факторинг, который особенно актуален в условиях кризиса, когда на него резко вырастает спрос — финансирование под уступку прав требований, а также управление дебиторской задолженностью (имущественные требования организации к юридическим и физическим лицам, которые являются её должниками) для многих компаний является единственной возможностью получить необходимые средства быстро и без залога.

Сам факторинг является комплексным и многоаспектным инструментом развития бизнеса, который позволяет в большом объеме пополнить оборотные средства, увеличить объемы продаж товаров и услуг, сэконо-мить на работе с дебиторами. Благодаря нему, у предпринимателя есть возможность задействовать денежные средства, которые он получает для дальнейшего развития бизнеса еще до полного возвращения долгов.

В отечественной практике применяется два вида факторинга: банковский и небанковский. Первый вид подразумевает возможность получения банковского финансирования до срока оплаты счета покупателем, что позволяет снизить риск неплатежа, а также привлечь новых клиентов за счет

предоставления отсрочки. Что касается небанковского факторинга, то он имеет несколько преимуществ перед факторингом в банках, в числе которых получение финансирования в срок до десяти календарных дней; отсутствие требований по переводу оборотов и обеспечению.

Несмотря на положительные тенденции в развитии отечественного факторинга, можно выделить ряд проблем, сдерживающих дальнейший рост. Ключевой из которых является отсутствие законодательной базы для факторинговых операций. К сожалению, в российском законодательстве не существует термина «факторинг». Данное понятие в Гражданском кодексе сведено лишь к «финансированию под уступку денежного требования». В итоге, на законодательном уровне так и не раскрыта масса нюансов, которые связаны с особенностями проведения факторинговых операций.

Внешние источники финансирования можно разделить на оплачиваемые и безвозмездные (рисунок 3.8).



Рисунок 3.8. Классификация внешних источников финансирования хозяйственной деятельности

К бесплатным источникам финансирования деятельности малых предприятий относятся, в первую очередь, гранты и субсидии.

Под грантами понимается особый вид безвозмездной финансовой помощи от государства, предоставляемой на конкурсной основе. Поэтому для получения гранта субъекту малого предпринимательства необходимо составить заявку и подготовить документы.

Гранты могут предоставляться субъектам малого бизнеса в следующих формах:

- безвозвратное предоставление средств при выполнении определенных требований;
- в виде беспроцентного займа.

Общие условия доступа к грантам на развитие малого бизнеса следующие. Помимо заявки на участие в проекте, включающей оглавление; резюме; введение; изложение проблемы; цель и задачи проекта; методы решения поставленных задач; оценку риска; сумму бюджетирования; приложения и дополнения, необходимо предоставить бизнес-план, в котором указываются цели, задачи и объем дополнительного финансирования. Предпочтение отдается оригинальным проектам. Денежные средства по гранту поступают не единовременно, а траншами под каждый этап реализации проекта. В процессе реализации проекта необходимо своевременно, в соответствии с графиком предоставлять корректно оформленные отчеты. В случае выделения гранта потребуется оплатить подоходный налог с суммы полученных средств.

Кроме того в пакет документов входит:

- лист записи ЕГРИП.
- ксерокопия учредительных документов.
- копия паспорта.

При отборе участников программы поддержки малого бизнеса в разных случаях действуют разные критерии. В частности в соответствии с Приказом от 25 марта 2015 г. № 167 «Об утверждении условий конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» в качестве мероприятий конкурсного отбора выделяются:

- «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере производства товаров (работ, услуг)».
- «Поддержка начинающих субъектов малого предпринимательства».
- «Поддержка и развитие субъектов малого и среднего предпринимательства, занимающихся социально значимыми видами деятельности».
- «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области народно-художественных промыслов, ремесленной деятельности, сельского и экологического туризма, в

том числе создание и (или) развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в указанных областях».

– «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках реализации муниципальных программ (подпрограмм) развития малого и среднего предпринимательства, в том числе монопрофильных муниципальных образований».

– «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, пострадавших в результате чрезвычайной ситуации, на возобновление предпринимательской деятельности».

Одним из способов поддержки малого и среднего предпринимательства является предоставление субсидий, представляющих собой пособие в денежной или натуральной форме, которое предоставляется за счёт государственного или местного бюджета, или же специальных фондов, юридическим и физическим лицам. Вид субсидии может устанавливаться каждым субъектом РФ. В качестве примера можно привести следующие виды субсидий по целевому назначению:

- поддержка бизнеса – 25 000 рублей;
- открытие бизнеса в 2018 году с возможностью повышения субсидии за новое рабочее место – 60 000 рублей;
- открытие бизнеса при условии, что предприниматель – единственный родитель ребенка, не трудоустроен или имеет инвалидность – 300 000 рублей.

Субсидия может быть получена не только на открытие бизнеса, но и на его развитие. При этом можно иметь собственные идеи производства для малого бизнеса или открывать его по франшизе.

Одним из относительно молодых источников финансирования в нашей стране является краудфандинг (от англ. crowdfunding, «финансирование толпой»), который представляет собой способ совместного финансирования, основанного на добровольных взносах.

В России в течение последних пяти лет действуют две крупнейшие краудфандинговые платформы: Planeta.ru и Boomstarter. Однако в отличие от США, в нашей стране при ежегодном росте числа лиц, предлагающих свои проекты, краудфандинг не превратился в значимый источник средств для бизнеса. В России на краудфандинговых площадках предпочитают поддерживать благотворительные и культурные проекты.

Тем не менее, суммарный объем краудфандинговых сборов растет более чем на 200% ежегодно. Planeta.ru за время своего существования собрала свыше 660 млн руб. и запустила более 8 тыс проектов. Причем каждому третьему проекту удалось собрать необходимую сумму. Boomstarter за это же время собрал 330 млн руб. на 1,5 тыс проектов. Доля успешных — 38%²⁵

Переходя к оплачиваемым источникам финансирования, в первую очередь, следует отнести заемные средства, привлекаемые в виде банковских или коммерческих кредитов.

Кредит является самой распространенной формой привлечения заемных средств. Банковские кредиты очень разнообразны и ориентированы на решение различных задач от устранения кассовых разрывов до реализации инвестиционных проектов. Из всего многообразия банковских кредитов отметим наиболее широко используемые на практике формы: инвестиционный кредит, кредитные линии и овердрафт.

Получение инвестиционного кредита требует от заемщика значительной подготовительной работы по формированию бизнес-плана проекта, технико-экономического обоснования, проектно-сметной документации, а также заключенных договоров на финансирование обязательств, по которым будет предоставлен инвестиционный кредит.

Кредиты такого рода могут быть как разовыми, так и в виде кредитной линии. Сумма варьируется от 500 до 40 000 тысяч рублей, а срок кредитования от 3 до 10 лет, в некоторых случаях до 15 лет. Процентная ставка от 10 до 18% годовых.

Инвестиционные банковские кредиты обычно выдаются на срок, не превышающий срока окупаемости самого проекта, как правило, не менее одного года, имеют целевой характер, который необходимо документально подтвердить платежами по заключенным договорам в рамках утвержденной проектно-сметной документации.

Кредитная линия представляет собой выплату заемных средств траншами по графику или по мере необходимости, пока размер задолженности не достигнет величины установленного лимита.

Различают:

- невозобновляемую, денежные средства которой могут предоставляться частями (траншами) по удобному для компании графику либо в любое

²⁵ Все за одного: почему в России краудфандинг не стал бизнес-инструментом. - www.rbc.ru

время в течение срока истребования компания может запрашивать необходимые суммы денежных средств в рамках лимита выдачи.

– возобновляемую кредитную линию – многократное предоставление заемных средств траншами по мере возникновения необходимости, в рамках установленного лимита.

Овердрафт является кредитом, предоставляемым банком для оплаты расчетных документов при недостаточности или отсутствии денежных средств на расчетном счете предприятия. В конце каждого банковского дня автоматически списывается кредитовый остаток денежных средств на счете заемщика в пределах задолженности по овердрафту. В общем случае банк предоставляет кредит в форме овердрафта без обеспечения. Условия предоставления кредитов малому и среднему бизнесу представлены в таблице.

Таблица 3.4

Условия предоставления банковского кредита

Банк, ставка	Условия
Альфа Банк(поток) 20% в год	От 100 т.р. до 2 млн. руб.; Срок кредитования – до 6 мес.; Рассмотрение заявки – от 15 мин.; Перевод денег на счет за 2 дня; Высокая вероятность одобрения; Без залогов и поручителей.
Сбербанк (доверие) 16,5% в год	Сумма: от 30 т.р. до 3 млн. руб.; Срок кредита – до 3 лет; Рассмотрение заявки до 3 дней; Без комиссий за выдачу; Без обеспечения; Без залога и поручителей.
ВТБ24 15% в год	Срок – до 10 лет; Сумма зависит от тарифа; Оформление 1-2 дня; Обеспечение – зависит от тарифа.
Локо банк 9,25% в год	С залогом и поручителями; Срок – до 10 лет (зависит от тарифа); Процентная ставка зависит от целей и тарифа; Максимальная сумма зависит от нужд.
ВТБ Банк Москвы 11,5% в год	До 150 млн. руб; Срок до 7 лет; С обеспечением имуществом; Ставка зависит от тарифа.
Промсвязьбанк 11,5% в год	Сумма: от 0,3 до 150 млн. руб.; Срок: до 15 лет; Рассмотрение заявки: от 5 дней; Допускается отсутствие залога; Возможен индивидуальный график погашения; Досрочное погашение без комиссии.

Россельхозбанк 9,6%	Сумма: от 0,3 до 200 млн. руб.; Срок: от 6 месяцев до 15 лет; Без залога можно получить до 2 млн. руб.; График погашения оговаривается индивидуально; Выдача средств без комиссии.
Открытие 10% в год	Сумма: от 2 до 25 млн. руб.; Срок: от 4 месяцев до 7 лет; Без залога можно получить до 1 млн. руб.; Комиссия за досрочное погашение: от 2 до 4%; Возможен индивидуальный график погашения.
Модульбанк 14% в год	Сумма: до 2 млн. руб.; Фиксированная ставка для всех клиентов; Для подачи заявки необходимо иметь расчётный счёт в банке; Без залога и поручителей; Решение за 1 день.
Убрир 13,7% в год	Сумма: от 0,3 до 3 млн. Руб.; Срок до 7 лет; Без залога можно получить до 1000000 рублей; Комиссия за выдачу: от 1 до 2,5%; Рассмотрение заявки: от 1-го дня.
Бинбанк 15,25% в год	Сумма: от 0,3 до 15 млн. руб.; Срок: от 1 месяца до 10 лет; График платежей будет зависеть от сезонности бизнеса; Отсрочка погашения долга до 6 месяцев; Можно обеспечить залогом 70% от суммы кредита.
Совкомбанк от 17% в год	Сумма: до 120 млн. руб.; Срок: от 3 месяцев до 10 лет; Досрочное погашение без штрафов; Рассмотрение заявки: от 1-го дня; Залог необязателен.
Росбанк от 12,32% в год	Сумма: от 1 до 100 млн. руб.; Срок: от 3 месяцев до 7 лет; Кредитование без залога до 15 млн. руб.; Отсрочка первого платежа до 6 месяцев; Досрочное погашение.
Банк Возрождение от 12,5% в год	Сумма до 250 млн. руб.; Срок: до 5 лет; Обеспечение — 70% от суммы; Возможность государственной поддержки; Без дополнительных комиссий.

Государство формирует и поддерживает специальные льготные программы кредитования для предприятий малого и среднего бизнеса, которые реализуются через сеть банков-партнеров (Сбербанк РФ, Россельхозбанк и др.), с субсидированием из бюджета части процентной ставки.

Помимо субсидирования процентной ставки государственная поддержка в области кредитования проявляется в предоставлении безвозмездных субсидий на покрытие части основной суммы займа или процентов по нему, а также предоставлении государственных гарантий и поручительств по кредитам малого и среднего бизнеса.

Кредит, предоставляемый предприятиями друг другу называется коммерческим. В Российской Федерации согласно п. 2 ст. 823 ГК РФ договорами может предусматриваться предоставление коммерческого кредита в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг, если иное не установлено законом. Базой для возникновения коммерческого кредита является различная продолжительность производства и реализации товаров у разных товаропроизводителей.

Лизинг – как источник финансирования предприятия представляет собой особую комплексную форму предпринимательской деятельности, позволяющую одной стороне – лизингополучателю – эффективно обновлять основные фонды, а другой – лизингодателю – расширить границы деятельности на взаимовыгодных для обеих сторон условиях. В качестве преимуществ лизинга выделяется стопроцентное кредитование, в то время как использование обычного кредита для покупки имущества предполагает оплату 15% стоимости за счет собственных средств. Таким образом, лизинг позволяет предприятию, не имеющему значительных финансовых ресурсов, начать реализацию крупного проекта.

Гораздо проще получить контракт по лизингу, чем ссуду — ведь обеспечением сделки служит само оборудование.

Лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, так как при лизинге предприятие может рассчитывать поступление своих доходов и разработать удобную схему финансирования. Кроме того, лизинг не увеличивает долг в балансе предприятия и не затрагивает соотношения собственных и заемных средств, оставляя возможность предприятию получения дополнительных займов.

Еще одним источником получения финансовых средств предприятиями малого и среднего предпринимательства служит целевое финансирование, представляющее собой средства, поступившие от других предприятий, государственных и муниципальных органов и используемых по целевому назначению. Особенностью такого вида финансирования может быть то, что капитальные вложения могут осуществляться в рамках совместной деятельности.

Изучение эффективности использования финансовых ресурсов организации является одной из ключевых задач анализа деятельности малых предприятий.

Учитывая все особенности анализа малого предприятия, необходим определенный комплекс показателей, который подойдет и для различных пользователей информации, и не потребует значительный объем

информации для его расчета. Подобный комплекс показателей может быть сгруппирован по показателям рентабельности, платежеспособности и ликвидности (таблица 3.5)

Таблица 3.5

Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности малых предприятий

Показатель	Характеристика	Нормальное значение
Рентабельность продукции	Представляет собой отношение чистой прибыли к себестоимости.	Чем выше данный показатель, тем эффективнее происходит реализация.
Рентабельность собственного капитала	Представляет собой объем прибыли от каждой единицы вложенных собственниками средств. Рассчитывается как отношение чистой прибыли к собственному капиталу.	10-12%
Рентабельность основной деятельности	Отражает объем прибыли, получаемой предприятием с каждой денежной единицы, инвестируемой в производство и реализацию выпускаемой продукции. Рассчитывается как отношение прибыли от продаж к себестоимости.	1-5%
Коэффициент текущей ликвидности	оказывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Рассчитывается как отношение суммы текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам).	Не менее 2, но на практике чаще встречается значение, равное 1-1,5.
Коэффициент абсолютной ликвидности	Характеризует мгновенную платежеспособность организации. Представляет собой отношение наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных и краткосрочных обязательств.	Не менее 0,2.

Существенным отличием подхода к оценке эффективности коммерческой деятельности малых предприятий от средних и крупных является не обязательное исполнение кассовой дисциплины и ведение бухгалтерской отчетности у индивидуальных предпринимателей и крестьянско-фермерских хозяйств. В то время как информационной базой анализа коммерческой деятельности является бухгалтерская отчетность и данные бухгалтерского учета.

3.5. Информационные технологии и средства автоматизации учета

Любая компания в процессе работы генерирует огромные объемы информации, которые необходимо обрабатывать, хранить и анализировать. Суть автоматизации малого бизнеса заключается, прежде всего, в снижении числа ручных операций, что позволяет сделать рабочий процесс более эффективным, менее затратным и более информативным. Отзывы о программах автоматизации малого бизнеса наглядно демонстрируют, что их применение позволяет упростить труд многих сотрудников.

В конечном итоге, автоматизация малого бизнеса позволяет сделать компанию более рентабельной, современной и успешной. Однако прежде, чем приступить к автоматизации, необходимо определить:

- цель автоматизации;
- перечень возможных к использованию программных продуктов, их характеристики, особенности реализации в них нужного функционала;
- какой программный продукт подходит наилучшим образом;
- круг потенциальных поставщиков и перечень предлагаемых дополнительных услуг по обучению, внедрению и т.д.

Если на предприятии много однотипных операций, то автоматизация позволит снизить ошибок, связанных с влиянием «человеческого фактора» (доставка не в срок, неправильная комплектация и т. д.).

Предметом автоматизации могут выступать бизнес-процессы; сбор данных; работа с клиентами (CRM); анализ собранных данных и другое. При отсутствии любой автоматизации эксперты рекомендуют начать с автоматизации работы бухгалтерии и взаимодействия с клиентами.

Чтобы оценить степень необходимости автоматизации и предпочтительное оборудование рекомендуется составить таблицу, в первой колонке которой должны быть представлены критерии оценки, а во второй – важность критерия. После сравнения разного оборудования и программного обеспечения принимают окончательное решение. С точки зрения бизнес-процессов каждый бизнес уникален, а потому универсальной информационной системы не бывает. Лучше выбирать из систем, разрабатываемых специально для той или иной отрасли. В связи со значительными затратами на разработку и поддержание в работоспособной форме собственной информационной системы особую популярность в малом бизнесе приобретают облачные сервисы, которые могут быть связаны с организацией управленческого учета (аренда программ 1С, Квик Ресто, Джойн Постер, Лайт бокс, Мой склад и др.), с организацией бухгалтерского учета, создания Интернет

магазина, службы доставки и других сервисов. Суть облачного сервиса заключается в том, что достаточно лишь получить доступ к нужной программе с помощью сети Интернет за небольшую плату. Облачные автоматизированные системы не нужно устанавливать на серверы и компьютеры, соответственно их не нужно будет модернизировать. Есть у «облака» и другие преимущества, к примеру возможность интеграции одного сервиса с другим, что позволяет автоматизировать процесс переноса необходимых данных, избегая ручных ошибок. К таким сервисам относят облачную бухгалтерию. 1CFresh. Облачная версия практически не отличается от устанавливаемой стационарно, но работать в «облаке» можно из любого места — из офиса или дома, в отпуске или находясь в командировке. При этом сотрудники, находящиеся в разных местах, будут иметь доступ к одинаковому массиву данных.

Внедрение систем автоматизации бизнеса и взаимоотношений с клиентами (CRM) — еще один удобный для предприятий малого бизнеса сервис: CRM позволяет вести учет всех клиентов компании, аккумулировать информацию о них, моделировать воронку продаж, сигнализировать о намеченных делах, а также контролировать сотрудников (их присутствие, сроки выполнения работы) и вести финансовую отчетность.

Для ведения управленческого учета товаров в «облаке» можно использовать и программу «Мой склад», доступ к которой также может быть предоставлен за незначительную сумму через Интернет. С ее помощью можно систематизировать складские запасы, управлять продажами и закупками, автоматизировать розницу, уточнять ассортимент и контролировать финансы.

При этом часть операций возможна чрез приложение, специально разработанное для смартфонов.

Для контроля за деятельностью сотрудников можно использовать видеонаблюдение из любой точки мира « SpaceCam». Для работы облачной системы наблюдения потребуется установить несколько камер и подключить их к облаку. SpaceCam позволит присматривать за помещением и происходящими событиями как в режиме он-лайн, так и создавая архив видеоданных, что определяется используемым тарифом.

Для обеспечения доступности оператора, осуществляющего прием первичных звонков, может быть использована виртуальная АТС - облачная телефония Mango Office. К облачной АТС можно подключить любое количество номеров и абонентов или получать отчеты о принятых и пропущенных

звонках, а в случае необходимости – записывать разговоры сотрудников с клиентами.

Особую значимость в связи с необходимостью перехода на он-лайн кассы в соответствии с Федеральным закон 290, вносящим изменения в положения 54-ФЗ «О применении ККТ» приобретают кассовые терминалы, способные выполнять функции кассового аппарата. Онлайн-кассы для части налогоплательщиков стали обязательными с 1 июля 2017 года, тогда как для ИП и ООО на ЕНВД и ИП на ПСН он-лайн кассы станут обязательными с 1 июля 2018 года.

Онлайн-касса — это кассовый аппарат, который печатает qr-код и ссылку на чеке, отправляет электронные копии чеков в ОФД и покупателям, имеет встроенный в корпус фискальный накопитель и свободно взаимодействует с аккредитованными ОФД.

Процесс продажи на онлайн-кассе выглядит следующим образом (см. рисунок 3.9):

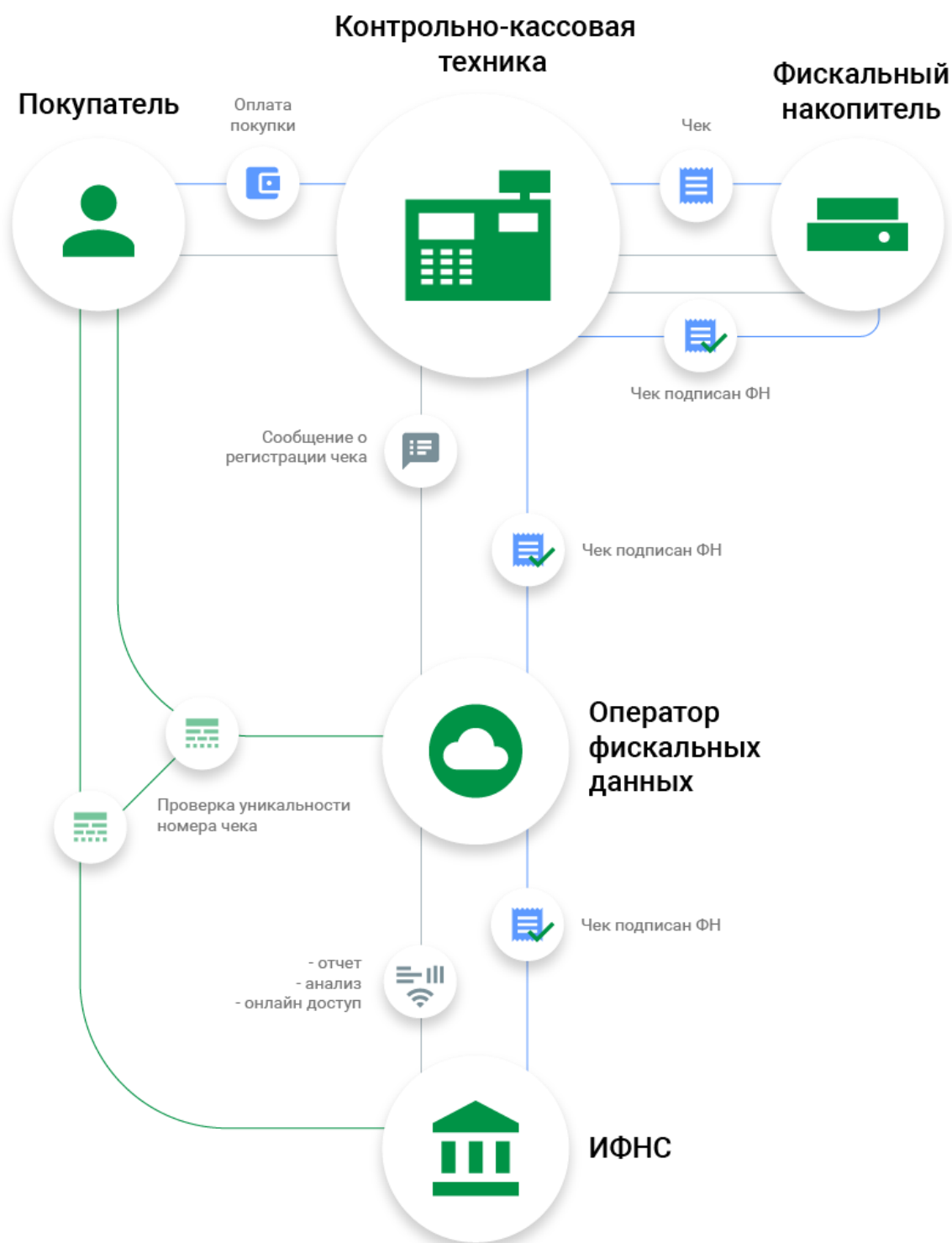


Рисунок 3.9. Процесс продажи с использованием он-лайн кассы²⁶

- покупатель оплачивает покупку, онлайн-касса формирует чек;
- чек записывается в фискальный накопитель;
- фискальный накопитель обрабатывает чек и передает его в оператору фискальных данных (ОФД);
- ОФД принимает чек и высылает фискальному накопителю обратный сигнал о том, что чек получен;
- ОФД обрабатывает информацию и отправляет её в ФНС.

По запросу покупателя кассир должен отправить электронный чек на почту или телефон покупателя. Чек онлайн-кассы содержит ряд данных, представленных на рисунке 3.10 :

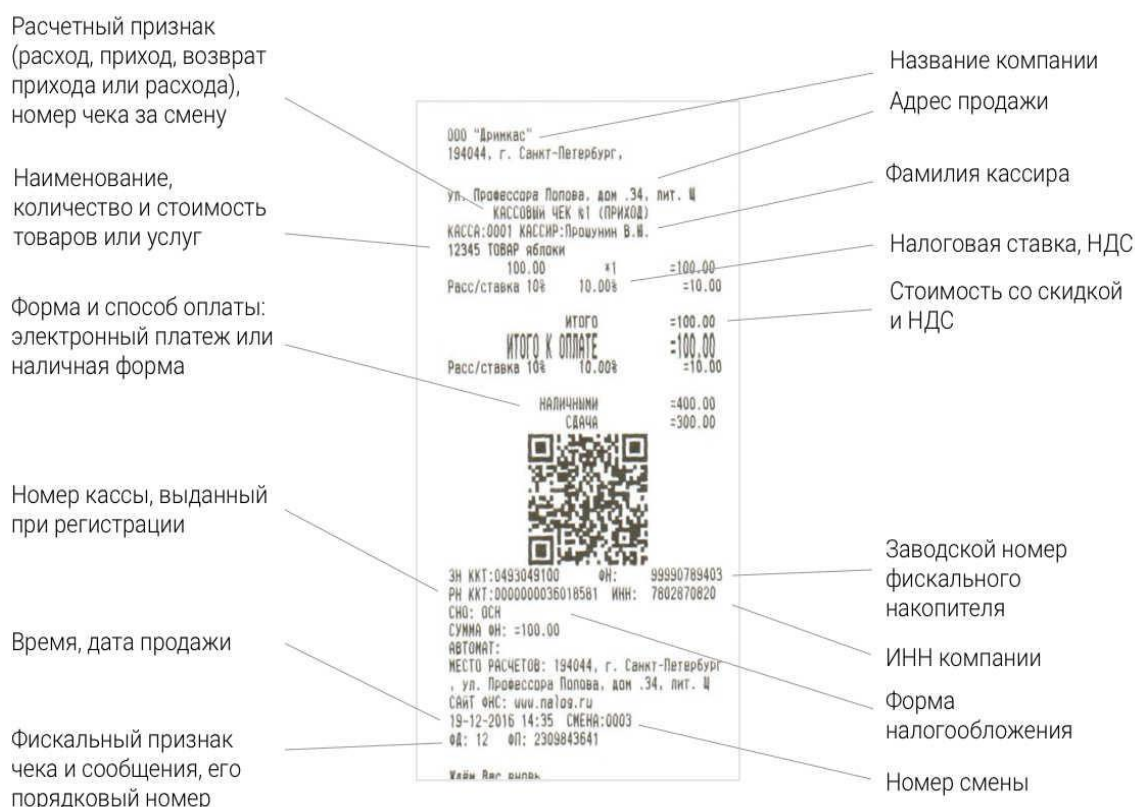


Рисунок 3.10. Структура чека он-лайн кассы²⁷

Если покупатель попросил отправить электронную копию чека, то в бумажном нужно указывать электронную почту клиента или его абонентский номер.

Принимать платежи по банковским картам также можно «в облаке». Это имеет огромное значение в связи с тем, что большинство

²⁷ <https://dreamkas.ru/blog/online-kassy-s-2017/>

потенциальных покупателей предпочитают не использовать наличные деньги, а рассчитываться банковской картой.

Принимая решение о приобретении информационной системы рекомендуется учитывать следующие факторы:

- ее функциональные возможности, то есть соответствие бизнес-процессам, используемым в компании или планируемым к внедрению;
- совокупная стоимость владения — это сумма прямых и косвенных затрат, которые несет владелец системы за период ее использования;
- наличие технической поддержки, ее компетентность, доступность и график работы;
- перспективы дальнейшего развития информационной системы;
- технические характеристики, такие как архитектура системы; надежность; масштабируемость; способность к восстановлению; наличие средств резервного копирования; средств защиты от технических нападений и возможность интеграции с другими системами, а также способность функционирования в режиме увеличивающихся нагрузок;
- минимизация рисков того, что при внедрении информационной системы управления какие-то цели так и не будут достигнуты. Поэтому многие поставщики программных решений дают возможность бесплатного тестирования в течение определенного периода времени, а покупатели проводят комплексный анализ факторов риска, тестируют программные продукты или используют поэтапное внедрение.

3.6. Государственная поддержка, проблемы и перспективы развития малого предпринимательства

Одним из наиболее важных направлений государственной экономической политики является формирование системы мер, направленных на поддержку и развитие малого, среднего бизнеса и индивидуального предпринимательства. Особо остро данная проблема заявляет о себе в условиях кризиса и усиления макроэкономических социально-экономических диспропорций.

Государство совместно с региональными органами власти сформировало политику по созданию климата, способствующего развитию предпринимательской деятельности.

Цели государственной поддержки малого предпринимательства, сгруппированные на общие и специальные представлены на рисунке 3.11:



Рисунок 3.11. Государственная поддержка малого предпринимательства²⁸

В качестве основных мер государственной, региональной и местной поддержки малого бизнеса выступают:

Во-первых, субсидии, предоставляемые предприятиям малого бизнеса.

Не секрет, что для открытия своего предприятия необходим стартовый капитал, а с нехваткой средств на первоначальном этапе сталкивается практически каждый предприниматель. В целях решения данной проблемы государство осуществляет финансовую поддержку. Следует сразу отметить, что для получения субсидии от государства необходимо составить план действий, просчитать возможные расходы, сроки и объемы окупаемости вложенных средств, а также будущую прибыль. Полученные от государства средства предприниматель может направить на такие виды деятельности как: подготовка и обучение персонала; обновление основных средств; арендные платежи; выплаты по кредитам; на получение патента и т.д.

Список данных мероприятий постоянно расширяется. Причем, субсидии могут выдавать не только на открытие, но и на развитие бизнеса²⁹.

Второй мерой по поддержке предприятий малого бизнеса, предоставляемой государством и органами региональной власти, является выплата

28 Развитие малого бизнеса // <https://utmagazine.ru/posts/9720-razvitie-malogo-biznesa>

29 Субсидии начинающим предпринимателям // <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=84806>

субсидий на возмещение части расходов по уплате процентов по кредитам (займам). Данная услуга предоставляется, прежде всего, на реализацию инвестиционных проектов.

Например, в Ростовской области субсидии предоставляются в соответствии с постановлением Правительства Ростовской области от 15.06.2017 № 440 «О порядке предоставления субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства на возмещение части затрат по уплате процентов по кредитам (займам), полученным в российских кредитных организациях, привлеченным субъектами малого и среднего предпринимательства на реализацию инвестиционных проектов» из средств областного бюджета.

Субсидии могут предоставляться: *по рублевым кредитам (займам)* – в размере ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка Российской Федерации, действовавшей на дату заключения кредитного договора (договора займа), но не более фактически произведенных затрат заемщиком на уплату процентов по кредиту (займу); *по валютным кредитам* – в размере 50 процентов от суммы начисленных и уплаченных процентов. Сумма субсидии по валютным кредитам рассчитывается в рублевом эквиваленте по курсу Центрального банка Российской Федерации, действующему на дату заключения кредитного договора, но не более 50 процентов от суммы затрат, фактически произведенных заемщиком на уплату процентов по кредиту (займу).

Субсидированию подлежит сумма кредита до 50 млн. рублей, однако сам кредит может быть привлечен на большую сумму. Субсидированию подлежит часть уплаченных заемщиком процентов в период с даты заключения кредитного договора, но не ранее 1 января текущего года, до даты его фактического погашения, но не более 24 месяцев. Заявка на субсидирование может подаваться субъектом малого (среднего) предпринимательства не более одного раза в год.

В-третьих, и в регионах, и на местах созданы разнообразные структуры, которые призваны помочь субъектам малого бизнеса в решении их актуальных проблем.

Например, в Ростовской области действуют несколько организаций, призванных помочь в развитии малого и среднего предпринимательства. Одна из таких структур – это автономная некоммерческая организация – микрофинансовая компания «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» (РРАПП) созданная в 1998 г. Учредитель – Министерство экономического развития Ростовской области.

Формы поддержки для субъектов малого бизнеса, предоставляемы АНО РРАПП:

1. В рамках финансовой поддержки малым предприятиям предоставляются микрозаймы на льготных условиях для финансирования расходов, связанных с ведением предпринимательской деятельности:

- Максимальная сумма микрозайма - 3 000 000 рублей.
- Стоимость от 7,00% годовых.
- Максимальный срок погашения займа до 3-х лет.

Условия для оказания финансовой поддержки следующие: принадлежность к субъектам малого или среднего предпринимательства. Отсутствие задолженности по платежам в бюджет; необходимый размер обеспечения - не менее 100% суммы займа (обеспечение возможно в форме поручительства (физического или юридического лица) и/или в форме залога имущества).

2. Помимо финансовой оказываются такие виды поддержки, как: консультационная помощь, образовательная и имущественная поддержка³⁰.

К структурам, осуществляющим помощь и поддержку субъектам малого бизнеса можно отнести и некоммерческую организацию «Гарантийный фонд Ростовской области». Она была создана в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» на основании Постановления Администрации Ростовской области от 19.05.2009 г. № 233 «О Гарантийном фонде Ростовской области». Фактическая же деятельность Фонда началась 15 декабря 2009 г., когда было предоставлено первое поручительство.

НКО «Гарантийный фонд Ростовской области», в соответствии со ст.15 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», является организацией, относящейся к инфраструктуре поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в Ростовской области.

Основная цель деятельности Фонда заключается в расширении доступа предприятий малого и среднего предпринимательства к кредитным и иным финансовым ресурсам для развития своего бизнеса, развитие системы кредитования малого и среднего предпринимательства, системы

³⁰ Интернет-сайт Автономной некоммерческой организации – микрофинансовой компании «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» <http://www.rrapp.ru/>

гарантий и поручительств по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства, основанных на кредитных договорах.

К предметам деятельности Фонда относятся:

1. предоставление обеспечения (поручительств, гарантий) по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства перед кредиторами, основанным на кредитных договорах, а также предоставление услуг, относящихся к финансовому посредничеству;
2. сбор и анализ информации о причинах и последствиях неисполнения обязательств субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства перед кредиторами;
3. анализ требований банков к заемщикам — субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства для предоставления кредитов;
4. консультирование субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в целях повышения качества подготовки ими документов и предоставления заявок на получение кредитов и бюджетных субсидий³¹.

На муниципальном уровне свою деятельность в сфере поддержки и развития малого и среднего бизнеса осуществляет некоммерческое партнерство «Ростовское городское агентство поддержки малого и среднего предпринимательства» (НП «РГАПМиСП»). Именно в этом и заключается основная цель деятельности данной организации.

Это осуществляется, прежде всего, посредством оказания информационно-консультационной помощи по различным вопросам ведения бизнеса, оказание методической помощи субъектам предпринимательства.

НП «РГАПМиСП» принимает активное участие в реализации городских программ поддержки предпринимательства, проводит социологические опросы, выявляющие наиболее актуальные проблемы предпринимательства.

Спектр оказания услуг Агентства также включает проведение на регулярной основе тематических обучающих семинаров на безвозмездной

³¹ Интернет-сайт Гарантийного фонда Ростовской области // <http://www.dongarant.ru/>

основе, направленные на повышение экономической и предпринимательской грамотности начинающих и действующих предпринимателей. Результатом таких усилий должно стать увеличение числа субъектов малого и среднего бизнеса, повышению инвестиционной активности предпринимателей³².

В качестве четвертой меры, помогающей начинающим предпринимателям выйти на рынок и начать осуществлять деятельность мы можем назвать систему бизнес-инкубаторства. Бизнес-инкубаторы созданы для оказания разнообразной информационной, технологической, юридической и экономической помощи начинающим предпринимателям. Особую роль играют бизнес-инкубаторы в предоставлении офисной площади и офисной техники на льготных условиях, оборудование рабочих мест.

Благодаря бизнес-инкубаторам активные предприимчивые люди имеют возможность научиться строить бизнес на более выгодных условиях, с применением более совершенных методов. Предприниматели получают доступ к новым ресурсам, принимают участие в семинарах и тренингах, учитывающих последние рыночные тенденции, могут поделиться опытом и обсудить актуальные проблемы предпринимательской деятельности.

Бизнес-инкубатор обеспечивает оказание следующих основных услуг:

- предоставление в аренду (субаренду) субъектам малого предпринимательства нежилых помещений бизнес-инкубатора,
- осуществление технической эксплуатации здания (части здания) бизнес-инкубатора;
- почтово-секретарские услуги;
- консультационные услуги по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, повышения квалификации и обучения;
- доступ к информационным базам данных³³.

Меры, которые предпринимают органы государственной, региональной и местной власти представляют собой систему, которая отражена на рисунке 3.12:

³² Интернет-сайт Некоммерческого партнерства «Ростовское городское агентство поддержки малого и среднего предпринимательства»// <http://www.msprmd.ru/>

³³ Информационный портал Ростовской области// https://инвестдон.рф/ru/new_element_239/



Рисунок 3.12. Система государственной поддержки малого и среднего предпринимательства³⁴

Однако, несмотря на всю систему действий по поддержке малого бизнеса, предприниматели в современной России сталкиваются с множеством факторов, которые оказывают негативное воздействие на функционирование субъектов малого бизнеса.

Прежде всего, к сожалению, в современной России мы наблюдаем процессы централизации и концентрации капитала, что приводит к поглощению малых предприятий и, в результате, формированию олигархических структур.

Также на положение малого предпринимательства огромное влияние оказывают такие макроэкономические проблемы, как: низкая инвестиционная активность, снижение ликвидности, рост неплатежей – все это оказывает свое отрицательное влияние на функционирование субъектов малого предпринимательства.

Кризис ликвидности в банковском секторе, ужесточение требований к заемщикам со стороны коммерческих банков привел к сокращению

34 Презентация долгосрочной целевой программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Московской области на 2013-2016 гг.». // <https://documents.tips/documents/-2013-2016--5584a76d13fbd.html>

количества выдаваемых кредитов малому бизнесу, что отрицательно сказалось на возможности получения дополнительного финансирования и привело к снижению инвестиционной активности.

Негативно на деятельность субъектов малого бизнеса отразилось и падение платежеспособного спроса. Сокращение оборотных средств и, следовательно, снижение объема выпуска продукции, снижение издержек, в том числе и за счет сокращения персонала, замораживание проектов по дальнейшему развитию и расширению деятельности – вот неполный перечень последствий снижения спроса на товары и услуги малых предприятий.

Кризисные явления могут спровоцировать уход малых предприятий в теневой сектор экономики. А возрастающее административное давление только еще ухудшит ситуацию.

Все эти негативные факторы могут привести к действиям, последствия которых мы сможем преодолеть еще очень нескоро.

Помимо этого, в целях экономии в сложных экономических условиях предприятия начнут сокращать инвестиционные и налоговые расходы. Меры, нацеленные на достижение стратегических целей развития предприятия такие, как: приобретение нового оборудования, развитие инфраструктуры, открытие новых торговых точек, совершенствование методов организации производства и сбыта – не будут реализованы и в результате это отразится на уровне конкурентоспособности предприятий малого бизнеса.

Можно сделать вывод, что, несмотря на все принятые меры и проводимые мероприятия, малый бизнес на современном этапе в России пока не занял того места, которое принадлежит ему в решении макроэкономических проблем, в развитии инноваций и в достижении устойчивых темпов экономического развития страны.

Глава 4. Малое предпринимательство в научно-технологической сфере и формы его государственной поддержки в современной России

Основным направлением развития российской экономики, обозначенным во многих стратегических документах, принятыми за последние 5 лет в России, является масштабное распространение конкурентных промышленных производств на базе современных отечественных и зарубежных технологий, при активном использовании инноваций и современных методов управления. Опыт многих государств успешно прошедших этап модернизации своей экономики подтверждает актуальность подобного сценария развития. Большой вклад в решение задачи создания, модернизации и масштабирования технологий для промышленного производства и оказания услуг может внести малый бизнес, обладающий быстротой и гибкостью в принятии решений, активизирующий творческий и деловой потенциал людей. За прошедшие почти три десятилетия, предпринимательство, осуществляемое небольшими коллективами, стало влиятельным фактором российской экономики во многих отраслях. Однако общий научный, технологический, а часто и управленческий уровень большей части малых предприятий в настоящее время не дает возможности принимать участие в решении стратегических задач, связанных с развитием отечественной экономики. Качественный уровень состояния совокупности малых предприятий по многим параметрам не отвечает современным требованиям и мировым стандартам. Решение проблемы требует совместных согласованных действий бизнеса, в том числе малого, и органов власти. Согласование заключается в повышении активности бизнеса по увеличению конкурентоспособности производства с одной стороны и масштабная поддержка этих усилий со стороны государства. Также необходимо отметить, что до недавнего времени, малый инновационный бизнес, выступающий в развитых странах важнейшим источником инноваций, представлял собой слабый сегмент российского предпринимательства и находился на периферии внимания государственной экономической политики.

Большой потенциал развития и важность инновационного предпринимательства, использующего результаты отечественных исследований и

разработок, были отмечены в «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»³⁵.

Значительная роль в поддержке малых предприятий, осуществляющих инновации в научно-технологической сфере, в настоящее время отводится российским институтам развития³⁶. Поддержка и стимулирование инновационных процессов институтами развития осуществляется через различные механизмы государственно-частного партнерства.

Формирование инновационного сегмента отечественной экономики является сложным процессом, который, зачастую, является результатом взаимодействия различных социально-экономических, политических, научно-технологических процессов. Поэтому актуальными являются анализ состояния малого бизнеса в научно-технологической сфере, анализ и разработка мероприятий по повышению эффективности поддержки институтами развития малых предприятий, осуществляющих инновации, анализ процессов, характеризующих создание инноваций.

4.1. Состояние малых предприятий, занимающихся созданием инноваций

В экономически развитых странах механизм создания инноваций осуществляется в рамках национальных инновационных систем, представляющих собой сложную совокупность различных общественных институтов, обеспечивающих процесс создания и трансформации научных знаний в технологии, новые товары, услуги³⁷. В классической инновационной системе существует подсистема генерации знаний (научные организации, вузы, и т. д.), инфраструктура (технопарки, бизнес-инкубаторы, венчурные компании и т. д.), производственные подсистемы (предприятия, госкорпорации и т. д.), регулирующие подсистемы (органы государственной власти, иные структуры, обеспечивающие нормативно-правовое, информационное и финансовое обеспечение)³.

Ключевую роль в создании инноваций в большинстве развитых стран играют крупные организации, которые способны, часто совместно с государством, финансировать НИОКР и всю цепочку создания новых товаров и услуг. Вместе с тем значительный вклад в процесс создания инноваций в

³⁵ Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/projects/public-projects/04840> (дата обращения: 10.02.2018)

³⁶ Официальный сайт Министерства экономического развития России. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/institute/> (дата обращения: 10.02.2018)

³⁷ Салимьянова И. Г. Организационная структура национальной инновационной системы // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2011. Вып. 44. С. 48–57. 12

развитых странах вносит малый инновационный бизнес, состоящий из малых предприятий в сфере высоких технологий, включая венчурные фирмы, реализующие высоко-рисковые инновационные проекты. Причем делают это достаточно эффективно: например, по некоторым оценкам, в США количество патентов, выданных на одного работника в организации малого бизнеса почти в 16 раз больше, чем количество патентов на работника крупных предприятий ³⁸. Согласно другим оценкам, малый бизнес в ведущих странах Запада, используя до 5% объема средств, идущих на исследования и разработки, создает до 40-50% инноваций ³⁹. Причем, отмечается, что новые малые организации преимущественно создают инновации в сегментах рынка с небольшими входными барьерами в то время, как крупные фирмы – в традиционных секторах экономики ⁴⁰. Жизненный цикл товаров и услуг малых инновационных предприятий, в среднем, не превышает 8 лет, в то время как для крупных организаций этот параметр составляет в среднем около 15 лет ⁴¹. Отчасти поэтому малые предприятия часто становятся технологическими лидерами в таких отраслях как информатика, биомедицинская техника, телекоммуникационные технологии, производство вычислительной техники.

В настоящее время в России выделяют три основных группы малых предприятий, осуществляющих инновационную деятельность ⁴²:

1. Малые предприятия, созданные как самостоятельные структуры независимыми предпринимателями для реализации инновационной идеи. Создание подобных предприятий в настоящее время активно поддерживает государство при помощи таких институтов развития как Фонд развития Центра разработки и коммерциализации

³⁸ Breitzman A., and Hicks D. «An Analysis of Small Business Patents by Industry and Firm Size». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sba.gov/advo/research/rs335tot.pdf> (дата обращения 25.02.2018)

³⁹ P. McKinney. «What is the role of government to encourage small business innovation?». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://philmckinney.com/archives/2010/01/> (дата обращения 25.02.2018)

⁴⁰ Сказочкин А.В. О формировании системы коммерческого использования результатов научных исследований / Альманах «Наука. Инновации. Образование», Вып. 12., 2012, с.129-158. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ier.ru/upload/iblock/d1f/d1f851abbfd1f328fc4f356380ae790a.pdf> (дата обращения: 16.02.2018)

⁴¹ Смагулова Ж. Б., Бисенова Р. А., Айдосова Б. Х. Роль малых инновационных предприятий в современной экономике // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 12. С. 213–216

⁴² Полещенко К. Н., Верхогляд Е. В. Малые инновационные предприятия: особенности, классификация, институализация // Вестник ОмГУ. 2011. № 3

новых технологий (Сколково) и Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере ².

2. Малые предприятия, созданные крупными компаниями. Подобная практика широко развита за рубежом, а также используется крупными отечественными корпорациями. Многим зарубежным крупным компаниям при открытии производства сложной техники в России ставится условие по обязательной локализации производства части компонентов на территории России. Основным фактором, влияющим на решение крупной организации о создании малой фирмы, является намерение активно использовать технологии, имеющие или малый по объему рынок, или рынок далекий от основной деятельности базовой организации. В отличие от малых предприятий крупные компании имеют сложную внутреннюю иерархию, увеличивающую время согласования решений, а также сложную систему делегирования ответственности за результаты проектов и их реализацию. Делегирование малым фирмам полномочий по коммерциализации технологий активизирует процессы выведения на рынок результаты исследований и разработок. Также с помощью создания малых фирм крупная организация стремится обезопасить себя от ухода ценных сотрудников и сотрудников, стремящихся реализовать свой организаторский и творческий потенциал.

3. Малые предприятия, созданные при учреждениях высшего образования и научно-исследовательских институтах. Процесс создания малых предприятий был активизирован двумя основными документами:

- постановлением Правительства РФ от 9 апреля 2010 года № 218 Правительства РФ «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства» ⁴³. Постановлением предусмотрена возможность выделения субсидий производственным предприятиям сроком от 1-го до 3-х лет, объемом финансирования до 100 млн. рублей в год для финансирования комплексных проектов организации высокотехнологичного производства, выполняемых совместно

⁴³ Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 года № 218 Правительства РФ «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12174931/> (дата обращения 20.02.2018)

производственными предприятиями и высшими учебными заведениями. Этот документ отражает прямой интерес крупного предприятия при организации совместного производства, состоящий в уменьшении рисков, связанных с выпуском новой продукции. В случае рыночного успеха малого предприятия, в дальнейшем массовое производство может взять на себя крупная фирма. В целом, такое распределение рисков приводит к интенсификации процесса создания инноваций.

- Федеральным законом от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения результатов интеллектуальной деятельности»⁴⁴. Закон предоставляет бюджетным научным учреждениям и вузам право учреждать малые предприятия для использования результатов научных исследований и созданных технологий.

Благодаря некоторым указанным выше факторам малый бизнес в России сумел занять стабильную самостоятельную нишу в отдельных отраслях в структуре высокотехнологичного производства⁴⁵. Очевидно, что в то время, как крупные корпорации осуществляют развитие массового производства технически сложной продукции, в том числе двойного применения, малый бизнес, на стороне которого инициатива в разработке новых оригинальных идей и реализации высоко-рисковых проектов, является создателем инноваций по многим ведущим направлениям научно-технического развития⁴⁶.

Однако количественные ориентиры описывающие масштабы малого инновационного бизнеса являются приблизительными, так как официальная статистика о количестве малых инновационных предприятий, действующих в России, отсутствует. В настоящее время ведется учет уведомлений о создании хозяйственных обществ (ХО) или хозяйственных партнерств (ХП) бюджетными (автономными) научными учреждениями, образовательными организациями высшего образования, которое осуществляет ФГБНУ НИИ

⁴⁴ Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения результатов интеллектуальной деятельности». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rg.ru/2009/08/04/int-dok.html> (дата обращения 20.02.2018)

⁴⁵ Филатов Е. П. Роль и место малых инновационных предприятий в экономике страны // Экономика и менеджмент инновационных технологий (электронный научно-практический журнал). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/12/6813> (дата обращения: 01.02.2018)

⁴⁶ Официальный сайт «Сколково». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sk.ru/news/> (дата обращения: 20.02.2018)

РИНКЦЭ в соответствии с приказом Минобрнауки России от 24 января 2014 г. № 43.

При этом учет ведется не по показателям научно-технологической и/или инновационной деятельности, а по косвенным данным – по информации о сборе и уплате страховых взносов в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» и постановлением Правительства Российской Федерации от 04 марта 2011 № 146 «О ведении реестра учета уведомлений о создании хозяйственных обществ и хозяйственных партнерств, созданных бюджетными научными и автономными научными учреждениями либо образовательными организациями высшего образования, являющимися бюджетными или автономными учреждениями, и порядке его передачи в органы контроля за уплатой страховых взносов»⁴⁷.

По данным Реестра учета и мониторинга, за период с 2009 года по конец декабря 2017 года было зафиксировано 2753 малых инновационных предприятий, при общем числе малых предприятий на конец 2016 года – 2770562 единиц (Росстат)⁴⁸, что составляет около 0,1% от общего числа малых предприятий, зарегистрированных в России.

⁴⁷ Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://mip.extech.ru/> (дата обращения 25.02.2018)

⁴⁸ Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.02.2018)



Рисунок 4.1. Динамика создания хозяйственных обществ (хозяйственных партнерств), занимающихся инновационной деятельностью в научно-образовательной сфере за период 2009-2017 гг. ¹³.

Максимальная интенсивность создания наблюдалась в 2011 году, когда было создано 602 малых инновационных предприятий. В последующие годы количество созданных предприятий снижалось, достигнув минимума в 2017 году – 63 организации.



Рисунок 4.2. Распределение созданных хозяйственных обществ (хозяйственных партнерств) в научно-образовательной сфере по федеральным округам за период 2009-2017 гг. ¹³.

Наибольшая концентрация малых инновационных предприятий в Центральном (28,45%), Сибирском (20,17%) и Приволжском (18,52%) федеральных округах. Самая малая – в Дальневосточном (3,89%) и Северо-Кавказском (2,95%) федеральных округах.

Из приведенных данных, можно сделать вывод, что, к сожалению, в настоящее время в России численность малых инновационных предприятий остается крайне низкой. Низкая численность малых инновационных предприятий в целом по России коррелирует с общей низкой инновационной активностью организаций (Таблица 4.1), что усугубляется крайне низким количеством малых предприятий, работающих в сфере обрабатывающих производств – традиционным источником и драйвером инновационной деятельности в целом (Таблица 4.2).

Таблица 4.1

Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций) в Российской Федерации ¹⁴

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Российская Федерация	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9	9,3	8,4

Таблица 4.2

Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в отчетном году в России, в общем числе обследованных малых предприятий¹⁾, по видам экономической деятельности (процентов) ¹⁴

	2007	2009	2011	2013	2015
Обрабатывающие производства	4,5	4,3	5,4	5,1	4,8
в том числе:					
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	4,5	4,5	4,8	4,4	4,5
Текстильное и швейное производство	2,8	2,7	3,3	3,1	3,0
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	3,4	3,0	2,6	1,4	2,6
Обработка древесины и производство изделий из дерева	3,0	2,0	3,4	2,5	3,0
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	3,1	4,0	5,4	3,6	3,7
Производство кокса и нефтепродуктов	4,5	3,2	6,6	3,3	6,3
Химическое производство	9,9	11,3	13,0	10,7	10,0

	2007	2009	2011	2013	2015
Производство резиновых и пластмассовых изделий	6,0	5,0	6,4	4,9	5,7
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	4,2	2,5	3,6	3,2	3,3
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3,5	2,9	4,3	4,8	5,0
Производство машин и оборудования	3,9	4,0	4,4	5,6	4,0
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	9,6	10,9	13,5	12,6	11,2
Производство транспортных средств и оборудования	3,6	5,1	6,7	5,3	4,6
Прочие производства, не включенные в другие группировки обрабатывающих производств	3,8	2,5	3,6	4,3	3,0

¹⁾ По данным формы федерального статистического наблюдения № 2-МП инновация "Сведения о технологических инновациях малого предприятия", без учета микропредприятий.

Уровень инновационно-активных предприятий на протяжении многих лет в России стабильно остается в пределах 9-11% ⁴⁹, что ниже уровня многих стран отнюдь не считающихся развитыми: Болгарии, Румынии, Чили, и других ⁵⁰. В то же время в Германии этот показатель варьируется за последние годы в пределах 60-70%, Финляндии 50-60%, Литве и Латвии 30-35% ¹⁵⁻¹⁶. В работе ¹⁶ было отмечено, что такая ситуация не соответствует имеющемуся промышленному, кадровому, научно-технологическому потенциалу России, и, вероятно связана с системными сбоями в организации научно-технологической и инновационной деятельности на настоящем этапе развития страны.

Можно назвать следующие причины относительно слабого развития сегмента малых предприятий, занимающихся развитием инноваций ⁷:

- мероприятия по поддержке малых инновационных предприятий не носят системный характер;
- меры по поддержке малого бизнеса государством часто не учитывают специфику инновационных предприятий;

⁴⁹ Индикаторы инновационной деятельности, 2015: статистический сборник/ Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац.исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2015.-320 с.

⁵⁰ Сказочкин А.В. Текущее состояние инновационного развития некоторых регионов России / Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - №5 - 2017. - с.129-155 - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://edj.ru/article/06-05-17>, (дата обращения: 02.02.2018)

- в настоящее время отсутствуют единые критерии оценки результативности государственной поддержки малых предприятий, специализирующихся на развитии инноваций.

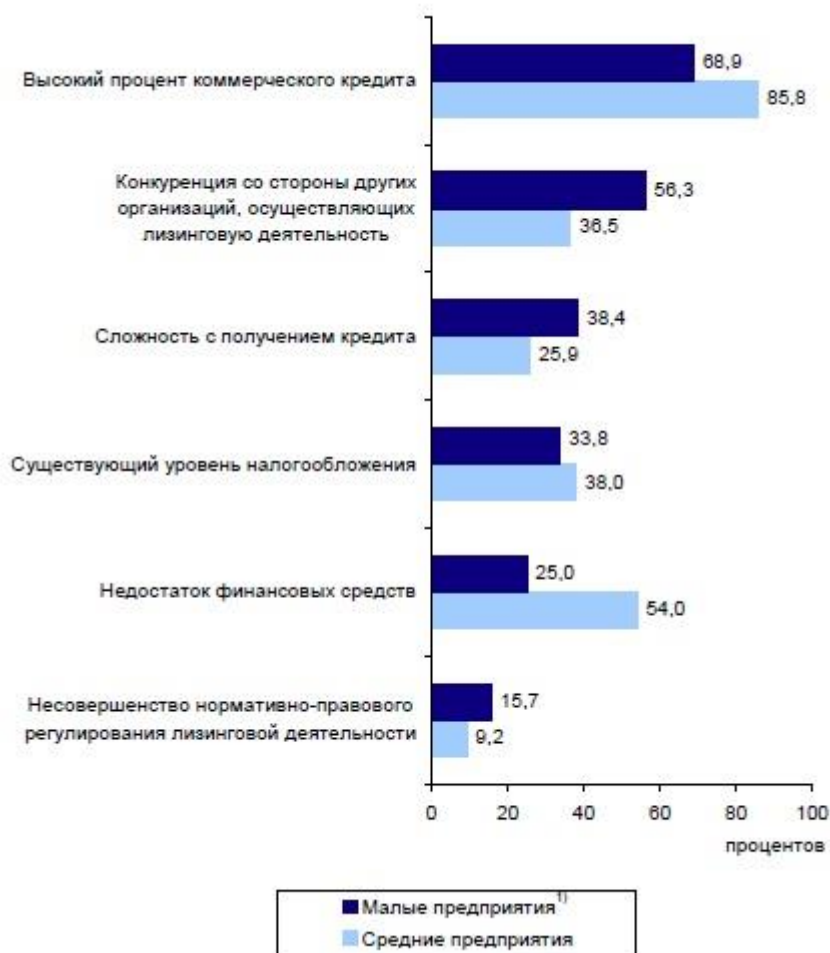


Рисунок 4.3. Факторы, отрицательно влияющие на деятельность организаций (¹⁾без учета микропредприятий) в сфере финансового лизинга в 2016 г. (в процентах от общего числа организаций) ⁵¹.

Согласно принятой «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» инновации рассматриваются в перспективе как основной источник экономического роста отечественной экономики, повышения конкурентоспособности продукции и наращивания объемов инвестиций в стране. Целью государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» является повышение

⁵¹ Малое и среднее предпринимательство в России. 2017: Стат.сб./ М 19 Росстат. - М., 2017. – 78 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/mal-pred17.pdf (дата обращения 20.02.2017)

инновационной активности бизнеса, рост спроса на инновации со стороны крупных предприятий, развитие механизмов поддержки инновационной деятельности, повышение результативности деятельности институтов развития в инновационной сфере ¹⁶.

Таблица 4.3

Распределение малых предприятий (без микропредприятий) по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность (в процентах от общего числа организаций) ¹⁷.

	2015	2016
Недостаточный спрос на продукцию	29	26
Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	20	24
Сложный механизм получения кредита для реализации инвестиционных проектов	36	39
Инвестиционные риски	36	35
Высокий процент коммерческого кредита	47	45
Высокий уровень инфляции в стране	47	47
Недостаток собственных финансовых средств	49	48
Неопределенность экономической ситуации в стране	50	51

Однако, как показывает практика, для активизации инновационной деятельности требуется не только простое наличие базовых условий для создания инноваций. Нужны новые подходы и новые предложения по активизации инновационной деятельности предприятий всех форм собственности, а также предложения по коррекции негативных трендов развития и слабых сторон отечественной инновационной системы ¹⁶. К слабым сторонам отечественной инновационной системы можно отнести такие проблемы, как несовершенство финансового сектора экономики, в том числе системы банковского кредитования, слабо развитый рынок венчурного капитала, слабый спрос на инновации со стороны государственных корпораций, относительно слабо развитая инфраструктура, что демонстрируют рисунки 4.3-4.4, таблицы 4.3-4.4.

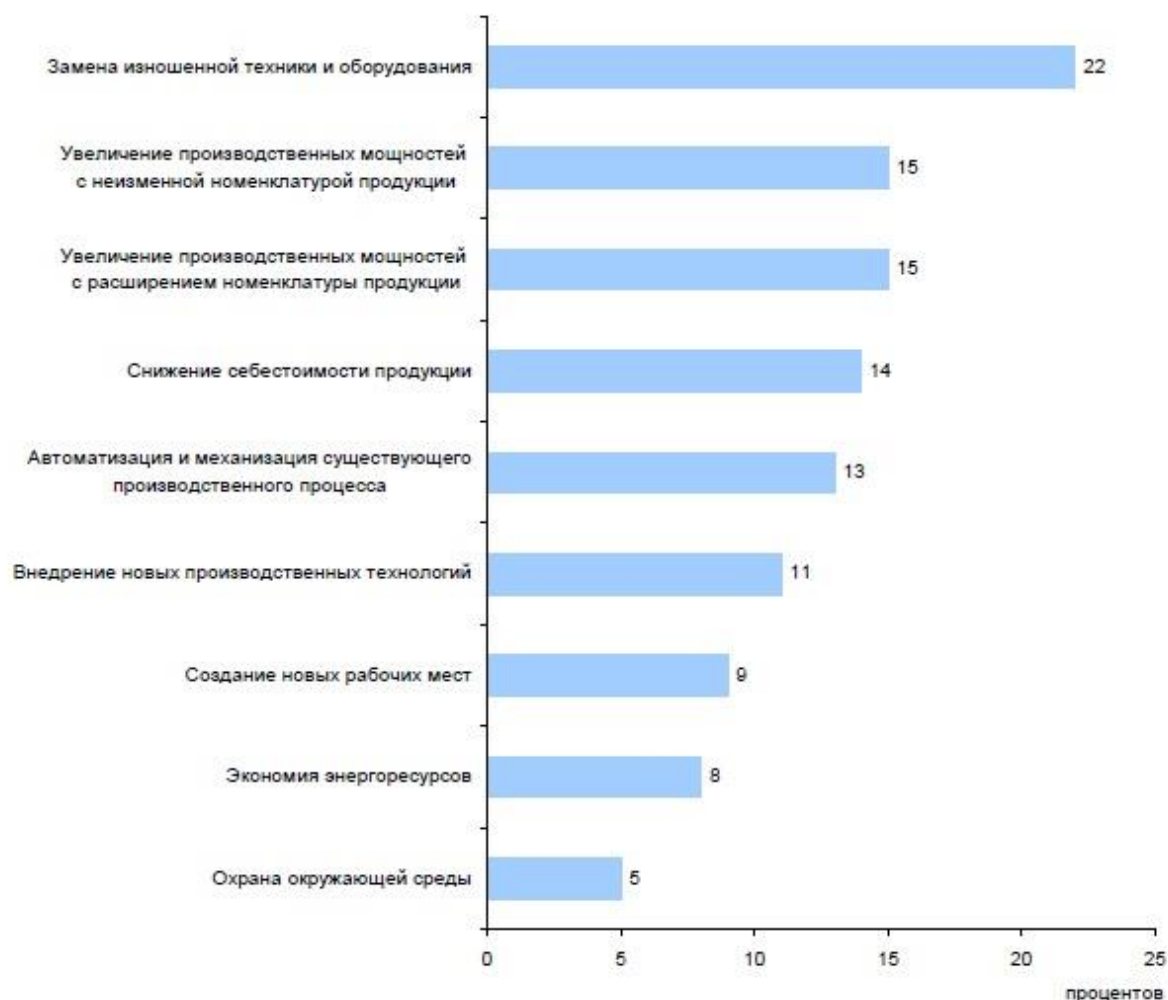


Рисунок 4.4. Распределение малых предприятий (без учета микропредприятий) по оценке целей инвестирования в основной капитал в 2016 г. (в процентах от общего числа организаций) ¹⁷.

Таблица 4.4

Деятельность бизнес-инкубаторов, созданных в рамках мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства, реализуемых Министерством экономического развития Российской Федерации ¹⁾

	2015 ²⁾	2016 ³⁾
Количество бизнес-инкубаторов, единиц	141	145
Общая площадь бизнес-инкубаторов, м ²	303983,1	431279,7
Количество субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубаторов, единиц	2299	2179
Общее количество работников субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора, человек	9619	10234

¹⁾ Информация предоставлена Министерством экономического развития РФ. Значения показателей сформированы Минэкономразвития России на

основе отчетов уполномоченных органов исполнительной власти субъектов РФ о реализации мероприятий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках постановления правительства РФ от 27.02.2009 г. №178.

2) Данные приведены на 01.01.2016 г.

3) Данные приведены на 01.01.2017 г.

Как следствие всего перечисленного, несмотря на формальное наличие инновационной системы, и всех составляющих ее элементов, остаются нерешенными проблемы эффективности инновационной системы, проблемы ее развития и влияния на экономический рост. Пока что не созданы условия, при которых инновации и инновационная деятельность, в том числе малых предприятий, могли бы играть сколько-нибудь значимую роль в экономике России ⁵².

Также необходимо отметить отсутствие законодательно закрепленного термина или определения «малое инновационное предприятие». Например, в работе ⁵³ анализируется использование этого термина в различных документах, и выделяются основные признаки малых инновационных предприятий:

- малые инновационные предприятия являются хозяйствующими субъектами, существующими в соответствии с Федеральным законом №209-ФЗ ⁵⁴ и поэтому имеющими среднесписочную численность не более 100 человек и доход не более 800 млн. руб. за предшествующий календарный год;

- основным видом деятельности малых инновационных предприятий является проведение научных исследований и разработок для создания промышленного производства инновационной продукции.

В работе ¹⁹ отмечается отсутствие у этих признаков особенностей инновационной деятельности малых предприятий и их вовлеченности в инновационный цикл, что может приводить к ошибкам в оценке эффективности при оказании им государственной поддержки. Тем не менее, на наш взгляд, возможно использование имеющихся признаков в настоящее время для

⁵² Сказочкин А.В. О формировании системы коммерческого использования результатов научных исследований / Альманах «Наука. Инновации. Образование», вып. 12., 2012, с.129-158. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ier.ru/upload/iblock/d1f/d1f851abbfd1f328fc4f356380ae790a.pdf> (дата обращения: 20.02.2018)

⁵³ Парфенова С.Л., Грибовский А.В. Подход к оценке эффективности государственной поддержки малых инновационных предприятий в России / Журнал «Наука. Инновации. Образование», вып. 4(22), 2016, с. 73-96

⁵⁴ Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.html> (дата обращения: 26.02.2018)

учета и классификации малых инновационных предприятий, а также выработке мер государственной поддержки.

4.2. Поддержка институтами развития инновационной деятельности малых предприятий

В настоящее время в России действует ряд организаций, являющимися инструментами государственной политики, для стимулирования инновационных процессов с использованием механизмов государственно-частного партнерства ². К наиболее крупным по масштабу воздействия на процессы поддержки развития малых предприятий в сфере инновационного предпринимательства можно отнести Внешэкономбанк, ГК «Роснано», ОАО «Российская венчурная компания», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере ⁵⁵, Фонд «Сколково» ¹². К основным направлениям функционирования этих организаций относится поддержка малого и среднего бизнеса, развитие инфраструктуры, финансирование бизнес-проектов, финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, софинансирование мероприятий по коммерциализации результатов научных исследований. Дополнительно, в регионах действуют более 200 организаций, которые по своему функционалу могут быть отнесены к институтам развития ². Масштабы их деятельности обычно ограничены территорией субъекта федерации или федерального округа.

Институты развития влияют на совокупность инновационно-активных малых предприятий, используя информационное воздействие, консультативную поддержку по выходу на корпоративные и международные рынки, финансовые рычаги, проводят различные тематические конкурсы и многое другое. В качестве примера для того, чтобы представить тематику и сущность влияния институтов развития на работу малых и средних предприятий, можно перечислить несколько знаковых мероприятий, проведенных в первые два месяца 2018 года, масштабирование которых в перспективе может привести к улучшению ситуации с положением малых инновационных предприятий:

1. Начиная с 1 февраля 2018 года ПАО «Сбербанк» совместно с Минэкономразвития, Минкомсвязи РФ, Федеральной налоговой службой начал реализацию пилотного проекта по удаленной регистрации бизнеса и

⁵⁵ Официальный сайт ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fasie.ru/> (дата обращения: 26.02.2018)

дистанционного открытия расчетного счета ⁵⁶. Проект направлен на упрощение регистрации новой организации, снижение бюрократических барьеров при регистрации и, как следствие, увеличение количества малых предприятий. Планируется бесплатное предоставление сервиса и упрощение получения юридического адреса, упрощение ликвидации предприятия. Доступность сервиса по всей России намечена на 2-й квартал 2018 года.

2. АНО «Цифровая экономика» и ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» начали создание системы поддержки поисковых, прикладных исследований в области цифровой экономики по направлению сквозных цифровых технологий, обеспечивающих технологическую независимость России ⁵⁷.

3. Московская Биржа совместно с Минэкономразвития России начала проводить отбор инновационных компаний для выхода на рынок инвестиций и инноваций ⁵⁸. Организаторы обеспечат консультативную поддержку по процедурам выхода на публичный рынок, доступ к финансированию процедуры, информационную поддержку, включая представление участников в отечественных и зарубежных СМИ, координацию взаимодействия с органами государственной власти и институтами развития.

Различные организационные мероприятия, подобные указанным выше, сливаясь в единый поток, создают условия для совершенствования функционирования малых предприятий, специализирующихся на создании инноваций.

Учитывая ограниченность объема главы, а также степень влияния на проекты, выполняемые малыми предприятиями в инновационной сфере, развитость и качество инициатив, ограничимся описанием и текущим анализом работы двух организаций – институтов развития, непосредственно работающих с малыми предприятиями: ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» (далее Фонд

⁵⁶ Сбербанк запустил сервис по удаленной регистрации бизнеса. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

http://www.cnews.ru/news/top/2018-02-15_sberbank_zapustil_servis_po_udalenoj_registratsii (дата обращения: 26.02.2018)

⁵⁷ Фонд содействия инновациям и АНО «Цифровая экономика» подписали соглашение о сотрудничестве. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

<http://fasie.ru/press/fund/fond-sodeystviya-innovatsiyam-i-ano-tsifrovaya-ekonomika-podpisali-soglasenie-o-sotrudnichestve/> (дата обращения: 26.02.2018)

⁵⁸ Отбор инновационных компаний для выхода на рынок инноваций и инвестиций. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.moex.com/s2272> (дата обращения: 26.02.2018)

содействия инновациям)²¹ и Фонд «Сколково» (полное название – Фонд развития Центра разработки и коммерциализации)¹².

4.3. Фонд содействия инновациям

Полное официальное название Фонда – федеральное государственное бюджетное учреждение «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере». Фонд содействия инновациям создан в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 3 февраля 1994 года № 65 «О Фонде содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере». Миссия Фонда – содействие практическому использованию научно-технических достижений, используя малые формы предприятий, а также развитие инновационной инфраструктуры, содействие реализации научно-технических программ, инновационных проектов в сфере технологии гражданского назначения^{21, 59}.

Фонд содействия инновациям финансирует проекты, результаты которых имеют перспективу коммерциализации и реализуются малыми предприятиями. Фонд особо поддерживает проекты по вовлечению молодежи в процессы инновационного творчества и предпринимательства.

Здесь нужно подчеркнуть, что Фонд является одним из основных, базовых элементов национальной инновационной системы России (рисунок 4.5). В 2010-м году между ключевыми российскими институтами развития было заключено Соглашение о взаимодействии, которое позволило создать систему «инновационного лифта». Роль Фонда развития в этой системе – создание условий для начального потока качественных проектов, которые в дальнейшем могут быть поддержаны другими организациями.

⁵⁹ Отчет Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере - 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fasie.ru/fund/reports/> (дата обращения: 26.02.2018)



Рисунок 4.5. Схема, демонстрирующая роль Фонда содействия инновациям в российской инновационной системе ²⁵.

Фонд развития инноваций является первым, начальным этажом «инновационного лифта». Следующие этажи «здания» инновационной системы занимают Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), Российская венчурная компания (РВК), Фонд «Сколково», Внешэкономбанк (ВЭБ), Московская межбанковская валютная биржа, которые обладают своими ресурсами и могут подключаться к развитию организаций и проектов на других этапах.

Объем бюджетных ассигнований (за счет средств федерального бюджета) на деятельность Фонда в 2016 году составили почти 6 млрд. рублей. Объем средств на финансирование проектов 2016 году составлял более 7,5 млрд. рублей.

Начиная с 2016-го года Фонд содействия инновациям выступает одним из организаторов ежегодного мероприятия по поиску перспективных инновационных проектов в регионах Russian Startup Tour и партнером всероссийской стартап-конференции Startup Village. С этими мероприятиями

связана одна из программ Фонда – программа «Старт» поддерживающая субъекты малого инновационного предпринимательства на посевной стадии.

В настоящее время Фонд содействия инновациям реализует шесть основных программ поддержки малых предприятий, выполняющих инновационные проекты: «УМНИК», «Старт», «Развитие», «Кооперация», «Интернационализация», «Коммерциализация». Проекты в рамках программ финансируются в рамках договоров.



Рисунок 4.6. Структура финансирования договоров основных программ Фонда в 2016 г ²⁵.

Остановимся на деталях программ подробнее и дадим им краткую характеристику.

1. Программа «УМНИК» - программа поддержки молодых исследователей, инженеров и специалистов в возрасте 18-28 лет, ориентированных на инновационную деятельность. Проекты в рамках программы могут получить финансовую поддержку до 400 тыс. руб. сроком на два года.

Основные цели программы:

- поддержка НИОКР, проводимых молодыми исследователями и инженерами;
- подготовка молодых исследователей и специалистов к созданию малых предприятий для коммерциализации исследований и разработок.

В 2016-17 годы отбор участников программы «Умник» осуществлялся по следующим научно-техническим направлениям ²⁵:

- информационные технологии;
- медицина будущего;

- современные материалы и технологии их создания;
- новые приборы и аппаратные комплексы;
- биотехнологии.

По сравнению с предыдущими годами, основным новым критерием программы, начиная с 2016 года, был определен критерий перспективы коммерциализации результатов проекта. В связи с этим в состав экспертных жюри в регионах были введены представители бизнес-сообществ и региональных органов управления ²⁵.

2. Программа «Старт» - программа поддержки малых инновационных предприятий на ранней стадии развития.

Основная цель программы «Старт» - поддержка малых предприятий, создающих инновации и стремящихся коммерциализовать собственные научно-технологические разработки, в том числе подготовка проектов для финансирования другими институтами развития в рамках реализации «инновационного лифта».

Проекты программы «Старт» могут быть реализованы в три этапа. Первый этап является «посевным» и направлен на проведение научных исследований, разработку прототипа продукта, его испытаний, которые позволят убедиться в обоснованности, в том числе и для инвестора, коммерциализации результатов предыдущих исследований и разработок. Объем финансирования проектов первого этапа – до 2-х млн. рублей.

Второй этап проекта направлен на привлечение внебюджетных средств и может быть профинансирован на суммы до 3-х млн. рублей с условием обязательного паритетного софинансирования.

Объем финансирования третьего этапа – до 4-х млн. руб. с обязательным софинансированием сторонним инвестором и/или привлечением собственных средств малого предприятия.

Нужно отметить, что трехлетний план развития является обязательным для малого предприятия. В случае невыполнения принятых обязательств перед Фондом развития инноваций, малое предприятие не может рассчитывать на продолжение финансирования.

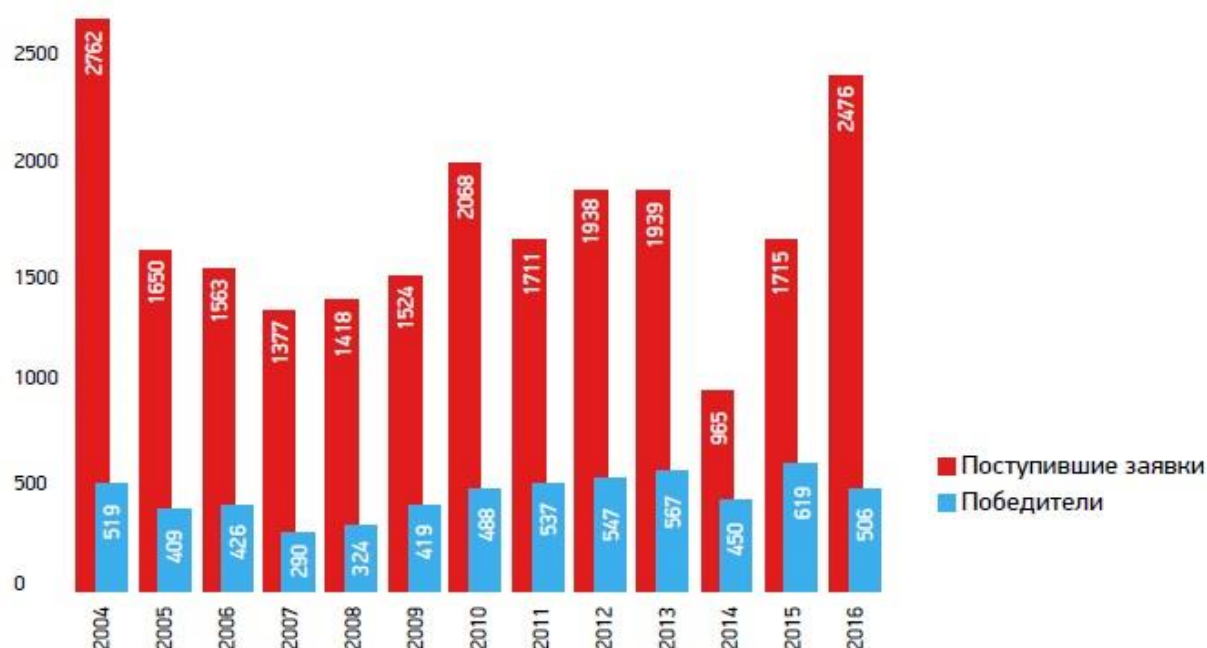


Рисунок 4.7. Диаграмма поступления заявок по программе «Старт» за 13 лет (2004-2016 гг.) проведения программы ²⁵

Всего за 13 лет проведения программы поступило 23 106 заявок, из которых было поддержано 5 986 проектов и, соответственно создано, около 6 тысяч стартапов.

Результат проекта может быть ориентирован на одну или несколько областей применения:

1. Информационные технологии;
2. Медицина;
3. Энергетика;
4. Промышленность;
5. Природопользование и пищевая промышленность;
6. Образование;
7. Транспорт;
8. Строительство и жилье;
9. Другое (заявитель должен указать) ²⁵.

3. Программа «Развитие» ориентирована на малые предприятия со сложившейся деловой репутацией и историей работы на рынке, которая позволяет работающим компаниям выйти на новый уровень развития за счет разработки новых технологий и создания новых инновационных продуктов. У программы есть приоритетные направления – это информационные

технологии, фармацевтика, энергосбережение. Объем предоставляемого Фондом гранта по программе «Развитие» составляет 20 млн. рублей, при условии обязательного софинансирования из внебюджетных средств в размере не менее 30% от суммы гранта.

Существуют требования к участникам программы:

1) в конкурсе могут принимать участие юридические лица, действующие не менее двух лет;

2) заявитель должен относиться к субъектам малого предпринимательства в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ

3) среди видов экономической деятельности организации должен иметься код ОКВЭД 73.1 «Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук» или код ОКВЭД 72.1.

В 2016 году было подано 713 заявок, поддержано 182 проекта.

4. Программа «Кооперация» направлена на поддержку взаимодействия между крупными компаниями и малыми предприятиями для инновационного развития товаров и услуг крупных компаний.

Планируется, что результатами такого взаимодействия будет повышение уровня коммерциализации исследований и разработок, повышение роли малых инновационных предприятий при выполнении НИОКР, развитие малых предприятий за счет гарантированного заказа на инновации со стороны крупного бизнеса.

Основными направлениями программы «Кооперация» были обозначены такие направления, как:

- безопасность и противодействие терроризму;
- индустрия наносистем;
- информационно-телекоммуникационные системы;
- наука о жизни;
- рациональное природопользование;
- транспортные и космические системы;
- энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика.

Объем финансирования проектов – до 20 млн. рублей, сроки выполнения проектов – до 2-х лет. Всего на конкурс 2016-го года поступила 21 заявка, поддержано 11 проектов.

Организациями, софинансирующими проекты малых предприятий в этой программе, выступили АО «Институт реакторных материалов» (Свердловская обл.), ОАО «НПО Геофизика-НВ» (Москва), ЗАО «НПО СМ» (Санкт-Петербург), АО «ЭРА» (Санкт-Петербург), ОАО «Ангстрем» (Москва), ОАО

«МКБ «КОМПАС» (Москва), АО «КБЭ XXI века» (Удмуртская Республика), АО «АКОМ» (Самара).

5. Программа «Интернационализация» направлена на повышение конкурентоспособности отечественного малого инновационного бизнеса на международных рынках, коммерциализацию результатов научно-технологической деятельности за счет сотрудничества с международными партнерами ²¹, ²⁵. В рамках программы «Интернационализация» проводятся конкурсы с организациями Германии, Франции, Финляндии, США, Испании, стран БРИКС.

Программа также должна способствовать развитию международных научно-технологических связей российских исследователей, инженеров и менеджеров. Максимальный объем предоставляемого Фондом гранта составляет 15 млн. рублей, при условии софинансирования финансовых средств в размере не менее 50% от суммы гранта. Срок реализации проектов: 18 или 24 месяца.

6. Программа «Коммерциализация» реализует поддержку в форме субсидий на обеспечение расходов, понесенных малым инновационным предприятием при выполнении инновационного проекта. В перечень расходов, подлежащих компенсации, не входят расходы на НИОКР и развитие технологии. Гранты предоставляются на финансовое обеспечение расходов, согласно перечню расходов, утвержденному приказом Минэкономразвития России от 27.10.14 № 680, связанных с реализацией инновационных проектов.

Основная цель программы – содействие расширения производства инновационной продукции малым предприятием.

Критериями отбора проектов являются ²⁵:

- научно-технический уровень разработки, лежащей в основе проекта;
- перспективность внедрения, коммерческой реализации создаваемого продукта;
- социально-экономический эффект от реализации проекта.

Гранты предоставляются малым инновационным предприятиям, прошедшим конкурсный отбор, при условии 100% софинансирования из внебюджетных источников.

В 2016-м году всего было подано 489 заявок, отобрано для финансирования 129 проектов.

На сайте Фонда есть страничка историй успеха участников программ с информацией о ходе конкретных проектов и результатах, достигнутых малыми инновационными компаниями ²¹.

Из приведенного списка программ, поддерживаемых Фондом развития инновации видно, что Фонд осуществляет поддержку проектов как полного инновационного цикла по программам «Старт», «Развитие», «Интернационализация», так и доведение до промышленного производства инновационных товаров и услуг по программам «Коммерциализация» и «Кооперация». В целом, Фонд содействия инновациям является, пожалуй, наиболее авторитетной организацией, поддерживающей малый бизнес, ориентированный на создание инновационных продуктов.

Фонд «Сколково»

Деятельность инновационного центра Сколково осуществляется в целях развития исследований, разработок и коммерциализации их результатов. Проект создания Инновационного Центра реализуется Фондом «Сколково» (полное название – Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий). Деятельность регламентируется ФЗ-244 «Об инновационном центре «Сколково» от 28.09.2010 года, с изменениями от 29.12.2016 года ⁶⁰.

Миссия Фонда «Сколково» - формирование благоприятных условий, в которых ученые, конструкторы, инженеры и предприниматели совместно с участниками образовательных проектов могут успешно работать над созданием конкурентоспособных наукоемких разработок мирового уровня ¹². Ожидаемый результат - самоуправляющаяся и саморазвивающаяся Экосистема, благоприятная для развития предпринимательства и исследований, способствующая созданию компаний, успешно функционирующих на глобальном рынке ²⁶.

В настоящее время в рамках выполнения задачи развития инновационной экосистемы Фонд «Сколково» координирует деятельность по поддержке проектов с другими институтами развития, участвует в формировании перспективных тематик исследований и разработок, реализуемых в рамках программ Министерства образования и науки РФ и Министерства Промышленности и торговли РФ, включается в деятельность рабочих групп проекта Национальной технологической инициативы.

⁶⁰ Федеральный закон "Об инновационном центре "Сколково" от 28.09.2010 N 244-ФЗ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://sk.ru/foundation/documents/p/legislative_acts.aspx (дата обращения: 25.02.2018)

Для использования потенциала проекта «Сколково» инициативной группе и/или малому предприятию необходимо ¹⁶:

1. Иметь идею, прототип, технологию создания нового продукта, продукта или технологии с новыми свойствами, качеством, параметрами.
2. Подготовить и направить в Сколково проект развития этого продукта, технологии.
3. Получить одобрение проекта экспертами Сколково.
4. Зарегистрировать ООО (общество с ограниченной ответственностью) с некоторыми нюансами по видам деятельности и направленное на реализацию одобренного проекта.
5. Стать резидентом «Сколково».

Инструментами поддержки малых предприятий, реализуемые в «Сколково» являются ^{12, 16, 26}:

1) налоговые льготы:

- освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика по налогу на прибыль;
- освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика по НДС (кроме НДС, уплачиваемого при ввозе товаров в Российскую Федерацию);
- освобождение от обложения налогом на имущество организаций;
- пониженный тариф страховых взносов – 14 %;
- компенсация таможенных платежей (таможенной пошлины и НДС) в отношении товаров, ввозимых для строительства, оборудования и технического оснащения объектов недвижимости в центре «Сколково» или необходимым участникам проекта для осуществления их исследовательской деятельности;

2) финансовая поддержка в виде предоставления следующих грантов:

- микрогранты (до 1.5 млн. руб. по заявке и до 4 млн. руб. в год) на научно-исследовательскую деятельность, прототипирование, компенсацию командировок, оформление патентов и т.д.
- минигранты (до 5 млн. руб.) для реализации конкретных НИР и ОКР в рамках проекта. Сюда включаются зарплата, командировки, аренда, покупка оборудования, оформление патентов и т.д. Минигрант выдается без софинансирования.
- гранты (от 5 до 300 млн. руб.) для реализации масштабного проекта создания нового продукта, развития технологии. Срок исполнения 3 года. Для гранта нужно софинансирование в размере 50% от суммы проекта от соинвестора.

3) инфраструктурная поддержка:

- консультационная поддержка;
- визово-миграционная поддержка;
- аренда помещений;
- услуги в области интеллектуальной собственности;
- доступ к научно-исследовательскому оборудованию.

Критерий и порядок отбора:

1) приоритетными являются проекты, нацеленные либо на создание новых, либо на расширение и модернизацию существующих производств;

2) необходимыми условиями для одобрения проекта к софинансированию со стороны компании являются следующие факторы:

- техническая реализуемость;
- экономическая эффективность;
- размещение производства в России.

Получение грантов Фонда «Сколково» является реальным механизмом совершенствования технологий и продуктов и привлечения финансовых средств на процедуру модернизации малого предприятия ¹⁶. Плюсы организационной стратегии развития малого предприятия с использованием потенциала «Сколково» очевидны – предприятия выходят на новый организационный уровень, включается инициатива людей, привлекаются средства для модернизации технологии.

Перечислим некоторые результаты, достигнутые Фондом «Сколково» (согласно годовому отчету Фонда Сколково за 2017 год ⁶¹).

С момента создания проекта «Сколково» и до настоящего момента (1-й квартал 2018 года) получили статус резидента «Сколково» более 2000 стартапов из 65 регионов страны, причем более 40% составляют региональные компании. Учитывая серьезные требования к проектам, только каждая пятая заявка получает одобрение. После одобрения заявки, стартапам «Сколково» становится доступен набор инструментов финансовой поддержки, помощь в привлечении инвестиций и акселерации проектов, набор услуг по защите интеллектуальной собственности и структурированию сделок, а также доступ к сети центров коллективного пользования, предоставляющих технологические услуги ^{12, 27}. Прежде всего, это грантовое финансирование. Всего с начала проекта «Сколково» по 2016 год одобрено более

⁶¹ Годовой отчет Сколково 2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://sk.ru/foundation/results/annual_reports_ru/p/annual_report_2017.aspx (дата обращения: 26.02.2018)

980 грантов на общую сумму одобренных грантов около 12,6 млрд. рублей. На момент завершения 2016 года выплачено около 11,3 млрд. рублей (статистика за 2017 год пока еще не доступна). За 2016-й год одобрено грантов на сумму 1,6 млрд. руб., выплачено – 2,1 млрд. рублей.

Сервисы Фонда по финансовой поддержке деятельности стартапов не ограничиваются инструментами грантового финансирования. Стартапы «Сколково» могут воспользоваться поддержкой по привлечению инвестиций, которая включает разработку инвестиционной стратегии, подготовку необходимых материалов и помощь по взаимодействию с инвесторами, а также поддержку в переговорах до момента заключения сделки. За последнее время Инвестиционная служба Фонда «Сколково», благодаря профессиональной экспертизе и широкому охвату инновационных проектов, а также сети контактов среди венчурных фондов, корпоративных инвесторов и бизнес-ангелов, стала одним из значимых игроков на венчурном рынке России. В прошлом году более 41% сделок на российском венчурном рынке пришлось на сколковские компании²⁷. По итогам исследования рынка венчурных инвестиций, проведенного агентством Mergers.ru, Инвестиционная служба Фонда «Сколково» вошла в Топ-3 инвестиционных консультантов с наибольшим количеством сделок в 2016 году²⁷.

Некоторые результаты процесса венчурного инвестирования в стартапы Сколково:

- всего сделок заключено с 2012 по 2016 г. – более 150;
- общая сумма инвестиций с 2012 по 2016 г. – более 11 млрд. руб.;
- в 2016 году заключено 33 сделки на сумму инвестиций около 3,6 млрд. руб.

В «Сколково» действуют акселерационные программы, необходимые стартапам на различных уровнях развития их проектов: от верификации научной идеи (программа трансляционных исследований «Сколтеха») до вывода готового продукта на международные рынки (программа международной акселерации).

В «Сколково» действуют четыре акселерационных программы:

- программа «Старт в Сколково»;
- программа «Стартап Академия»;
- программа «Индустриализатор»;
- программа международной акселерации.

Все программы направлены на поддержку и развитие инновационных проектов, подаваемых и/или реализуемых в «Сколково».

В результате выполнения программ международной акселерации:

- выручка от международных продаж – более 4,2 млрд.руб.;
- стартапов, вышедших на международные рынки – более 160 шт.;
- география продаж – более 70 стран.

Также стартапы «Сколково» имеют возможность арендовать офисные и лабораторные помещения в офисных центрах в квартале Менделеева и комплексе зданий Большого Технопарка «Сколково», который является крупнейшим в Восточной Европе ^{12, 27}. Технопарке можно снимать отдельный офис или рабочее место в коворкинге, для размещения которого на первом этаже выделено 1000 м² на 150 рабочих мест.

В «Сколково» развита сеть поставщиков услуг НИОКР сервисов на территории Инновационного центра, а также на территориях аккредитованных организаций.

Таблица 4.5

Основные направления работ услуг НИОКР, выполняемых в «Сколково» ²⁷.

Прототипирование	3D быстрое прототипирование	Компьютерный инжиниринг
	Точная механообработка	Функциональные покрытия
	Приборостроение и разработка электроники	Промышленный дизайн
	Встраиваемые системы управления и мониторинга	Численное моделирование и вычислительные технологии
Биомедицинские сервисы	Микрофлюидка	Молекулярная диагностика
	Доклинические исследования	Клеточная диагностика
	Клинические исследования	Биобанкирование
	Стерилизация	Генотипирование
Метрологические исследования	Микроанализ	Фотоэлектрические преобразователи
	Материаловедение	Полупроводниковые технологии
	Оптоэлектроника	Нефтехимия и оргсинтез
	Квантовая оптика	Химические исследования
Испытания и сертификация	Механические испытания	Функциональные испытания
	Климатические испытания	Ресурсные испытания
	Циклические испытания	Техническая экспертиза
	Электромагнитные испытания	Сертификация

В целом, бюджетное финансирование «Сколково» до 2020 года, согласно проекту, должно составить 125,2 млрд. рублей, при этом, не менее 50 % затрат на создание инновационного центра «Сколково» планируется привлечь из частных источников ^{12, 27}.

Как было указано выше, системной проблемой научно-технологического комплекса России является низкая инновационная активность предприятий. Соответственно, проекту «Сколково» в целом, ставились задачи

активизации инновационной активности предприятий малых форм, облегчение выхода на рынок новых товаров и услуг малым инновационным фирмам^{12, 26}. Также ставилась задача определение движения, моды на инновации и инновационный бизнес, формирование спроса на продукты инновационных компаний. В проекте «Сколково» государство фактически взяло на себя финансирование начального этапа развития стартапов. Ситуация в стране такова, что поскольку риски невозврата вложенных средств на ранней фазе слишком высоки, бизнес в целом пока не готов выступать в качестве полноценного участника на этой стадии. Поддержка государственных институтов позволила большому числу инновационных разработок выйти на рынок и большому количеству людей попробовать свои силы в инновационном бизнесе. Этим процессам способствовали два больших, развернутых во времени и пространстве по всей России, проекта «Сколково» - Стартап Тур «Открытые инновации» и Стартап Вилладж¹².

По ходу развития проекта «Сколково» оказалось, что финансовая и инфраструктурная поддержка государства в существующих не вполне рыночных условиях оказывается крайне востребованной. В ней больше всего нуждаются производственные бизнесы (учитывая существующие барьеры) и стартапы на стадии выхода, так как им необходимо проводить испытания, закупать оборудование, расходные материалы, арендовать помещения для производства, склада и прочее, а также искать покупателей в среде около государственного крупного бизнеса. Работа структур «Сколково» была направлена на решение этих проблем.

Несмотря на определенные успехи, за время реального и формального существования «Сколково» обозначились и некоторые системные проблемы.

1. Проблема самоокупаемости.

За три года (2013-2015), отчеты по которым опубликованы, расходы федерального бюджета на «Сколково» составили около 58,6 млрд. рублей и бюджетные субсидии составили почти 78%, хотя предполагалось, что затраты Фонда на 50% должны идти из заработанных средств и средств инвесторов – негосударственных организаций^{12, 26, 27}.

2. Проблема отсутствия бизнес-лидеров.

К сожалению, несмотря на достаточное время существования, ни один сколковский стартап не является компанией ни с мировым, ни даже с российским именем. Предполагалось, что в режиме ручного управления, используя инструменты помощи, существующие в Сколково, удастся продвигнуть вперед несколько инновационных компаний. Изначально, выделялись

три группы потенциальных адресатов такой помощи, требующих дифференцированного подхода в формах государственной поддержки¹².

1-я группа. На ранней стадии находятся проекты, реализуемые малыми компаниями с годовой выручкой от 100 тыс. до 1 млн. долларов.

2-я группа. Следующий уровень — компании с выручкой от 1 млн. до 10 млн. долларов.

3-я группа. Для тех фирм, которые все-таки смогли выйти на уровень продаж от 10 млн. до 100 млн. долларов, вопрос инвестиций теряет остроту.

Что касается компаний, подошедших к рубежу оборота 1 млрд. долларов, то здесь наращивание успеха в развитии инновационного бизнеса должно будет зависеть уже не от денег и даже не от умения выстраивать отношения с потребителями внутри или вовне России.

Безусловно, величины оборота названы ориентировочно, и возможна корректировка сумм в большую или меньшую сторону. Предполагалось, что лидеры, как локомотивы, в том числе и в общественном сознании, создадут тренды для других организаций. К сожалению, результат организационной работы на настоящем этапе развития оказался не таким, как ожидали. Хотя, возможно, прошло не так много времени для получения достойного результата.

3. Неблагоприятные макроэкономические условия

Ухудшение макроэкономических условий, определяющих развитие российской экономики (сокращение ВВП, инфляция, снижение курса национальной валюты), оказывает негативное влияние, в том числе и на реализацию проекта «Сколково». Начиная с 2014 года, установившийся режим ограничений на технологический обмен со странами Европы и Северной Америки привел к замедлению темпов развития высокотехнологичных отраслей. Затруднение доступа к внешним рынкам капитала и технологий, снижение инвестиционной привлекательности и снижение объемов внутреннего, в том числе, и государственного инвестирования, тормозят стартап-активность в стране. Основной риск, связанный с данными проблемами заключается в замедлении темпов формирования инновационной инфраструктуры, недостижения целевых показателей и растягивания сроков реализации инфраструктурных проектов.

4. Характер формирования инновационной системы «сверху» (по инициативе государства) предопределяет невысокий уровень инновационной инициативы, особенно на региональном уровне (из 85 субъектов РФ география участников Сколково охватывала к 2018-му году только 65 регионов).

Это приводит к усилению риска несоответствия количества потенциально эффективных инновационных проектов масштабу поставленных задач инновационного развития.

Несмотря на имеющиеся проблемы проект «Сколково» динамично развивается, делая коррекции в структуре управления, системе отчетных показателей, направлении развития ²⁷.

Нужно подчеркнуть, что развертывание сколковской инновационной экосистемы в России невозможно без учета опыта крупнейших инновационных центров мира: Кремниевой долины (Калифорния), сети технологических центров Великобритании, Мюнхенского технологического центра (Германия), Французской межрегиональной сети распространения технологий, Чжунгуаньцунь (Китай), Цукуба (Япония) и других. Необходимо отметить, что большинство эффективных инновационных экосистем работают по принципу воронки, то есть в условиях избытка предложения инноваций, которые пока в России отсутствуют.

Об оценке эффективности государственной поддержки малого инновационного предпринимательства

Согласно № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» эффективность поддержки малого предпринимательства трактуется как эффективность реализации соответствующих государственных программ поддержки ²⁰. Однако в этом законе отсутствуют общие критерии оценки эффективности поддержки программ. Стандартным подходом в оценке эффективности программы является степень достижения целевых показателей и/или индикаторов. В то же время сложно отделить общее развитие субъекта от развития, стимулированного государственной поддержкой. Еще сложнее оценить роль института развития, учитывая возможность его подключения к конкретным проектам на разных стадиях инновационного цикла.

В отечественной и зарубежной литературе представлен широкий круг подходов к оценке эффективности проектов, программ и организаций. Наборы критериев, показателей и индикаторов с небольшими дополнениями и различиями повторяются во многих работах.

На наш взгляд, можно отметить отсутствие до настоящего времени системного подхода в выработке набора критериев и соответствующих параметров при оценке эффективности поддержки малых предприятий, специализирующихся на создании инноваций. В дополнение к этому замечанию, анализ данных региональных программ поддержки малого

предпринимательства, выполненный авторами работы ⁶², выявил ситуацию, согласно которой около 25% критериев оценки, представленных в этих программах, указаны без ожидаемых количественных значений, что относит их в категорию качественных показателей, и значит, возникают проблемы объективной оценки эффективности программ по этим критериям. Также в большинстве региональных программ поддержки малого предпринимательства практически отсутствуют параметры, позволяющие отделить результаты, являющиеся следствием внешних воздействий. Более 90% критериев в этих программах отражают общее развитие малого предпринимательства и меньше 10% относятся к критериям отражающих государственную поддержку ²⁸. В этой работе сделан вывод о том, что, несмотря на наличие значительного числа показателей у существующих государственных программах по поддержке малого бизнеса, до сих пор не сформирована комплексная система показателей, пригодная для реального управления государством программ поддержки малого предпринимательства²⁸.

Нужно отметить, что подобные проблемы управления программами существуют и за рубежом. Например, американская система PART (Program assessment rating tool) нацелена на оценку эффективности государственной поддержки при помощи большого числа показателей, которые анализируются независимыми экспертами ⁶³. В 2015 году при помощи системы PART около 40% федеральных государственных программ поддержки малого предпринимательства были оценены как безрезультатные, так как не имели целевого эффекта ⁶⁴.

Еще сложнее создать работающую систему показателей, корректно характеризующую эффективность государственной поддержки малых предприятий, создающих инновации в научно-технологической сфере.

На наш взгляд следует отметить последовательность подхода к оценке эффективности государственной поддержки малого инновационного предприятия, предложенного авторами работы ¹⁹. В его основе лежат

⁶² Кузнецов Ю. В., Быкова Н. В. Эффективность государственной поддержки малого предпринимательства в России // Финансы: теория и практика. 2017. Т. 21. № 6. С. 50–59

⁶³ Fuller T., Moran P. Small enterprises as complex adaptive systems: a methodological question? // Entrepreneurship & Regional Development. 2016, no. 13, pp. 47–63. doi:10.1080/089856201750046801

⁶⁴ Sternberg R. Innovation Networks and Regional Development – Evidence from the European

Regional Innovation Survey (ERIS): Theoretical Concepts, Methodological Approaches, Empirical Basis and Introduction to the Theme Issue // European Planning Studies. 2017, vol. 8, no. 4, p. 389. doi:10.1080/713666420.

следующие принципы: наличие у малого предприятия исследовательской деятельности; оптимальное распределение ресурсов; степень инновационной активности; эффективность инноваций; степень рыночной ориентированности; социально-экономическая отдача.

В соответствии с этими принципами для оценки эффективности прямой государственной поддержки малых инновационных предприятий, предложена следующая система критериев эффективности и показателей оценки государственной поддержки, Таблица 4.6.

Таблица 4.6

Система показателей, соответствующая критериям оценки эффективности государственной поддержки малого инновационного предприятия ¹⁹

Критерий эффективности	Показатели оценки эффективности государственной поддержки малого инновационного предприятия
Восприимчивость к новому прорывному знанию	- среднегодовой темп прироста затрат на исследования и разработки - доля затрат на НИОКР в доходе от реализации инновационного продукта
Эффективность использования интеллектуальных ресурсов	- объем нематериальных активов, созданных за год, на одного работника - доход от реализации прав на результаты интеллектуальной деятельности (за год) в расчете на одного работника
Интенсивность накопления и использования результатов интеллектуальной деятельности	- число созданных результатов интеллектуальной деятельности - среднегодовой темп прироста нематериальных активов
Скорость внедрения результатов интеллектуальной деятельности	- средняя длительность жизненного цикла продукции на стадиях разработки и внедрения продукции - степень новизны инновационной продукции (доля вновь внедренных или значительно измененных в течение последних трех лет товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных инновационных товаров, работ, услуг) - степень технологического обновления (отношение затрат на приобретение машин и оборудования, связанных с внедрением инноваций, к общим затратам на машины и оборудование)
Рыночная восприимчивость	- рентабельность инновационного продукта - доля инновационной продукции в общем объеме реализации
Вклад в решение социально-экономических задач	- число высокотехнологичных рабочих мест - налоговые выплаты и отчисления во внебюджетные фонды

Нужно отметить, что в таблице представлены общие принципы, критерии и соответствующие им показатели. Соответственно этот перечень является открытым. В зависимости от конкретной программы или объекта, показатели должны быть конкретизированы, перечень уточнен и дополнен с учетом измеримости показателей.

Большой вклад в решение задачи создания, модернизации и масштабирования технологий для промышленного производства и оказания услуг может внести малый бизнес, обладающий быстротой и гибкостью в принятии решений, активизирующий творческий и деловой потенциал людей. Несмотря на наличие, в целом, условий для создания инноваций в России, в настоящее время численность малых инновационных предприятий все еще остается низкой. Низкая численность малых инновационных предприятий коррелирует с общей низкой инновационной активностью организаций в целом по России. Также в настоящее время в России отсутствует официальная статистика о количестве малых инновационных предприятий, учет осуществляется по косвенным данным.

Выделяют следующие причины относительно слабого развития сегмента малых предприятий, занимающихся развитием инноваций: отсутствие системной поддержки малых инновационных предприятий; отсутствие учета специфики инновационных предприятий при выработке мер поддержки; отсутствие единых критериев оценки результативности государственной поддержки малых предприятий, специализирующихся на создании инноваций.

Значительная роль в поддержке малых предприятий, осуществляющих инновации в научно-технологической сфере, отводится российским институтам развития. Поддержка и стимулирование инновационных процессов осуществляется институтами развития через различные механизмы государственно-частного партнерства. К наиболее крупным по масштабу воздействия на процессы поддержки развития малых предприятий в сфере инновационного предпринимательства можно отнести Внешэкономбанк, ГК «Роснано», ОАО «Российская венчурная компания», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фонд «Сколково». К основным направлениям функционирования этих организаций относится поддержка малого и среднего бизнеса, развитие инфраструктуры, финансирование бизнес-проектов, финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, софинансирование мероприятий по коммерциализации результатов научных исследований.

В работе представлено описание возможностей и приведены результаты работы двух наиболее известных институтов развития, существующих в России - Фонда содействия инновациям и Фонда «Сколково».

В настоящее время в России отсутствует общепринятый общий набор критериев и соответствующих параметров при оценке эффективности поддержки государством малых предприятий, специализирующихся на создании инноваций. В работе приведены возможные общие критерии и система общих показателей оценки эффективности государственной поддержки малого инновационного предприятия, которые могут быть основой общепринятого набора критериев и показателей.

Глава 5. Состояние и динамика эффективности функционирования малого бизнеса в сельском хозяйстве

5.1. Динамические закономерности в развитии малого бизнеса в сельском хозяйстве

Сельское хозяйство на протяжении первых 10 лет реформирования в основном было убыточным. Даже если незначительные прибыли были направлены на закупку техники для малого бизнеса в сельском хозяйстве, это не позволило бы закупить 20 % от того количества, что имеют в настоящее время фермерские хозяйства. В начале реформирования аграрного сектора экономики только на среднесписочное количество работников сельского хозяйства (4881 тыс. лиц) без учета еще 2 млн. чел., имеющих право на получение имущественного пая, приходилось по 0,1 трактора, 0,02 – зернового комбайна и 1,27 – коров. Количество тракторов, которое приходилось на одно фермерское хозяйство в 2002 – 2016 гг., из года в год возрастало и ныне составляет 0,78 трактора.

Следовательно, как минимум пятая часть хозяйств вообще не имеет тракторов, а остальные – по одному. Но поскольку отдельные группы хозяйств имеют по 2 – 5 тракторов, то удельный вес хозяйств без наличия техники еще больше. По состоянию на 01.01.2002 г. только 44 % в фермерских хозяйствах имели трактора, 13 – грузовые автомобили и 3,7 % – зерновые комбайны.⁶⁵ В 2016 г. по сравнению с 2002 г. количество тракторов в фермерских хозяйствах возросло на 14 тыс. шт., но на 1 га пашни сократилось в 2,8 раза и составляет лишь 7,5 трактора. После 2010 г. количество фермерских хозяйств сократилось на 2,5 тыс. ед. (на 5,6 %), а тракторов – на 600 шт. (1,6 %). Причинами следует считать низкие цены реализации сельскохозяйственной продукции, невысокий уровень интенсификации производства, практически отсутствующую государственную поддержку и основное – агрохолдинги в преддверии ввода рынка земли завышают уровень арендной платы и таким образом привлекают арендодателей со всеми негативными последствиями для фермерства.

Относительно капитальных вложений на приобретение техники или земли, то владельцы небольших земельных паев и даже намного больших наделов – земель фермерского фонда, не могли их осуществить по причине

⁶⁵ Елфимова, Ю.М. Становление и развитие фермерства в России: проблемы землепользования / Ю.М. Елфимова // Российское предпринимательство. – М. - 2015. – С. 172 - 175.

низких доходов населения в сельской местности. Например, среднемесячная заработная плата размером 500 – 1000 руб. на протяжении 2000 – 2003 гг. не могла обеспечить приобретение техники стоимостью 300 – 900 тыс. руб. за единицу.

В годы становления малого бизнеса в России (до 1999 г. включительно) сельское хозяйство было убыточным (7 – 10 млрд. руб. убытка). Следует отметить, что в год наивысшей инфляции (1995-й г.) была получена чисто арифметическая прибыль, однако даже за счет всей выручки по новым ценам невозможно было восстановить хотя бы на несколько процентов производственные ресурсы, израсходованные и приобретенные на предыдущем производственном цикле. Было недостаточно и пашни, чтобы организовать эффективное малое предпринимательство. Так, в сельском хозяйстве на начало 1991 г. только на работников приходилось менее 6,5 га пашни, а на сельских жителей возрастом 16 – 59 лет – меньше 3,5 га на каждого. Если брать во внимание пенсионеров и бывших работников сельского хозяйства, также имеющих право на земельный пай, то создать эффективное малое предпринимательство было проблематично по причине малоземелья. Проблема обостряется и вследствие высокой стоимости сельскохозяйственной техники и низкой ее загруженности в небольших хозяйствах, что резко увеличивает себестоимость сельскохозяйственной продукции. Распределение же основных средств колхозов и совхозов между 5 млн. их работников не способствовало решению вопроса обеспечения владельцев паев техническими средствами для желающих заниматься малым бизнесом на селе. Так, на начало 1991 г. техническая вооруженность одного работника составляла лишь 0,1 трактора, 0,2 – зернового комбайна и 1,3 коров. Даже на землях бывшей ГДР, где не были уничтожены имеющиеся сельскохозяйственные предприятия, не сумели организовать мелких предприятий на основе паев. Чтобы жить с доходов от сельского хозяйства, в 1990 г. на семью нужно было иметь не менее 100 га земли или 50–70 коров. На нужды предприятия такого размера необходимость в капитале превышала 750 тыс. немецких марок. Путь кредитования мелких хозяйств и организации более крупных сельских хозяйств довольно рискован. Поэтому Союз крестьян бывшей ГДР требует предоставления государственного ручательства по кредитам для проведения модернизации малого бизнеса в сельском хозяйстве и пищевой промышленности.⁶⁶

⁶⁶ Костяев, А. И. Внешние условия и внутренние факторы сельскохозяйственного производства / А. И. Костяев // Экономика перерабатывающих и сельскохозяйственных предприятий. - 2015. - №3. - С. 8-10.

Если в развитых странах, где функционирует малый бизнес в сельском хозяйстве, более 50 % их владельцев работают и получают основную часть своих доходов в других отраслях, то в России по видам деятельности в 2016 г., согласно статистическим данным, только 0,3 % фермеров дополнительно были заняты на предприятиях по переработке сельскохозяйственной продукции (включая производство комбикормов) и более всего (5,6 %) – на предприятиях по предоставлению сельскохозяйственных услуг, в том числе ремонт сельскохозяйственной техники. Таким образом, проблемы, касающиеся доходов населения в сельской местности, не решаются по причине отсутствия сфер занятости. Тогда как, например, в 20-х годах прошлого столетия, в России во многих селах были дополнительные сферы занятости. Так, в селе Бурцево Волоколамского уезда Московской губернии в 1922 г. функционировали: маслобойный завод; машинное общество по обслуживанию молотилок, сноповязалок, других сложных машин; общество по предоставлению помощи крестьянам в ведении животноводства и других хозяйственных дел; кооперативная мельница; электрическая станция и т.д. В типичном для того времени крестьянском хозяйстве один работник был занят до 110 дней (40 % рабочего времени) на отхожих промыслах: фабричном, тележном, ткацком, бондарном, плотническом, кузнечном, маслобойном и т.п.⁶⁷

Большие надежды на последовательное увеличение объемов производства и количества малых предприятий в сельском хозяйстве в нашей стране не оправдались (рис. 5.1).

Как показывает анализ, за последние 12 лет посевные площади пшеницы озимой, ячменя, кукурузы на зерно и подсолнечника возросли в незначительной степени, а посевные площади основных сельскохозяйственных культур не достигли прогнозируемых уровней.

⁶⁷ Тарасов, А. Н., Павлушкина О. И. **Современная модель управления сельским хозяйством: функции и институты: монография**/ А.Н.Тарасов, О.И.Павлушкина и др. – Ростов н/Д: ФГБНУ ВНИИЭиН, Изд-во ООО «АзовПечать», 2016. – 224 с.

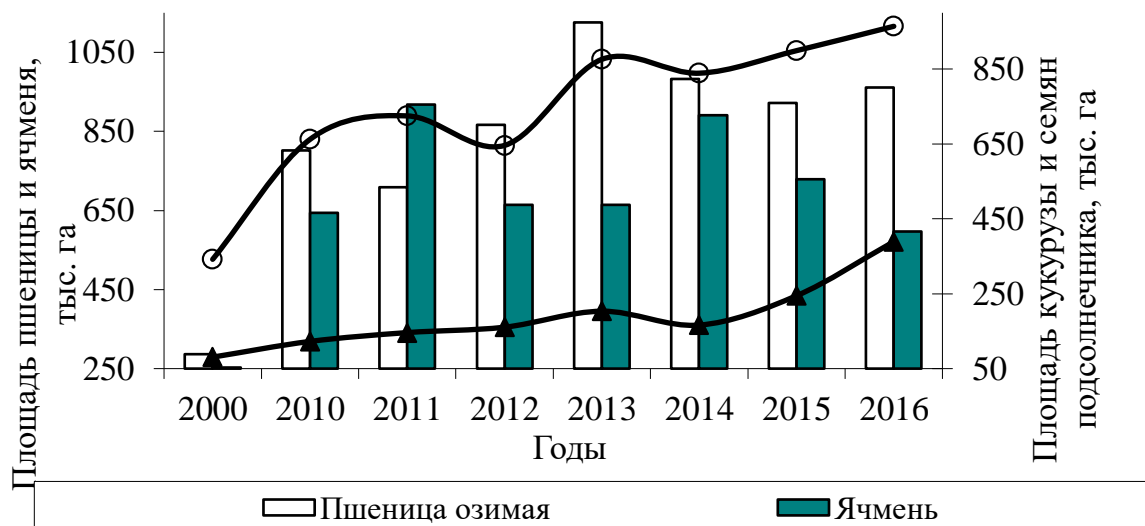


Рисунок 5.1. Динамика посевных площадей основных сельскохозяйственных культур в малых предприятиях сельского хозяйства, 2002–2016 гг.

Более сложная ситуация с развитием животноводства в малых предприятиях сельского хозяйства, не отвечающая прогнозам реформаторов относительно отраслей животноводства. Ни в одной национальной программе на 2013 и 2020 гг. не приведены расчетные данные по содержанию скота и птицы, и производства молока и мяса. Также не указано, сколько будет таких малых предприятий и какое их количество сократится из-за отсутствия средств для расширения и оснащения соответствующим оборудованием для содержания 15 коров. Можно предположить, что вследствие этого развитие животноводства в малых предприятиях сельского хозяйства вообще отсутствует (рис. 5.2).

Уровень рентабельности сельскохозяйственного производства в 2016 г. был выше на 6,9 процентных пункта. Достигнутый результат еще не является гарантией дальнейшего успешного развития, ведь его необходимо поддерживать со стороны государства и стабилизировать. Но не выписаны четкие действия относительно государственной поддержки малого бизнеса в сельском хозяйстве.

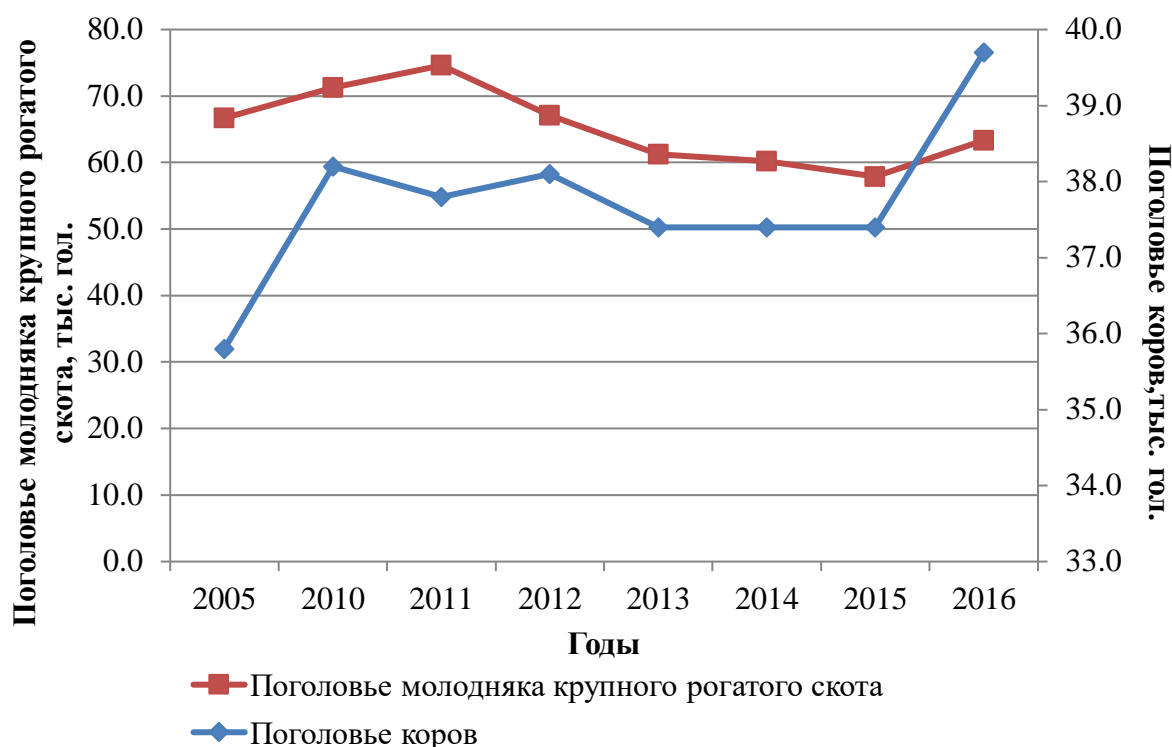


Рисунок 5.2. Динамика поголовья коров и молодняка крупного рогатого скота в малых предприятиях сельского хозяйства по состоянию на 01.01.2005 – 2016 гг.

Независимо от планов поддержки малого бизнеса в сельском хозяйстве разными стратегиями развития аграрного сектора экономики эффективность их функционирования зависит от двух результирующих факторов – суммы выручки на выходе системы и затрат на ресурсы – на входе. Если сумма выручки не превышает всех затрат ресурсов, а не только затрат на реализованную продукцию, то какой-либо высокий уровень рентабельности не является гарантией успешного развития малого бизнеса в сельском хозяйстве (табл. 5.1).

При традиционной системе оценки деятельности малых предприятий сельскохозяйственных субъектов уровень рентабельности за анализируемые годы практически не изменился и составил в 2016 г. 31,2 %. Если исходить из объективных оценок в системе «затраты–выпуск», то приходим к другим выводам. В таких областях, как Архангельская, Владимирская, Вологодская, Кировская, Костромская, Курганская, Нижегородская, Омская, Забайкальский край, Камчатский край, Хабаровский край выпуск продукции – выручка от реализации сельскохозяйственной продукции малых предприятий – не превышал стоимости всех ресурсов на входе производственной

системы. В среднем малый бизнес в сельском хозяйстве в этих областях имели уровень убыточности 0,7–7,1 %, хотя уровни рентабельности по традиционным расчетам составляли 15–40 %.

Таблица 5.1

Уровни рентабельности всех малых предприятий сельскохозяйственной деятельности и в целом в системе «затраты – выпуск», 2016 г.

Регион	Количество малых предприятий		Приходится пашни на хозяйство, га		Уровень рентабельности, %			
					от всей деятельности		«затраты–выпуск»	
	2012	2016	2012	2016	2012	2016	2012	2016
Алтайский край	3802	2445	998,7	960,9	46,7	44,8	22,5	24,3
Амурская область	1156	1096	623,3	503,6	28,5	35,0	12,4	14,4
Архангельская область	211	182	3562,4	6893,7	24,1	22,5	15,3	-3,2
Астраханская область	3201	2879	411,3	550,8	45,9	34,5	25,1	26,3
Белгородская область	1445	895	302,1	239,0	42,7	35,6	20,0	5,4
Брянская область	1322	1144	145,3	142,7	37,8	39,6	26,7	9,7
Владимирская область	941	870	40,3	35,2	26,2	12,3	-14,4	-7,1
Волгоградская область	4120	3722	712,2	697,1	29,2	13,6	7,1	2,9
Вологодская область	1123	1048	78,5	62,3	22,6	32,7	-4,1	-1,6
Воронежская область	2617	2511	352,3	326,0	28,5	35,0	12,4	14,4
Забайкальский край	814	884	256,2	379,0	15,8	13,4	-4,6	4,1
Кабардино-Балкарская Республика	6218	6527	48,7	35,0	53,3	32,6	35,8	22,1
Калининградская область	1282	1239	97,1	51,2	26,3	28,7	2,1	4,8
Калужская область	1305	1293	62,2	55,4	15,8	13,4	-4,6	4,1
Камчатский край	156	141	48,2	47,5	6,2	9,1	-5,9	-0,9
Карачаево-Черкесская Республика	2078	1971	72,3	70,4	35,9	25,5	13,3	0,8
Кемеровская область	1015	987	415	407,0	53,3	32,6	35,8	2,1
Кировская область	688	669	127,7	114,8	19,1	16,4	-5,9	-0,9
Костромская область	378	360	129,4	108,6	15,8	13,4	-4,6	-4,1
Краснодарский край	13965	14058	87,4	89,8	73,3	88,8	27,3	37,6
Красноярский край	1685	1562	253,9	251,2	38,6	38,0	44,8	19,4
Курганская область	1123	1056	712,3	611,7	22,6	32,7	-4,1	-1,6
Курская область	961	812	124,8	361,5	26,4	24,8	12,2	2,1
Ленинградская область	2956	2911	16,7	12,8	32,4	32,6	10,2	13,8
Липецкая область	793	825	326,8	309,2	21,4	43,3	-39,8	-2,9
Московская область	1763	1744	17,2	16,6	53,3	32,6	35,8	2,1
Нижегородская область	1507	1406	187,8	148,1	21,8	23,6	-6,9	-0,9
Новгородская область	897	867	56,3	42,2	29,2	13,6	7,1	2,9

Регион	Количество малых предприятий		Приходится пашни на хозяйство, га		Уровень рентабельности, %			
					от всей деятельности		«затраты-выпуск»	
Новосибирская область	2937	2772	285,6	279,5	13,9	10,9	3,2	17,3
Омская область	1896	1988	639,1	697,7	26,2	12,3	-14,4	-7,1
Оренбургская область	2681	2604	829,4	816,4	37,8	39,6	26,7	9,7
Орловская область	1755	833	324,	322,3	9,1	22,1	-17,6	4,1
Пензенская область	1256	1130	344,9	343,2	35,9	25,5	13,3	0,8
Псковская область	557	530	72,8	65,8	41,3	22,7	28,4	7,1
Республика Адыгея (Адыгея)	2013	1618	116,7	111,7	35,9	25,5	13,3	0,8
Республика Алтай	1980	1872	112,6	101,8	9,1	22,1	17,6	4,1
Республика Башкортостан	4533	4497	291,6	258,7	22,3	18,4	18,5	16,7
Республика Дагестан	11682	11525	55,6	54,3	45,9	34,5	25,1	26,3
Республика Крым	2130	2102	112,4	110,4	31,0	40,5	2,6	9,3
Республика Татарстан (Татарстан)	3406	3326	189,3	182,2	15,8	13,4	4,6	4,1
Ростовская область	8202	8178	322,8	314,1	41,7	44,5	27,3	27,6
Рязанская область	3604	2295	107,3	105,2	6,2	23,0	-15,2	18,8
Самарская область	2284	1951	435,7	432,0	30,1	44,6	10,9	11,6
Саратовская область	3878	3860	892,9	795,9	19,1	22,1	17,6	14,1
Сахалинская область	597	559	24,5	21,8	9,1	12,3	-7,6	4,1
Ставропольский край	11123	11063	110,6	108,4	45,9	34,5	25,1	26,3
Тверская область	997	970	136,8	83,1	35,9	25,5	13,3	0,8
Тульская область	981	923	282,8	253,4	27,1	22,8	10,2	2,3
Тюменская область	1577	1439	231,1	200,5	19,2	10,6	3,1	1,9
Удмуртская Республика	946	914	159,8	157,0	11,7	14,5	7,3	4,6
Ульяновская область	861	809	474,1	408,7	25,2	23,6	12,1	9,9
Хабаровский край	426	345	62,7	60,3	26,4	36,3	-28,8	-1,9
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	795	794	24,1	23,8	24,9	15,1	9,3	0,3
Челябинская область	4637	4615	198,3	194,0	32,1	31,2	10,9	10,5
Чеченская Республика	3753	3713	72,3	71,7	31,3	43,5	2,8	9,6
Ярославская область	2130	1573	24,6	24,0	33,8	36,6	26,2	10,7

Таким образом, считаем, что все разрозненные меры стратегий развития должны быть объединены одной структурой (скелетом аграрной экономики) и в первую очередь – структурой предприятий разных форм хозяйствования (холдинги, фермерские и личные хозяйства населения и т.д.). Но каким образом государство будет поддерживать этот баланс с соответствующей занятостью населения? Тогда становится понятной стратегия относительно перспектив развития малого бизнеса в сельском хозяйстве, который

станет составляющей системы аграрной экономики, где будет определено надлежащее место для разных составных блоков: инвестиционных, ресурсных, трудовых и т.д. Одновременно миссией (глобальной целью) последней (до 2020 г.) стратегии задекларировано стабильное обеспечение населения страны качественным, безопасным, доступным продовольствием, а также активное участие в решении мировой проблемы голода.⁶⁸

Для достижения этой глобальной цели необходимо проанализировать, почему на протяжении многих лет возрастают производство, экспорт продукции, а потребление продукции молока и мясо остается на низком уровне. Для этого, например, в странах мира изучают эластичность спроса по доходам и ценам и на основе полученных результатов прогнозируют необходимый рост производства конкретных видов сельскохозяйственной продукции. Контроль цен как производной от мониторинга затрат и высшей эффективности на внутреннем рынке по сравнению с внешним – гарантия невысоких цен на продукты питания. В такой ситуации в любой стране мира проявляется действие закона Энгеля: чем выше совокупный доход населения, тем меньшая часть затрат на питание.⁶⁹

Следует отметить, что кроме функционирования системы аналитически-информационного обеспечения, эффективность малого бизнеса в сельском хозяйстве зависит от эффекта масштаба, при котором обоснованным становится применение современных технологий, что обеспечивает высокую прибыльность хозяйствования. Эффект масштаба достигается увеличением размера предприятия и разными организационными формами кооперативного использования современной техники и оборудования. При этом повышение эффективности производства путем увеличения урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных на основе наиболее рационального использования технологических ресурсов будет доминирующим в системе факторов рационального ведения малого предпринимательства.

Отсюда вывод, чтобы достичь эффективного состояния малого бизнеса в сельском хозяйстве необходимо обеспечить высокий уровень товарности производства и снизить технологические затраты ресурсов на выпуск единицы продукции.

⁶⁸ Павленко, Н. А., Кузнецов В. Ю. Стратегия аграрной политики и ее особенность в обеспечении продовольственной безопасности страны / Н. А. Павленко, В. Ю. Кузнецов // НАУКОВЕДЕНИЕ. - Т. 9. - № 1. - 2017. - С.1 – 8.

⁶⁹ Палаткин, И.В. О механизме государственной поддержки малых форм хозяйствования на региональном уровне / И.В. Палаткин, Н.В. Чатанян // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2016. - № 10. - С. 16 - 18.

5.2. Анализ факторов развития малого бизнеса в сельском хозяйстве

Во времена СССР для производства продукции животноводства было использовано почти 2/3 посевной площади и приблизительно 7 млн. га природных кормовых угодий, что в целом составляет около 68 % площади сельскохозяйственных угодий.⁷⁰ Однако отрасль животноводства не обеспечивала в соответствующей пропорции доходность сельского хозяйства.

По данным сводного годового отчета сельскохозяйственных предприятий России (1991 г.), наблюдался обратный результат – на отрасль животноводства приходилось лишь 44 % прибыли, а растениеводства – 56 %. Еще более угрожающий вывод сделали эксперты Европейского Союза по результатам проекта TACIS в России: пастбища заросли сорняками и служат лишь площадками для моциона коров; рационы животных не сбалансированы (завышена часть зерновых из-за низкого качества сочных кормов); потеря качества силоса достигает 40–60 %; годовой надой от коровы на 1 кг потребленных комбикормов уступает европейским показателям в 4 раза, и он еще ниже – в расчете на 1 га кормовой площади.⁷¹

В России поголовье крупного рогатого скота наивысшими темпами сокращалось в 2000 – 2005 гг. вследствие отсутствия рынков сбыта и соответственно – убыточности производства. За эти годы уровень убыточности производства молока и говядины достиг 20–60 %. И если уровень убыточности производства говядины до этого времени остался без перемен, то производство молока в отдельные годы (2005 – 2010 гг.) было рентабельным, а с 2011 г. показатель рентабельности постоянно возрастал и в 2014 – 2016 гг. достиг 18 %. Однако, даже при таком уровне рентабельности сокращение поголовья коров не прекратилось, и по состоянию на 1 января 2016 г. оно насчитывало 583,7 тыс. гол., или в 10 раз меньше по сравнению с 2000 г. Процесс сокращения поголовья не приостановлен. Одна из причин – нестабильность экспортных рынков и недоступность молочной продукции для значительной части населения России.

В 2016 г. годовая молочная продуктивность коров превысила в среднем 4 тыс. кг, однако почти 72 % сельскохозяйственных предприятий имели низкий уровень продуктивности (произвели 33,2 % молока). Заметим, что

⁷⁰ Айрапетова, А. Г. [Концепция устойчивого развития единой эколого-экономической системы](#) / А. Г. Айрапетова // Известия СПбГЭУ. – 2017. – С. 61 – 63.

⁷¹ Столярова, О. А. Отечественное молочное скотоводство в условиях членства Российской Федерации в ВТО: проблемы и перспективы развития / О. А. Столярова // Региональная экономика: теория и практика. – 2016. – Т. 19 (394). – С. 55 – 64.

цена реализации этой продукции в 2016 г. достигла 391,4 долл. США или была на 20–30 % выше, чем в ЕС и США. Себестоимость производства молока в сельскохозяйственных предприятиях выше, чем цены его реализации в упомянутых странах. Таким образом. Вопрос эффективности производства молока лежит в плоскости повышения продуктивности коров и снижения его себестоимости, что позволит обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции на мировых рынках.

Анализ показателей себестоимости производства сельскохозяйственной продукции в малом бизнесе сельского хозяйства свидетельствует, что их уровень ниже по сравнению с сельскохозяйственными предприятиями на 5–10 %, в т. ч. кукурузы – на 11,2, прироста живой массы молодняка крупного рогатого скота и птицы – соответственно 14,2 % и 16,8 %.

Цена реализации сельскохозяйственной продукции в малых предприятиях сельского хозяйства ниже, чем в крупных сельскохозяйственных предприятиях, однако при относительно низкой себестоимости производства продукции уровень рентабельности на несколько процентных пунктов выше, а пшеницы – на 10 процентных пунктов. В отрасли животноводства в малых предприятиях сельского хозяйства достигли лучших результатов, чем крупные сельскохозяйственные предприятия. Так, рентабельность производства прироста живой массы птицы в них составляет 3,4 %, а в крупных сельскохозяйственных предприятиях уровень убыточности достиг 17,6 %, на производстве прироста живой массы молодняка крупного рогатого скота соответственно ниже в четыре раза. Причем только в формировании малого бизнеса в сельском хозяйстве обеспечили рентабельное производство продукции животноводства на уровне 1,5–3,4 %, а молока – 14,7 %, а в крупных сельскохозяйственных предприятиях производство говядины и свинины убыточное.

Однако, следует учитывать, что отечественные реализационные цены на молоко-сырье превышают мировые. Потому в условиях глобализации и взаимопроникновения экономик будут эффективными те хозяйствующие субъекты, способные в нынешней ценовой среде быть конкурентными, снижая себестоимость производства к необходимому уровню. В первую очередь снижать себестоимости производства молока за счет повышения молочной продуктивности коров, что возможно при рационализации кормления коров, следовательно, будут сэкономлены кормовые ресурсы.

Расход концентратов по питательности в рационе кормления коров все еще превышает 30 %, а молодняка крупного рогатого скота – 28 %, что при современной продуктивности животных совершенно недопустимо. По этому

поводу белорусские исследователи отмечают, что значительно ниже продуктивность коров и высокие затраты производства есть причиной неконкурентоспособности на мировом рынке.⁷²

Кроме повышения продуктивности коров на эффективность малого бизнеса в сельском хозяйстве влияет структура производства. Если рассматривать их структуру посевных площадей, то экстенсивные культуры в частности ячмень и подсолнечник, занимают большую часть по сравнению с крупными сельскохозяйственными предприятиями. Такие культуры, как пшеница, кукуруза, просо, гречка, рапс в крупных сельскохозяйственных предприятиях всех форм хозяйствования занимают почти одинаковый удельный вес в структуре посевных площадей.

Почти идентичная структура посевных площадей указывает на то, что малый бизнес в сельском хозяйстве функционирует в одном рыночном сегменте с крупными сельскохозяйственными предприятиями, включая холдинги. Поэтому, последствия конкуренции для предпринимателя в малом бизнесе сельского хозяйства очень ощутимы, ведь использование крупными агрохолдингами и субъектами смежных отраслей своего монопольного положения считают одной из причин критического состояния малых предприятий.⁷³

Эффективность малого бизнеса в отрасли молочного скотоводства зависит от двух факторов – себестоимости производства молока и цены его реализации, причем уровень себестоимости является результатом хозяйственной деятельности предприятия, налаженной системы управления отраслью. Вместе с тем цена в рыночных условиях России зависит от концентрации производства. Если каждое небольшое сельскохозяйственное предприятие в среднем реализует по 190 кг молока, то крупное – 1460 кг, или в 7,7 раза больше. Основная часть крупных сельских предприятий (63 %) реализует в сутки не более 500 кг молока, тогда как грузоподъемность молоковозов в 10–20 раз больше. Общая закономерность для сельских формирований с небольшими объемами реализации молока – это низкие цены продажи молока. Только 20 крупных сельских предприятий из 127, реализующих в сутки 4,7 т молока, в 2016 г. имели на 10 – 30 % выше цену, чем основная часть этих формирований. Как складывается уровень

⁷² Лапотко, А. М. Конкретная проблема молочной отрасли – не доводить до «закисления» корову [Электронный ресурс] / А. М. Лапотко – Режим доступа: <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%>.

⁷³ Сарайкин, В. А. КФХ и крупные сельскохозяйственные организации: сравнительный анализ динамики и эффективности / В. А. Сарайкин // Экономика перерабатывающих и сельскохозяйственных предприятий. - 2015. - №11. - С. 374.

рентабельности в зависимости от этих двух факторов – себестоимости и цены реализации, показано на основе проведенных группировок (рисунок 5.3).

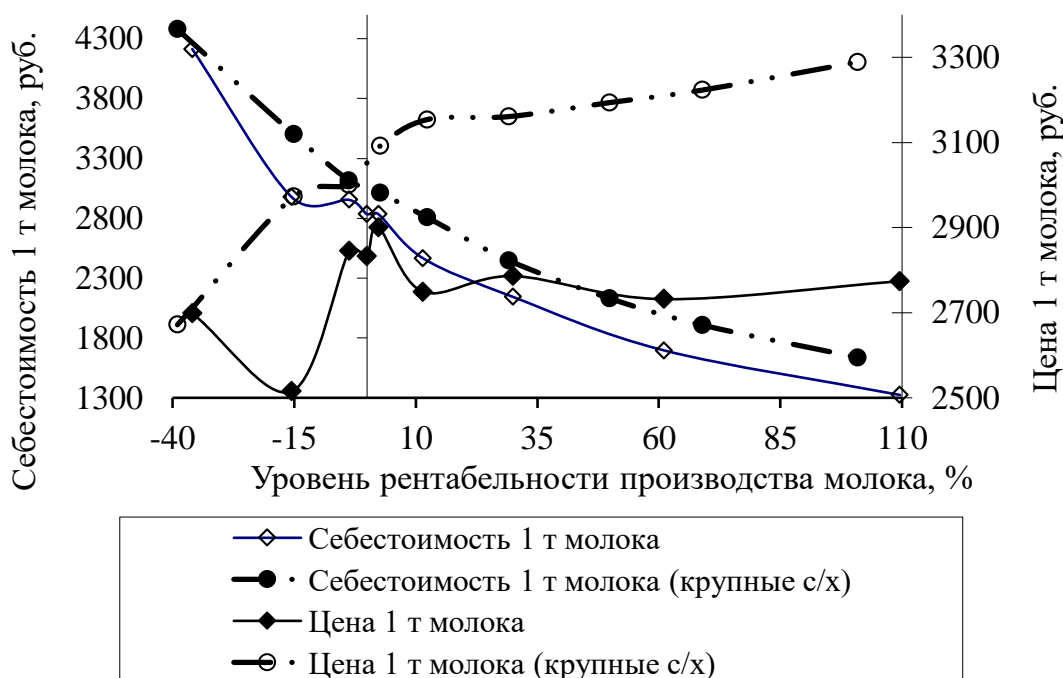


Рисунок 5.3. Взаимозависимость себестоимости, цены реализации и рентабельности малого бизнеса по производству молока в мелких сельскохозяйственных предприятиях и крупных сельскохозяйственных предприятиях, 2016 г.

Во всех сельскохозяйственных предприятиях, в частности и в мелких, рост уровня рентабельности обеспечен в первую очередь снижением себестоимости производства молока. Одновременно в сельскохозяйственных предприятиях уровень рентабельности возрос и под влиянием ценового фактора, а в мелких и крупных хозяйствах цены практически не возрастают. Как показал анализ это объясняется совсем небольшими суточными объемами реализации – менее 2 т молока. Мощным молокозаводам такие мелкие партии молока-сырья практически не нужны ни в организационном, ни в экономическом плане.

С увеличением суточного объема реализации молока мелкими сельскохозяйственными предприятиями себестоимость и цена практически те же. Цена от группы к группе колеблется незначительно – от 2600 до 2900 руб. за 1 т без тенденции к росту при увеличении суточных объемов реализации молока. Незначительные изменения в цене связаны с тем, что основная часть

предприятий – это небольшие формирования, которые реализуют в сутки не более тонны молока. И только одна группа сельских хозяйств реализует в среднем около 2 т молока и имеет намного большую цену – 3100 руб. Для молокозавода, который своим транспортом централизованно доставляет на переработку молоко, такая небольшая партия продукции неэффективна, поскольку ненадлежащее используется грузоподъемность молоковозов, много времени занимают переезды к мелким товаропроизводителям.

Наиболее экономически эффективная мера для молокозавода – интегрироваться с крупными предприятиями, которые производят более 3 – 5 т молока в сутки (рис. 5.4).

Если мелкие сельскохозяйственные предприятия имеют низкую концентрацию производства молока, то в почти 25 % крупных сельскохозяйственных предприятий, специализирующихся на его производстве, суточные объемы реализации достигают больше 3 – 20 т. Именно такие объемы реализации молока позволяют сельскохозяйственным предприятиям получать значительно высшую цену. На основе данных статистических группировок сельскохозяйственных предприятий по уровню объемов реализации молока, а также наглядной иллюстрации (рис. 4) отмечаем рост цен его продажи (на 25–33 %) при увеличении концентрации производства молока до 5–20 т в сутки в каждом сельскохозяйственных предприятии.

Итак, мелкие и крупные фермерские хозяйства производят незначительные суточные объемы молока – намного меньше по сравнению с сельскохозяйственными предприятиями, которым мощные молокозаводы, исходя из экономического интереса, согласны повышать товаропроизводителям цены реализации молока. По сравнению с сельскохозяйственными предприятиями, производящими более 3 – 5 т молока в сутки, фермерские хозяйства будут постоянно проигрывать в конкурентной борьбе.

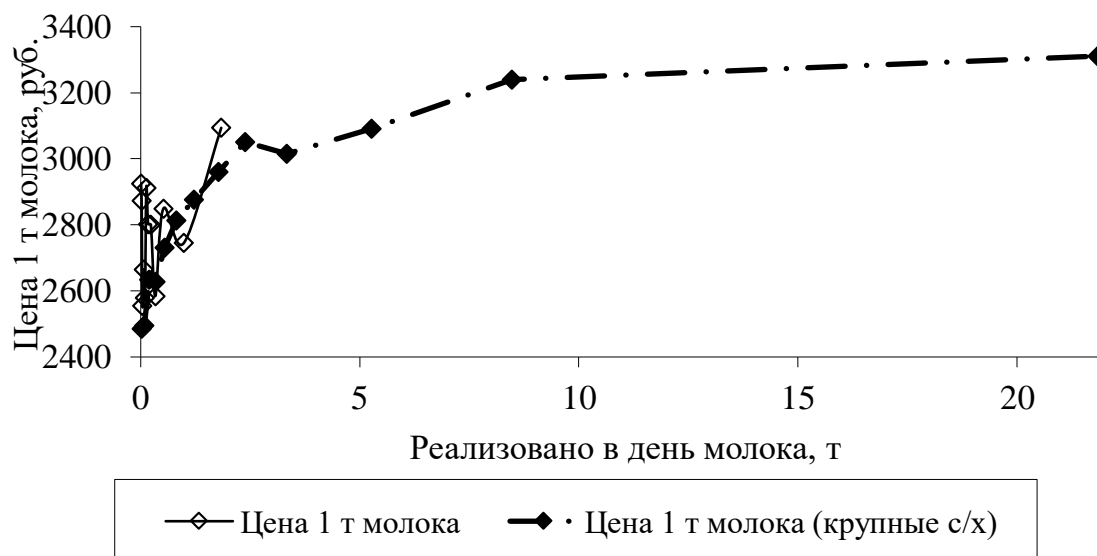


Рисунок 5.4. Зависимость цены молока от суточных объемов его реализации мелкими и крупными сельскохозяйственными предприятиями, 2016 г.

Такое положение объясняется тем, что сельскохозяйственные предприятия используют два фактора повышения экономической эффективности: они снижают себестоимость производства молока, а за счет масштаба производства достигают еще и высшей цены на молоко-сырье, тогда как фермерским хозяйствам с небольшими объемами реализации остается лишь один фактор повышения эффективности производства – снижать себестоимость выработанного продукта.⁷⁴ Перед государством стоит дилемма – содействовать концентрации производства молока путем инвестиционных программ или же предоставлять дотации фермерским хозяйствам и таким образом поддерживать реализационные цены на уровне, обеспечивающем рентабельное мелкотоварное производство молока. Однако последнее будет постоянным процессом, тогда как содействие концентрации производства молока или развитие кооперативных доильных залов – разовой мерой.

5.3. Эффективность малого бизнеса в производстве сельскохозяйственной продукции

В процессе организации малого бизнеса в сельском хозяйстве возникает задача: как достичь такого размера предприятия, чтобы оно было не только рентабельным, но и обеспечивало полную занятость и уровень

⁷⁴ Кубанов, А. Взаимосвязь сельскохозяйственных предприятий и личного подсобного хозяйства / А. Кубанов // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2015. - № 2. - С. 30 - 32.

прибыли, достаточный для удовлетворения нужд семьи предпринимателя. На первый план выходит не только эффективность производства, но и чистый продукт за счет увеличения размера малого бизнеса и соответственно объема произведенной продукции (табл. 5.2).

Таблица 5.2

Группирование малого бизнеса в сельском хозяйстве России за площадью пашни и их относительная результативность, 2016 г.

Группы по площади пашни на хозяйство, га	Количество предприятий	Прибыль, руб.					Оплата труда 1 члена малого бизнеса в месяц, руб.
		на 1 га земли	на хозяйство	на 1 работника	на членов малого бизнеса	в т. ч. на 1 члена в месяц	
0	1014	963	18363	7475	14548	960	80
0-0,5	83	5478	45515	13028	34343	2160	180
0,51-1	190	13060	35725	20383	33770	2660	223
1,01-2,5	990	3093	8445	6253	7553	563	48
2,51-5	2615	960	4598	3265	3883	273	23
5,01-10	2964	984	11010	7928	9580	695	58
10,01-15	2011	878	12720	8683	10878	775	65
15,01-20	1902	983	19513	13308	16415	1150	95
20,01-25	1793	1105	27305	18860	22878	1598	133
25,01-30	1803	703	21233	14285	17733	1235	103
30,01-40	2646	873	32835	20765	28365	2043	170
40,01-50	5636	895	44120	28925	37478	2653	220
50,01-60	1004	1568	89963	47365	75020	5213	435
60,01-70	639	2300	156288	79010	124523	8268	690
70,01-80	566	1465	116423	53705	88213	5570	465
80,01-90	524	1098	97698	43420	79615	5408	450
90,01-100	563	1355	133328	21189	106775	7125	595
100,01-125	780	1550	181690	27007	142430	9305	775
125,01-150	633	1483	211340	28253	158883	9953	830
150,01-200	861	1538	278153	30992	213640	13675	1140
200,01-250	607	1598	365693	37847	288655	18988	1583
250,01-300	468	1738	490913	43430	360670	22083	1840
300,01-400	642	2130	753605	48870	544223	32753	2730
400,01-500	505	2070	940985	55127	733330	47625	3968
500,01-600	299	2200	1225400	53274	872368	51753	4313
600,01-750	324	2485	1692230	67941	1161615	66448	5538
750,01-900	215	2778	2311935	83295	1775235	113595	9465
900,01-1250	125	3078	3005878	84960	2378068	156783	13065
1250,01-1500	12	3048	4121655	96039	3532848	252348	21030
1500,01-2000	10	1995	3654698	93710	2811308	180213	15018

Как видим, прибыль на 1 члена малого бизнеса в сельском хозяйстве в месяц меньше, чем 3 тыс. руб., если физический размер производства ниже 50 га пашни. И это при условии, что малому бизнесу в сельском хозяйстве

необходимо формировать не только фонд потребления, но и накопления для инвестирования средств в расширение производства и приобретение технических средств.

Нами выделен в расчетах и размер заработной платы одного члена малого бизнеса как разность между фондом оплаты труда и фондом заработной платы наемных работников. Нами эта разность отнесена к фонду оплаты труда членов малого бизнеса, в расчете за месяц на члена предприятия размером до 100 га пашни меньше, чем 600 руб. Причина – относительно ниже производительность труда на предприятиях физическим размером до 100 га пашни и низкая занятость не только наемных работников, но и членов малого бизнеса. Так, члены малого бизнеса размером до 30 га пашни отработали в 2016 г. менее 150 дней, до 100 га – менее 200, до 2000 га – до 250 дней при норме 270 – 305 дней. Таким образом, малый бизнес в сельском хозяйстве размером 50 га сельскохозяйственных угодий не обеспечивают не только неполную занятость своих членов, но у них недостаточен и уровень прибыли для потребления, тем более – для накопления. Если же учесть, что товарность малого бизнеса в сельском хозяйстве невысокая, то уровень расчетной прибыли будет значительно ниже, поскольку выручка от реализации сельскохозяйственной продукции должна превышать все производственные затраты, а не только незначительной ее части, подлежащей реализации. Тогда месячная сумма выручки за минусом всех затрат малого бизнеса в сельском хозяйстве в расчете на 1 члена семьи будет меньше 10000 руб. в предприятиях физическим размером до 125 га и меньше 23000 руб. – в предприятиях до 300 га сельскохозяйственных угодий.

Одновременно в малых предприятиях с физическим размером выше 500 га на 1 работника приходится в 5 – 10 раз больше земли, в 2 – 3 раза – капитала, тогда как в расчете на 100 га земли наоборот – количество капитала и работников снижается. Именно более высокая капиталовооруженность и нагрузка на работников земельной площади в крупных предприятиях обеспечивает рост производительности труда и земли, а также экономию технологических ресурсов в расчете на единицу выпуска продукции.

Зависимость полученной в растениеводстве и животноводстве прибыли в расчете на 1 га земли (W) определяется таким уравнением ($R=0,941$):

где S – площадь земли, приходящая на 1 работника, га; K – стоимость капитала, приходящая на 1 работника, тыс. руб. $K S W^{*144346,0^{*}833329,5}$

Поэтому нет оснований согласиться с убеждениями некоторых ученых, что Россия успешно скопировала три модели высокоэффективного развития малого бизнеса в сельском хозяйстве по размерам ферм: японско-

китайскую (0,2–5 га земли), европейскую (5–100 га) и американскую (100–2000 га).⁷⁵ Даже европейская и американские модели не всем обеспечивает полную занятость и доходность, которая бы гарантировала достойную жизнь их семьям. О японской модели еще 20 лет тому назад европейский ученый Майкл Трейси писал, что в густонаселенной Японии очень мелкие сельскохозяйственные предприятия (в среднем 2 га), и, как правило, на них работают в свободное от основной работы время люди, для которых сельское хозяйство не является главным источником прибыли. Проблемы продовольственной безопасности побуждали правительство Японии ввести восьмикратно повышенную цену на рис, нежели на мировом рынке, что вызывает его перепроизводство. В то же время на внутреннем рынке рис продают потребителям по более низкой цене, что является причиной дефицита государственного бюджета.⁷⁶ Вот каким образом функционирует японская модель, массовое внедрение которой в нашей стране от начала реформирования и до настоящего времени все еще в помыслах отдельных отечественных реформаторов. В России для владельцев паев, в отличие от фермеров Японии, нет другой основной работы и вариантов трудоустройства в какой-либо отрасли. Единственный выход для многих из них – искать лучшую судьбу за границей. С другой стороны, в государственном бюджете отсутствуют средства, чтобы платить в 5 – 10 раз больше за продукцию мало-земельных крестьян, как в Японии, или же поддерживать тех, кто сдал свой пай в аренду холдингу по низкой ставке (500 – 1000 руб. за 1 га). Следовательно, японская модель совсем не приемлема для бедного государства. Она – порождение самой Японии, как вариант поддержки мелкотоварного производства при наличии в сельском окружении разных сфер деятельности с высоким уровнем оплаты труда. Россия должна учитывать современные реалии и не копировать слепо зарубежный опыт. Ведь развитые страны на старте своей цивилизации имели свои постоянно меняющиеся экономическое и социальное условия, а институциональная основа помогала предпринимателям приспосабливаться к новым реалиям и соответственно эффективно функционировать. В любом случае эта эффективность была производной от рационального использования основных производственных факторов – земли, капитала и рабочей силы.

⁷⁵ От личного подсобного хозяйства - к крестьянскому подворью / Под ред. Суслова И.Ф., Парамонова П.Ф., Егорова Е. А. - Краснодар: МААМИК, 2015. - 220 с.

⁷⁶ Тресли, М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: введение в теорию, практику и политику / Майкл Тресли. - СПб : Экономическая школа, 1995. - С. 431.

Успешная оптимизация комбинации и размера таких упомянутых основных факторов, а также управление ими в зависимости от их стоимости и стартовых условий относительно организации малого бизнеса в сельском хозяйстве являются условием дальнейшего эффективного их функционирования. В зависимости от цены земли, ее аренды, уровня оплаты труда, стоимости техники, доступности кредитных ресурсов и банковского процента относительно их использования возникает широкий круг вопросов, требующих рационального решения в деле организации малого бизнеса в сельском хозяйстве. От их изменения и соотношения цен или стоимости и ограниченности отдельных ресурсов зависит нынешний и перспективный оптимальный размер малого предприятия на каждом этапе его функционирования. То есть затраты и размер малого бизнеса лежат в основе деятельности предпринимателя относительно оптимизации и рационального использования всех факторов производства.⁷⁷

Возможно ли, чтобы мелкое сельское хозяйство купило землю или арендовало ее, чтобы увеличить масштаб производства и обеспечить полную занятость членов предпринимательской семьи в современных условиях монополизации земли? Ответ на этот вопрос не прост. Во-первых, малому бизнесу в сельском хозяйстве размером до 50 га купить землю невозможно. Ведь цена ее в среднем возросла до 50 тыс. руб. за 1 га, а доходность гектара посевной площади возрастает незначительно, особенно при специализации на производстве зерна. Относительно аренды, то и здесь свои проблемы в неконтролируемой государством рыночной среде. Вместо создания малого бизнеса в сельском хозяйстве на основе земельных паев плодятся холдинговые компании, по своим физическим параметрам превышающие любые аграрные предприятия в мире.

Ученые, проанализировав деятельность зарубежных производителей в сельском хозяйстве, признали, что минимальной по площади является ферма, обеспечивающая полную занятость двум работникам в течение года и, согласно официальным заявлениям, – зарплату на уровне рабочих промышленности.⁷⁸ Таких размеров хозяйства могут быть созданы не обязательно на собственной земле и с собственной техникой. Аренда земли в прозрачной рыночной среде во всех странах является гарантией формирования

⁷⁷ Лысенко, Е.А., Мечикова М.Н. Влияние результатов промышленного производства на эффективность развития малого бизнеса в сельскохозяйственной деятельности / Е.А. Лысенко, Мечикова М.Н. // Научно-практический журнал «Вестник СИБИТ» № 2, Омск: Изд-во СИБИТ. № 3. сентябрь 2016 – С. 53 – 57.

⁷⁸ Фудин, А. Ф. Экономика сельского хозяйства зарубежных стран: развитые капиталистические страны [Текст]: Учебное пособие / А. Ф. Фудин. – М. - УДН, 1987. – С. 320.

такой комбинации основных факторов производства – земли, капитала и рабочей силы, которая постоянно будет позволять малому бизнесу в сельском хозяйстве адаптироваться к окружающей природной и рыночной среде и быть конкурентными.

Однако, смогут ли малые сельскохозяйственные предприятия взять землю в аренду и в дальнейшем оформить ее как собственную при имеющемся спросе на нее со стороны мощных корпораций, холдингов, ближайшая цель которых – вхождение в среду со свободным рынком земли (рис. 5)?

Как свидетельствует анализ (рис. 5.5), 26 % сельскохозяйственных предприятий размером 800 – 1500 га пашни имели уровень рентабельности 10 – 25 % и платили лишь 100 – 200 руб. арендной платы. При таком по сравнению с другими группами низком уровне арендной платы этой группы перспектива развития малого бизнеса в сельском хозяйстве довольно проблематична, ведь нужно будет увеличить арендную плату арендодателям, или же они расторгнут договоры аренды. Заметим, что более крупные сельскохозяйственные предприятия арендуют 98 – 99 % площади пашни, а потому возрастающий размер арендной платы в такой пропорции повышает затраты производства.

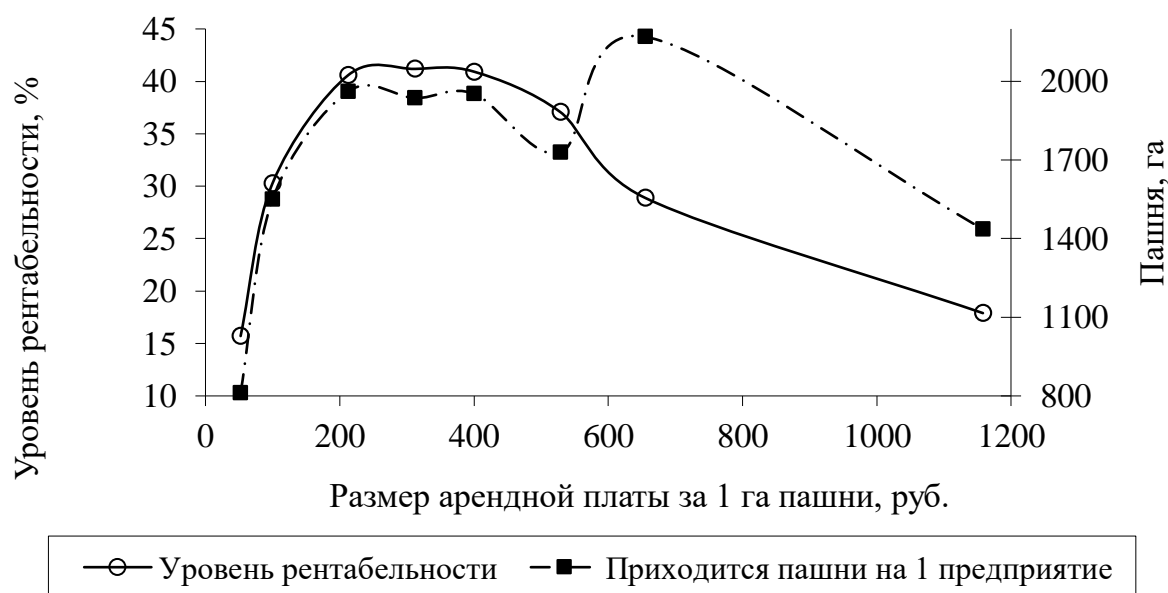


Рисунок 5.5. Взаимозависимость уровня рентабельности, физического размера предприятий и размера арендной платы за 1 га пашни, 2016 г.

Как видим, в малом бизнесе сельского хозяйства четко прослеживается зависимость между уровнем рентабельности, размером арендной

платы в расчете на 1 га земли и части ее в аренде. С возрастанием арендной платы как производной от увеличивающегося спроса на аренду земли со стороны холдингов снижаются часть арендованной земли и уровень рентабельности. Но все же, в среднем уровень рентабельности производства сельскохозяйственной продукции имеет тенденцию к росту при условии увеличения физических размеров мелких предприятий в сельском хозяйстве (рис. 5.6).

Анализ показывает, что эффективность деятельности малого бизнеса в сельском хозяйстве, созданных крестьянами на основе их земельных паев, зависит от физического размера таких формирований. Наивысшая рентабельность наблюдается в предприятиях, которые достигли физического размера более 300 га. Практически все предприятия размером 500 – 1500 га превысили 30 % -й уровень рентабельности. Таким образом, эффективность связана не только с размером предприятий, но и уровнем интенсификации производства (рис. 5.7).

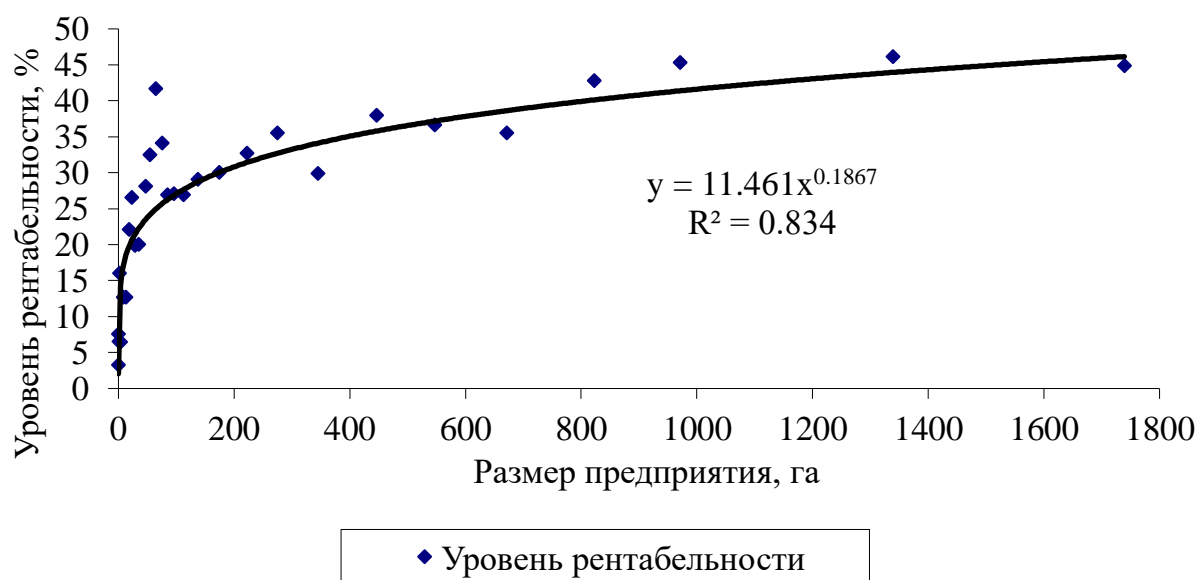


Рисунок 5.6. Зависимость рентабельности производства малого бизнеса в сельском хозяйстве от их физического размера, 2016 г.

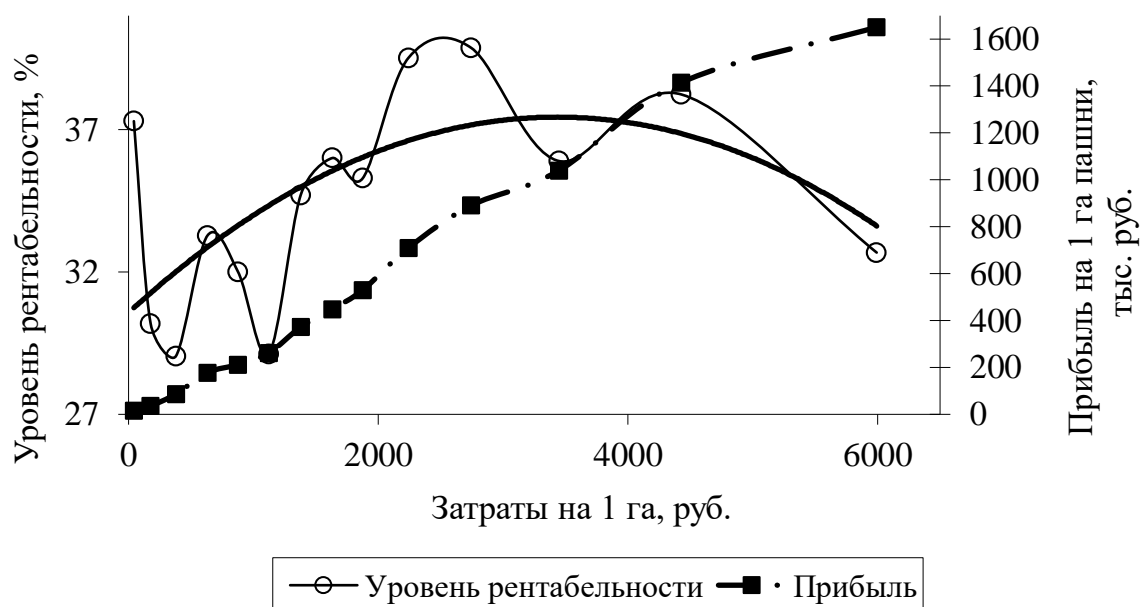


Рисунок 5.7. Зависимость уровня рентабельности и размера прибыли на 1 га пашни от уровня интенсификации малого бизнеса в сельском хозяйстве, 2016 г.

С ростом интенсификации (затраты 2 – 3 тыс. руб. на 1 га пашни) уровень рентабельности возрастает, а затем снижается, тогда как прибыль в расчете на 1 га пашни имеет тенденцию к постоянному росту.

Следовательно, показателя уровня рентабельности недостаточно, чтобы охарактеризовать результативность интенсификации производства.

Последнее связано и с тем, что самые большие затраты из расчета на 1 га пашни будут получены при изменении специализации производства, поскольку в структуре реализации увеличивается часть более интенсивных отраслей (выращивание овощей, плодов и ягод, животноводство и т.п.).

Поскольку в России рыночные цены на сельскохозяйственную продукцию ощутимо колеблются, поэтому предприятия с высоким уровнем рентабельности (соответственно – низкой интенсификацией) в меньшей степени подвержены ценовым рискам. Естественно, что высший уровень интенсификации имеют более крупные предприятия.⁷⁹

Более крупные предприятия формируют достаточные по объему товарные партии сельскохозяйственной продукции, за которые в рыночных

⁷⁹ Миронов, С. Стимулировать развитие кооперации / С. Миронов // Экономика сельского хозяйства России. - 2015. - №2. - С. 3 - 4.

условиях получают высшую цену, чем за небольшие товарные партии. Это – аксиома аграрного рынка. Мелкие предприятия, организованные крестьянами на базе своих земельных паев, занимают определенный сегмент рынка, и на нем соответственно более крупные фермы (70 – 150 га земли) имеют стабильные рынки сбыта, соответственно организуют более интенсивное производство, что позволяет им иметь значительно выше уровень прибыли с 1 га земли, чем мелкие фермы (на 10 – 50 га земли).

При этом изменяется также специализация производства – структура реализованной сельскохозяйственной продукции. С повышением уровня интенсификации производства сокращается в севообороте удельный вес посевов яровой и озимой пшеницы (рис. 5.8), а также подсолнечника.

Одновременно концентрация посевов кукурузы на зерновые цели в мелких и более крупных предприятиях возрастает пропорционально повышению уровня интенсификации ее производства. В итоге эти три культуры в структуре посевных площадей в менее интенсивных предприятиях занимают 40 – 60 %, в более интенсивных предприятиях – до 65 – 70 %. В основном рост обеспечен за счет расширения посевов кукурузы на зерно, технологические затраты при возделывании которой на 40 – 50 % выше из расчета на 1 га, нежели при возделывании пшеницы озимой и подсолнечника.

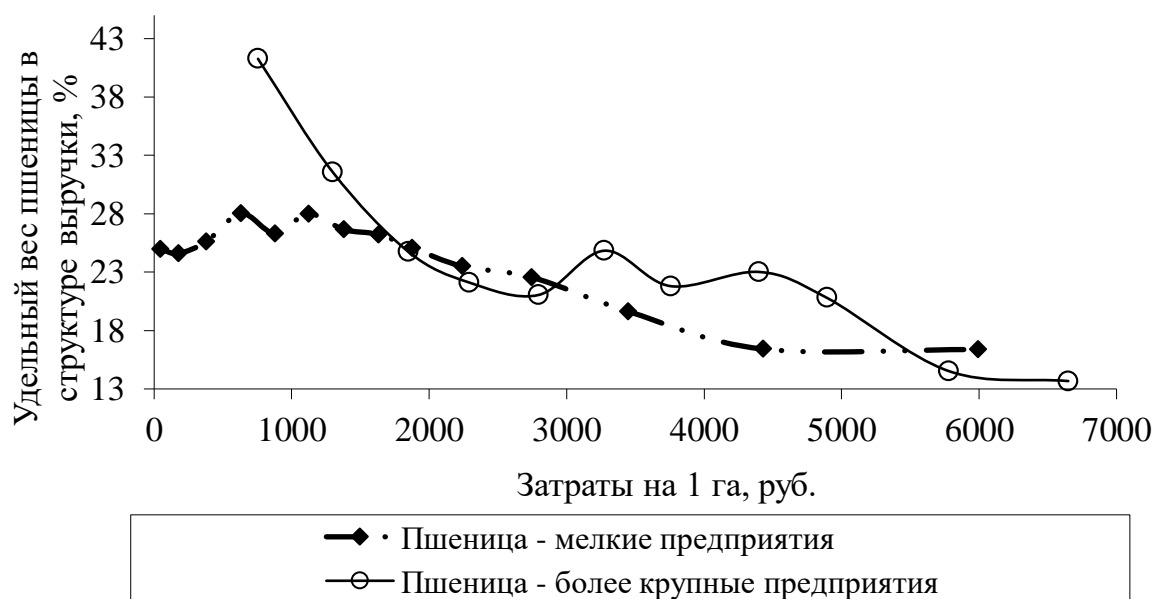


Рисунок 5.8. Зависимость в севооборотах малого бизнеса в сельском хозяйстве удельного веса посевов пшеницы от уровня интенсификации ее производства, 2016 г.

Удельный вес всех других зерновых культур в структуре посевов также уменьшался обратно пропорционально уровню интенсификации – от 25 – 35 до 10 – 15 %. Посевы этих других сельскохозяйственных культур в севооборотах занимают лишь 7 – 15 %. В структуре товарной продукции в небольших предприятиях с невысоким уровнем интенсификации производства отрасль животноводства занимает лишь до 2,5 %, а в более интенсивных – до 3,5 %. Практически аналогичная тенденция наблюдается в более крупных предприятиях – удельный вес отрасли животноводства в структуре товарной продукции соответственно возрастает с повышением интенсификации производства от 1 – 3 до 7 – 12 %.

Таким образом, если малый бизнес в сельском хозяйстве занял свой сегмент в рыночной среде, то относительно специализации он копирует структуру посевных площадей крупнотоварных сельскохозяйственных предприятий. Победить в конкуренции в таком структурном срезе или все же удерживаться в рыночной среде проблематично для малого бизнеса в сельском хозяйстве. Они должны занять свою нишу специализации производства, менее доступную для крупнотоварных предприятий, в основном специализирующихся на производстве зерновых (пшеница, кукуруза) и масличных (подсолнечник, рапс, соя) культур. Крупные предприятия размером 10 – 500 тыс. га пашни не могут развивать трудоемкие отрасли из-за проблем осложнения их организации и управления. Малый бизнес в сельском хозяйстве может развивать молочное скотоводство (50 – 100 коров) на площади 100 – 150 га сельскохозяйственных угодий.

Результаты исследования процессов становления и развития малых сельскохозяйственных предприятий позволяют сделать следующие предложения производству:

- малые сельскохозяйственные предприятия, учитывая их размер и структуру, необходимо рассматривать как одну из малых форм хозяйствования и учитывать при разработке целевых программ государственной поддержки малого агробизнеса;
- для стимулирования развития семейных крестьянских хозяйств, более четкого организационно-экономического и правового разграничения их и малых сельскохозяйственных предприятий, а также для расширения бизнеса и трансформации крестьянских хозяйств в частнопредпринимательские структуры целесообразно внести в федеральный закон «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» изменения по установлению их предельных размеров и границ применения наемного труда с учетом региональных особенностей;

- органам местного самоуправления и государственным органам содействовать открытию и функционированию малых сельскохозяйственных предприятий, которые вовлекают в обработку сельхозугодия, насыщают местные рынки продовольствием, обеспечивают налоговые поступления, создают новые рабочие места, увеличивают занятость и доходы сельских жителей, а также способствовать развитию благоприятной инфраструктуры малого предпринимательства, т.е. совокупности институтов, оказывающих услуги на льготных условиях малым сельскохозяйственным предприятиям (консалтинговые, информационные, правовые, учетно-финансовые, маркетинговые и др.);

- предусмотреть для вновь созданных малых предприятий финансовую стартовую поддержку на развитие инженерной инфраструктуры, выплату дотаций на приобретение отечественной сельскохозяйственной техники, транспортных средств, получение долгосрочных льготных инвестиционных кредитов на пополнение первоначального капитала;

- для малых сельскохозяйственных предприятий предусмотреть в первые пять лет с момента регистрации освобождение от уплаты земельного налога, арендной платы за используемые государственные или муниципальные земли, а в расходах учитывать затраты на содержание объектов социальной сферы;

- в первые два года с момента регистрации освободить малые предприятия от уплаты единого сельскохозяйственного налога;

- активизировать организационную работу среди субъектов малого предпринимательства, в том числе малых предприятий, и усилить государственную поддержку по созданию сельскохозяйственных потребительских кооперативов (в том числе многопрофильных), которые занимаются снабженческо-сбытовой деятельностью, оказанием производственных, агросервисных и других услуг;

- предусмотреть механизм льготного выкупа межхозяйственными кооперативами обанкротившихся агросервисных, перерабатывающих предприятий при финансовой государственной поддержке;

- при реализации программ подготовки и переподготовки руководящих кадров АПК учесть объемы повышения квалификации руководителей и специалистов малых сельскохозяйственных предприятий.

Глава 6. Место малого и среднего бизнеса в инновационном развитии сельских муниципальных районов

6.1. Исследование условий развития малого и среднего предпринимательства в сельских муниципальных районах

В современных условиях изменения институциональной среды, связанных с перераспределением собственности на факторы производства и их концентрацией в руках наиболее предприимчивой части населения, проблемы развития сельских территорий становятся все более актуальными. Не секрет, что население, разделяющее этнические традиции малой Родины, глубоко заинтересованное в её развитии, всю жизнь отдавшее родной земле, часто не имеют должного образования или отрываются от постоянно происходящих институциональных изменений и не владеют соответствующими экономическими знаниями, чтобы держать руку на пульсе. Они работают на земле, чувствуют ее, понимают, но, часто, владеют только маленьким участком в пределах собственного дома. Земля, как фактор производства, пользуется спросом у населения, готового инвестировать средства в собственность, а не в развитие территории и промышленного освоения земли. До использования инновационных технологий и современного оборудования в сельских муниципальных районах еще очень далеко, так как хозяйское отношение возникает в том случае, когда человек чувствует себя хозяином положения, а не наемным работником на чужого хозяина. К сожалению, большинство сельского населения до сих пор не понимает глубоких принципиальных изменений в модели корпоративного управления России⁸⁰. В связи с этим, наблюдается рост безработицы в сельских муниципальных районах и, как следствие, высокий уровень миграции молодежи в крупные города. Для решения обозначенных проблем Правительством Российской Федерации отводится особое место малому и среднему бизнесу, создаются бизнес-инкубаторы, осуществляется помощь молодым предприимчивым людям. Именно в создании новых рабочих мест, внедрении инноваций, увеличении доходов населения и заключается социальная роль малого и среднего предпринимательства. Однако, сильные сельскохозяйственные и промышленные производства имеют возможность создать только те, кто имеет определенный уровень образования, обладает высоким уровнем

⁸⁰ Захарова С.Г., Борисов С.А. Оценка условий формирования среднего класса в России с позиции факторной модели управления качеством // Вестник ННГУ им. Н.И.Лобачевского. Социальные науки. №1, 2018. С. 5-18.

предпринимательских способностей и капиталом. Среди сельского населения таких людей очень мало, трудно ожидать от самозанятых людей по организации мелких торговых точек или по обработке земель и переработке сельскохозяйственной продукции высокой эффективности и инновационности или особой культуры производства. Их назначение заключается в само обеспечении данной территории и осуществлении само занятости⁸¹. Нужно обеспечить лишь минимальные условия для развития со стороны управляющей системы: разработать простые и понятные механизмы взаимодействия с муниципальной властью, установить разумные налоги, обеспечить необходимой информацией, создать микро финансовые институты для предоставления оборотного капитала и надежные банки – для поддержки развития. Кроме того, формирование института малого и среднего предпринимательства создает условия создания среднего класса, дает возможность решать не только экономические, но и политические проблемы, касающиеся удержания и возврата наиболее образованной части населения с высшим и неоконченным высшим образованием в экономические процессы сельских территорий⁸².

Формирование кадрового резерва района, состоящего из молодых, образованных, амбициозных людей, заинтересованных в результатах экономической деятельности, позволит стабилизировать социальные изменения в обществе, а также обеспечить его омоложение⁸³. Вместе с тем, уверенные в себе люди, которые видят перспективу собственного развития в родном районе, смогут изменить и экономическую обстановку. Использование потенциала малого и среднего бизнеса как экономического инструмента внедрения инновационных технологий обеспечит условия создания перспективных, инновационных предприятий и организаций нового формата, позволяющих обеспечить конкурентоспособность территории⁸⁴. Следует отметить, что речь идет не только о выпуске наукоемкой продукции с использованием высоких производственных технологий, а, прежде всего,

⁸¹ Фёдорова Л. Н. Формирование личных доходов: теория, методология исследования, тенденции и проблемы /Диссертация на соискание уч. степени д.э.н., ГОУ ВПО «Томский государственный университет», 2011. URL: <http://vak.ed.gov.ru/ru/dissertation/index.php?id54=13545&from54=2> (Дата обращения: 03.03.2018)

⁸² Захарова С.Г., Борисов С.А. Уровень и качество жизни среднего класса, как индикатор социально-экономического развития России // Менеджмент: научные концепции и реальность в управлении. Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции, 2017. С. 44-52.

⁸³ Захарова С.Г. Социально ориентированное управление человеческими ресурсами сельских муниципальных районов и его влияние на качество жизни населения Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. № 3. 2016. С. 7-16

⁸⁴ Захарова С.Г., Банин М.А. Конкурентные преимущества как внутренние ресурсы муниципального района Современная конкуренция. 2015. Т. 9. №6 (54). С.116-128

о конкурентоспособности производимых товаров и услуг, использовании современных информационных каналов связи, новейшей техники и технологий.

Рост требований потребителя к качеству и уникальности продукта, способствует развитию гибких производств, а значит и гибких структур, которыми могут быть только малые и средние структуры. Таким образом, создание условий развития малого и среднего предпринимательства в сельских муниципальных районах, является понятной, общепризнанной и чрезвычайно важной задачей, однако труднореализуемой в современных условиях глубокой инертности системы.

Рассматривая перечень полномочий муниципального района, согласно Федеральному закону № 131-ФЗ, следует отметить, что органы местного самоуправления не имеют возможности управлять происходящими экономическими процессами. Полномочия муниципальных органов власти ограничены созданием условий развития бизнеса, но, к сожалению, оценить эффективность деятельности управляющих органов с помощью конкретных социально-экономических показателей не так просто, поскольку создание условий для деятельности малых и средних предприятий и организаций зависит от комплекса социально-экономических факторов. Обеспечить снижение административных порогов, снижение налогового бремени, доступностью ресурсов в том числе человеческих, природных, информационных, также как обеспечить доступность инновационных технологий и современного оборудования в сельских территориях муниципальным органам власти, не представляется возможным ввиду отсутствия мотивационных положений. Впрочем, также как формирование заинтересованности населения в развитии родного района и многое другое⁸⁵.

Вместе с тем, развитие малого и среднего предпринимательства позволит повысить уровень благосостояния и качества жизни населения, которое напрямую связано с уровнем их дохода. Структура доходов населения за последние годы претерпевает существенные изменения, однако большая их часть по-прежнему формируется за счет оплаты труда, а, следовательно, зависит от возможности занять рабочее место и уровня заработной платы⁸⁶. Отмеченные изменения в первую очередь связаны со складывающейся ситуацией в сельских муниципальных районах.

⁸⁵ Захарова С.Г., Мальцев А.Н. Оценки системы управления муниципальным районом по критерию качества жизни населения Власть. №8. 2016. С.67-73

⁸⁶ Захарова С.Г. Factorial approach to population life quality management International Journal of Professional Science. 2017. №1. С.33-40

Учеными Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н.И.Лобачевского с 2010 по 2017 год осуществлялось исследование по оценке качества жизни населения и возможностей его повышения⁸⁷. Ежегодное исследование охватывало от 153 до 289 экспертов, всего более 1750 человек, проживающих в сельских муниципальных районах Нижегородской области. Проведенный социологический опрос экспертов сельских муниципальных районов Нижегородской области с высшим и неоконченным высшим образованием, выявил, что качество жизни населения имеет средний уровень и в 2016 году соответствует уровню 2010 года - 6,38 балла, со небольшим снижением до 5,81 балла в 2014 году. Однако, по предварительной оценке, в 2017 году оценка качества жизни вновь уменьшается до 5,36 баллов и становится даже меньше, чем в 2010 году⁸⁸. Следует отметить, что эта оценка проводится представителями сельских территорий и, безусловно, сравнивается с качеством жизни в городе. Данная оценка является расчётным показателем, однако в рамках данного исследования не приводится.

Отдельные результаты опроса представлены в табл.6.1.

Таблица 6.1

Оценка условий развития малого и среднего предпринимательства в сельских муниципальных районах Нижегородской области (по результатам социологического опроса населения)

Показатели, характеризующие качество жизни населения	Экспертная оценка по 10-балльной шкале				
	2010	2012	2014	2016	2017
Оценка качества жизни населения	6, 38*	5,92*	5,81*	6,48*	5,36*
Оценка использования потенциала населения в муниципальном районе	6,4	7,0	6,21	6,46	4,72
Оценка возможностей полной реализации человеческого потенциала в районе	7,0	7,2	6,90	6,86	4,96
Оценка возможностей развития малого бизнеса	3,1	3,7	3,32	4,84	5,6
Оценка готовности связать дальнейшую судьбу с развитием родного района	4,7	4,9	4,48	5,86	4,0

** расчётный показатель

⁸⁷ Захарова С.Г., Масленников Н.А. Закономерности изменения качества жизни населения как индикатор институциональных преобразований в России Экономика и менеджмент систем управления - Научно-практический журнал/ под общей ред. Кравца О.Я. - М.: изд-во Научная книга, 2013, №2.1 - С.134-143

⁸⁸ Захарова С.Г., Масленников Н.А. Оценка источников формирования денежных доходов в рамках институциональных преобразований качества жизни населения сельских муниципальных районов Инновации и инвестиции - Научно-аналитический журнал/ под общей ред. Конотопова М.В. - М.: 2013 г., №3 - С. 89-92

Следует отметить, что большинство опрошенных достаточно низко оценивают возможности своего развития в сельских районах области (4,96 балла в настоящем), это ниже, чем в период с 2010-2016 год и во многом это связано с повышением требований к понимаю комфортного уровня своей жизни и высоким уровнем комфортности более доступного жилья в новостройках.

Оценка содействия развитию малого и среднего предпринимательства в сельских муниципальных районах в 2017 году лишь чуть выше средней и составляет 5,6 балла. Причины такой низкой оценки на первый взгляд не понятны: осуществляются хорошо финансируемые правительственные программы, активизируются службы занятости населения, создаются специальные структуры по поддержке малого и среднего бизнеса. Это можно объяснить неготовностью в целом населения к радикальным изменениям, сохраняются закоренелые принципы и правила поведения, отсутствует уверенность в возможности что-то изменить и т.д. Молодые люди ищут более комфортной внешней среды для своего развития и лишь 40% экспертной группы рассматривают возможность продолжать трудовую деятельность в сельских муниципальных районах.

Социологический опрос той же группы респондентов также показал, что существенно снизился процент готовности сельского населения к предпринимательской деятельности с 88% опрошенных представителей сельских районов в 2010 году до 64% в 2017 году. Аналогичные исследования в 2010 году проводились Нижегородской службой занятости, результаты которого показали, что лишь 51% населения готово осуществлять предпринимательскую деятельность. Таким образом, молодежь с высшим и неоконченным высшим образованием, представляющая наиболее активную и трудоспособную часть населения сельских муниципальных районов, рассматривает предпринимательскую деятельность в качестве наиболее эффективного пути увеличения уровня доходов, а, следовательно, повышения уровня своего благосостояния.

В табл. 6.2. представлена сравнительная характеристика распределения малого бизнеса по отраслям экономики по данным службы занятости

(2010 год)⁸⁹, Нижегородстата (2016 год)⁹⁰ и согласно экспертному опросу (в 2010 и 2016 году).

Таблица 6.2

Распределение малого бизнеса по отраслям экономики

№	Сектор экономики	По статистическим данным службы занятости				Согласно экспертному опросу			
		2010		2016		2010		2016	
		чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
1.	Готовы осуществлять предпринимательскую деятельность	2838	51,2	133670	100	135	88	798	64
1.1	Торговля								
	• Традиционная	709	12,8	38119	28,5	89	58	550	44
	• Интернет - коммуникации							63	5
								487	39
1.2	Строительство	142	2,6	14286	10,7	14	9,1	125	10
1.3	Производство	170	3,1	35464	26,5	14	9,1	75	6
1.4	Сельское хозяйство	681	12,3	7706	5,8	13	8,5	25	2
1.5	Транспорт, связь	198	3,6	7150	5,3	0	0	12	1
1.6	Услуги (в том числе коммунальные, персональные)	851	15,4	16032,1	12	3	2	6	0,6
1.7	Прочие\Социальная сфера	87	1,6	14912,9	11,2	2	1,3	5	0,4
2.	Не связывают свою деятельность с предпринимательством	2708	48,8	-	-	18	12	450	36
	Всего	5546	100			153	100	1248	100

Из данной таблицы 6.2 видно, что в 2010 году по данным службы занятости Нижегородской области более 48,8% трудоспособного населения не связывают свою деятельность с предпринимательством, что вполне объяснимо, так как слишком велики риски получения высокого уровня прибылей, вызывают сомнения действия налоговых органов, и высокий уровень монополизации торговли товарами и услугами со стороны крупных корпоративных структур. Следует отметить низкий процент желающих открыть собственный бизнес в социальной сфере, что составляет лишь 1,6%, так же низкий уровень процентного соотношения занимают услуги транспорта и связи (3,6%).

Для сопоставления результатов исследований пересчитаем процентное соотношений распределения предпочтений в отраслях малого

⁸⁹ Захарова С.Г. Факторный подход к управлению качеством жизни населения: социологический аспект // Экономические исследования и разработки, 2017, №1. – С.70-77

⁹⁰ Краткий статистический сборник Нижегородской области за 2017 год (Электронный ресурс) – URL: http://nizhstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/nizhstat/ru/publications/official_publications/electronic_versions/ (Дата обращения: 03.03.2018)

бизнеса 2010 года, представленное Нижегородской службой занятости, исходя из 100% только тех респондентов, которые реально считают возможным осуществлять свою деятельность в малом бизнесе, т.е. будем рассматривать только 2838 человек. Наглядно это распределение пожеланий трудоустройства в малом бизнесе по отраслям экономики представлено на рис.6.1.



Рисунок 6.1. Данные о предпочтениях в области трудоустройства в малом бизнесе в 2010 году, по данным службы занятости населения Нижегородской области

Весьма интересна сравнительная оценка данных о предпочтениях в области трудоустройства в малом бизнесе в 2010 году, по данным службы занятости населения Нижегородской области с тем, в каких областях трудятся работники в 2016 году, согласно данным Нижегородоблстата (рис.6.2). Можно обнаружить следующие несоответствия: по данным службы занятости наибольшим предпочтением пользовались услуги (29,99%), сельское хозяйство (24%) и торговля (25%), но лишь в области торговли, по данным статистики, совпадает желание поступающих на работу с реальным местом устройства. Причем в области торговли работающих больше, чем пожелавших работать в данной области (пожелавших 25%, работающих по данным статистики 28,5%).

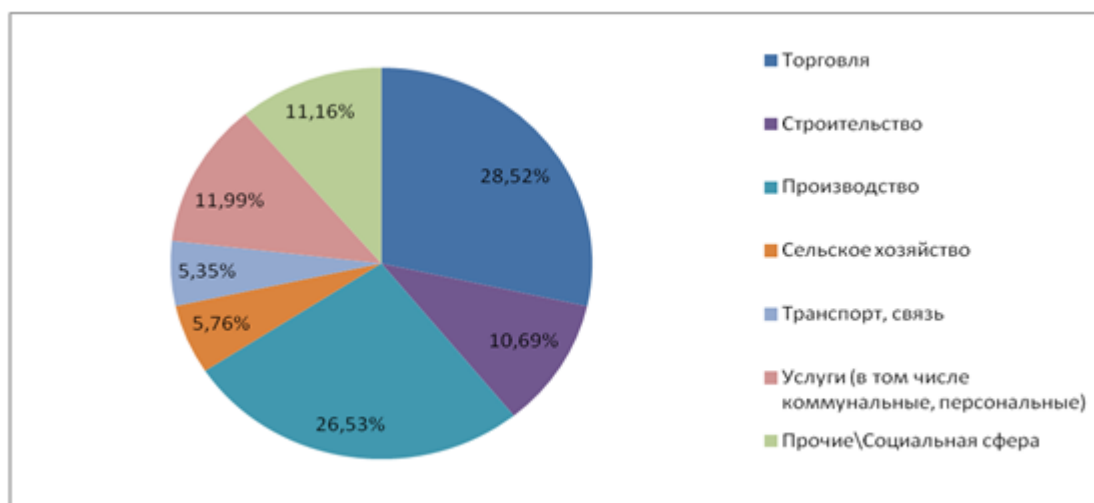


Рисунок 6.2. Структура занятости населения по видам экономической деятельности в области малого бизнеса

В области услуг и особенно сельского хозяйства реальные статистические данные говорят о том, что условия в этих отраслях не способствуют реальному трудоустройству в них. Так, в сфере услуг работает 12% против пожелавших в ней работать 29,9% респондентов, в сфере сельского хозяйства ситуация, как отмечалась выше, оказывается еще хуже – там трудятся 5,8% против 24% пожелавших там трудиться. Это говорит о низком уровне удовлетворенности условиями, предоставляемыми работниками в данной сфере. Напротив, в сфере строительства и производства работают намного больше сотрудников, чем это показали данные службы занятости (в производстве изъявили желание работать 5,99%, а на настоящий момент работают 26,5% сотрудников, в сфере строительства 10,7% против пожелавших работать 5%). Это говорит о том, что сферы строительства и производства являются более привлекательными с точки зрения обеспечения условий труда персонала.

Согласно социологическому опросу респондентов сельских муниципальных районов, проведенному в 2010 году, большинство респондентов связывают свою будущую предпринимательскую деятельность с торговлей (58% опрошенных), со строительством (9%) и производством (9%), с сельским хозяйством (8%), редко с услугами (3%). Практически отсутствуют желающие осуществлять свою предпринимательскую деятельность в здравоохранении, образовании, культуре и спорте (1%).

Из таблицы так же видно, что по данным службы занятости достаточно большая часть людей не связывает себя с предпринимательской деятельностью (48,8). Социологический опрос в 2010 году показал, что лишь

12% опрошенных, представителей кадрового потенциала сельских муниципальных районов, не связывают свою деятельность с предпринимательством. Настораживает тот факт, что одинаково малая доля респондентов готова осуществлять свою предпринимательскую деятельность в социальных отраслях (1,6% - по статистическим данным службы занятости, 1,3% - по результатам социологического опроса), а это означает, что рынок социальных услуг будет и впредь развиваться в монопольных условиях, негативно влияя на качество жизни населения.

Вероятно, отсутствие интереса к предпринимательской деятельности в социальных отраслях в сельских муниципальных районах, характеризует уровень дальнейшего развития рынка социальных услуг и, как следствие, снижение оценки качества жизни населения.

Социологический опрос, проведенный в период с 2010 по 2016 год, показал, что существенно меньший процент населения сельских территорий готово к осуществлению предпринимательской деятельности (64% в 2016 году против 88% в 2010 году, то есть на 24% меньше и это несмотря на то, что государством уделяется существенно большее внимание данной теме. Как было отмечено ранее, что снижение процента молодежи, желающей вернуться в родной район может быть связано с увеличением уровня притягательности молодежи к росту качества жизни и иное понимание ими уровня её комфортности, а не с ухудшением условий и качества жизни населения сельских территорий. Увеличилось количество людей, не готовых связать свою деятельность с предпринимательством до 36%, а, следовательно, для обеспечения рабочими местами трудоспособного населения на территорию сельских муниципальных районов необходимо привлекать инвестиции для открытия новых предприятий и организаций. Интересно распределение предпочтений респондентов в выборе отраслей экономики для осуществления малого бизнеса по результатам социологического опроса 2016 года. Увеличилось количество людей, готовых осуществлять свою предпринимательскую деятельность в области торговли - 44% из 64% всех возможных бизнесов. При этом отмечается существенное изменение форм и методов торговли. На первое место выходит интернет-маркетинг (39% из общего числа респондентов), оставляя традиционным методам торговли лишь 5%. В 2016 году значительно снизилось процентное соотношение людей, готовых открывать малый бизнес в сфере сельского хозяйства (с 8,5% в 2010 году до 2%) и услуг (до 1%). Вместе с тем, доля таких важнейших сфер экономического развития, обеспечивающих рост качества жизни населения, как транспорт, связь, социальные услуги в общем процентном соотношении

очень мала и не превышает 1%. Это говорит о том, что данные сферы до сих пор являются малопривлекательными в сфере малого бизнеса в виду недостаточно комфортных условий развития данных отраслей.

6.2. Территориальные ограничения развития малого и среднего бизнеса сельских муниципальных районов

Развитие малого и среднего бизнеса в большой степени зависит от внешних социально-экономических условий, в которых осуществляется деятельность. Условия, определяемые экономическим, финансовым, управленческим, кадровым, социальным, ресурсным потенциалом муниципального района существенно разнятся, создавая объективно сложившиеся территориальные ограничения для предпринимательской деятельности⁹¹. Таким образом, анализ социально-экономического развития муниципального района, с позиций внешней по отношению к бизнесу среды, представляет большой интерес.

В целях получения более объективной сравнительной характеристики социально-экономического развития муниципальных районов области по своей производственной специализации и природно-климатическим условиям разделяют на 5 групп: промышленные (П); смешанного типа (См); центральные сельскохозяйственные; южные сельскохозяйственные; северные сельскохозяйственные районы (Сх).

Принадлежность муниципального района к той или иной группе зависит от соотношения доли промышленного производства (P_p) и доли сельскохозяйственного производства ($P_{сх}$) территории в объеме произведенной продукции (работ, услуг) в фактических ценах соответствующего года и определяется по следующим соотношениям, представленным в табл. 6.3.

⁹¹ Захарова С.Г., Банин М.А. Конкурентные преимущества как внутренние ресурсы муниципального района Современная конкуренция. 2015. Т. 9. №6 (54). С.116-128

Таблица 6.3

Распределение муниципальных районов Нижегородской области по группам производственной специализации и природно-климатическим условиям⁹²

Группа	Интервальные характеристики определения группы
Промышленные районы	$R_p > 5 R_{cx}$
Районы со смешанным типом производства	$0,33R_{cx} < R_p < 5R_{cx}$
Сельскохозяйственные районы	$R_{cx} > 3R_p$

Правительством Нижегородской области и органами местного самоуправления предпринимаются меры по реализации территориальной политики в направлении развития малого и среднего бизнеса, но степень влияния тех или иных решений будет зависеть от группы, к которой принадлежит данная территория и уровня ее развития. Определить эффективность принимаемых мер можно путем объективной оценки изменения уровня и тенденций социально-экономического развития территорий области. С этой целью Правительством Нижегородской области принята и внедрена методика оценки уровня социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов области, которая отражает систему индикаторов, основные принципы и алгоритм расчета интегрального показателя⁹³.

Для расчета интегрального показателя оценки социально-экономического развития территорий используются 21 индикатор, разделенный на 3 блока: экономические, финансовые и социальные, учитывающие основные направления Стратегии развития Нижегородской области до 2020 года и реализацию программ развития производительных сил, принятых в муниципальных районах Нижегородской области.

В качестве экономических индикаторов, используемых в методике, рассматриваются такие, как:

- объем отгруженной продукции на одного работающего;
- объем инвестиций в основной капитал в реальный сектор экономики на душу населения;

⁹² Информационно-аналитический бюлетень «Уровень социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Нижегородской области»

⁹³ Постановление Правительства Нижегородской области от 1 марта 2006 г. N 60 «Об утверждении методики оценки уровня социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Нижегородской области». URL: <http://docs.cntd.ru/document/944925654> (Дата обращения: 03.03.2018)

- прибыль прибыльных организаций в расчете на одного работающего;
- темп роста прибыли прибыльных организаций к соответствующему периоду прошлого года и др.

В качестве финансовых индикаторов, используемых в методике, рассматриваются:

- налоговые и неналоговые доходы, собираемые в консолидированный бюджет Нижегородской области (в расчете на душу населения);
- доля площади земельных участков, являющихся объектами налогообложения земельным налогом (за исключением земель лесного и водного фонда), в общей площади территории муниципального района (городского округа) Нижегородской области;
- удельный вес поступлений единого налога на вмененный доход (ЕНВД), единого налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения (УСН), и поступлений от применения патентной системы налогообложения в налоговых доходах, собираемых в консолидированный бюджет Нижегородской области;
- отношение налоговых и неналоговых доходов, собираемых на территории муниципального района (городского округа) Нижегородской области в консолидированный бюджет Нижегородской области, к расходам бюджета муниципального района (городского округа) Нижегородской области на собственные и государственные полномочия без учета расходов бюджетов территории на увеличение стоимости основных средств (КОСГУ 310).

Социальными показателями, включенными в оценку, являются:

- среднемесячная заработная плата одного работающего (без учета заработной платы лиц, отбывающих наказание в учреждениях ГУФСИН);
- уровень регистрируемой безработицы, %;
- коэффициент естественного прироста (убыли) населения;
- соотношение среднемесячной заработной платы одного работающего (без учета заработной платы лиц, отбывающих наказание в учреждениях ГУФСИН России по Нижегородской области) и среднеобластной величины прожиточного минимума для трудоспособного населения и др.

Необходимо отметить, что разные группы показателей имеют различный удельный вес в интегральном показателе социально-экономического развития - наибольшее влияние оказывают показатели, находящиеся в группе финансовых индикаторов (удельный вес составляет 0,5), на втором месте по влиянию оказываются социальные показатели (удельный вес составляет 0,3), и экономические показатели, являющиеся дополнительными по отношению к финансовым показателям, имеют удельный вес 0,2.

Границы значений в каждом рассматриваемом периоде определяются в зависимости от среднеобластного или среднегруппового уровня в пределах определенных диапазонов. Для того, чтобы определить, к какой группе относится конкретный регион: промышленный, сельскохозяйственный или район со смешанным типом производства, применяются критерии деления на интервалы, представленные в табл.3.

Данная оценка может производиться в целом по области, так и в группах. Границы значений в каждом рассматриваемом периоде определяются в зависимости от среднеобластного или среднегруппового уровня в пределах определенных диапазонов. Кроме того, методика позволяет провести ранжирование (выстраивание) территорий по значению интегрального показателя от лучшего к худшему и определить рейтинг (порядковое место) территории по результатам ранжирования. На основе результатов исследования Министерства экономики и конкурентной политики Нижегородской области, произведенных по методике оценки уровня социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов области принятой правительством Нижегородской области от 1 марта 2006 года № 60, с изменениями от 25.05.2017, в табл.6.4 представлена интервальная характеристика оценки состояния территорий Нижегородской области по уровню социально-экономического развития⁹⁴.

Таблица 6.4

Интервальная характеристика оценки состояния территорий Нижегородской области по уровню социально-экономического развития

Группа	Численность	Оценка состояния	Экономические индикаторы		Финансовые индикаторы		Социальные индикаторы		Значение интегрального показателя	
			Нижняя граница	Верхняя граница	Нижняя граница	Верхняя граница	Нижняя граница	Верхняя граница	Нижняя граница	Верхняя граница
Промышленные районы	15	с высоким уровнем В	0,1696	0,4540	0,1864	0,2440	0,1598	0,2119	0,5596	0,8972
		со средним уровнем С	0,1598	0,1812	0,1842	0,1997	0,1629	0,2134	0,5232	0,5809
		с низким уровнем Н	0,1397	0,1821	0,1805	0,1985	0,1401	0,2047	0,4861	0,5530
Сельскохозяйственные районы	24	с высоким уровнем В	0,1640	0,2436	0,1828	0,1938	0,1970	0,2142	0,5619	0,5839
		со средним уровнем С	0,1488	0,1942	0,1787	0,1966	0,1843	0,2076	0,5300	0,5803
		с низким уровнем Н	0,1104	0,1715	0,1668	0,1976	0,1559	0,2204	0,4831	0,5644

⁹⁴ Министерство экономики и конкурентной политики Нижегородской области. [Официальный сайт]. URL: <https://minec.government-nnov.ru/> (Дата обращения: 03.03.2014)

Группа	Численность	Оценка состояния	Экономические индикаторы		Финансовые индикаторы		Социальные индикаторы		Значение интегрального показателя	
			Нижняя граница	Верхняя граница	Нижняя граница	Верхняя граница	Нижняя граница	Верхняя граница	Нижняя граница	Верхняя граница
Районы со смешанным типом производства	12	с высоким уровнем В	0,1690	0,2030	0,1816	0,1985	0,1974	0,2310	0,5620	0,6252
		со средним уровнем С	0,1465	0,1789	0,1840	0,1977	0,1887	0,2242	0,5350	0,5725
		низким уровнем Н	0,1471	0,1756	0,1806	0,1872	0,1860	0,1954	0,5232	0,5541

В таблице 6.4 представлены интервалы ранжирования районов Нижегородской области по средней интегральной оценке уровня их экономического состояния в разрезе промышленных, сельскохозяйственных районов и районов со смешанным типом производства.

Ранее проведенные исследования показали, что переход из группы в группу возможен только с позиций муниципальных районов смешанного типа⁹⁵. Переход района из группы промышленных районов в группу сельскохозяйственных и наоборот, в короткий период, не возможен. Как правило, районы с низким уровнем потенциала, к которым относятся такие сельскохозяйственные районы области как Сергачский, Перевозский, Сеченовский, Сокольский районы, удалены от культурного центра и формирование высокообразованного кадрового резерва затруднено. Именно из этих районов наблюдается миграция наиболее продвинутой части населения к центру. Уровень доходов населения, остается крайне низким, основной доходной частью является заработная плата, которая почти в 2 раза ниже, чем в среднем по области. Покупательский спрос остается на низком уровне, а, следовательно, уровень качества жизни населения значительно ниже, чем на территориях с высоким уровнем социально-экономического развития, определяя циклическую последовательность классического круга бедности. Исследования показывают, что густонаселенные промышленные районы области – Борский, Балахнинский, Выхсунский, Городецкий, Павловский, районный центр Дзержинск, имеющие на своей территории градообразующие промышленные предприятия, характеризуются высокими показателями среднесписочной численности занятых в экономике на крупных и средних предприятиях и высоким уровнем среднемесячной заработной платы, а, следовательно, в них наблюдается более высокое качество жизни населения.

⁹⁵ Захарова С.Г., Корнев Д.А. Оценка возможности осуществления качественного скачка уровня развития сельских муниципальных районов// Социально-экономические науки и гуманитарные исследования: сборник материалов IV Международной научно-практической конференции/Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – С. 55-59

Сравнительная оценка интегрального показателя уровня социально-экономического развития муниципальных районов Нижегородской области, рассмотренная по группам, позволит реально оценить эффективность принимаемых муниципальными властями мер по созданию благоприятных условий развития малого и среднего бизнеса, а также выявить основные причины, ограничивающие изменение ситуации в районе.

Таким образом, анализируя уровень развития территорий, можно видеть, что наиболее успешными являются промышленные районы и районы смешанного типа. Сельскохозяйственные муниципальные районы в своем большинстве занимают нижние строки рейтинга, в том числе, по оценке общего объема отгруженных товаров и услуг. Именно в этих районах чрезвычайно важной задачей является формирование условий привлечения талантливых молодых людей, нацеленных на открытие предприятий и организаций малого и среднего бизнеса. Гибкость организационных структур, мобильность систем управления при государственной поддержке в области инновационных технологий и финансирования, позволят предоставлять соответствующие спросу услуги, выпускать товары современного качества. Однако, использование инновационных процессов как организационного, так и производственного плана невозможно вследствие низкого уровня человеческого потенциала муниципального района⁹⁶.

Оценку уровня социально-экономического развития территорий, что особенно важно, необходимо учитывать при формировании федеральных и областных адресных инвестиционных программ в том числе, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства⁹⁷.

Таким образом, не благоприятные территориальные условия негативно влияют на основные социально-экономические индикаторы качества жизни населения, в том числе показателей, отражающих занятость населения и условия труда, размер и структуру денежных доходов населения⁹⁸. Согласно статистической отчетности количество вновь открытых предприятий и организаций малого и среднего предпринимательства на территориях с низким уровнем социально-экономического развития в 3,2 раза меньше, чем в благополучных районах⁹⁹. Существенное неравенство условий развития малого и среднего бизнеса различных территорий усиливает расслоение

⁹⁶ Захарова С.Г. Социально ориентированное управление человеческими ресурсами сельских муниципальных районов и его влияние на качество жизни населения Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. № 3. 2016. С. 7-16

⁹⁷ Борисов С.А. Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Нижегородской области // Инновационная экономика, 2015, с.104

⁹⁸ Захарова С.Г., Банин М.А. Конкурентные преимущества как внутренние ресурсы муниципального района Современная конкуренция. 2015. Т. 9. №6 (54). С.116-128

⁹⁹ Информационно-аналитический бюллетень «Уровень социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Нижегородской области»

общества, нарушает пропорциональность распределения по различным социально-экономическим группам населения.

Проведенные исследования позволяют предположить, что существующая разница в качестве жизни населения муниципальных районов и в дальнейшем будет увеличиваться. Таким образом, рыночные механизмы хозяйствования не имеют возможности решить проблему неравенства территорий, а, следовательно, требуется оперативное вмешательство в регулирование проблем малого и среднего бизнеса в муниципальных районах с низким уровнем социально-экономического развития со стороны государства.

6.3. Исследование доли влияния предпринимательской деятельности на доходы населения сельских муниципальных районов

Одним из индикаторов качества жизни являются доходы населения, которые определяют социальное положение населения и принадлежность к тому или иному социальному слою. Доходы населения имеют различную природу и разные источники, исследование которых представляется весьма актуальной задачей для развития сельских муниципальных районов и имеет большое значение для определения путей повышения качества жизни населения.

Денежные доходы населения, представленные в статистических сборниках, соответствуют теории факторных доходов¹⁰⁰, включают доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью, выплаченную заработную плату наемных работников (начисленную заработную плату, скорректированную на изменение просроченной задолженности), пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты, доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендов и другие доходы. Анализ данных статистического сборника по Нижегородской области 2017 года показал, что основным источником формирования доходов населения, как одного из ключевых критериев оценки качества жизни населения, является заработная плата, которая составляет почти половину всех денежных доходов населения (табл.7.5)¹⁰¹.

¹⁰⁰ Захарова С.Г. Factorial approach to population life quality management *International Journal of Professional Science*. 2017. №1. С.33-40

¹⁰¹ Краткий статистический сборник Нижегородской области за 2017 год (Электронный ресурс) –URL: http://nizhstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/nizhstat/ru/publications/official_publications/electronic_versions/ (Дата обращения: 03.03.2018)

Таблица 6.5

Состав и использование денежных доходов населения Нижегородской области

		2008		2009 ²		2010		2013		2014		2015	
		Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%
Денежные доходы	Всего	526257,3	100	575847,4	100	651167	100	966091,6	100	1097925,7	100	1208773,5	100
	Доходы от предпринимательской деятельности	42327,7	8,0	51250,4	8,9	43039	6,6	61922,0	6,4	62724,5	5,7	61698,5	5,1
	Оплата труда	243371,7	46,3	269496,6	46,8	263718	40,5	376206,0	38,9	402790,9	36,7	400838,3	33,2
	Социальные выплаты	75124,4	14,3	81770,3	14,2	133608	20,5	190610,6	19,7	195442,3	17,8	219953,5	18,2
	Доходы от собственности	19486,4	3,7	17275,4	3,0	28917	4,5	37151,4	3,9	45289,7	4,1	58093,6	4,8
	Другие доходы ¹	145947,1	27,7	156054,6	27,1	181885	27,9	300201,6	31,1	391678,3	35,7	467760,4	38,7
Денежные расходы и сбережения	Всего	526257,3	100	575847,4	100	651167	100	966091,6	100	1097925,7	100	1208773,5	100
	Покупка товаров и оплата услуг	396802,0	75,4	400769,9	69,6	455494	69,9	718053,7	74,3	807493,6	73,5	812994,5	67,3
	Обязательные платежи и разнообразные взносы	57840,1	11,0	59922,5	10,4	62189	9,6	102148,2	10,6	119981,9	10,2	113014,1	9,4
	Приобретение недвижимости	12198,5	2,3	4612,4	0,8	7716	1,2	9971,9	1,0	17260,6	1,6	9766,1	0,8
	Прирост финансовых активов	59416,7	11,3	110542,6	19,2	125675	19,3	15917,8	14,1	161243,6	14,7	272569,6	22,5
	Из него прирост денег на руках у населения	30616,1	5,8	17695,8	3,1	38419	5,9	60489,1	6,3	89244,1	8,1	99968,2	8,3

¹⁾ Включая скрытую (официально не учтенную) заработную плату.

Под влиянием проводимых в России экономических реформ произошли существенные изменения в структуре денежных доходов населения. Так в 1991 г. доля денежных доходов населения от оплаты труда составляла 74,1%, а доля доходов от предпринимательской деятельности и собственности была относительно невелика (12,9%). К 2008 г. резко упала доля оплаты труда с 74,1% в 1990 г. до 46,3%. В период с 2008 по 2015 годы значимость оплаты труда в доходах населения падает до 33,2%. Наблюдаются тенденции снижения доходов и от предпринимательской деятельности с 8,9% в 2009 году до 5,0% в 2015 году. Следует отметить, что процентное соотношение доходов от собственности в общем доходе населения Нижегородской области постепенно растет с 3,5% в 2008 году до 4,1% в 2015 году. Однако исследователи отмечают, что эта тенденция наблюдается лишь на уровне больших урбанизированных территорий России. Наблюдается тенденция существенного роста скрытых доходов населения, их доля увеличилась на 11 % с 27,7% в 2008 году до 38,7% в 2015 году. Вместе с тем, наблюдается существенное увеличение доли социальных выплат с 14,2% до 20,5% соответственно за 2009-2010 гг.

Проведенный социологический опрос молодежи сельских муниципальных районов Нижегородской области в возрасте до 35 лет с высшим и неоконченным высшим образованием показал, что доли различных источников денежного дохода населения не отражают тенденции, описанные в статистике. Полученные в результате социологического опроса данные исследования представлены в табл.6.6.

Таблица 6.6

Структура источников денежного дохода населения сельских муниципальных районов Нижегородской области по результатам социологического опроса¹⁰²

Источники дохода	Доля от общего объема дохода					2017	2018 прогноз
	2010	2012	2014	2015	2016		
Доходы от предпринимательской деятельности	8	14	6	9,26	9,96	16,9	12,1
Оплата труда	72	66	73	70,64	70,46	58,1	68,4
Социальные выплаты	3	2	2	3,99	3,63	1,5	1,8
Доходы от собственности (дивиденды, рента, аренда)	2	4	4	3,52	4,89	5,5	5,0
Доходы от подсобного хозяйства	14	12	14	10,79	10,16	3,6	3,7
Другие доходы	1	2	1	1,80	0,9	14,4	9,0
Итого, %	100	100	100	100	100	100	100

¹⁰² Захарова С.Г., Масленников Н.А. Оценка источников формирования денежных доходов в рамках институциональных преобразований качества жизни населения сельских муниципальных районов Инновации и инвестиции - Научно-аналитический журнал/ под общей ред. Конотопова М.В. - М.: 2013 г., №3 - С. 89-92

Анализ показателей, представленных в табл. 7.5 и 7.6 показал, что результаты социологического опроса существенно отличаются от статистических показателей. Доли доходов от оплаты труда и предпринимательской деятельности существенно выше долей, полученных в результате статистического наблюдения. Так, в сравниваемом 2015 году оплата труда по социологическому опросу составляет 70,64%, в то время как по статистике эта доля составляет 33,2%. Для большей наглядности сравнительная характеристика статистических и экспертных показателей оценки источников доходов населения за 2015 год представлена на рис 6.4.

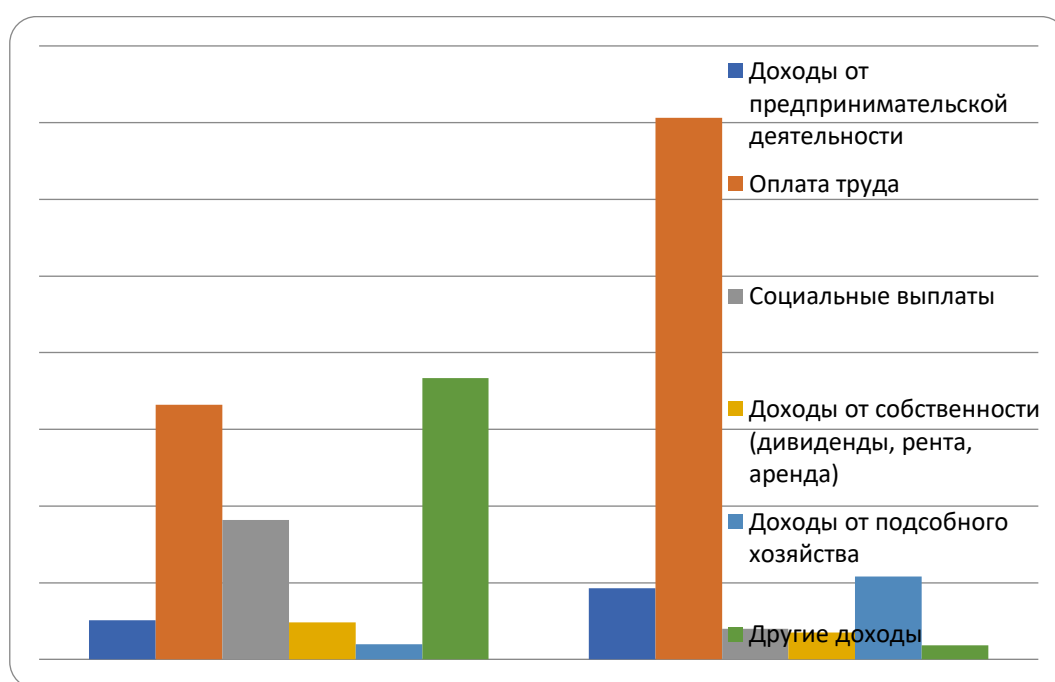


Рисунок 6.4. Распределение доходов респондентов в соответствии со статистическими данными и результатами социологического опроса¹⁰³

По предпринимательской деятельности также результат, полученный методом социологического опроса превышает соответствующий результат, полученный в результате статистических исследований – по статистике 5,1%, по результатам социального опроса 9,26%.

Таким образом, респонденты более оптимистично оценивают вклад предпринимательской деятельности в общую сумму дохода и возможность своего участия в ней. Тем не менее, главную часть дохода по-прежнему

¹⁰³ Захарова С.Г., Кулагина Э.Н. Институциональные инновационные преобразования социальных отраслей муниципального района Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. №2. Часть 2. - Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2012г. - С. 141-149

составляет оплата труда, вне зависимости от того, каким методом это было определено (статистикой или социологическим опросом). Доля скрытых доходов в соответствии с социологическим опросом составляет всего лишь 1,8%, что существенно ниже, чем это было определено на основании статистики (38,7%), это говорит о том, что респонденты более четко определяют источники своих доходов, нежели это представлено в статических данных, где большая доля доходов отнесена к прочим.

Низкий уровень доходов в сельских муниципальных районах, где большинство населения имеет только доход с заработной платы, препятствует повышению уровня и качества жизни основного социального слоя населения. Из таблицы видно, что в 2015 году статистические показатели структуры денежных доходов населения существенно отличаются от экспертной оценки, проведенной среди молодежи сельских муниципальных районов с высшим и не оконченным высшим образованием. Социологический опрос показал, что наиболее образованная и перспективная часть населения в возрасте до 35 лет, в качестве основного источника дохода выделяет оплату труда (70,64%). Это значительно выше, чем статистические показатели по данной структурной составляющей денежного дохода (33,2%). Низкая оценка части доходов от подсобного хозяйства в общем объеме дохода (14%) можно объяснить возрастными особенностями респондентов. Доля социальных выплат также низка и составляет, по мнению респондентов, лишь 3,99%, что существенно отличается от показателей источников дохода, согласно официальной статистике (18,2%). Доходы от предпринимательской деятельности составляли 5,1% и 9,26 % соответственно по статистике и мнению экспертов.

Анализируя среднедушевые доходы населения по Нижегородской области можно заметить, что лишь у 12,9 % населения доходы превышают 25 тыс. руб.¹⁰⁴, при этом следует предположить, что именно у этой части населения большинство доходов составляют доходы от предпринимательской деятельности и доходы от собственности¹⁰⁵. Следует отметить, что роль предпринимательской деятельности в денежных доходах населения крайне велика, но её величина остается крайне низкой, особенно у населения сельских муниципальных районов.

¹⁰⁴ Информационно-аналитический бюллетень «Уровень социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Нижегородской области»

¹⁰⁵ Борисов С.А., Иванов А.А., Иванова Н.Д., Ковылкин Д.Ю., Колесов К.И., Плеханова А.Ф. Разработка программного обеспечения для формирования рейтинговой оценки отраслей экономики // Экономика и управление: проблемы, решения, 2017. Т.5 №12, С. 237-244

Таким образом, основной составляющей доходов населения, по результатам соц. опроса, являются доходы от оплаты труда и вклад этой составляющей, по мнению респондентов, существенно превышает статистические данные. Однако, денежные доходы молодежи, как важнейший индикатор качества жизни населения, могут существенно увеличиться за счет развития малого и среднего бизнеса.

Глава 7. Оценка результативности региональной государственной поддержки малого и среднего бизнеса

Развитие малого и среднего бизнеса для экономики России определено как стратегически важное направление для развития страны в целом и практически для каждого ее субъекта, что отражается в государственных программах поддержки, реализуемых органами власти различного уровня.

Приоритетность развития малого и среднего бизнеса органы власти связывают с его влиянием на занятость населения, улучшение социальной обстановки, снижение напряженности на рынке труда и другими факторами, обеспечивающими развитие территории. Кроме того, поступательное движение малого и среднего бизнеса на территории способно как выступить одним из факторов обеспечения структурных изменений в экономике региона, так и сформировать условия успешного решения следующих проблем:

- расширение ассортимента и повышение качества товаров (работ, услуг) реализуемых на территории - стремясь к удовлетворению запросов потребителей, малый и средний бизнес ориентирован на повышение уровня удовлетворения потребностей населения региона;
- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;
- малый бизнес придает экономике территории гибкость, мобильность, маневренность в условиях колебаний рыночной конъюнктуры;
- привлечение личных средств населения для развития производства;
- обеспечение не только самозанятости, но и создания дополнительных рабочих мест;
 - более эффективное использование творческих способностей людей, раскрытие их талантов, освоение различных видов ремесел, народных промыслов;
 - вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых работа на крупном производстве имеет определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся);
 - формирование социального слоя собственников, владельцев предприятий (фирм, компаний);
 - активизация научно-технического прогресса и т.п.

Также малый и средний бизнес рассматривается органами власти как надежная налогооблагаемая база для бюджетов всех уровней.

Однако, финансовое обеспечение государственной программы поддержки малого и среднего бизнеса в РФ, которая действует уже более 10 лет, снизилось с более 20 млрд руб. (в 2012-2014 гг.) до 7,5 млрд руб. (в 2017 г.), а «бюджет на ближайшие три года предусматривает помощь малому и среднему бизнесу в объеме 5 млрд руб.»¹⁰⁶. Но приоритетность данного направления государственного регулирования привела к тому, что Президент России В.В. Путин поручил «рассмотреть возможность сохранить финансовую поддержку малого и среднего бизнеса на прежнем уровне, вместо того чтобы сокращать ее с 7,5 млрд до 5 млрд руб. с 2018 г.»¹⁰⁷. При этом повышение деловой активности в регионах (увеличение субъектов малого и среднего бизнеса, индивидуального предпринимательства) возможно только на основе целенаправленной, результативной работы не только федеральных органов власти, но и государственных органов власти субъектов РФ, направленной на создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса на территории путем оказания комплексной и адресной поддержки хозяйствующим субъектам в различных направлениях: информационном, обучающем, консультационном, научно-техническом, технологическом, финансовом, имущественном, оказании деловых услуг, налаживании деловых контактов и кооперации, а также в других аспектах, коллективная потребность в которых возникает у предпринимателей.

Для осуществления различных форм поддержки малого и среднего бизнеса органы власти субъектов РФ в условиях, когда процесс финансового обеспечения такой деятельности опирается на технологию программного бюджета, должны осуществлять разработку и реализацию региональной государственной программы, включающей выбор целевых приоритетов данной деятельности, мероприятий и результатов, которые планируется получить.

При этом необходимо учесть, что роль органов власти как субъекта регулирования сферы малого и среднего бизнеса может быть различной в зависимости от условий социально-экономической ситуации, возникающей на территории, и тех целей, которые ставит перед собой орган власти.

¹⁰⁶ Путин поручил не снижать поддержку малого бизнеса / Финансовые новости, сайт о бизнесе, финансах, экономике и не только // <http://finamz.ru/2017/10/24/putin-poruchil-ne-snizhat-podderzhku-malogo-biznesa/> (дата обращения: 24.01.2018).

¹⁰⁷ Там же

В экономической литературе традиционно выделяют три возможные роли органа власти в зависимости от конкретной ситуации¹⁰⁸:

- тормоз развития предпринимательства, когда органы власти субъекта РФ формируют на территории (даже не осознанно) крайне неблагоприятную обстановку для развития малого и среднего бизнеса;
- посторонний наблюдатель, когда прямо не противодействуют развитию предпринимательства, но и в то же время и не способствуют этому развитию (чаще всего используя модельные правовые акты и «шаблонные» формы поддержки, не учитывая специфику региональной экономики и ожидания предпринимателей);
- ускоритель предпринимательского процесса, когда орган власти субъекта РФ, отвечающий за поддержку малого и среднего бизнеса в регионе, ведет постоянный и активный поиск мер по вовлечению в предпринимательский процесс новых экономических агентов (нередко такая целенаправленная деятельность вызывает существенный рост деловой активности в регионе).

Значимость малого и среднего бизнеса для развития территории такова, что органы власти на всех уровнях стремятся выступать ускорителем предпринимательского процесса и в четком соответствии со своими полномочиями закладывают в государственные программы (и на уровне РФ, и на уровне субъекта РФ) следующие функции:

- образовательные, т.е. функции по профессиональной подготовке и воспитанию предпринимательских кадров;
- функции по финансовой поддержке только что вступивших или вступающих в сферу деловой активности предпринимателей, а также тех, кто проводит модернизацию собственных производств;
- функции создания для предпринимателей требуемой предпринимательской инфраструктуры.

При этом необходимо учитывать, что разработка государственных программ поддержки малого и среднего бизнеса субъекта РФ опирается на четко заданные принципы госпрограммирования (Приказ министерства экономического развития РФ от 20 ноября 2013 г. N 690 «Об утверждении

¹⁰⁸ Топсahalова Ф. М.-Г., Кириленко К. В. [Инновационные механизмы экономического развития АПК депрессивного региона](https://monographies.ru/en/book/section?id=2371). – М.: Изд-во: [Академия Естествознания](https://monographies.ru/en/book/section?id=2371), 2009. - <https://monographies.ru/en/book/section?id=2371>

методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации»):

- необходимо в государственной программе поддержки малого и среднего бизнеса учесть долгосрочные цели социально-экономического развития территории, которые задаются в стратегии развития региона, и сделать обоснованный выбор показателей (индикаторов) достижения этих целей;
- должны учитываться имеющиеся бюджетные ассигнования, выделяемые из регионального бюджета на реализацию государственной программы;
- для государственной программы поддержки малого и среднего бизнеса должны быть установлены измеримые результаты ее реализации (отражающие выгоды от реализации госпрограммы и ее подпрограмм), и непосредственные результаты, то есть характеристики объема и качества реализации каждого мероприятия, направленного на достижение конечного результата реализации государственной программы (подпрограммы);
- необходима интеграция государственных регулятивных (правоустанавливающих, правоприменительных и контрольных) и финансовых (бюджетных, налоговых, имущественных, кредитных и др.) мер для достижения целей государственной программы поддержки малого и среднего бизнеса;
- проведение регулярной оценки результативности и эффективности реализации государственной программы поддержки малого и среднего бизнеса, в том числе внешней экспертизы с привлечением независимых экспертов, должно улучшать качество государственной программы.

В рамках реализации последнего из заявленных принципов авторским коллективом было проведено исследование, направленное на оценку результативности региональной государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Тверской области и поиске направлений совершенствования данного процесса.

Основные подходы к исследованию – выбор направлений проведения анализа. Для оценки результативности региональной государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Тверской области были выбраны три направления проведения анализа:

- 1) Так как малый и средний бизнес не только одна из наиболее динамичных и гибких форм организации предпринимательской

деятельности, но и сектор - наиболее адаптивный к изменяющимся условиям, то оценку влияния государственной поддержки в регионе возможно оценить через ее влияние на динамику основных показателей развития малого и среднего бизнеса и в сравнении со сложившимися тенденциями России и Центральном федеральном округе, к которому отнесена Тверская область.

2) Так как ожидаемых результатов господдержки можно добиться только при активном участии в ее получении компаний малого и среднего бизнеса, то необходимо осуществить анализ изменений в восприятии субъектами малого и среднего бизнеса различных форм и видов реализуемой государственной поддержки в Тверской области.

3) Разные виды государственной поддержки ориентированы на отличающиеся между собой заложенные в региональную государственную программу результаты. При этом применение прямой финансовой поддержки субъектам малого и среднего бизнеса в условиях требований организации бюджетного процесса приводит к оценке такой помощи в рамках года ее оказания (в рамках одного финансового года). Однако, чтобы получить достоверную оценку прямой финансовой помощи субъектам малого и среднего бизнеса, необходим анализ последствий осуществления такого вида поддержки через более продолжительное время, т.е. необходимо проведение выборочного анализа деятельности субъектов малого и среднего бизнеса, ранее получивших прямую финансовую поддержку, через как минимум 3 года.

Проведение анализа по выбранным направлениям позволит обоснованно выбрать наиболее действенные виды и формы государственной поддержки и сформировать направления совершенствования государственной программы в части государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Тверской области.

Информационная база исследования. В качестве периода анализа и оценки результативности государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Тверской области был выбран период с 2009 г. по 2017 г.

Исследование опиралось на данные Росстата:

- Национальные счета: Валовой региональный продукт: Индексы физического объема в % к предыдущему году (1998-2016гг.)¹⁰⁹

¹⁰⁹ Национальные счета: Валовой региональный продукт: Индексы физического объема в % к предыдущему году (1998-2016гг.) [Электронный ресурс]: стат. сб.: база данных / Росстат // Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт / Росстат. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения:

- Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 (и 2011 г.)¹¹⁰

- Малое и среднее предпринимательство в России – 2015 г. (и 2010 г.)¹¹¹

- Итоги сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2015 год¹¹²

и информацию сопоставимой части данных отчетов, о реализации государственных программ Тверской области за анализируемый период, предоставленных Министерством экономического развития Тверской области, являющимся их главным администратором:

- период 2009 г.-2010 гг., Долгосрочная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства Тверской области на 2009-2013 годы»

- период 2011-2012 гг., Долгосрочная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства Тверской области на 2009-2014 годы»;

- 2013 г., Подпрограмма 3 «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Тверской области» Государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика Тверской области на 2013 - 2018 годы»;

- 2014-2016 гг., Подпрограмма 3 "Государственная поддержка предпринимательства и инновационной деятельности в Тверской области" Государственной программы "Экономическое развитие и инновационная экономика Тверской области на 2014 - 2019 годы».

Также в процессе анализа использовались результаты проведенных ранее авторами исследований:

14.01.2018).

¹¹⁰ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 (и 2011 г.): [Электронный ресурс]: стат. сб.: база данных / Росстат // Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт / Росстат. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14p/Main.htm, http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_14p/Main.htm (дата обращения: 14.01.2018).

¹¹¹ Малое и среднее предпринимательство в России – 2015 г. (и 2010 г.) [Электронный ресурс]: стат. сб.: база данных / Росстат // Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт / Росстат. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_47/Main.htm, http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_47/Main.htm (дата обращения: 14.01.2018).

¹¹² Итоги сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2015 год [Электронный ресурс]: стат. сб.: база данных / Росстат // Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт / Росстат. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/itog2015/itog-spn2015.html (дата обращения: 14.01.2018)

- в 2009 и 2010 гг. «Проведение социологического исследования хозяйствующих субъектов по оценке инвестиционного климата Тверской области» по заказу Департамента экономики Тверской области;
- в 2013 г. НИР по оценке влияния на развитие (деловую активность) местоположения компаний малого бизнеса в городском округе «Город Тверь», выполняемое в рамках реализации городской целевой программы "Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Твери на 2012-2014 год";
- в 2017 г. «Оценка условий ведения предпринимательской деятельности в Тверской области» проведенных в интересах Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Тверской области.

Оценка влияния государственной поддержки на динамику основных показателей развития малого и среднего бизнеса в Тверской области. Одним из основных показателей, характеризующих экономическое развитие территории, является индекс физического объема выпуска, показывающий изменение фактических объемов производства продукции и услуг без влияния инфляционного роста цен. Значение данного показателя меньше 100% означает рецессию, больше 100% - рост экономики.

Начиная с 2012 года в экономике Тверской области наблюдается замедление темпов роста физического объема выпуска. Тенденции экономического развития Тверской области соответствуют и подчинены тенденциям, происходящим в России и в Центральном федеральном округе (рис. 7. Рисунок 7.1).

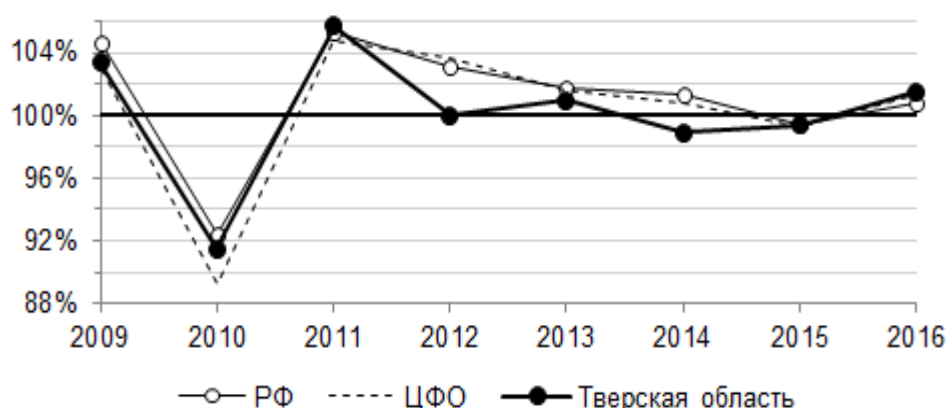


Рисунок 7.1. Индекс физического объема валового регионального продукта (в постоянных ценах; в процентах к предыдущему году)

Проведение корреляционного анализа динамики основных показателей развития субъектов малого и среднего бизнеса, таких как число предприятий, оборот, инвестиции в основной капитал, в сравнении со

сложившимися тенденциями России и Центральном федеральном округе позволил оценить тесноту связи между показателями (табл. 7.7.1)

Таблица 7.1

Корреляция показателей функционирования малого и среднего бизнеса в Тверской области с аналогичными показателями ЦФО¹ и объемами финансирования по госпрограммам² Тверской области

Показатель	Оценка тесноты связи по коэффициенту корреляции показателя по Тверской области с					
	данными по ЦФО-бМ ¹		объемами фактического финансирования			
			ГП ²		Задачи 1 ГП ³	
1		2		3		4
Число малых ⁴ предприятий	0,83	выраженная	- 0,32	умеренная	- 0,32	умеренная
Число средних предприятий	0,86	выраженная	0,73	слабо выраженная	0,66	заметная
Число индивидуальных предпринимателей	0,88	выраженная	0,24	слабая	0,21	слабая
Средняя численность работников малых ⁴ предприятий	0,37	умеренная	- 0,39	умеренная	- 0,27	слабая
Средняя численность работников средних предприятий	0,82	выраженная	0,64	заметная	0,57	заметная
Численность занятых в сфере индивидуального предпринимательства	0,92	ярко выраженная	0,00	нет связи	- 0,05	нет связи
1		2		3		4
Оборот малых ⁴ предприятий	0,98	ярко выраженная	- 0,23	слабая	- 0,15	слабая
Оборот средних предприятий	0,88	выраженная	- 0,17	слабая	- 0,12	слабая
Объем выручки индивидуальных предпринимателей ⁵	0,60	заметная	- 0,50	заметная	- 0,56	заметная
Инвестиции в основной капитал малых ⁴ предприятий	0,58	заметная	- 0,80	выраженная	- 0,76	слабо выраженная
Инвестиции в основной капитал средних предприятий	0,65	заметная	0,19	слабая	0,23	слабая
Шкала оценок абсолютной величины коэффициентов корреляции на основе шкалы Чеддока						
0,90 – 1,0 ярко выраженная 0,80 – 0,89 выраженная 0,70 – 0,79 слабо выраженная		0,50 – 0,69 заметная 0,30 – 0,49 умеренная		0,10 – 0,29 слабая 0,00 – 0,09 нет связи		

¹ ЦФО-бМ – данные по Центральному федеральному округу без учета г. Москвы и Московской области

² ГП – Государственные программы Тверской области, направленные на поддержку предпринимательской деятельности, развитие малого и среднего бизнеса

³ Задача 1 ГП – это задача «Развитие системы финансово-кредитной поддержки предпринимателей».

⁴ Показатель по малым предприятиям включает данные по микропредприятиям.

⁵ Полное название показателя: Объем выручки (с учетом налогов и аналогичных обязательных платежей) от продажи товаров, продукции, работ, услуг по всем видам деятельности индивидуальных предпринимателей по субъектам Российской Федерации.

Тенденции изменения основных показателей развития малого (рис. 7.Рисунок 7.2) и среднего (рис. 7.7.3) бизнеса в Тверской области и Центральном федеральном округе без столицы и близлежащего к ней региона очень похожи и имеют выраженную связь, о чем говорят очень высокие значения коэффициентов корреляции между ними (табл. 7.7.1).

При этом тенденции изменения инвестиций в основной капитал предприятий малого бизнеса и микропредприятий в Тверской области опережают динамику Центрального федерального округа на год. Исключение г. Москвы и Московской области из рассмотрения обусловлено тем, что эти регионы представляют собой мощные центры экономического развития, аккумулирующие крупные финансовые ресурсы, и имеющие возможности, существенно отличающиеся от других регионов страны.

Аналогичны и тенденции развития индивидуального предпринимательства (рис. 7.7.4).

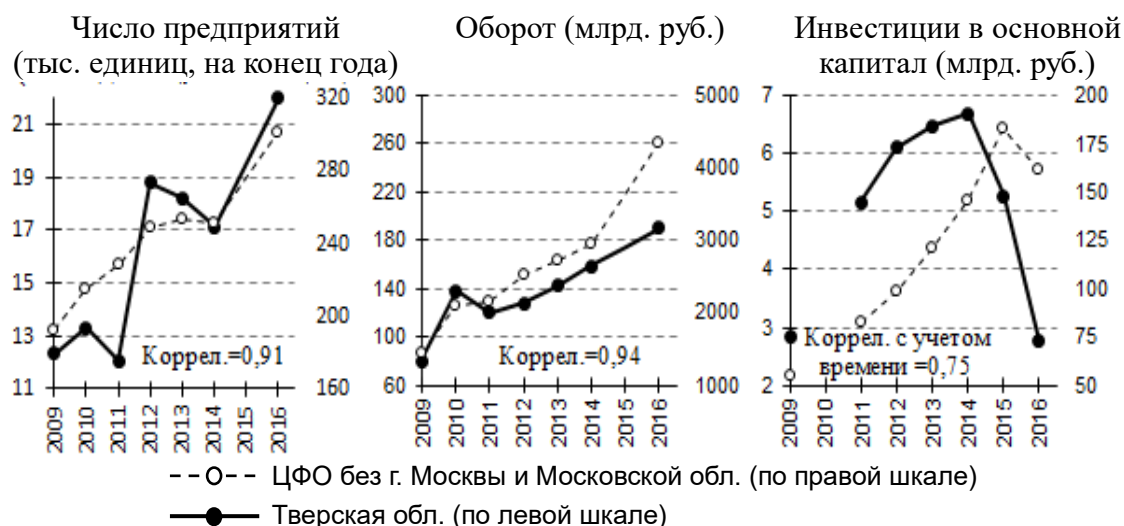


Рисунок 7.2. Динамика развития малого бизнеса (включая микропредприятия) в Тверской обл. и в ЦФО (без г. Москвы и Московской обл.)

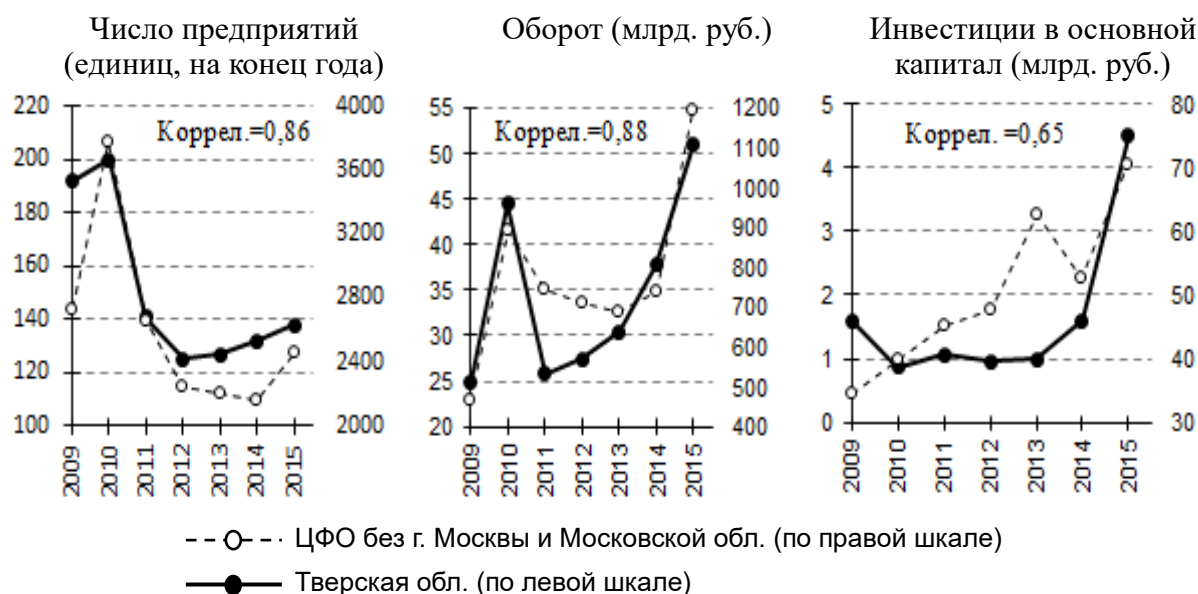


Рисунок 7.3. Динамика развития среднего бизнеса в Тверской обл. и в ЦФО (без г. Москвы и Московской обл.)



Рисунок 7.4. Динамика развития индивидуального предпринимательства в Тверской обл. и в ЦФО (без г. Москвы и Московской обл.)

Поскольку реализация Подпрограммы 3 "Государственная поддержка предпринимательства и инновационной деятельности в Тверской области" Государственной программы "Экономическое развитие и инновационная экономика Тверской области на 2014 - 2019 годы» (и ранее реализуемые долгосрочные целевые программы) ориентируется на целевые установки Российской Федерации и при этом обеспечивает те же тенденции в развитии

малого и среднего бизнеса территории, то можно сделать вывод об обоснованном выборе инструментов региональной подпрограммы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, учитывающей специфику региональной экономики.

Однако анализируя показатели столбцов 3 и 4 таблицы 7.7.1, можно отметить, что за период с 2009 по 2016 год осуществляемая региональная государственная поддержка малого и среднего бизнеса не влияла или влияла слабо на число индивидуальных предпринимателей и численность занятых в сфере индивидуального предпринимательства (рис. 7.

Рисунок 7.5), среднюю численность работников и оборот малых предприятий (рис. 7.



Рисунок 7.6), а также на оборот и инвестиции в основной капитал средних предприятий (рис. 7.7.7).

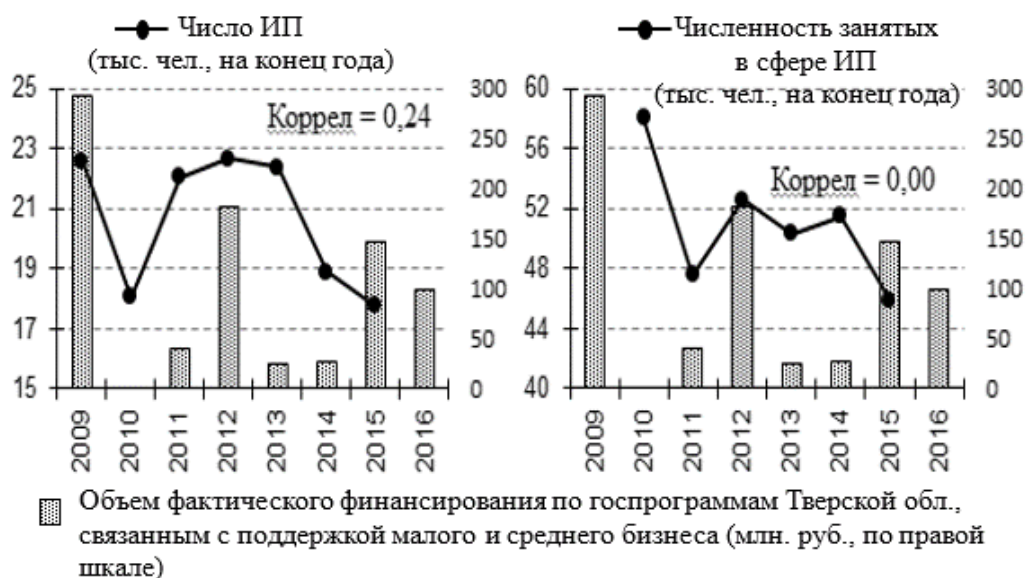


Рисунок 7.5. Слабое влияние господдержки на развитие индивидуального предпринимательства в Тверской обл.



Рисунок 7.6 и 7.7), наблюдается рост оборота малых и средних предприятий в 2012-2014 годах, несмотря на снижение объемов финансирования по программе. На рис. 7.7.7 инвестиции в основной капитал средних предприятий не отреагировали на изменение финансирования программы в 2011-2014 годах.



Рисунок 7.6. Слабое влияние господдержки на развитие малых (в том числе микро) предприятий в Тверской области



Рисунок 7.7. Слабое влияние господдержки на развитие средних предприятий в Тверской обл.

В анализируемый период от объемов государственной поддержки малого и среднего бизнеса зависели число и средняя численность работников средних предприятий в Тверской области (рис. 7. Рисунок 7. 8). Например, снижение объемов финансирования программы в 2009-2011 годах сопровождалось сокращением средней численности работников средних

предприятий, а при малых объемах финансовой поддержки в 2013-2014 годах наблюдались самые низкие значения данного показателя.



Рисунок 7. 8. Сильное влияние господдержки на развитие средних предприятий в Тверской обл.

В то же время рост государственной поддержки малого и среднего бизнеса приводил к падению объема выручки индивидуальных предпринимателей Тверской области и инвестиций в основной капитал малых предприятий и наоборот, падение государственной поддержки малого и среднего бизнеса вело к росту показателей (рис. 7).

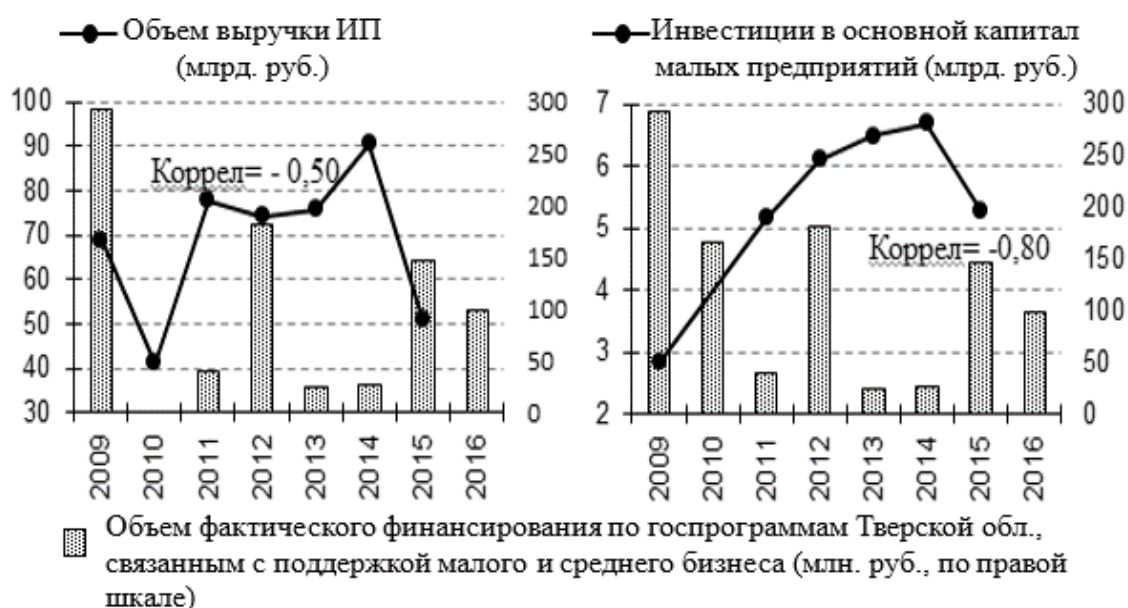


Рисунок 7.9). Например, объемы выручки индивидуальных предпринимателей Тверской области в годы наибольшего финансирования по

программе (в 2009, 2012, 2015 гг.) снижались, а в годы достаточно низкого финансирования (в 2011, 2013, 2014 гг.) наоборот увеличивались.

Такая выявленная обратная зависимость может объясняться несколькими причинами.

Первая причина в том, что государственная поддержка малого и среднего бизнеса особенно необходима в период снижения деловой активности, когда увеличение бюджетного финансирования должно нивелировать негативные тенденции, замедлить или полностью компенсировать ухудшение ситуации. А в период экономического роста активная поддержка малого и среднего бизнеса со стороны региональных органов власти не требуется.

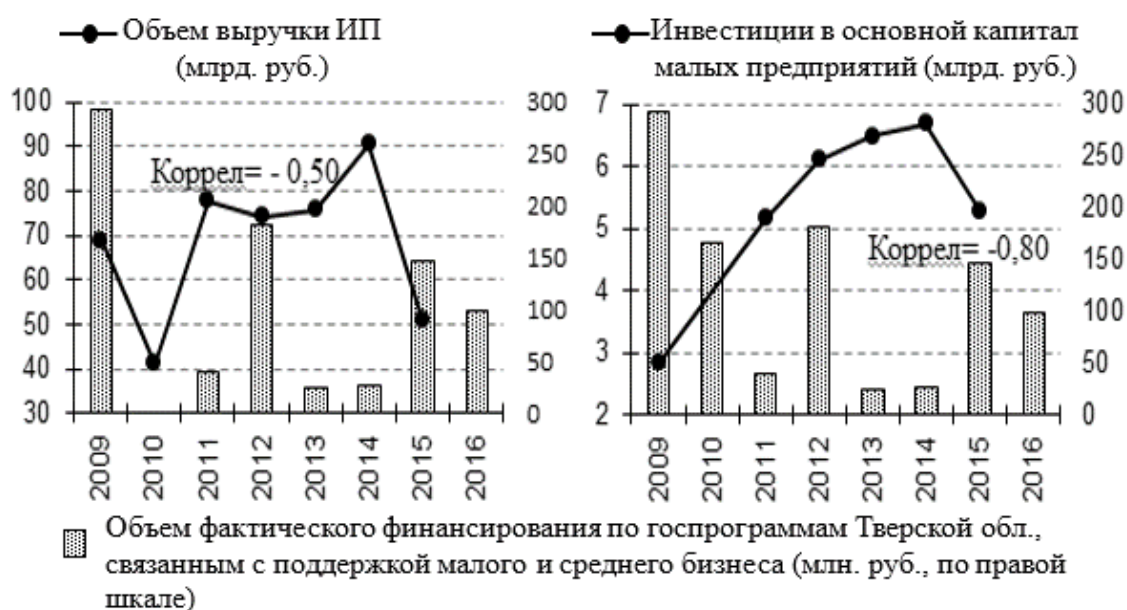


Рисунок 7.9. Сильное обратное влияние господдержки на развитие индивидуальных предпринимателей и малых предприятий в Тверской обл.

В 2009, 2014 и 2015 гг. объемы финансирования подпрограммы увеличиваются, когда снижение показателей бизнеса этого требует, и снижаются, когда ситуация улучшается самостоятельно без увеличения финансовых затрат со стороны органов власти (рис. 7).



Рисунок 7.9)

В настоящее время наблюдается ухудшение показателей состояния малого и среднего бизнеса в регионе, что повышает актуальность активизации государственной поддержки бизнеса и ориентации на выбор наиболее результативных, стимулирующих деловую активность форм поддержки.

Вторая причина в том, что объемы финансирования по государственным программам поддержки малого и среднего бизнеса Тверской области относительно малы на фоне масштабов деятельности бизнеса и множества макроэкономических факторов, влияющих на развитие компаний (табл. 7.7.2). Лишь в 2009 г. финансирование по программе составляло 6,57% от объемов инвестиций малых и средних предприятий, в остальные годы показатель варьировался в диапазоне 0,3-2,5%.

Таблица 7.2

Показатели госпрограмм в сопоставлении с масштабами деятельности малых и средних предприятий Тверской области

Показатель Тверской обл.	Годы	2009	2011	2012	2013	2014	2015
Доля фактического финансирования по ГП в объеме инвестиций малого и среднего бизнеса (%)		6,57	0,64	2,56	0,34	0,32	1,48
Доля получивших гос. поддержку в процентах от числа МСП (%)		0,38	2,84	1,37	1,36	1,89	4,78

Количество субъектов МСП, получивших господдержку возросло 1363,8% (с 47 субъектов в 2009 г. до 688 – в 2016 г.). Однако, доля получивших гос. поддержку увеличилась лишь до 4,78% от общего числа МСП Тверской области.

Таким образом:

- Подпрограммы 3 "Государственная поддержка предпринимательства и инновационной деятельности в Тверской области" Государственной программы "Экономическое развитие и инновационная экономика Тверской области на 2014 - 2019 годы» (и ранее реализуемые долгосрочные целевые программы) ориентируется на целевые установки Российской Федерации и при этом обеспечивает те же тенденции, то выбор инструментов региональной подпрограммы государственной поддержки малого и среднего бизнеса осуществлен обоснованно и учитывает специфику региональной экономики;
- от объемов государственной поддержки малого и среднего бизнеса существенно зависели в Тверской области в период с 2009 г. по 2017 г. число и средняя численность работников средних предприятий;
- рост государственной поддержки приводил к падению объема выручки индивидуальных предпринимателей Тверской области (возникало снижение деловой активности в ожидании финансовой поддержки), инвестициям в основной капитал малых предприятий (и наоборот, падение государственной поддержки малого и среднего бизнеса к росту показателей).

Анализ изменений в восприятии субъектами малого и среднего бизнеса результативности государственной поддержки в Тверской области. Анкетирование представителей малого и среднего бизнеса в 2008 г. выявило, что в числе основных причин, по которым предприниматели не получали государственную поддержку (или не участвовали в конкурсах на ее получение),

называлась, в первую очередь, недостаточность информации (46,2% ответов), из них 83,3% отмечали отсутствие представления о возможных видах поддержки, а 16,7% – не знали процедуры обращения за помощью (рис. 7.

Рисунок 7.10). Необходимо отметить, что неосведомленность малого и среднего бизнеса в этот период может быть связана в частности с тем, что до 2008 года не было отдельного нормативно-правового акта в регионе, регламентирующего осуществление государственной поддержки, т.е. Закон Тверской области от 22.05.2008 № 67-ЗО «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Тверской области» можно рассматривать как документ существенно повысивший результативность и регламентированность применяемых в регионе мер государственной поддержки.

Второй по значимости причиной, отмеченной 19,2% респондентов, являлось отсутствие необходимости в поддержке органов власти, стремление к самостоятельному решению проблем своими силами.

Среди ожиданий от государственной поддержки наиболее часто (указывал каждый четвертый респондент) отмечалась потребность в поддержке при решении проблем кредитования и финансирования, в том числе связанной:

- с помощью в получении кредита при необходимости его обеспечения залогом;
- гарантией или поручительством;
- получением субсидии на выкуп помещения, приобретение оборудования;
- погашение процентов по кредиту.

На получение государственной поддержки были в большей степени ориентированы компании, работающие на рынке менее 3-х лет (рис. 7.

Рисунок 7.10).

По проблемам аренды и лизинга на землю в 2008 г. хотели бы обратиться к органам власти Тверской области 10,3% субъектов малого бизнеса, которые отмечали:

- сложность процедуры аренды помещений;
- высокие арендные ставки, в том числе потребность в помощи субъекта Федерации при аренде помещений, находящихся в федеральной и муниципальной собственности;
- сложность процедуры получения прав или лизинга на землю;

- высокие ставки оплаты за пользование землей.

-

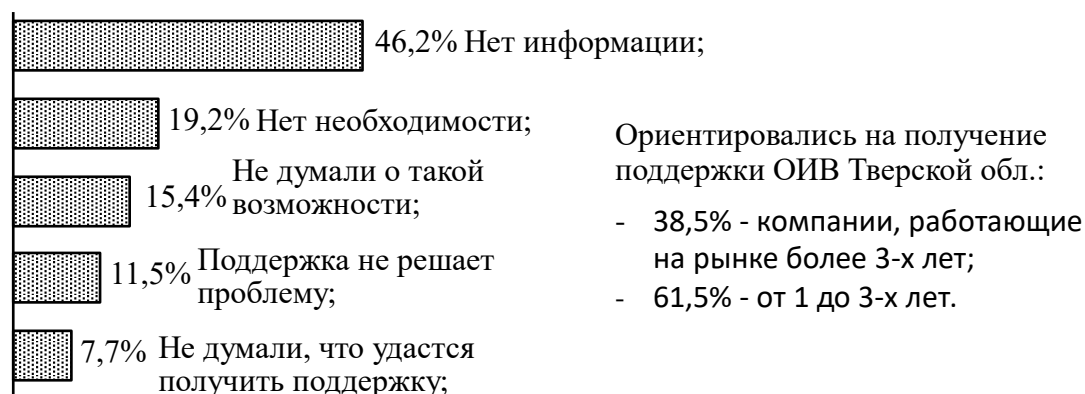


Рисунок 7.10. Восприятие субъектами малого и среднего предпринимательства господдержки МСП в Тверской области в 2008 г.

В 2009 году стартуют: новая Долгосрочная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства Тверской области на 2009-2013 годы» и созданный Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в научно-технической сфере Тверской области. При этом, несмотря на проявление кризисных процессов в состоянии региональной экономики в 2009 г., 40% опрошенных компаний считали, что поддержка со стороны органов власти Тверской области улучшилась. Ухудшение указал лишь каждый пятый опрошенный (20% респондентов).

К основным проблемам, сдерживающим развитие бизнеса были отнесены макроэкономические факторы:

- навыки и уровень образования работников на рынке труда (60% ответов);
- налоговые ставки (60%);
- нестабильность экономической политики (50%);
- коррупция (50%).

К основным проблемам неполучения компаниями субсидий были отнесены:

- отсутствие информации о такой возможности (60% ответов);
- «не предполагали, что удастся получить субсидию» (20%);
- чрезмерная трудоемкость получения субсидии (2-%).

Каждая вторая из опрошенных компаний (50%) не была готова к получению кредита для развития бизнеса в коммерческих банках и была

ориентирована на господдержку. В то же время 30,6 % компаний указали на отсутствие потребности в субсидии.

В 2012 году существенно расширилась инфраструктура господдержки МСП. К этому времени уже функционируют:

- Фонд содействия кредитованию малого МСП;
- Венчурный фонд;
- ГАУ «Тверской областной бизнес-инкубатор»;
- Старт-Ап Фонд.

На базе венчурного фонда стартуют:

- Тверской областной центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП;
- Евро Инфо Корреспондентский Центр Тверской области.

Но при этом среди опрошенных представителей малого и среднего бизнеса 25,5% рассчитывали только на себя (рис. 7.Рисунок 7.11), еще 6,2% респондентов посчитали, что лучшая поддержка со стороны органов власти региона «не мешать» развитию малого бизнеса. То есть практически каждый третий респондент (31,8%, рис. 7.Рисунок 7.11) не планировал воспользоваться поддержкой органов власти.

Не ответили	43,8%	} 31,8%
Никакой	25,5%	
Не мешать	6,3%	
Налоговые преференции	7,2%	
Финансовая помощь	7,2%	
Информационная поддержка	4,8%	

Рисунок 7.11. Ожидаемая малым и средним бизнесом поддержка со стороны органов власти в 2012 г.

К необходимой поддержке в 2012 г. респонденты наиболее часто относили налоговые преференции (7,2%), связанные с

- с уменьшением налогов (как местных, так и страховых взносов, и ставок НДС);
- предоставлением налоговых каникул;
- освобождением от дополнительных сборов.

Только 7,2% респондентов были ориентированы на получение финансовой поддержки со стороны органов власти в виде получения субсидий, льготного кредитования под старт-ап (не только инновационных проектов) и т.п.

На мнение представителей малого и среднего бизнеса о необходимой государственной поддержке оказывает существенное влияние территориальное размещение бизнеса. Так проведенный в 2013 году анализ зон деловой активности в г. Твери (исследовались 15 зон деловой активности в 4 районах города) выявил различие в восприятии своего местоположения субъектами малого и среднего бизнеса и, исходя из этого, дифференциацию взглядов на возможности последующего развития компании (возможность расширения рабочих мест, торговых и производственных площадей и т.п.) (рис. 7.7.12).



Рисунок 7.12. Различия мнений компаний малого и среднего бизнеса в зависимости от места размещения компании в зонах разной деловой активности в 2013 г.

Если в Центральном районе г. Твери из-за высоких текущих затрат практически не сформированы условия для начинающих предпринимателей, то в Московском и Заволжском районах компании малого и среднего

бизнеса ориентированы на расширение и создание дополнительных рабочих мест (в большей степени это связано с развитием «спальных» кварталов). В этом случае помимо жалоб респондентов на низкую платежеспособность спроса населения, они готовы к активному диалогу с органами власти в части «уменьшения ставок по кредитам, предоставление займов малому бизнесу», а также готовы к такой помощи, которая «способна снизить совокупные затраты фирмы» (большинство респондентов не имели собственного имущества – использовали арендованное. При этом перечень нежилых помещений под возможную аренду информационно не открыт).

Если органы местного самоуправления в г. Твери рассматривают аренду как источник получения дохода в бюджет и критерий эффективности использования собственных ресурсов (муниципальной собственности), то для хозяйствующего субъекта - это поиск такого местоположения, которое позволит развивать собственный бизнес. При этом необходимо учитывать размещение предлагаемых к аренде помещений во и вне зон повышенной деловой активности, а также особенности данной территории, которые определяют специфику успешности на данной территории того или иного вида деятельности.

Например, бизнес-инкубатор расположен в Пролетарском районе, не привлекательном для размещения компании по мнению субъектов малого и среднего бизнеса.

В 2017 году наиболее известными предпринимателям видами поддержки являются виды, представленные на рис. 7. Рисунок 7.13

Предоставление микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства	5,8%	
Предоставление поручительств по кредитным, лизинговым договорам, договорам банковской гарантии	12,0%	
Программа "Ты - предприниматель"	15,3%	– знают о консультационных и обучающих видах поддержки:
Развитие молодежного предпринимательства		
Поддержка начинающих субъектов молодежного предпринимательства (до 30-ти лет)	13,7%	6,2% - консультации и обучение;
Возмещение затрат по уплате процентов по кредитам	22,1%	5,2% - только обучение
Возмещение затрат по уплате процентов по лизинговым договорам	11,4%	4,0% - только консультации.
Возмещение затрат на приобретение оборудования и модернизацию производства	22,7%	
Развитие внешнеэкономической деятельности	1,6%	

Рисунок 7.13. Виды господдержки, известные представителям МСП в 2017 г.
(в процентах от общего количества респондентов)

Вопрос о поддержке молодежного предпринимательства и программе «Ты-предприниматель» напрямую не задавался, однако о существовании информационно-консультационной или о возможности обучения известно 15,3% респондентов, из которых одновременно оба вида поддержки, и консультации, и обучение знакомы лишь 6,2% респондентов.

Наименее известны респондентам такие виды поддержки как: «предоставление микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства» и «развитие внешнеэкономической деятельности».

Необходимо отметить, что каждый пятый (22,9%) затруднился ответить какие из перечисленных мер по поддержки предпринимательства в Тверской области ему известны.

Анализ ответов представителей малого и среднего бизнеса в 2017 г. на вопрос о том, кому оказывает поддержку Правительство Тверской области показал, что (рис. 7. Рисунок 7.14):

- третья часть (33,3%) компаний крупного бизнеса полагают, что поддерживается в основном средний и малый бизнес;

- практически ни одна компания среднего и малого бизнеса (0 и 0,5% соответственно) не считает, что господдержка оказывается преимущественно им;
- при этом 16% средних предприятий и 11,4% малых полагают, что помощь получает только крупный бизнес.

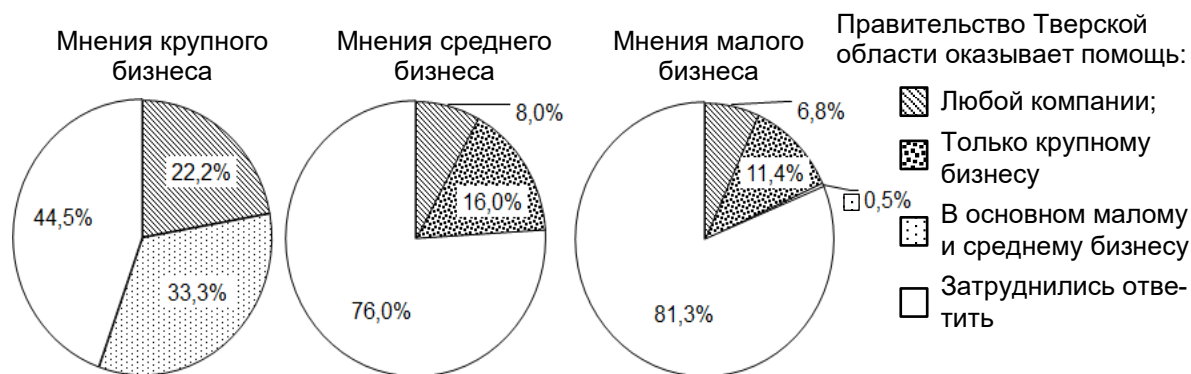


Рисунок 7.14. Мнения компаний о том, кому оказывает поддержку Правительство Тверской области в 2017 г.

Таким образом, из всех опрошенных представителей компаний:

- 12,6% в целом не соотносят поддержку Правительства области с собственным бизнесом, а думают, что она оказывается кому-то другому;
- и лишь 7,2% считают, что Правительство помогает предприятиям любого размера.

Неинформированность приводит к низким позициям в рейтинге, проводимом Агентством стратегических инициатив по инвестиционному климату, так как 4 блок вопросов связан с субъективными оценками представителей компаний мер поддержки (если не знают, то и оценивают как отсутствующие меры).

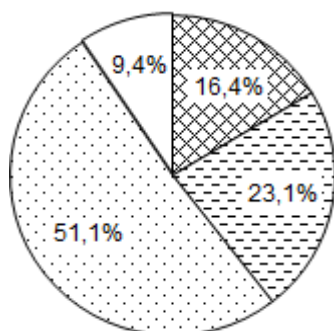
Плохая информированность предпринимателей выявлена и в 2018 г. по вопросам реформирования контрольно-надзорной деятельности. Так об уведомительном порядке осуществления предпринимательской деятельности согласно Постановлению Правительства РФ от 16.07.2009 N 584 (ред. от 09.12.2017) "Об уведомительном порядке начала осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности" (вместе с "Правилами представления уведомлений о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности и учета указанных уведомлений") не известно большинству респондентов (60,6%). Это может привести к возникновению нарушений при запуске новых направлений развития бизнеса или создании

новых хозяйствующих субъектов. Лишь 16,4 % респондентов знают о существующих требованиях (рис. 7.Рисунок 7.15).

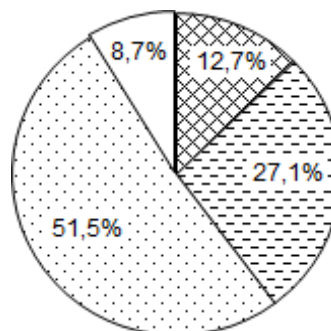
Выявлена плохая информированность респондентов и по вопросам предоставления компании надзорных каникул. Надзорные каникулы – это временная мера, применяемая в 2015-2018 годах и связанная с тем, что в период ее действия государственные (федеральные и региональные) и муниципальные контролирующие органы должны будут воздержаться от проведения плановых проверок в отношении микропредприятий и малых предприятий. Под "надзорные каникулы" не попадают малые предприятия, которые в течение предыдущих трех лет подвергались административному наказанию за грубое нарушение законодательства, дисквалификации (в случае с ИП), приостановлению деятельности или были лишены лицензии.

Однако, если компания попадает под надзорные каникулы, то предприниматели могут представить проверяющим сведения, подтверждающие соответствие предприятия критериям малого бизнеса, и в этом случае контролеры обязаны будут прекратить проверку с уведомлением прокуратуры, Уполномоченного по защите прав предпринимателей при Президенте РФ или в соответствующем регионе.

Вопрос: Подпадает ли Ваше предприятие под уведомительный порядок осуществления предпринимательской деятельности?



Вопрос: Подпадает ли Ваше предприятие под «надзорные каникулы»?



Ответы
(в процентах от всех респондентов):

- Подпадает
- Не подпадает
- Затрудняюсь ответить
- Нет ответа

Рисунок 7.15. Распределение ответов респондентов на вопросы о том, подпадает ли их предприятие под уведомительный порядок осуществления предпринимательской деятельности и под «надзорные каникулы» (исследование 2018 г.)

Однако 60,2% респондентов не могут с уверенностью сказать попадает ли их компания под надзорные каникулы, что приводит к не использованию предоставленной возможности снижения административной нагрузки на малый бизнес (рис. 7.Рисунок 7.15). Кроме того, среди

респондентов, которые с уверенностью заявили, что они не попадают под действие надзорных каникул – каждый четвертый (24,0%) подходит к требованиям по их применению. А среди тех, кто не знает о такой возможности (затруднились ответить, нет ответа) – 62,0% относится к микропредприятиям и малым предприятиям, а значит могут относиться к объектам, на которые распространяются надзорные каникулы.

Возможности получения информационно-справочной поддержки, предоставляемые органами власти, используются относительно небольшим числом респондентов. Так лишь четвертая часть опрошенных (26,4%) уверенно сказала, что они пользовались автоматизированной системой «Единый реестр проверок» и только третьей части респондентов (33,4%) известно о публичных консультациях, регулярно проводимых органами государственного контроля (надзора) по результатам своей деятельности. Столь низкий уровень осведомленности о данных видах информационно-справочной поддержки может быть связан:

- с обобщенным представлением планов, требований и результатов проверок, не содержащим четких указаний для конкретного бизнесмена;
- с неготовностью (недоверием, неумением) использовать интернет-ресурсы для взаимодействия с органами власти
- ограниченностью доступа к сети интернет (например, недоступность или плохое качество связи в отдаленных сельских поселениях)

Взгляды субъектов малого и среднего предпринимательства на отношения, сложившиеся между бизнесом и Правительством Тверской области различаются по районам региона (по результатам исследования 2017 года).

Необходимо отметить, что в 2017 г. 31,3% всех респондентов затруднились охарактеризовать отношения, которые сложились в настоящее время между бизнесом и Правительством Тверской области. Причем из них 21,3% всех респондентов (или 73,9% от числа затруднившихся ответить на данный вопрос) ранее затруднились оценить влияние администрации района или города на их деятельность (17,8%) или считали, что местная администрация на их деятельность никак не влияет (56,1%). Таким образом, можно заключить, что пятая часть (21,3%) всех респондентов затрудняется оценить или не считают значительным влияние органов власти на свою деятельность.

Следует отметить, что не возникло затруднений в характеристике отношений бизнеса и Правительства Тверской области лишь в 16,2% муниципальных образованиях Тверской области (ЗАТО «Озерный», Калининский,

Калязинский, Кимрский, Пеновский, Торопецкий районы), которые в сумме представляют 3,6% всех респондентов.

Затруднились охарактеризовать данные отношения лишь 8,7% компаний, функционирующих в областном центре – г. Твери, которые представляют 25,1% респондентов, в то время как в других муниципальных образованиях с таким затруднением столкнулись:

- от 100 до 75% компаний в 18,9% муниципальных образованиях (в процентах от всех муниципальных образований участвовавших в опросе): Бежецкий, Бельский, Жарковский, Кувшиновский, Ржевский районы, город Кимры, город Вышний Волочек;
- от 62 до 40% компаний в 18,9% муниципальных образованиях: Краснохолмский, Селижаровский, Сандовский, Весьегонский, Максатихинский районы, город Торжок, Сонковский район;
- от 37,5 до 25% компаний в 32,4% муниципальных образованиях: Осташковский район, город Ржев, Вышневолоцкий, Нелидовский, Спировский, Торжокский, Удомельский, Фировский, Западнодвинский, Кашинский, Кесовогорский районы;
- от 12,5 до 20% компаний в 10,8% МО: Zubцовский, Андреапольский, Рамешковский, Конаковский район.

Затруднения в оценке отношений бизнеса и Правительства Тверской области могут быть связаны с тем, что компании в муниципальных образованиях региона соотносят информацию, поступающую от Правительства области, не с самим Правительством, а с транслирующим ее органом власти – органом местного самоуправления, который не стремится к активному продвижению информации.

Последующий выборочный анализ деятельности субъектов малого и среднего бизнеса, ранее получивших прямую финансовую поддержку. Одной из форм финансовой поддержки малого и среднего бизнеса является, согласно Постановления Администрации Тверской области от 08.09.2009 г. № 383-па, предоставление субсидий начинающим субъектам молодежного предпринимательства на создание собственного дела. Необходимо отметить, что данная субсидия предоставляется индивидуальным предпринимателям в возрасте до 30 лет; юридическим лицам (субъектам малого и среднего предпринимательства), в уставном капитале которых доля, принадлежащая лицам в возрасте до 30 лет, составляет не менее 50 процентов.

Средний объем субсидии колебался в период анализа в диапазоне 230 – 440 тысяч рублей на одну поддержанную заявку. Наибольшая величина субсидии была в 2015 году. – 437,3 тыс. руб.

Анализ соотношения поданных на получение субсидии заявок к полученным позволяет сделать вывод о практически полном удовлетворении спроса на данный вид финансовой помощи до 2016 г. (минимальная доля удовлетворенных заявок – 61% в 2012 г., максимальная – 93,3%) В 2016 г. лишь каждая третья заявка (28,6%) была удовлетворена (рис. 7.унок 7.16).

Анализ данных ЕГРЮЛ (единого государственного реестра юридических лиц) по ИНН получателей субсидии позволил оценить последствия оказанной поддержки:

Из получивших финансовую поддержку в 2011 г.:

- 42,9% не функционирует в 2017 г. (нет в ЕГРЮЛ);
- Каждый 4-й из действующих, реализуют другой вид деятельности, чем заявляли при поддержке;
- 25% из действующих - сменили собственника.

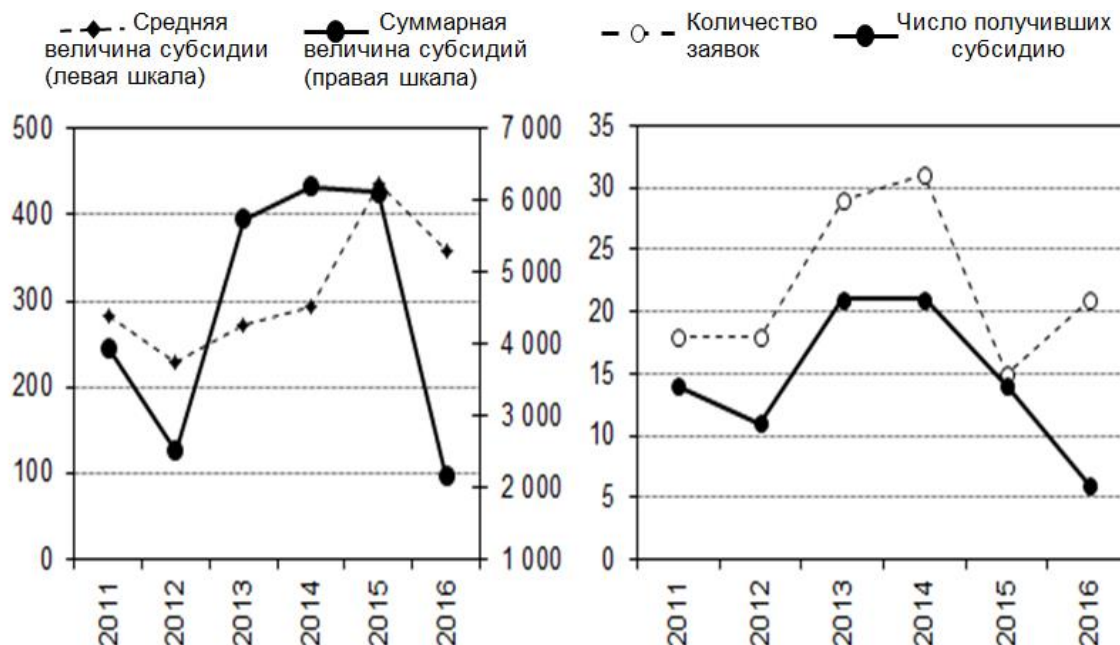


Рисунок 7.16. Предоставление субсидий по молодежному предпринимательству и оценка последствий поддержки

Из получивших финансовую поддержку в 2012 г. 36,4% не функционирует в 2017 г.

Среди причин, указанных в отчетах Министерства экономического развития Тверской области и подведомственных ему организаций, образующих инфраструктуру господдержки МСП в регионе, обусловивших отклонение фактических показателей количества субъектов, получивших государственную поддержку, от плановых и объясняющих динамику фактических показателей числа получателей поддержки, можно выделить следующие группы:

Группа 1. Причины, связанные с качеством заявок или проектов:

- ✓ **Причина 1:** отсутствие заявок, соответствующих требованиям предоставления финансовой господдержки, например, в Тверской области такая ситуация наблюдалась:
 - по предоставлению субсидий начинающим субъектам молодежного предпринимательства в 2014-2016 годах;
 - и субсидированию части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с уплатой лизинговых платежей по договору (договорам) лизинга» за счет средств федерального бюджета» в 2015 году;
- ✓ **Причина 2:** низкий уровень подготовки инновационных бизнес-проектов;
 - например, по показателю «число созданных субъектов предпринимательства», соучредителем которых является «Старт-Ап Фонд в 2015 г. и Венчурный фонд в 2016 г.»;

Группа 2. Макроэкономические причины, связанные с неготовностью к риску, выражающейся в уменьшении объемов вложений и принимаемых компаниями обязательств по кредиту. К таким причинам относятся:

- ✓ **Причина 3:** уменьшение финансовых масштабов проектов или погашаемых обязательств, позволяющее при соблюдении требований Порядка предоставления субсидий, профинансировать большее количество проектов,

например:

- по предоставлению субсидий начинающим субъектам молодежного предпринимательства в 2013 году;
- и по предоставлению субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства для возмещения части затрат, связанных с приобретением оборудования в 2016 году;

- ✓ **Причина 4:** ужесточение требований коммерческих банков, которое оказывает двоякое влияние:
 - во-первых, способствует увеличению количества обращений за государственной поддержкой:
 - например, при исполнении обязательств Фондом содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области по предоставлению возвратных краткосрочных займов, ужесточение требований банков привело к активизации обращений в 2014-2016 годах;
 - во-вторых, обуславливает уменьшение числа обращений за гос. поддержкой ввиду снижения способности компаний соответствовать требованиям банков:
 - например, при исполнении обязательств тем же Фондом по поручительствам, выданным бизнес-субъектам в целях обеспечения выполнения их обязательств по кредитным договорам, договорам займа, договорам лизинга в 2015 году.

Обращает на себя внимание, что Фонд содействия кредитованию и превышение, и невыполнение плановых показателей объясняет одинаково: снижением активности компаний из-за ужесточения требований банков. Такое возможно, но требует дополнительного пояснения со стороны Фонда.

Группа 3. Причины, связанные с особенностями функционирования системы органов власти:

- ✓ **Причина 5:** ужесточение условий предоставления поддержки, изменение квот или сроков исполнения федеральными органами власти, например:
 - с ужесточением условий предоставления субсидий Минэкономразвития РФ было связано снижение количества субъектов малого и среднего предпринимательства, которым оказана поддержка в рамках развития системы финансово-кредитной поддержки предпринимательства в 2013 году;
 - с переносом сроков на федеральном уровне было связано снижение показателей по организационно-техническому сопровождению конкурса проектов фундаментальных научных исследований в 2016 году;
- ✓ **Причина 6:** позднее перечисление средств из федерального бюджета (в IV квартале, в декабре) и обусловленный этим перенос мероприятий

в план следующего года, например, такая ситуация в Тверской области наблюдалась:

- по обеспечению деятельности «Евро Инфо Корреспондентского Центра Тверской области» за счет средств федерального бюджета в 2014 году;
 - по исполнению обязательств «Фондом содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области» по предоставлению возвратных краткосрочных заемных средств субъектам малого и среднего предпринимательства за счет средств федерального бюджета в 2015 году;
- ✓ **Причина 7:** возникновение недобросовестного поставщика, не принятие работ по исполнению госконтракта и обусловленное этим снижение фактического показателя числа получивших поддержку:
- например, по реализации комплекса мероприятий, направленных на содействие развитию молодежного предпринимательства (программы «Ты - предприниматель»)» за счет средств федерального бюджета» в 2015 году.

Предложения-выводы по повышению результативности реализации Подпрограммы 3 "Государственная поддержка предпринимательства и инновационной деятельности в Тверской области" Государственной программы "Экономическое развитие и инновационная экономика Тверской области на 2014 - 2019 годы» формируемые по результатам проведенной оценки результативности государственной поддержки в регионе связаны со следующими направлениями работы (рис. 7.17, рис. 7.18).

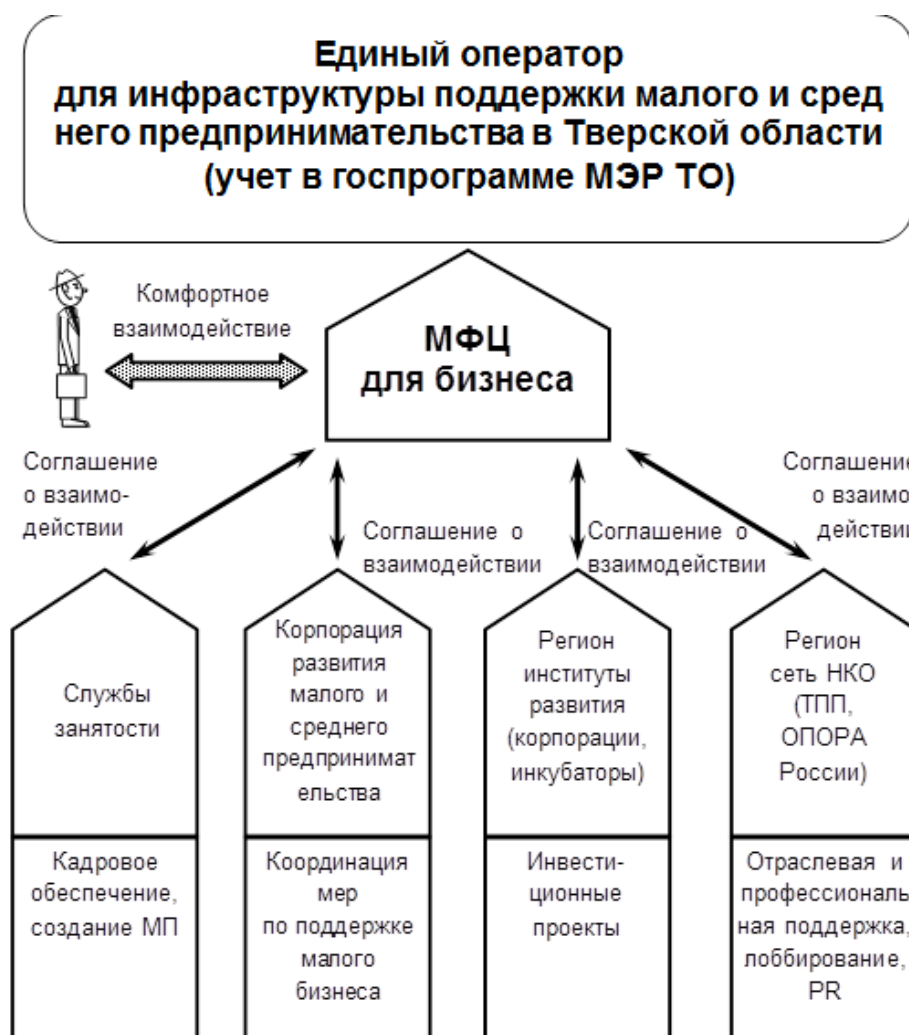


Рисунок 7.17. Направления работы по организации осуществления господдержки через МФЦ

1. Необходима существенная активизация в регионе работы по организации осуществления государственной поддержки компаний малого и среднего бизнеса через многофункциональные центры (далее МФЦ). Создание специализированных МФЦ ориентированно на предоставление государственных (муниципальных) услуг и дополнительных (сопутствующих) услуг, в том числе услуг Корпорации МСП, предпринимателям (предусмотрено в Плате развития системы МФЦ на 2016-2018 годы, утвержденном 21 апреля 2016 года распоряжением Правительства Российской Федерации № 747-р)

Несмотря на то, что данный формат государственной поддержки стартовал лишь в 2016 году в ряде пилотных регионов в инициативном порядке, существует ряд практических наработок по созданию МФЦ для

бизнеса в Астраханской, Липецкой, Московской, Калужской, Ростовской областях, Республике Дагестан и Республике Саха (Якутии).

В настоящее время для получения разнообразных видов поддержки предприниматели чаще всего вынуждены обращаться в соответствующие подведомственные органам власти организации, координаты и основные направления деятельности которых представлены на странице Минэкономразвития Тверской области сайта Правительства области. Концентрация данных вопросов в МФЦ будет способствовать повышению информированности бизнеса и улучшению взаимодействия между компаниями малого и среднего бизнеса, индивидуальными предпринимателями и органами власти.

Организация взаимодействия через единого оператора обеспечит более комфортное взаимодействие субъектам МСП с различными структурами, заинтересованными в поддержке его развития и помощи в разрешении возникающих ситуаций, препятствующих бизнесу (рис. 17).

2. Помимо совершенствования работы через МФЦ необходимо (рис. 18):

- акцентировать внимание на имущественную поддержку (аренда, подключение к водоснабжению, электроэнергии и т.п.), работа с инвестиционными площадками;
- расширить возможности бизнес-инкубатора по предоставлению арендных площадей для развития коворкинга (использовать дифференцированный подход г. Москвы).

Малым предприятиям бывает необходим хорошо оборудованный офис, но содержать такой офис одному предприятию экономически невыгодно. В этом случае коворкинг, как способ организовать офисную работу различных компаний и индивидуальных предпринимателей на общей хорошо оборудованной площадке, является актуальной формой их поддержки. Но требуется особый подход к организации рабочего места (удобство выполнения работ), электронная запись, позволяющая учесть желающих, удобство расположения и т.п.

3. Решение вопроса самокупаемости организаций инфраструктуры поддержки компаний малого и среднего бизнеса:

- Переход на комплексную поддержку проектного управления МСП с учетом приоритетов территориального развития.

Если осуществляется субсидирование представителей сельхозпредприятий в условиях реализации программ поддержки импортозамещения, то необходимо осуществлять поддержку проектов по переработке с/х

продукции, что позволит повысить отдачу от расширения технологической цепочки;

- Обеспечение повышения качества заявок и содействие в вопросе подготовки проектов.

В условиях, когда обеспечить масштабную финансовую поддержку бизнеса не представляется возможным, возрастает роль самого факта существования такой поддержки и конкурсной основы ее получения.

Наличие конкурса должно способствовать повышению качества подготовки заявок и увеличению их количества. В этом случае даже заявки, не прошедшие по конкурсу, имеют шанс найти финансовую поддержку, например, в сфере банковского кредитования.



Рисунок 7.18. Направления работы по организации осуществления господдержки малого и среднего бизнеса

4. Необходимо улучшить качество реализуемой государственной программы, включающей подпрограмму "Государственная поддержка предпринимательства и инновационной деятельности в Тверской области», учитывая достаточно общие для большинства региональных программ замечания:

№	Предмет рассмотрения	Выявляемые при анализе государственной программы направления, требующие корректировки
1.	Описание основных проблем, на решение которых направлена госпрограмма	Проблема и постановка цели, а также выбранные задачи должны быть связаны. Описание основных проблем рекомендуется дополнять указанием причин их возникновения и возможных путей решения. В описании текущей ситуации следует избегать декларативных положений, не подтвержденных фактической (в т.ч. количественной информацией)
2.	Соответствие государственной программы приоритетам социально-экономического развития региона	В соответствии с Федеральным законом от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» государственные программы субъекта Российской Федерации разрабатываются в соответствии с приоритетами социально-экономического развития, определенными стратегией социально-экономического развития субъекта Российской Федерации с учетом отраслевых документов стратегического планирования Российской Федерации. Если в стратегии социально-экономического развития региона не выделено данное стратегическое направление развития субъекта, то как самостоятельная государственная программа быть не должна – необходимо встроить, как подпрограмму государственной программы, отражающей выбранные приоритеты развития, а исполнителя перевести из статуса главного администратора в администратора (по подпрограмме укрупненной программы). Необходимо: отражать в государственной программе показатели стратегии, показатели, содержащиеся в посланиях Президента Российской Федерации, отраслевых стратегиях и концепциях.
3.	Качество построения структуры государственной программы, в том числе	Наименования отдельных задач, мероприятий, административных мероприятий и показателей государственной программы не должны иметь некорректную формулировку
4.	Качество формирования цели подпрограмм	- Дублирование целей или невозможность достижения одной без выполнения другой (отсутствие определения приоритетности на наборе целей, не позволяющее определить действия главного администратора в случае, например, снижения объема финансирования государственной программы) - Несоответствие поставленной цели (при слишком общей формулировке) показателям результата ее достижения.
5.	Качество формирования показателей государственной программы	- Использование показателей, которые в обязательном порядке имеют в качестве результата выполнения 100% (подмена мероприятия функцией органа власти) - Исключение показателей, определяющих процесс, а не результат (например, 100% информирование и т.п.) - Замена показателей-результата, отражающих проведение мероприятий и выход на количество участников этих мероприятий.

№	Предмет рассмотрения	Выявляемые при анализе государственной программы направления, требующие корректировки
6.	Объективность отражения показателями государственной программы результатов ее реализации	<ul style="list-style-type: none"> Ряд показателей являются косвенным результатом выполнения цели и не зависит от мероприятий, реализуемых главным администратором. В результате ухудшения социально-экономической ситуации в регионе, используемый показатель будет снижаться и независимо от действий, предпринимаемых главным администратором, показатель окажет негативное влияние на эффективность реализации государственной программы. Предусмотреть в государственной программе: <ul style="list-style-type: none"> - показатели, отражающие финансовый результат от реализации государственных услуг компаниям малого и среднего бизнеса, индивидуальным предпринимателям через подведомственную сеть учреждений. Если реализация мероприятий запланирована в течении двух лет, то предусмотреть второй показатель, характеризующий наличие подготовленной или утвержденной проектной документации, отразить степень готовности по годам реализации мероприятия. В случае если реализация мероприятия закончится в текущем году, то показатель можно заменить. Использовать помимо только финансовых показателей предоставления субсидий... показатели количества получателей государственных и муниципальных услуг
7.	Согласованность бюджетных ассигнований, предусмотренных на реализацию мероприятия государственной программы, с показателями, характеризующими его выполнение	Частое отсутствие согласованности бюджетных ассигнований, предусмотренных на реализацию мероприятий государственной программы, с показателями, характеризующими их выполнение
8.	Соответствие показателей степени достижения цели государственной программы	Необходимое согласование показателей государственной программы с прогнозными показателями Если показатель достигает своего целевого значения на следующий год реализации, то более четко определять, что необходимо реализовывать далее

Таким образом, подходы к осуществлению результативности государственной поддержки малого и среднего бизнеса в регионе может осуществляться с разных сторон, с учетом не только желания и активности органов власти субъекта РФ за счет собственных действий повысить уровень деловой активности в регионе, но и готовности к диалогу и партнерству самих предпринимателей. При этом для повышения результативности государственной программы, включающей в себя государственную поддержку малого и среднего бизнеса, необходимо четко определить и регламентировать проведение оценки как внутренней (самим главным администратором и администратором государственной программы), так и внешней. Требуется задать не только сроки, порядок оценки, но и четко определить последующие

возможные варианты действия органов власти по получаемым итогам оценки. Оперативность реакции органов власти региона на происходящие изменения и грамотная адаптация программы смогут существенно повысить ее результативность и снизить риск возникновения неэффективных бюджетных расходов.

Глава 8. Концептуальное развитие системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства

Модернизация системы государственной поддержки МСП обуславливает необходимость поиска нового теоретико-методологического подхода к ее исследованию и совершенствованию. В наибольшей степени этой цели соответствует применение системного подхода, базирующегося на основных положениях институциональной теории. Решение данной проблемы невозможно без разработки новой концепции государственной поддержки МСП, заключающейся в развитии сектора МСП через совершенствование институтов его государственной поддержки.

Под институтами понимается совокупность, как инфраструктуры государственной поддержки МСП, так и институциональных (формальных и неформальных) правил, обеспечивающих его функционирование. Важным для реализации новой концепции является использование разных инструментов поддержки для разных групп субъектов МСП: средних, малых и микро.

Согласно законодательству РФ под инфраструктурой поддержки МСП понимается система организаций (коммерческих и некоммерческих), созданных и осуществляющих свою деятельность, или привлеченных как поставщики, исполнители или подрядчики при размещении госзаказов при реализации федеральных и региональных программ развития МСП. В состав инфраструктуры поддержки МСП входят агентства и центры развития МСП, фонды содействия кредитованию и поддержки малых предприятий, инвестиционные фонды (акционерные и закрытые), научные и технические парки, инновационные центры и поддержки субподряда, бизнес-инкубаторы, маркетинговые центры, учебно-деловые центры, агентства по поддержке экспорта товаров, лизинговые компании, консультационные центры и иные организации¹¹³.

Инфраструктура поддержки МСП Кабардино-Балкарской Республики в настоящее время представлена следующими институтами¹¹⁴:

- Парламент КБР (орган законодательной власти субъекта РФ);

¹¹³ Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии МСП в Российской Федерации». Электронная версия. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144. Ст. 15.

¹¹⁴ Закон КБР от 20 января 2009 г. № 10-РЗ «О развитии МСП в Кабардино-Балкарской Республике». Электронная версия. Режим доступа: http://economykbr.ru/category/activities/smallbusiness/business_support/norm_poderzh_predprinim

- Правительство КБР, Министерство финансов КБР, Министерство экономического развития КБР, Министерство по информационным коммуникациям, работе с общественными объединениями и делам молодежи Кабардино-Балкарской Республики (органы исполнительной власти субъекта РФ);
- местные администрации муниципальных районов КБР (исполнительный орган муниципальных образований субъекта РФ);
- Некоммерческая организация «Гарантийный фонд КБР»;
- ГУ «Кабардино-Балкарский бизнес-инкубатор», АУ «Бизнес-инкубатор Баксанского муниципального района», МУП «Управление бизнес-инкубатора»;
- Фонд микрокредитования субъектов МСП КБР;
- Автономная некоммерческая организация «Центр инноваций социальной сферы Кабардино-Балкарской Республики».

Основными нормативно-правовыми актами, составляющими институциональный базис деятельности МСП в РФ, являются: Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии МСП в Российской Федерации» (далее- 209-ФЗ), Налоговый кодекс РФ (части 1 и 2), региональные законы о государственной поддержке, принятые на основе 209-ФЗ, антимонопольное законодательство РФ и ряд других.

Меры по совершенствованию существующей системы государственной поддержки и сформулированы на основе SWOT-анализа системы государственной поддержки МСП на макро и мезо уровнях, оценке ее преимуществ и слабых сторон (таблица 8.1).

Таблица 8.1

SWOT-анализ системы государственной поддержки и МСП

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Макроуровень:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие закона о государственной поддержке развития МСП (209-ФЗ) 2. Введение специальных налоговых режимов, снижение налоговой нагрузки для субъектов МСП 3. Широкий спектр мер по поддержке МСП, предусмотренных 209-ФЗ 4. Рост числа субъектов МСП <p>Мезо уровень:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Широкий спектр мер по поддержке МСП в региональном законодательстве о государственной поддержке развития МСП 2. Активное участие Министерства экономического развития КБР в оказании поддержки 3. Наличие разнообразных программ обучения 4. Открытие сети бизнес-инкубаторов в регионе 5. Создание сайтов Министерства экономического развития КБР, НКО «Гарантийный фонд», ГУ «Кабардино-Балкарский бизнес-инкубатор», АУ «Бизнес-инкубатор Баксанского муниципального района», МУП «Управление бизнес-инкубатора»; Фонда микрокредитования субъектов МСП КБР; АНО «ЦИСС КБР» распространение информации о мерах государственной поддержки в СМИ 	<p>Макроуровень:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие экономического определения сектора в 209-ФЗ 2. Несовпадение критериев отнесения к МСП в НК и 209-ФЗ 3. Ограниченность инструментов поддержки на практике 4. Снижение основных показателей развития в расчете на 1 предприятие (число работников, товарооборот и др.), абсолютное доминирование микропредприятий <p>Мезо уровень:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Низкая эффективность государственной поддержки развития МСП 3. Не проработанность конкретных процедур оказания консультативной поддержки 4. Субъективность принятия решений, непрозрачность проведения конкурсов, несовершенство критериев отбора проектов, отсутствие возможности онлайн-контроля за проведением конкурсов, низкое качество бизнес-проектов, отсутствие качественных маркетинговых исследований в регионе 5. Предоставление производственных и офисных помещений на протяжении только первых 3 лет деятельности организаций, негибкие условия аренды, невозможность использования их для организаций, претерпевающих временные финансовые затруднения
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение производства товаров и услуг 2. Оживление экономики 3. Снижение уровня безработицы 4. Рост налоговых доходов бюджета 5. Внедрение инноваций 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Банкротство большей части созданных субъектов МСП 2. Деградация существующих предприятий 3. Теневизация деятельности части МСП 4. Ухудшение структуры сектора МСП

Источник: Авторская разработка

Так, согласно результатам SWOT-анализа, преимуществами системы государственной поддержки и МСП в настоящее время являются:

1. На макроуровне – создание нового закона о государственной поддержке развития МСП, вовлечение в систему государственной поддержки и широкого круга предприятий, разработка широкого набора инструментов ее оказания в 209-ФЗ, снижение налоговой нагрузки на субъекты МСП, рост числа субъектов МСП.

2. На мезо уровне – совершенствование регионального законодательства по государственной поддержке развития МСП, активное участие Министерства экономического развития КБР в оказании поддержки, открытие бизнес-инкубаторов, создание некоммерческих организаций, способствующих привлечению финансовых ресурсов в сектор МСП.

Как показала практика, несмотря на имеющиеся преимущества, система государственной поддержки и МСП не лишена серьезных недостатков, а именно:

1. На макроуровне – несовершенство определения сектора МСП и критериев классификации предприятий в 209-ФЗ; недоступность специальных налоговых режимов для отдельных субъектов МСП, рост платежей на обязательное социальное страхование, увеличивающее налоговую нагрузку на МСП, тенденция к измельчению предприятий и теневизации их деятельности, снижение основных показателей их развития, отсутствие стимулов для предпринимателей к расширению бизнеса, незащищенность государственных расходов на поддержку МСП.

2. На микроуровне – отсутствие механизма оказания финансовой поддержки; отсутствие оперативного контроля над реализацией и достижением поставленных целей и задач государственной поддержки МСП; отсутствие качественного мониторинга за деятельностью малых предприятий; отсутствие обратной связи; в ряде случаев дублирование функций и появление «белых пятен» в системе государственной поддержки и малых предприятий; усложнение учета и отчетности малых предприятий, непрозрачность принятия решения в сфере оказания финансовой государственной поддержки и МСП.

Новая концепция государственной поддержки МСП (далее - Концепция) состоит в развитии сектора МСП через модернизацию системы государственной поддержки этого сектора и представляет собой целенаправленную программу, включающую жесткую последовательность взаимозависимых и взаимообусловленных этапов (рис. 8.1).

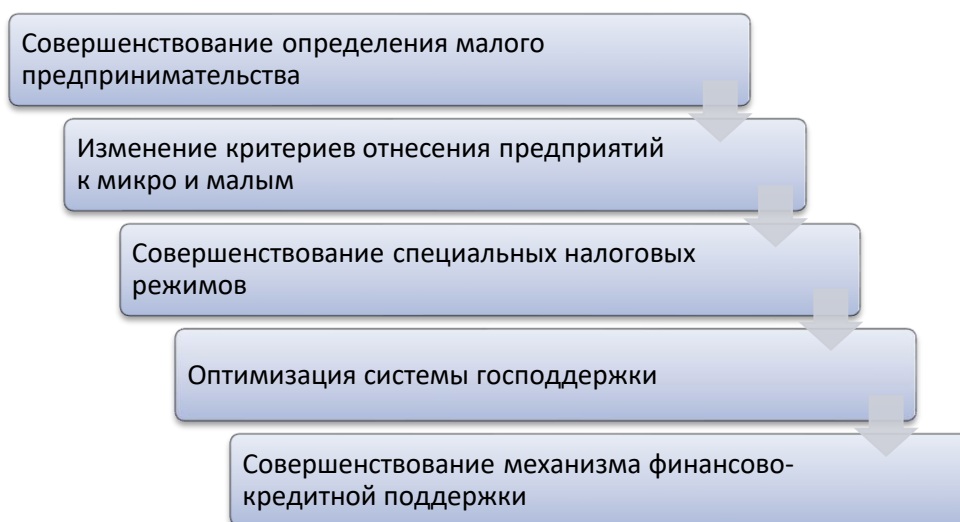


Рисунок 8.1. Модель развития системы государственной поддержки МСП¹¹⁵

Целевая установка этой системы в общем виде состоит в обеспечении устойчивого динамичного развития МСП в регионах России¹¹⁶.

В соответствии с приведенной выше моделью первым этапом совершенствования системы государственной поддержки МСП является совершенствование определения МСП. Формирование эффективной системы государственной поддержки малого сектора требует пересмотра подходов к определению сущности термина «малое предпринимательство» с учетом его экономической и институциональной составляющих. Это позволит предотвратить злоупотребления и недобросовестную конкуренцию со стороны предприятий, имеющих доминирующее положение на локальных региональных рынках, и вытеснение с них малых фирм¹¹⁷.

Следующий этап реализации концепции – совершенствование критериев выделения субъектов предпринимательства. Это позволит добиться большей качественной однородности состава этих групп и обеспечить им равный доступ в конкуренции за получение государственной поддержки. Размерность субъекта предпринимательской среды обуславливает виды и формы его

¹¹⁵ Аликаева М.В., Ксанаева М.Б., Керефова Л.З.Г., Налчаджки Т.А. Модернизационный вектор развития системы государственной поддержки малого предпринимательства. Нальчик, 2015. – 100 с. С. 84.

¹¹⁶ Там же, с. 85-87.

¹¹⁷ Ксанаева М.Б. Концепция развития системы государственной поддержки малого предпринимательства / Автореф. дис. канд. эк. наук. - Владикавказ. -2013. -28 с. С. 117-118.

государственной поддержки¹¹⁸.

Базисом для построения и обоснования количественных предельных значений отнесения предприятий к микро, малым или средним является анализ качественных отличий этих групп и существующей системы критериев, что позволяет сформулировать меры по их совершенствованию. Критерии МСП в свою очередь обуславливают меры государственной поддержки МСП. Следовательно, пересмотр критериев МСП неизбежно ведет к необходимости совершенствования инструментария его государственной поддержки.

Одним из наиболее значимых факторов развития МСП является система налогообложения. В настоящее время для субъектов МСП доступно несколько специальных режимов налогообложения. В 2012 году введена новая патентная система налогообложения. Данная система отчасти заменяет единый налог на вмененный доход (ЕНВД), но в отличие от него применяется на добровольной основе. Увеличены сроки подачи заявлений о переходе на специальные налоговые режимы, а заявительная система перехода на специальные режимы изменена на уведомительную. Во многом эти изменения носят прогрессивный положительный характер, но проблемы налогообложения МСП решены не в полной мере. Для стимулирования предпринимательской деятельности необходимо совершенствование и развитие специальных налоговых режимов¹¹⁹.

Четвертый этап модернизации концепции системы государственной поддержки – оптимизация процесса ее оказания. В настоящее время государственное регулирование деятельности МСП в сфере оказания государственной поддержки и не является оптимальным в силу того, что многие госорганы дублируют одни и те же функции, а отдельные аспекты остаются вне ведения этих структур. В связи с этим необходимо провести более четкое разграничение функций и задач существующей инфраструктуры государственной поддержки МСП. Повышение ответственности работников государственных органов, контроль над достижением поставленных задач обеспечат увеличение эффективности системы государственной поддержки в целом. Заключительный этап реализации Концепции – совершенствование механизма финансово-кредитной поддержки. Действующий механизм оказания финансово-кредитной поддержки МСП имеет ряд существенных недостатков, которые снижают эффективность всей системы государственной поддержки МСП и могут быть устранены путем усовершенствования данного механизма.

¹¹⁸ Аликаева М.В., Налчаджи Т.А., Ксанаева М.Б. Модернизация механизма финансово-кредитной поддержки МСП // М.В. Аликаева, Т.А. Налчаджи, М.Б. Ксанаева // Экономика. Налоги. Право. -2014. -№ 4. -С.67-72.

¹¹⁹ Аликаева М.В., Ксанаева М.Б. Модернизационный вектор развития системы налогообложения малого предпринимательства // Экономика и предпринимательство. - 2013. - №3. С. 410-412.

Предложенные этапы модернизации концепции представляют собой вектор ее развития¹²⁰. В развернутом виде основные положения новой концепции системы государственной поддержки и этого сектора примут вид следующей программы:

8.1. Обеспечение благоприятных условий развития предпринимательской деятельности.

Снижение административных барьеров, реализация принципа «одного окна» при оказании государственной поддержки.

Снижение административных барьеров одна из важнейших задач системы государственной поддержки МСП, сохраняющая актуальность, несмотря на предпринятые властями меры по их устранению. Деятельность органов, оказывающих государственную поддержку МСП непрозрачна для предпринимателей, ввиду их многообразия и отсутствия четкого распределения функций и задач между ними. На наш взгляд, реализация этой задачи обуславливает необходимость внедрения принципа «одного окна» в оказании государственной поддержки и. Косвенным подтверждением эффективности указанной меры является положительный опыт регистрации субъектов в налоговых органах, организованный по аналогичному принципу. Это, во-первых, сократит время ожидания реагирования госорганов на обращение предпринимателей об оказании государственной поддержки и (в условиях параллельного обращения в разные инстанции этого достичь невозможно), а во-вторых, упростит порядок ее получения.

Если обратившееся лицо (физическое или юридическое) в прошлом (в течение 3 календарных лет, предшествующих году обращения) неправомерно получало государственную поддержку как субъект МСП, либо нарушило требования законодательства об использовании средств, полученных от государства в качестве поддержки МСП, то в присвоении статуса субъекта МСП и возможности применения специального налогового режима ему должно быть отказано. При этом ФАС должно приниматься во внимание имелись ли ранее нарушения учредителем юридического лица либо его руководителем.

Принцип «одного окна» кроме того, предполагает оказание консультационной и информационной поддержки. Зачастую предприниматели плохо

¹²⁰ Аликаева М.В., Налчаджи Т.А., Ксанаева М.Б. Модернизация механизма финансово-кредитной поддержки МСП // М.В. Аликаева, Т.А. Налчаджи, М.Б. Ксанаева // Экономика. Налоги. Право. -2014. -№ 4. -С.67-72.

осведомлены о возможностях получения бесплатной консультации от госорганов, которая должна оказываться работниками госорганов, включая и налоговых инспекторов. На практике получение такой консультации практически невозможно по ряду причин.

Во-первых, рабочая нагрузка налоговых инспекторов, как правило, не позволяет уделять каждому налогоплательщику время, достаточное для разъяснения всех важных аспектов их деятельности. Инспекторы больше ориентированы на работу с налоговыми спорами и конфликтами, при этом рабочая нагрузка на них достаточно высокая.

Для того чтобы оценить наиболее «узкие» моменты в работе ИФНС с налогоплательщиками на региональном и местном уровнях, выявить недостатки, негативно отражающиеся на работе налоговых органов, в марте-апреле 2015 года было проведено анкетирование работников ИФНС России №2 по г. Нальчику. Было опрошено 57 сотрудников инспекции: из них 8 начальников отделов, и 49 госинспекторов¹²¹.

Большая часть опрошенных сотрудников ИФНС (70%) практически ежедневно общаются с налогоплательщиками и их представителями по возникающим вопросам, как со стороны сотрудников ИФНС, так и со стороны налогоплательщиков. Около 30% сотрудников ИФНС редко контактируют с налогоплательщиками напрямую.

Ни один из опрошенных инспекторов не отметил факта нарушений прав налогоплательщиков налоговыми органами, что показывает отсутствие критической оценки своей работы самими инспекторами.

Оценивая количество нарушений налогового законодательства налогоплательщиками, 70% респондентов отметили, что это происходит довольно часто, а 30% затруднились ответить на вопрос. То есть, нарушения отметили практически все инспектора, которые непосредственно сталкиваются с налогоплательщиками.

Число обращений в суд по исчислению и уплате налогов довольно высокое, причем истцом в 90% случаев является налоговая инспекция. Большая часть судебных разбирательств решается в пользу ИФНС, и только 5% дел в пользу налогоплательщиков. В пользу инспекции выносятся решения суда по делам, связанными с несвоевременной или неполной уплатой налогоплательщиками налогов и сборов. Как правило, такие нарушения носят для большинства налогоплательщиков-нарушителей систематический характер, что и

¹²¹ Аликаева М.В., Ксанаева М.Б., Керефова Л.З.Г., Налчаджи Т.А. Модернизационный вектор развития системы государственной поддержки малого предпринимательства. Нальчик, 2015. – 100 с. С. 82.

обуславливает необходимость взыскания задолженности через суд. Решения суда в пользу налогоплательщиков чаще выносятся по делам, где нарушались процессуальные нормы или доказательства были получены налоговыми инспекторами ненадлежащим образом.

Чаще всего, согласно результатам анкетирования, нарушения касаются федеральных налогов (71%), реже местных (14%) и меньше всего региональных налогов (5%). Это объясняется, во-первых, высоким удельным весом федеральных налогов, а во-вторых, сложностью вопросов их исчисления и уплаты.

Результаты опроса налоговых инспекторов по основным проблемам работы с налогоплательщиками отражены на рис.8.2.

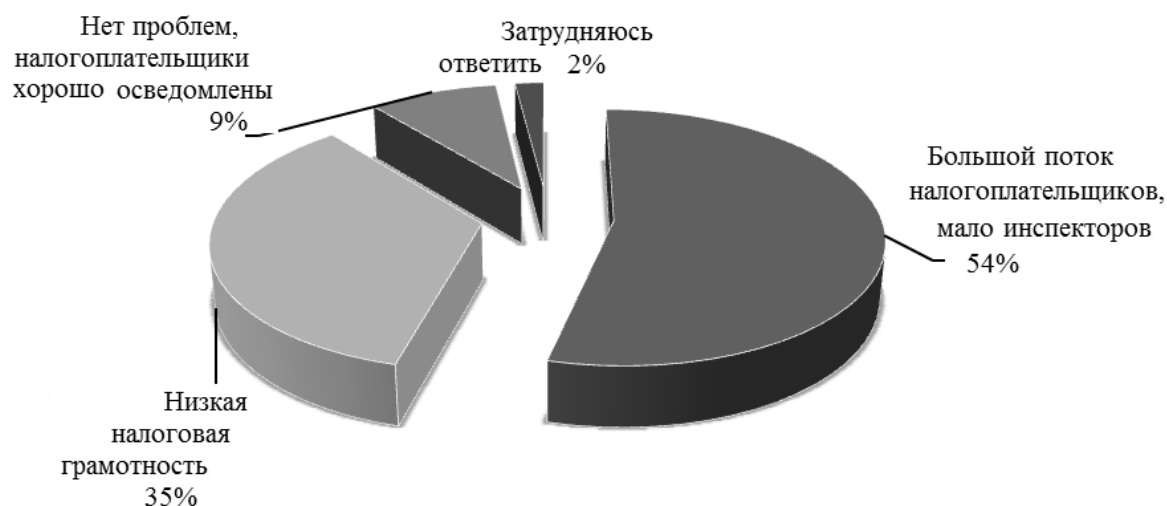


Рисунок 8.2. Структура ответов налоговых инспекторов¹²²

Так, большая часть опрошенных (54%), отметили, что работу с налогоплательщиками затрудняет большая нагрузка и недостаток инспекторов, а 35% считают, что главной проблемой является низкая налоговая грамотность налогоплательщиков. 9% инспекторов оценивают работу с налогоплательщиками положительно и не выделяют серьезных проблем, а 2% затруднились дать такую оценку.

Однако в вопросе необходимости применения мер по предупреждению налоговых правонарушений работники ИФНС считают главным повышение налоговой грамотности налогоплательщиков – 78% высказались за увеличение публикаций в СМИ по вопросам налогообложения, и только 9% - за повышение квалификации сотрудников инспекции, проведение обучающих семинаров и

¹²² Аликаева М.В., Ксанаева М.Б., Керефова Л.З.Г., Налчаджи Т.А. Модернизационный вектор развития системы государственной поддержки малого предпринимательства. Нальчик, 2015. – 100 с. С. 62.

тренингов для них. Всего 13% опрошенных инспекторов считают необходимым расширение штата налоговой инспекции.

Результаты проведенного опроса свидетельствуют о том, что у большинства предпринимателей существует потребность в получении консультативно-правовой поддержки, которая в настоящее время не может быть удовлетворена. Между тем действующим законодательством предусмотрена возможность привлечения для оказания бесплатных консультаций адвокатов, юристов, специалистов госорганов.

На практике реализация этой возможности потребует длительного времени, а иногда и вовсе недоступна. Этот вопрос весьма актуален для малых, в особенности для микро субъектов МСП, так как затраты на получение консультативной поддержки для них весьма значительны. На наш взгляд, существенный пробел в этом вопросе состоит в отсутствии проработанности самой процедуры оказания бесплатных консультаций. Предприниматель, желающий начать свой бизнес, не обращается в первую очередь в Министерство экономического развития КБР, куда требуется специальный пропуск, не располагает информацией, что специалисты указанного Министерства окажут ему помощь. Он обращается в одну из налоговых инспекций в районе, где будет осуществляться деятельность. При наличии в месте нахождения инспекции консультантов, предприниматель мог бы получить исчерпывающую информацию о выборе организационно-правовой формы, налоговом режиме, специальных программах поддержки начинающих предпринимателей, наличии в этом муниципальном образовании помещений, предоставляемых на льготных условиях и т.д. Действующими организациями и предпринимателями также будет весьма востребована такая помощь, в особенности в спорах с ИФНС и других ситуациях. Отделы ИФНС по работе с налогоплательщиками практически всегда перегружены, и как показала практика, ни возможностей, ни мотивации работать с налогоплательщиками по вопросам оптимизации налоговых платежей, защите и реализации их прав у них нет.

Таким образом, необходимо организовать рабочие места на территории налоговых инспекций для консультантов, привлекаемых на конкурсной основе за счет бюджетных средств, которые бы работали с субъектами МСП как новыми, так и уже существующими. Одним из альтернативных вариантов решения этой проблемы является привлечение студентов старших курсов ВУЗов экономических и юридических факультетов (на безвозмездной основе) под руководством представителей Министерства экономического развития и ИФНС. Это позволит без увеличения затрат бюджета оказывать помощь широкому кругу предпринимателей, а студентам получить необходимые для дальнейшей работы

навыки и опыт, а возможно и трудоустроиться.

Оптимизация отраслевой структуры МСП.

Поддержка старта новых субъектов МСП и венчурного МСП также в первую очередь состоит в ослаблении административных барьеров, что стимулирует создание большего числа новых малых предприятий. Отсутствие прироста числа малых предприятий при одновременном увеличении их «смертности» и является одной из причин стагнации этого сектора.

Оптимизация структуры МСП реализуется посредством поддержания на региональном уровне проектов по открытию промышленных малых предприятий, внедрения новаций; смену отраслевого приоритета (сельское хозяйство и т.д.), которые были определены программами государственной поддержки и 1996-1997 гг., но ввиду несовпадения их с приоритетами самих предпринимателей не принесли ощутимого положительного эффекта и в настоящее время утратили свою актуальность. Кроме того, необходимо оказывать государственной поддержки тем предприятиям, финансовые результаты деятельности которых, имеют положительную динамику, т.к. инвестиции в убыточные фирму способствуют только деградации предпринимательства и теневизации бизнеса. Поддержка старта новых субъектов сектора МСП вытекает из реализации предыдущей меры государственной поддержки и. Консультационная помощь и вовлечение субъектов МСП в систему государственной поддержки и уже на начальном этапе осуществления деятельности позволяют обеспечить выживаемость и реальное функционирование зарегистрированных бизнес-структур. Другой мерой, мотивирующей создание новых индивидуальных предпринимателей, является активное освещение в СМИ информации о мерах государственной поддержки и сектора МСП, обеспечение прозрачности и доступности информации.

Инвестирование жизнеспособных предприятий.

Этот критерий, по нашему мнению, означает, что предприятие, которое получило государственную поддержку должно осуществлять свою деятельность. Не допустимо, чтобы государственной протекцией пользовались лица, реально не ведущие хозяйственную деятельность. Банкротство весьма вероятный исход для небольших организаций, однако, процесс этот, кроме случаев преднамеренного банкротства, не быстрый. Поэтому субъекты МСП,

испытывающие временные трудности, могут получить поддержку для предупреждения банкротства.

В настоящее время сохраняется структура, сложившаяся еще в середине 1990-х гг. XX-го века, то есть превалирование отрасли торговли и обращения в сфере малых предприятий. Особенно остро стоит вопрос для микропредприятий. Частично селективная поддержка предприятий отраслей, которые являются приоритетными для конкретного региона, выполняет эту задачу. Так, в КБР поддерживаются предприятия, ведущие инновационную деятельность, производственную, занимающиеся переработкой сельскохозяйственной продукции. Практика показывает, что этого недостаточно, так как серьезных положительных сдвигов в структуре МСП региона не происходит.

На наш взгляд, предоставление государственной поддержки и отдельным отраслям нарушает равноправие субъектов МСП. Государство не должно навязывать предпринимателям виды деятельности, которые не представляют для них интереса, а предприниматели, занимающиеся разными видами бизнеса должны находиться в равных условиях.

Кроме того, параллельно с отраслевой принадлежностью решающим моментом при отборе проектов является их социальная значимость. Так, к примеру, для государства более интересны проекты, имеющие больший бюджетный (принесут больше налогов) и социальный (больше будет создано рабочих мест) эффекты, но для предпринимателей, внедряющих инновации эти показатели не могут быть определяющими. А малые проекты априори будут уступать более крупным ввиду масштаба.

Ввиду этого, при предоставлении государственной поддержки и меры ее оказания должны быть дифференцированы для разных групп субъектов МСП.

Для микросубъектов показатели бюджетной эффективности и числа рабочих мест не могут быть эффективными критериями отбора. На наш взгляд, для микропредприятий определяющими критериями должны быть – целевое финансирование средств и жизнеспособность субъекта. Так, если предприниматель обеспечит только свою самозанятость, но будет осуществлять свою деятельность в течение 5 лет, государство получит не меньший бюджетный и социальный эффект. При этом выживание микропредприятия предполагает и возможность расширения его деятельности в дальнейшем. Жизнеспособность субъекта определяются осуществлением и поддержанием деятельности предприятия.

С увеличением размерности субъектов должны ужесточаться и критерии отбора. Для группы малых предприятий, определяющими должен быть социальный эффект, наряду с условием целевого использования средств и сохранения

деятельности. При этом задачи в области трудоустройства должны ставиться местными органами занятости. То есть, если два субъекта претендуют на получение субсидии, преимущество должен получить тот, который трудоустроит большее число лиц, при этом, он должен предоставить информацию о вакансиях в Фонд занятости, и обязаться провести отбор на конкурсной основе, в котором могут принять участие безработные, состоящие на учете, и предоставить информацию о результатах отбора в Фонд занятости.

Для средних предприятий круг критериев расширяется, в него включаются, наряду с вышеуказанными, бюджетный эффект, экономическая эффективность, инновационность, экологичность.

Такой отбор позволит улучшить структуру МСП в пользу реально функционирующих, жизнеспособных субъектов. Улучшение отраслевой структуры будет реализовано через создание новых рабочих мест, то есть отрасли с более высокой трудоемкостью (производство, сельское хозяйство) получают преимущество при сохранении принципа равноправия всех субъектов МСП в оказании государственной поддержки.

8.2. Контроль за соблюдением законодательства

Антимонопольное регулирование

ФАС в настоящее время недостаточно вовлечена в систему оказания государственной поддержки МСП. следствием этого является возможность злоупотреблений и нарушений конкуренции на отдельных локальных региональных рынках, где нередко ряд средних или крупных предприятий оказывают давление на рынок, вытесняя мелкие предприятия-конкуренты, либо создавая барьеры для свободного вхождения на рынок.

В связи с этим возрастает роль ФАС не только в урегулировании, но и в предупреждении возникновения таких проблем. Предупредительные меры могут оказываться на основании мониторинга за состоянием МСП, и при резком сокращении числа предприятий какой-либо отрасли, либо других аналогичных признаках, необходимо оперативно отслеживать и устранять причины подобных ситуаций.

Антимонопольная служба должна быть максимально интегрирована в систему оказания государственной поддержки МСП. Так, при регистрации и получении статуса субъекта МСП и права на применение специальных налоговых режимов, ФАС должен вынести мотивированное решение о согласии либо отказе на заявление. При этом присвоение такого статуса должно означать

однозначную возможность права лица на получение государственной поддержки как субъекта МСП, если он имеет такой статус. Дополнительные процедуры по согласованию только способствуют возникновению коррупции новых административных барьеров в развитии МСП.

Во избежание злоупотреблений субъектами МСП при получении государственной поддержки ФАС должен осуществлять мониторинг деятельности МСП в тесном сотрудничестве с другими контролирующими органами. Основаниями для лишения статуса субъекта МСП могут быть:

- не соответствие критериям отнесения к сектору МСП;
- нарушение условий оказания государственной поддержки (нецелевое использование средств, невыполнение принятых обязательств);
- мошенничество.

Процедура лишения статуса МСП и соответственно права пользования государственной помощью может происходить только в судебном порядке.

Антикоррупционное регулирование

Важным аспектом оказания государственной поддержки МСП является антикоррупционное регулирование. Решение этой задачи возможно через обеспечение прозрачности деятельности госорганов, осуществляющих поддержку МСП, и принимаемых ими решений, усиление контроля, установлении и сокращении предельных сроков рассмотрения обращений предпринимателей, «коллегияльное» принятие решение о предоставлении инвестиций и гарантий госорганами, оказывающими государственной поддержки у МСП, публикация в СМИ конкретных направлений расходования бюджетных средств на инвестиционные цели, сокращение числа документов, при обращении за помощью государства и числа разрешительных процедур. Это позволит предупредить количество злоупотреблений полномочиями со стороны чиновников, и увеличит доверие населения системе государственной поддержки. Должна быть внедрена система онлайн-контроля над состоянием заявки на получение государственной поддержки, список заявок и их инициаторов открытым и доступным, число требуемых документов ограниченным.

8.3. Распределение ответственности государственных органов в системе поддержки МСП

Оптимизация процесса государственного регулирования МСП

В настоящее время государственное регулирование деятельности МСП в сфере оказания государственной поддержки не является оптимальным в силу того, что многие госорганы дублируют одни и те же функции, а отдельные аспекты остаются вне ведения этих структур. В связи с этим необходимо более четко разграничить как функции, так и задачи институтов государственной поддержки МСП. Повышение ответственности работников госорганов, контроль над достижением поставленных задач обеспечат увеличение эффективности системы государственной поддержки в целом.

Снижение налогового прессинга на МСП, упрощение учета и отчетности

Важную роль в поддержке малого бизнеса должна играть и система налогообложения. Наиболее важным шагом в оказании государственной поддержки малому бизнесу через налоговое регулирование было создание специальных режимов налогообложения, упрощение налогового и бухгалтерского учета и отчетности. Несмотря на все недостатки этих мер (неполный охват налогооблагаемой базы, отсутствие реальных данных о размерах производства и товарооборота и т. д.), их применение оказало значительный положительный эффект на развитие МСП.

Необходимо отметить, что за последние годы принято много важных положительных изменений в специальные налоговые режимы. Так, Федеральным законом от 25 июня 2012 года № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ и отдельные законодательные акты РФ» введена патентная система налогообложения. Данная система отчасти заменяет единый налог на вмененный доход (ЕНВД), но в отличие от него применяется на добровольной основе. Увеличены сроки подачи заявлений о переходе на специальные налоговые режимы. Во многом эти изменения носят прогрессивный положительный характер, но проблемы налогообложения МСП решены не в полной мере. В настоящее время необходимо совершенствование и дальнейшее развитие специальных налоговых режимов, а именно: 1) закрепление понятия «субъекты МСП в Налоговом кодексе; 2) приведение условий применения специальных налоговых режимов и условий отнесения предприятий к малым и средним к единому стандарту, при этом преимущество должно быть за формулировками, закрепленными в №209-ФЗ. Проведем сравнительный анализ этих критериев (табл. 8.2):

Таблица 8.2

Критерии применения специальных налоговых режимов

Критерий	НК РФ	ФЗ-209
Численность работников	100 человек	100 человек
Стоимость активов (основных средств)	100 млн. рублей	400 млн. рублей
Оборот товаров (работ, услуг)	60 млн. рублей	400 млн. рублей
Доля в УК других юр лиц (исключая МИП)	25%	25%

Источник: Авторская разработка.

Согласно приведенным данным (табл. 8.2), пороговые значения показателей, позволяющих применять упрощенную систему налогообложения (УСН) в соответствии с НК РФ, в несколько раз ниже, чем установленные в 209-ФЗ. Указанным критериям соответствуют только микропредприятия. Поэтому даже для малых предприятий использование УСН является практически недоступным. ЕНВД также доступен только для микропредприятий, так как физические показатели установлены на низком уровне. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) рассчитан не столько на субъекты МСП, сколько на сельхозтоваропроизводителей. Однако наряду с сельскохозяйственными предприятиями в налоговом стимулировании нуждаются малые и средние предприятия других отраслей;

3) необходимо ввести прогрессивную шкалу единого налога – от 5% до 15% для УСН. Существующие ставки налогообложения для УСН, на наш взгляд, малоэффективны. Как известно, для объекта налогообложения «доходы», установлена налоговая ставка 3 %, для объекта налогообложения «доходы минус расходы» налоговая ставка может составлять до 15% в зависимости от региональной налоговой политики. В Кабардино-Балкарской Республике вплоть до 2010 года ставка была установлена на максимальном уровне. Начиная с 2010 года ставка понижалась, и в настоящее время варьируется от 0 до 15% для различных групп налогоплательщиков.

Проведенный анализ налоговых платежей при использовании УСН позволил сделать следующие выводы. Так как при объекте налогообложения «доходы», взимание налога происходит не с валового дохода предпринимателя, а с валового оборота (с учетом НДС и цены приобретения), это приводит к значительному увеличению налоговой нагрузки на малые предприятия (в 6 раз). Таким образом, при объекте обложения «доходы» налоговая нагрузка оказывается выше, чем при объекте налогообложения «доходы минус расходы» и при использовании ставки налога на прибыль, что противоречит одной из основных целей специальных налоговых режимов – снижению налоговой нагрузки на

МСП¹²³.

При существующей системе УСН налогоплательщик потенциально может снизить налогооблагаемый доход путем составления агентских договоров и организации раздельного учета доходов. Однако такие сделки будут вызывать больше подозрений у налоговых инспекторов при проверке и потребуют больших трудозатрат, открытости данных о доходах, поэтому непопулярны у предпринимателей и применяются довольно редко.

По нашему мнению, целесообразно ранжировать ставку при УСН в зависимости от размера предприятия. Для микропредприятий налоговая ставка при объекте «доходы минус расходы» должна составлять 5 %. Также необходимо сохранить возможность для этой группы предприятий выбора альтернативного объекта налогообложения – «доходы». Но рекомендуется рассчитывать налог с валового дохода (но не с оборота) и сохранить прежнюю налоговую ставку – 6%.

Для малых предприятий налоговая ставка должна составлять от 5 до 10%, для средних предприятий – от 10 % до 15 % включительно, но при этом возможности выбрать другой объект налогообложения («доходы») у них не будет. При этом необходимо введение обязательности ведения бухгалтерского учета и отчетности (баланса и отчета о прибылях и убытках) для этих двух групп предприятий. Это позволит повысить прозрачность деятельности малых и средних предприятий. При этом расходы на ведение бухгалтерского учета не увеличат расходы предпринимателей, так как предприятия с числом работников более 15 практически всегда имеют в штате одного или нескольких бухгалтерских работников.

Микропредприятия должны сохранить освобождение от ведения бухгалтерского учета и сдачи бухгалтерской отчетности. Это позволит сохранить издержки микропредприятий на прежнем уровне, так как предприятия, не имеющие бухгалтерского работника в своем штате, смогут продолжать вести учет по упрощенной схеме, что не требует наличия специальных знаний и квалификации. Непрозрачность деятельности микропредприятий не представляет серьезных проблем ввиду маленького масштаба организации;

4) необходимо установить возможность принятия к вычету входного НДС при последующей реализации товаров «упрощенцами» организациям-плательщикам НДС. То есть организация, применяющая УСН, не может возместить самостоятельно налог из бюджета, уплаченный при приобретении товаров, работ, услуг, так как сама не является плательщиком налога. При перепродаже товара,

¹²³ Аликаева М.В., Налчаджиги Т.А., Ксанаева М.Б. Модернизация механизма финансово-кредитной поддержки МСП // М.В. Аликаева, Т.А. Налчаджиги, М.Б. Ксанаева // Экономика. Налоги. Право. -2014. -№ 4. -С.67-72.

«упрощенцем» (имеются счет фактуры и подтверждение оплаты НДС) необходимо ввести возможность покупателю-плательщику НДС получать возмещение с ранее уплаченной по этому товару суммы налога (при наличии счета-фактуры, выставленной «упрощенцем», и данных счета фактуры, полученной при приобретении им этого товара, а также подтверждения его оплаты). Такой подход позволит: исключить возможность махинаций; повысить эффективность взаимодействия «упрощенцев» с предприятиями среднего и крупного бизнеса; избежать двойного обложения НДС одних и тех же товаров;

5) введение возможности сдавать «нулевую» декларацию при применении ЕНВД. Действующее законодательство не позволяет «вмененщикам» сдавать нулевую декларацию и не платить налог за периоды, когда предприниматели не работают. Это объясняется тем, что вмененный доход – это потенциально возможный к получению доход, с которого рассчитывается налог. С одной стороны, фактическое его получение или неполучение не должно учитываться при взимании налога. С другой стороны, деятельность многих микропредприятий и индивидуальных предпринимателей носит сезонный характер. Поэтому в периоды, когда деятельность не осуществляется, единый налог составляет для них ощутимую нагрузку. Для того чтобы не платить налог в те периоды, когда не ведется предпринимательская деятельность, предприниматели должны сниматься с учета в ИФНС и снова вставать на учет при возобновлении деятельности. Однако это связано с дополнительными затратами денег и времени, и неудобством процедуры. В виду этого многие предприниматели не снимаются с учета и оплачивают налог круглогодично, включая время, когда деятельность не велась;

6) введение понятия «добросовестный налогоплательщик» и запрет проведения выездных проверок таких налогоплательщиков - микро и малых предприятий. В отечественном законодательстве введено понятие «недобросовестных налогоплательщиков», установлены критерии, позволяющие отбирать налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок.

На наш взгляд, необходимо введение понятия «добросовестных налогоплательщиков», то есть предприятий, соблюдающих налоговую дисциплину, показатели доходов и соответственно налоговых отчислений, у которых выше средних. Это позволит получить определенные преимущества «добросовестным налогоплательщикам» - субъектам МСП: отмена проведения выездных проверок периодов, когда не нарушалась налоговая дисциплина, налоговые платежи и показатели рентабельности были выше среднего уровня по отрасли.

8.4. Законодательное закрепление объемов инвестиций в МСП из государственного бюджета

Расходы на инвестиционные цели зачастую страдают из-за перераспределения бюджетных средств на другие цели, что создает замкнутый круг – отсутствие инвестиций приводит к деградации МСП, снижению их числа, а это в свою очередь ведет к росту безработицы, усилению социальной напряженности в регионах.

8.5. Информационная поддержка.

Обучение населения финансам и основам бизнеса является наиболее приоритетным в стимулировании предпринимательской инициативы широких слоев населения. Активная поддержка региональными и местными властями образовательных программ по обучению основам бизнеса позволит сформировать большее число экономически активных людей, которые при создании благоприятных условий для развития бизнеса будут открывать новые предприятия, осваивать инновации. Привлечение для обучения населения работников налоговых служб, успешных предпринимателей, представителей Министерства экономического развития КБР и ряда других госслужб позволит добиться высокой эффективности процесса обучения, усилит интерес населения к бизнес-образованию.

Отсутствие в СМИ информации об основных мерах и программах поддержки МСП в регионах, непрозрачность деятельности региональных государственных служб являются одними из основных недостатков существующей системы государственной поддержки, а отсутствие обратной связи с субъектами МСП не позволяют адекватно судить об эффективности принимаемых мер. Зачастую в регионах население мало информировано о существующих льготах и преференциях для МСП, так как региональные госорганы не заинтересованы в этом. Это и порождает возможности для злоупотреблений и коррупции, снижает доверие населения к государству и системе госрегулирования МСП, в связи с чем мы рекомендуем законодательное закрепление этих частных целей в законодательстве, как на региональном уровне, так и на федеральном.

Региональная экономическая политика определяется как наличием методологической и нормативно-правовой базы, так и объемами финансирования из бюджетов различных уровней (федерального, регионального, местных), которые определяют возможность применения различных инструментов государственной поддержки сектора МСП. Инструментарий государственной поддержки определяется направлениями расходования средств бюджетов

различных уровней, степенью их дефицитности, перераспределением средств на другие социальные цели.

Региональная экономическая политика при финансировании МСП основывается на наиболее оптимальном использовании бюджетных средств и построении эффективных механизмов взаимодействия государства и предпринимателей, позволяющих добиться максимальной отдачи от инвестиций.

Основными мерами государственной финансово-кредитной поддержки МСП в регионе являются¹²⁴:

1. Предоставление поручительств НКО «Гарантийный фонд Кабардино-Балкарской Республики» субъектам малого и среднего предпринимательства по кредитам, договорам лизинга и банковским гарантиям в размере до 70 % от общего объема залога, в случае недостаточности собственного залогового обеспечения по кредитным договорам, заключенным на срок не менее 1 года, и в сумме не менее 1 000 тыс. рублей. По данным официального сайта НКО «Гарантийный фонд КБР» по состоянию на 31.12.2017 года было распределено 93% лимитов по предоставлению поручительств Фонда между банками-партнерами, в том числе 30% было предоставлено ПАО «Сбербанк России», АО «Российский Сельскохозяйственный Банк» – 21%, а АО «МСП Банк» – 15%¹²⁵. Информация о суммах предоставленных кредитов под поручительство НКО «Гарантийный фонд КБР» в открытом доступе отсутствует.

2. Предоставление микрозаймов НМК «Фонд микрокредитования субъектов малого и среднего предпринимательства Кабардино-Балкарской Республики» субъектам предпринимательской деятельности и организациям инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в размере до 3 000 тыс. рублей и сроком до 3-х лет.

3. Предоставление в аренду на льготных условиях субъектам малого и среднего предпринимательства оборудованных офисных и производственных помещений в бизнес-инкубаторах Кабардино-Балкарской Республики (5 бизнес-инкубаторов в городских округах Нальчик, Баксан, Прохладный, в Баксанском и Зольском муниципальных районах), в которых также оказываются необходимые консалтинговые услуги;

4. Оказание образовательных услуг ГКУ «Кабардино-Балкарский бизнес-инкубатор» субъектам малого и среднего предпринимательства и лицам,

¹²⁴ Официальный сайт Министерства экономического развития КБР - <http://economykbr.ru>

¹²⁵ Официальный сайт НКО «Гарантийный фонд КБР» - http://www.fond-garant.ru/article/read/raspredelenie_sredstv.html

желающим заняться предпринимательской деятельностью путем проведения тренингов по программам обучения «Азбука предпринимателя» (создание бизнеса с нуля) и «Школа предпринимательства» (развитие бизнеса), разработанным АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».

5. Оказание информационной, консультационной и организационной поддержки АНО «Центр инноваций социальной сферы Кабардино-Балкарской Республики» субъектам малого и среднего предпринимательства и социально ориентированным некоммерческим организациям, в котором также проводят обучения основам социального предпринимательства в Школе социального предпринимательства Кабардино-Балкарской Республики.

6. Предоставление в многофункциональных центрах по предоставлению государственных и муниципальных услуг Кабардино-Балкарской Республики субъектам малого и среднего предпринимательства различных видов услуг, в том числе услуги АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства».

7. Предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим деятельность на территории Кабардино-Балкарской Республики на финансовое обеспечение затрат, связанных с созданием и развитием центров молодежного инновационного творчества, ориентированных на создание благоприятных условий для детей, молодежи и субъектов малого и среднего предпринимательства в целях их развития в научно-технической, инновационной и производственной сферах, путем создания материально-технической, экономической и информационной базы в размере не более 8 000 тыс. рублей.

В 2017 году, по информации Министерства экономического развития КБР на государственную поддержку МСП, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, а также на реализацию мероприятий по поддержке молодежного предпринимательства из федерального бюджета была выделена субсидия в размере 52,042 млн рублей, средства которой с софинансированием из республиканского бюджета Кабардино-Балкарской Республики в размере 4,525 млн рублей направлены на реализацию финансовой поддержки субъектам МСП и организациям, образующим инфраструктуру поддержки МСП»: за счет средств федерального бюджета - 40,521 млн рублей и республиканского бюджета Кабардино-Балкарской Республики - 3,524 млн рублей; «Содействие развитию молодежного предпринимательства»: за счет средств федерального бюджета - 3,795 млн рублей и республиканского бюджета Кабардино-Балкарской Республики - 0,33 млн рублей; «Организация предоставления услуг по принципу «одного окна»

в целях оказания поддержки субъектам МСП»: за счет средств федерального бюджета - 7,726 млн рублей и республиканского бюджета Кабардино-Балкарской Республики - 0,672 млн рублей¹²⁶.

Одной из наиболее востребованных мер государственной поддержки является компенсация процентных ставок по кредитным и лизинговым договорам. Но финансирование этой меры ведется по «остаточному принципу», то есть возможность оказания такой поддержки не постоянна и зависит от наличия (отсутствия) средств в бюджете региона. В тексте Постановления Правительства КБР №266-ПП от 08.10.2007г., введшего основные меры по финансово-кредитной поддержке МСП, в качестве условий, исключающих возможность предоставления поддержки, указывается занятие субъекта МСП игорным бизнесом, производство подакцизных товаров, занятие страховой деятельностью и ряд других, что в принципе исключает отнесения субъекта к сектору МСП. Другими условиями являются – реализация инвестиционных проектов по приоритетным направлениям развития экономики КБР (в тексте документа они не обнародованы) с суммой до 50 млн. руб. и сроком окупаемости не более 3 лет.

Несмотря на востребованность и актуальность указанной меры, непрозрачность механизма ее оказания сводят ее эффективность к минимуму. На сайте Министерства экономического развития КБР информация о конкретных получателях и реализованных с помощью этой меры инвестиционных программах недоступна. Между тем, на наш взгляд непрозрачность ее применения, усложненный порядок и отсутствие механизма реализации создают возможность злоупотреблений и снижают ее эффективность. Как известно, список требуемых документов включает:

- 1) заявку;
- 2) заключение банка о возможности выдачи кредита либо кредитный договор (нотариально заверенный);
- 3) бухгалтерскую отчетность либо налоговую декларацию (для ИП);
- 4) реквизиты подателя заявки;
- 5) паспорт инвестиционного проекта;
- 6) копия свидетельства о госрегистрации и учредительных документов;
- 7) справка о числе работников и зарплате;
- 8) справка об уплаченных налогах;
- 9) виды деятельности;

¹²⁶Официальный сайт НКО «Гарантийный фонд КБР» - http://www.fond-garant.ru/article/read/raspredelenie_sredstv.html

- 10) виды продукции и объем их реализации;
- 11) список лиц, входящих в одну группу лиц с субъектом МСП.

Государственная поддержка оказывается в случае, если заявка, которая должна быть рассмотрена в течение 3 месяцев, будет одобрена Комиссией по финансированию проектов в сфере малого и среднего бизнеса, которая в течение 7 дней должна будет направить в антимонопольный орган ходатайство об оказании государственной поддержки, согласие или отказ которого должны быть получены в неустановленный срок, и далее в течение 5 рабочих дней Министерство экономического развития КБР должно уведомить получателя о возможности оказания государственной поддержки и заключить соответствующий договор в течение 7 дней. Фактически, на получение собственно права на государственной поддержки у малого предприятия уйдет не менее 4 месяцев. А сами выплаты будут производиться значительно позднее.

В сфере финансирования, а в особенности кредитного финансирования, решения должны приниматься значительно быстрее. Во-первых, стоимость кредитных ресурсов может меняться за период от подачи заявки до вынесения решения об ее одобрении, во-вторых, при принятии решения об инвестировании предприниматель должен руководствоваться издержками, которые будут связаны с его реализацией. На практике получается иначе – предприниматель получает кредит, а после получения решения Министерства экономического развития КБР узнает, будет ли финансировать инвестиционный проект самостоятельно, либо (в качестве бонуса) часть расходов будет компенсирована государством. Такая ситуация может устраивать предприятия, которые располагают достаточным запасом денежных средств и могут обойтись без государственной поддержки, но не против использовать имеющиеся возможности, чтобы сократить свои инвестиционные издержки. Таких субъектов МСП немного и для них государственная поддержка не является мотивирующей. Между тем субъекты МСП достаточно часто обращаются за кредитами в коммерческие банки и расходы на процентные выплаты являются одними из основных статей их расходов.

Субсидируется часть затрат предпринимателей на приобретение оборудования и НМА в приоритетных отраслях экономики региона (к ним относят предприятия сферы производства, ЖКХ, перерабатывающие сельхозпродукцию, инновационные, туристические и оказывающие санаторно-курортные услуги) малых и средних предприятий, существующих менее 2 лет в размере 50% стоимости основного средства или НМА (не более 500 тыс. руб.) либо в размере первоначального взноса по договору лизинга (не более 1 млн. руб.).

При этом вместе с заявкой на получение субсидии предоставляются: 1) копия свидетельства о госрегистрации; 2) копии учредительных документов; 3)

копия справки Росстата с указанием кодов; 4) копия договора купли-продажи ОС и НМА (включая оригиналы); 5) копии документов, подтверждающих покупку и оплату ОС и НМА, заверенные ответственными лицами организации; 6) копии актов приема-передачи ОС и НМА; 7) паспорт инвестиционного проекта; 8) реквизиты поставщиков оборудования; 9) реквизиты заявкодателя; 10) перечень видов деятельности; 11) перечень видов продукции и их объем; 12) список лиц, входящих в одну группу лиц с субъектом МСП; 13) копия выписки из ЕГРЮЛ или ЕГРИП; 14) бухгалтерская отчетность или налоговая декларация (для индивидуальных предпринимателей); 15) отчет об оценке на объекты ОС находившиеся в употреблении.

Механизм оказания государственной поддержки аналогичен тому, который реализован при субсидировании процентных выплат по кредитным и лизинговым договорам. Государственная поддержка оказывается в случае, если заявка, которая должна быть рассмотрена в течение 3 месяцев, будет одобрена Комиссией по финансированию проектов в сфере малого и среднего бизнеса, которая в течение 7 дней должна будет направить в антимонопольный орган ходатайство об оказании государственной поддержки, согласие или отказ которого должны быть получены в неустановленный срок, и далее в течение 5 рабочих дней Министерство экономического развития КБР должно уведомить получателя о возможности оказания государственной поддержки и заключить соответствующий договор в течение 7 дней. Отличие этих процедур состоит только в том, что финансирование осуществляется одномоментно и реестр документов несколько отличается.

Другой вид финансово-кредитной поддержки, реализованный в КБР, это механизм предоставления гарантий специального Фонда (Гарантийный фонд КБР).

Некоммерческая организация «Гарантийный фонд» предоставляет поручительство заявителям, привлекающим кредитные средства на срок не менее 1 года и не менее 1 млн. руб. Организация-заявитель на момент обращения должна вести хозяйственную деятельность не менее 3 месяцев, иметь положительную кредитную историю, не иметь просроченной задолженности в бюджет, не находиться в состоянии банкротства и других процедур несостоятельности (в течение 2 лет, предшествующих обращению) и быть зарегистрированной в КБР.

В качестве дополнительных условий, исключающих возможность предоставления поддержки, указывается занятие субъекта МСП игорным бизнесом, производство подакцизных товаров, занятие страховой деятельностью и ряд других, что в принципе исключает возможность отнесения субъекта к сектору МСП.

Фактически, нет специальных условий для малых и средних фирм, и получить поручительство Гарантийного фонда могут и организации, не являющиеся субъектами МСП. При этом не реализуется главная миссия Гарантийного фонда – обеспечение доступа субъектов МСП на равных условиях с крупными фирмами.

Другим недостатком является непрозрачность процедуры вынесения решения, недостаточность критериев отбора проектов, позволяющая получать государственную поддержку организациями, не относящимися к сектору МСП.

Максимальная величина предоставляемого кредитной организацией поручительства по одному проекту Заемщика - 30 млн. руб., но не более 30 процентов от общей суммы гарантийного фонда на момент рассмотрения заявки о предоставлении поручительства.

Объем поручительства Фонда рассчитывается по формуле¹²⁷:

$$F_{\text{фонда}} = P_{\text{треб.}} / M,$$

где $F_{\text{фонда}}$ - объем предоставляемого Фондом поручительства (тыс. руб.);

$P_{\text{треб.}}$ - Объем требуемого поручительства по кредиту, но не более 70 процентов от общего объема необходимого обеспечения по кредиту, определенного Банком;

M – мультипликатор, причем $M \geq 1$.

Поручительство Гарантийного фонда определяется в процентах от суммы обеспечения по кредитному договору.

Одной из наиболее новых мер является поддержка микро финансовых организаций и развитие микро финансовых займов. Меры по поддержке микро финансовых организаций были предусмотрены Постановлением Правительства КБР от 23.05.2008 г. №120-ПП. Поддержка оказывается кредитным кооперативам и муниципальным фондам поддержки МСП.

Микро финансовыми займами признаются займы, предоставляемые микро и малым предприятиям, и индивидуальным предпринимателям в сумме не более 1000 тысяч рублей.

Государственная поддержка микро финансовым организациям предоставляется на конкурсной основе на субсидирование микро финансовых организаций для поддержки начинающих микро предприятий (не более 500 тысяч рублей), на покрытие части затрат по уплаченным процентным расходам по средствам, привлекаемым от специализированных кредитных институтов (в

¹²⁷Официальный сайт НКО «Гарантийный фонд КБР» - http://www.fond-garant.ru/article/read/raspredelenie_sredstv.html

размере ставки рефинансирования), расходов по рейтинговой оценке (не более 200 тысяч рублей) и проведения внешней аудиторской проверки микро финансовых организаций (не более 20 тысяч рублей), субсидии на обучение и повышение квалификации сотрудников микро финансовых организаций (не более 20 тысяч рублей), на разработку и внедрение специализированных программ (не более 75 тысяч рублей) и рекламы микро финансовых организаций (не более 50 тысяч рублей в год на одну организацию).

Поддержка оказывается, если микро финансовая организация подала заявку в Министерство экономического развития КБР, и предоставила копии свидетельства о госрегистрации, бухгалтерской отчетности за последний отчетный год; учредительных документов; паспортов руководителя и бухгалтера; справку об отсутствии задолженности в бюджет, ходатайство муниципального образования, справки о выданных займах, выписку из расчетного счета, программу развития, перечни видов деятельности и лиц, входящих в одну группу лиц с микро финансовой организацией, с указанием оснований для вхождения таких лиц в эту группу.

Порядок принятия решения об оказании государственной поддержки и предоставления субсидий аналогичен тому, который реализован при оказании других видов финансово-кредитной поддержки: сначала заявка выносится на обсуждении специальной Комиссии, потом при положительном решении направляется запрос в антимонопольный орган, затем после вынесения решения о возможности предоставления государственной помощи при наличии лимитов финансирования Казначейство перечисляет субсидию заявкодателю.

Поддержка молодежного предпринимательства в КБР осуществляется на основе Постановления Правительства КБР №76-ПП от 09.04.2008 г., согласно которому окончившие либо обучающиеся в высших и средних учебных заведениях моложе 30 лет, которые зарегистрированы в качестве субъектов МСП и осуществляющим свою деятельность менее 1 года компенсируются затраты, связанные с реализацией инвестиционного проекта. В рамках этого вида поддержки субсидированы 180 заявок предпринимателей.

Для получения субсидии заявитель предоставляет копии паспорта, диплома или справки из учебного заведения; свидетельства о госрегистрации; учредительных документов; справки из Росстата о классификационных кодах, документов, подтверждающих осуществление затрат с предъявлением оригиналов; паспорт инвестиционного проекта; реквизиты поставщиков и подрядчиков; реквизиты претендента; перечень видов деятельности, осуществляемых претендентом за период его деятельности, предшествующий дню подачи заявки, а также копии документов, подтверждающих право на осуществление

видов деятельности (если оно требуется); наименование видов продукции, объем продукции, произведенной и реализованной претендентом; перечень лиц, входящих в одну группу с претендентом, с указанием оснований для вхождения этих лиц в группу.

Критериями отбора проектов являются: инновационность продукта или услуги, их конкурентоспособность и значимость для КБР; число создаваемых рабочих мест. Механизм оказания этого вида государственной поддержки аналогичен ранее рассмотренным.

Субсидируются затраты по аренде выставочных площадей для участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях (в сумме произведенных расходов, но не более 100 тысяч рублей) и на затраты на сертификацию по международным стандартам качества (не более 300 тысяч рублей на 1 заявителя) в соответствии с Постановлением Правительства №107-ПП от 27.04.2006г.

Для получения субсидии заявителем предоставляются: заверенные руководителем субъекта МСП и банком копии платежных поручений или копии кассовых документов, подтверждающих аренды выставочных площадей; копии договоров аренды; бухгалтерская отчетность либо налоговая декларация (для ИП); справка об отсутствии задолженности по платежам в бюджет; реквизиты заявителя; оценка экономической, социальной и бюджетной эффективности; перечень осуществляемых видов деятельности; наименование видов продукции и их объем; перечень лиц, входящих в одну группу лиц с субъектом МСП.

Экономическая эффективность оценивается в абсолютных показателях прироста объемов реализации и чистой прибыли, числа заключенных контрактов.

Социальная эффективность оценивается в показателях числа рабочих мест и среднемесячной заработной плате.

Бюджетная эффективность рассчитывается как абсолютный прирост объемов налоговых отчислений.

Субсидии на возмещение части затрат на технологическое присоединение энергопринимающих устройств к электрическим сетям субъектов МСП оказываются на основе Постановления Правительства №152-ПП от 30.06.2008г. Государственной поддержки а предоставляется ИП и микро предприятиям в сумме до семидесяти процентов произведенных расходов на технологическое присоединение (мощностью до 100 кВт), а также малым предприятиям в размере половины понесенных расходов на технологическое присоединение (мощностью до 500 кВт) и средним фирмам в сумме до тридцати процентов затраченных средств на технологическое присоединение (мощностью до 1000 кВт).

Для получения государственной поддержки субъекты МСП должны представить соответствующую заявку с приложением следующих документов: копии свидетельства о госрегистрации, учредительных документов; выписки из ЕГРЮЛ или ЕГРИП; справки о кодах статистики; договора на технологическое присоединение; платежных документов, подтверждающих оплату за технологическое присоединение; акт разграничения балансовой принадлежности электрических сетей, акт разграничения эксплуатационной ответственности и акт об осуществлении технологического присоединения; бухгалтерской отчетности или налоговой декларации (для ИП), свои реквизиты, паспорт инвестиционного проекта; справку о числе работников и зарплате, о сумме уплаченных налогов, перечень видов деятельности, наименование видов продукции, объем продукции, перечень лиц, входящих в одну группу лиц с субъектом МСП.

Имущественная поддержка субъектов МСП оказывается в виде предоставления по льготным ценам офисных и производственных помещений. В настоящее время в регионе функционируют два бизнес-инкубатора, предоставляющих предпринимателям офисные помещения (на территории г. Нальчика и г. Баксана) и один бизнес-инкубатор, предоставляющий производственные помещения (в г. Нальчик). Также планируется открытие нового бизнес-инкубатора на территории Зольского района республики.

Помещения предоставляются субъектам МСП на конкурсной основе, если на момент их обращения срок деятельности составляет менее 1 года, вид деятельности соответствует специализации бизнес-инкубаторов и представлен бизнес-план, подтверждающий целесообразность размещения заявителя в бизнес-инкубаторе.

В бизнес-инкубаторе не могут размещаться малые и средние предприятия отрасли торговли, строительства, медицинских, бытовых и адвокатских услуг, общественного питания, операций с недвижимостью.

Максимальный срок предоставления нежилых помещений бизнес-инкубатора в аренду субъектам МСП не превышает трех лет.

Отбор заявок на проведение конкурса проводится в процессе собеседования, в ходе которого оценивается соответствие организации критериям отнесения к субъектам МСП, его вида деятельности специализации бизнес-инкубатора, качество бизнес-плана или бизнес-идеи и шансов ее практической реализации.

Если претендент благополучно проходит собеседование, он подает заявку на размещение в бизнес-инкубаторе, бизнес-план, копии учредительных документов и свидетельства о госрегистрации, выписку из ЕГРЮЛ или ЕГРИП, перечень видов деятельности, наименование видов продукции, объем

продукции, перечень лиц, входящих в одну группу лиц с субъектом малого и среднего предпринимательства, с указанием оснований для вхождения таких лиц в эту группу.

При необходимости сотрудники бизнес-инкубатора должны оказывать содействие предпринимателям в подготовке заявки и бизнес-плана, которые впоследствии передаются на согласование в Министерство экономического развития КБР.

Если заявка, которая должна быть рассмотрена в течение 3 месяцев, будет одобрена Комиссией по финансированию проектов в сфере малого и среднего бизнеса, которая в течение 7 дней должна будет направить в антимонопольный орган ходатайство об оказании государственной поддержки, согласие или отказ которого должны быть получены в неустановленный срок, и далее в течение 5 рабочих дней Министерство экономического развития КБР должен уведомить получателя о возможности оказания государственной поддержки и заключить соответствующий договор в течение 7 дней. Основным критерием отбора субъектов МСП для предоставления нежилых помещений бизнес-инкубатора в аренду является качественности описания преимуществ товара или услуги по сравнению с конкурентами; обоснованность и продуманность плана маркетинга, производства, достоверность и качество финансового плана; ожидаемый прирост доходов и числа занятых; длительность периода отдачи инвестиций

При прочих равных условиях преимущество отдается внедрению инноваций. Несколько фирм, учредителем или соучредителем которых является одно физическое лицо, для размещения в бизнес-инкубаторе рассматриваются как один субъект МСП. Предприниматели получают бесплатно доступ к справочно-правовой системе «Консультант Плюс», и по льготной цене к сети «Internet». Помещения оборудованы необходимым оборудованием, мебелью, средствами связи.

Несмотря на меры, которые предприняты в рамках оказания государственной поддержки сектору МСП, как в целом по стране, так и в регионе до сих пор не созданы условия, которые способствовали не только количественному росту субъектов МСП, но и их эффективному развитию.

На наш взгляд, условия предоставления средств должны быть прозрачными, ясными и однозначными, и не должны вызывать дополнительную потерю времени и средств (на оказание консультационных услуг, подготовку бизнес-плана и т. д.).

В условиях ограниченности лимитов финансирования программ государственной поддержки МСП, конкуренция за государственную поддержку

возрастает, и государственные институты получают возможность практически прямого воздействия на деятельность предпринимателей сектора МСП. Тем самым государство искусственно навязывает предпринимателям свои приоритеты развития бизнеса и создает неравные условия отбора претендентов на получение государственной поддержки. Кроме того, услуги по консультированию, составлению заявок и бизнес-планов все чаще становятся платными в официальном либо неофициальном порядке, что также оказывает свое негативное влияние на развитие предпринимательства. Решение этих проблем состоит в создании сбалансированной системы государственных и частных интересов, что влечет оправданные и относительно незначительные затраты.

При получении государственной поддержки указывается необходимость предоставления информации о количестве рабочих мест, заработной плате, об уплаченных налогах. Между тем, нет специальных критериев, которые регламентировали бы сколько должно быть работников, какая должна быть у них заработная плата и т.д. На наш взгляд, это только дополнительное усложнение процедуры и частный случай возникновения ненужных «административных барьеров». Критерии необходимой численности работников и сумм уплаченных налогов либо должны быть открыто и прямо указаны в условиях оказания государственной поддержки, либо не требоваться вообще. Аналогично и требование о предоставлении отчетности. Не понятны цели ее истребования и влияние конкретных данных налоговой и бухгалтерской отчетности.

Действующий механизм оказания финансово-кредитной поддержки МСП имеет ряд существенных недостатков¹²⁸:

- финансирование осуществляется после произведения расходов, следовательно, бизнес-проект может быть реализован только в случае наличия у предпринимателя собственных средств для его реализации, а полученную государственную поддержку у он может использовать только после его осуществления;
- срок от момента подачи заявки до получения средств составляет около 4-5 месяцев при наличии лимитов бюджетных расходов на соответствующие виды поддержки;
- критерии отбора проектов не обнародуются, известны только возможные причины отказа в оказании поддержки;
- перечень документов, прилагаемых к заявке, необоснованно расширен, что способствует возникновению дополнительных административных

¹²⁸ Аликаева М.В., Ксанаева М.Б., Керефова Л.З.Г., Налчаджи Т.А. Модернизационный вектор развития системы государственной поддержки малого предпринимательства. Нальчик, 2015. – 100 с. С. 28-29.

барьеров и возможности коррупционных действий (в совокупности с длительным сроком принятия решения);

- нет системы оценки заявкодателя и реализуемой им бизнес-идеи, оценки и ясных методических рекомендаций по составлению бизнес-планов;
- непрозрачность принятия решения о предоставлении государственной поддержки;
- отсутствие возможности отслеживать состояние заявки на получение государственной поддержки и устранить имеющиеся недостатки в представленной информации до получения решения об отказе;
- незащищенность расходов бюджета на оказание государственной поддержки МСП;
- участие в отборе на получение государственной поддержки субъектов разных размерных групп, обуславливающее их неравное положение и неконкурентоспособность более мелких субъектов с более крупными;
- отсутствие обеспечения равных прав на получение государственной поддержки субъектов МСП;
- отсутствие процедуры проверки принадлежности субъектов к сектору МСП и возможность получения государственной поддержки организациями, не являющимися субъектами сектора МСП.

Анализ финансово-кредитной поддержки МСП в КБР позволил сформулировать следующие основные направления ее совершенствования:

- закрепление в бюджетах всех уровней минимальных лимитов средств, выделяемых на государственной поддержки у МСП;
- долгосрочное планирование и преемственность мер и инструментов поддержки МСП;
- финансовая поддержка программ поддержки МСП в муниципальных образованиях, где она наиболее активно и эффективно реализуется;
- обеспечение прозрачности решений об инвестировании бюджетных средств;
- использование конкурсных принципов при принятии решений о выделении финансово-кредитной поддержки;
- совершенствование механизма оказания финансово-кредитной поддержки.

Перенесение на мезо уровень основного объема работ в области политики поддержки развития МСП обуславливает необходимость создания

прочной финансовой базы в регионе. В настоящее время из бюджета КБР финансируется в основном программы микрокредитования, однако без дополнительных вливаний из федерального бюджета, предоставления гарантий, создания общероссийских программ развития МСП, решить задачу оказания существенной государственной поддержки МСП КБР региональные власти самостоятельно не смогут, что может усилить развитие негативных тенденций в экономике региона.

В качестве альтернативы привлечения средств из федерального бюджета может рассматриваться активизация сотрудничества региональных властей с крупными кредитными институтами и лизинговыми компаниями. Большинство этих организаций работают в центральных регионах, так как работа в небольших городах и муниципальных образованиях для них более рискованна и непривлекательна. Для привлечения этих организаций на региональный рынок необходимо создание дополнительных стимулов, которые позволят снизить риски и расширить клиентскую базу.

Глава 9. Финансирование и кредитование малого бизнеса в России

9.1. Анализ финансирования и кредитования малого бизнеса в России

В России малый бизнес проходит определенные этапы развития, но можно отметить, что его темпы развития не сопоставимы по динамике с развитыми зарубежными странами и значительно уступают им. Удельный вес малых предприятий в составе ВВП России составляет около 20%, если сравнить с развитыми странами, то данный показатель составляет около 60%¹²⁹.

Развитие и регулирование малого бизнеса в России основывается на Конституции Российской Федерации и осуществляется Федеральным законом от 24.07.2007 № 209 – ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»¹³⁰.

На сегодняшний день существует множество нерешенных вопросов и проблем, которые ограничивают рост малого бизнеса в России, связанных с недостаточной государственной поддержкой малого бизнеса и со недостатками нормативно-законодательного регулирования.

Основная поддержка малому бизнесу осуществляется органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления соответствующими государственными программами (подпрограммами) субъектов РФ и муниципальными программами (подпрограммами), которые содержат мероприятия по развитию малого бизнеса.

В соответствии со ст. 4 Федерального закона № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»¹³¹: «к субъектам малого предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации: хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы,

¹²⁹ Лебедева Е. Ю. Совершенствование механизма управления финансовыми ресурсами малых предприятий: автореф. дис. на соискание ученой степени к.э.н./ Е. Ю. Лебедева; АНО ВПО «Российская академия предпринимательства». – Москва: [б.и.], 2013. – 26 с.

¹³⁰ Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 – ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]/ Федеральный закон. Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).

¹³¹ Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 – ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]/ Федеральный закон. Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).

потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели».

В Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к малому бизнесу относятся предприятия, насчитывающие до 100 человек, а микропредприятия – до 15 человек. Максимальная суммарная доля участия собственников, не являющихся субъектами малого бизнеса, не может превышать 49%¹³². Законом также предусмотрен максимальный объем дохода (выручки, за предшествующий календарный год, без учета НДС):

- для предприятий малого бизнеса – 800 млн. руб.;
- для микропредприятий – 120 млн. руб.

Аналитическое агентство RAEX (Эксперт РА) проводило исследование в секторе малого бизнеса. Приведем некоторые данные из отчета RAEX (Эксперт РА): топ – 10 банков, которые осуществляют кредитование субъектов малого бизнеса. Информация представлена в таблице 9.1. В выборку вошли 33 банка.

Таблица 9.1

Рейтинг банков по размеру портфеля кредитов, выданных субъектам малого бизнеса (на 01.07.2017 г.)

Банка	Остаток ссудной задолженности по выданным кредитам, млн. руб.		Темп прироста кредитного портфеля за год, %	Место на 01.07.2017 год
	на 01.07.2017 год	на 1.07.2016 год		
ПАО «Сбербанк»	886790	442292	100,5	1
ПАО «ВТБ 24»	176352	182762	-3,5	2
ПАО «АК БАРС БАНК»	49148	50407	-2,5	3
ПАО «Промсвязьбанк»	25060	17420	43,9	4
ПАО «КБ «Центр-инвест»	24294	25774	-5,7	5
ПАО «ТКБ БАНК»	22167	31654	-30	6
ПАО АКБ «Инвестторгбанк»	19900	21124	-5,8	7
ООО КБ «Кубань Кредит»	19757	21209	-6,8	8
АО «Райффайзенбанк»	15364	14499	6,0	9
ПАО Банк «Возрождение»	13346	18181	-26,6	10

¹³² Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 – ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]/ Федеральный закон. Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).

По данным РАЕХ (Эксперт РА), которые представлены в таблице 1, на первом месте по объему портфеля кредитов малому бизнесу на 01.07. 2017 г. находится ПАО «Сбербанк», у данного банка остаток ссудной задолженности по кредитам составил 886790 млн. руб.

Максимальный объем кредитного портфеля индивидуальных предпринимателей за первое полугодие 2017 г. принадлежит ПАО «Сбербанк», а остаток задолженности (на 01.07. 2017 г.) составил 202511 млн. руб., далее в рейтинге расположился банк ПАО «ВТБ-24» – 43601 млн. руб., на третьем месте находится ПАО «Банк «ФК Открытие» - 7834 млн. руб.¹³³.

Информация представлена в таблице 9.2.

Таблица 9.2

Топ -10 банков по объему кредитного портфеля индивидуальных предпринимателей (на 01.07.2017 г.)

Банк	Остаток ссудной задолженности по выданным кредитам, млн. руб.		Темп прироста кредитного портфеля за год, %	Место на 01.07.2017 год
	на 01.07.2017 год	на 1.07.2016 год		
ПАО «Сбербанк»	202511	212896	-4,9	1
ПАО «ВТБ – 24»	43601	4799	-9,2	2
ПАО «Банк «ФК Открытие»	7834	3470	125,8	3
АО «Райффайзенбанк»	7390	7728	-4,4	4
ПОА «КБ «Центр-инвест»	6652	6001	10,9	5
АО «Банк Интеза»	5155	7544	-31,7	6
ООО КБ «Кубань Кредит»	4032	2618	54,0	7
ПАО «АК БАРС БАНК»	3417	3029	12,8	8
ПАО «БИНБАНК»	3282	1708	92,2	9
ПАО «Промсвязьбанк»	3110	4897	-36,5	10

Максимальный объем выдаваемых субсидий и кредитов приходится на торговые предприятия - около 46%. В таблице 9.3 представлена структура выданных кредитов на 01.07. 2017 г.

¹³³ Кредитование малого и среднего бизнеса в России: рынок для избранных [Электронный ресурс] / Рейтинговое агентство РАЕХ («Эксперт РА»): рейтинги, исследования, обзоры, конференции. – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/msb_1h2017 (дата обращения 1.03.2018 г.).

Таблица 9.3

Структура выданных субсидий и кредитов на 01.07. 2017 г.

Отрасль	Удельный вес в совокупном объеме выданных кредитов, %
Торговля	46
Обрабатывающие производства	13
Строительство	8
Сделки с недвижимым имуществом	4
Другие отрасли	29

Стоимость выданных кредитов в 2017 г. по краткосрочным кредитам (до 1 года) составила 13,7%, по долгосрочным (свыше 1 года) – 13,1%.

Аналитическое агентство RAEX (Эксперт РА) подвело итоги за 2017 г. в сегменте кредитования малого бизнеса, в целом, сумма кредитов и субсидий выросла на 20%, наблюдаются положительные тенденции по ряду показателей.

Малый бизнес в условиях кризиса попал в затруднительное положение. Последние два года государство оказывает значительную поддержку для развития бизнеса.

На сегодняшний день субъекты малого бизнеса могут рассчитывать на следующие направления государственного финансирования: кредит безработным, кредитование специализированных программ, науки и образования, финансирование бизнеса (предприятия), «Бизнес-инкубаторы» - аренда помещений для малого бизнеса, создание гарантийного фонда.

Кредит безработным. Данная форма государственного финансирования выполняется центрами занятости населения. Безработный гражданин для получения кредита, должен предъявить свой бизнес-план, который будет рассмотрен специалистами центрами занятости.

В бизнес - плане указывается следующая информация:

- цель предполагаемой деятельности;
- потребность в материальных, финансовых и трудовых ресурсах;
- потребность в офисах, технологиях и оборудовании;
- сведения о поставщиках.

Требуется выполнить и предоставить расчет стоимости бизнес - проекта. Желательно, чтобы проект финансировался частично и за счет собственных средств. Уделяется большое внимание таким показателям, как доход, затраты, чистая прибыль, доходность бизнес - проекта, срок окупаемости и др. Далее выполняется процесс согласования бизнес – плана, а безработному гражданину требуется зарегистрироваться в налоговой инспекции в качестве индивидуального предпринимателя (ИП). В свою очередь,

денежные средства будут перечислены на открытый счет после того как будет заключен договор о государственном субсидировании.

Объем финансирования инвестиционного проекта, в основном, зависит от направления и вида деятельности ИП. Субсидирование на поддержку «безработному гражданину» может быть выдано на:

- лицензирование;
- создание нового предприятия;
- аренду помещения для бизнеса;
- повышение квалификации, обучение и переобучение специалистов;
- участие в выставочно-конгрессных мероприятиях и рекламных акциях;
- приобретение компьютерной техники и другого оборудования;
- сельское хозяйство;
- производство продукции в реальном секторе;
- инновационный бизнес.

Кредитование: специализированные программы. Кредитование малого бизнеса осуществляется практически всеми ведущими банками страны. Топ-10 ведущих банков, которые осуществляют финансирование, был представлен ранее в таблице 9.2.

Коммерческие банки предоставляют специализированные проекты и программы для поддержки субъектов малого бизнеса. На территории России создана Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства (МСП) с целью осуществления доступности кредитных продуктов.

Данная Корпорация служит гарантом того, что средства при заключении кредитных договоров между банками и предпринимателями или юридическими лицами будут возвращены.

Перечислим условия кредитования с поддержкой корпорации МСП¹³⁴:

- займы предоставляются на покупку или модернизацию основных средств, пополнение оборотных средств;
- максимальный размер займа - 1 млрд. руб.;
- льготная процентная ставка не может быть выше 11% для малых предпринимателей и 10% – если предприятие относится к сегменту средних;
- срок льготного финансирования – не более 3-х лет.

Приоритет отдается субъектам МСП, которые заняты в:

- сельском хозяйстве;

¹³⁴ Финансирование государством малого бизнеса в 2018 году. [Электронный ресурс] / Все про ИП. - Режим доступа: <http://vseproip.com/biznes-ip/maluy/programmy-gospodderzhki.html> (дата обращения 1.03.2018 г.).

- строительстве;
- транспортных перевозках;
- производстве пищевых продуктов;
- предоставлении услуг связи.

Чаще всего кредитование осуществляется в форме, не возобновляемой кредитной линии или стандартного кредита. Для пополнения оборотных средств открываются возобновляемые кредитные линии. Овердрафт предназначен для покрытия кассового разрыва. Кредит может быть выдан субъекту малого бизнеса, который проработал более трех месяцев.

Кредитование науки и образования. В 1994 г. (постановление Правительства Российской Федерации от 03.02. 1994 г. №65) создано государственное научно-техническое учреждение - Фонд содействия развитию малого предпринимательства в научно-технической отрасли (Фонд содействия инновациям, Фонд Бортника). Фонд Бортника – государственная некоммерческая организация в форме федерального государственного бюджетного учреждения. Отчисления денежных средств из государственного бюджета в Фонд Бортника составляют 1,5%, которые в дальнейшем направляются на развитие отечественной науки. В Фонде Бортника сформирована сеть из 70 региональных представителей ^{135, 136}.

Основными задачами Фонда содействия развитию малого предпринимательства в научно-технической отрасли (Фонда Бортника) являются:

- господдержка малых форм бизнеса в научно-технической сфере;
- оказание информационной, финансовой и иной помощи инновационным предприятиям, реализующим проекты по освоению и разработке новых технологий и наукоемкой продукции на основе принадлежащей этим организациям интеллектуальной собственности;
- развитие инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства.

Фонд Бортника предлагает шесть программ поддержки, рассчитанные на разные сегменты клиентов и уровни сотрудничества ¹³⁷:

¹³⁵ Фонд содействия инновациям. [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Режим доступа: <http://fasie.ru/fund/> (дата обращения 1.03.2018 г.).

¹³⁶ Постановление Правительства РФ от 03.02.1994 № 65 (ред. от 21.06.2013) «О Фонде содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере». Федеральный закон. Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).

¹³⁷ Фонд содействия инновациям. [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Режим доступа: <http://fasie.ru/fund/> (дата обращения 1.03.2018 г.).

- «Умник» – ориентирована на талантливую молодежь;
- «Старт» – рассчитана на стартаперов – малые инновационные предприятия с объемом годовой выручки не более 1 млн. руб.;
- «Развитие» – предназначена для поддержки производителей высокотехнологичной продукции;
- «Интернационализация» – имеет целью поддержку проектов отечественных производителей инновационных технологий, реализация которых осуществляется совместно с организациями других стран;
- «Коммерциализация» – рассчитана на малые предприятия, которые занимаются производством инновационной продукции;
- «Кооперация» – направлена на поддержку сотрудничества крупных компаний с предприятиями малого бизнеса в сфере инновационных технологий.

Основные требования к субъектам малого бизнеса для выдачи кредита:

- цель кредита - развитие определенной сферы деятельности: нанотехнологий, сферы обслуживания населения, производства товаров первой необходимости и т.п. (целевой характер проявляется в постановке конкретной цели);
- предоставление отчета о целевом использовании и расходовании выделенных средств.

Кроме этого, Фонд Бортника оказывает такую помощь субъектам малого бизнеса, как проведение бесплатных консультаций, предоставление возможности льготного образования, техническое оснащение рабочих мест, приобретение оборудования по наиболее низким ценам, обеспечение частичного финансирования производства, содействие в получении аренды помещений и зданий, принадлежащих госфонду, оказание помощи в закупке сырья.

Государство может предоставить финансирование на обучение с целью получения знаний в области развития малого бизнеса: обучение на тренингах, лекциях, семинарах. Предусмотрено бесплатное получение профильной специальности в сфере бизнеса.

«Бизнес-инкубаторы» - аренда помещений для малого бизнеса. Цель программы – разместить субсидируемые компании под одну крышу, которая является федеральной собственностью. Для получения данной аренды требуется подать заявление – просьбу о предоставлении помещений, в котором

подробно описывается деятельность, которую собирается вести предприниматель. По данной программе можно получить арендуемые площади на выгодных условиях.

Гарантийный фонд. Во многих регионах России создаются гарантийные фонды, которые подчиняются Министерству развития экономики. Государство может выступать гарантом и обеспечить возврат долга, в случае обращения ИП за кредитом, прибегнувшего к использованию услуг этого гарантийного фонда. На сегодняшний день большое количество ИП пытаются получить кредиты, обращаясь в банки, но испытывают трудность с предоставлением поручителя или гаранта.

Финансирование бизнеса (предприятия). Государственное финансирование деятельности субъектов малого бизнеса возможно, при условии, что имеются собственные средства заемщика в размере не менее 50%. Для получения государственной поддержки требуется разработанный бизнес – план.

Основные виды материальной помощи в развитие малого бизнеса:

- содействующие открытию предприятия малого бизнеса и его развитию на начальном этапе гранты;
- субсидирование работающих компаний, задействованных в развитии приоритетных сфер Российской Федерации (например, сельское хозяйство);
- возможность частичного покрытия кредитов;
- оказание содействия в льготном участии в выставках и на ярмарках.

9.2. Формы финансирования предприятий малого бизнеса и индивидуального предпринимательства

Для любого предприятия вопрос выбора форм финансирования стоит очень остро, особенно сложный выбор стоит перед предприятиями малого и индивидуального предпринимательства. Далеко не каждая из существующих форм финансирования проектов и деятельности подходит для предприятий малого бизнеса, еще меньше выбор из всех форм финансирования - для индивидуальных предпринимателей. Далее представлен анализ форм финансирования, подходящих для предприятий малого бизнеса и индивидуального предпринимательства.

На возможность использования различных форм финансирования деятельности влияет ведение учета и система налогообложения предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей. Предприятия малого предпринимательства в обязательном порядке в соответствии с ФЗ «О

бухгалтерском учете»¹³⁸ ведут бухгалтерский учет упрощенными способами и имеют возможность выбрать либо общую систему налогообложения, либо упрощенную систему налогообложения, либо уплату единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Индивидуальные предприниматели могут не вести бухгалтерский учет, но согласно НК РФ, должны вести книгу учёта доходов и расходов¹³⁹. Они вправе выбрать также общую систему налогообложения, упрощенную систему налогообложения или единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

Все формы финансирования деятельности согласно системе форм финансирования, выделенной Поташевой Г. А.¹⁴⁰, в зависимости от источников делятся на две группы:

- 1) внутреннее финансирование - финансирование из денежных потоков (самофинансирование, финансирование за счет амортизации и резервов) и финансирование в результате реструктуризации активов;
- 2) внешнее финансирование – доленое финансирование, заёмное финансирование (краткосрочное и долгосрочное) и меры государственной поддержки (субсидирование, дотирование, льготирование и другие формы финансирования).

При рассмотрении внутреннего финансирования в качестве основных подходящих форм для финансирования деятельности предприятий малого бизнеса могут быть рассмотрены:

- 1) самофинансирование, предусматривающее аккумуляцию получаемых прибылей и удержание их сумм, что в дальнейшем позволяет использовать эти средства в качестве источника финансирования. Удержание возможно в следующих видах:

- отказ от распределения или отсрочка распределения прибыли между участниками;

¹³⁸ Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]/ Федеральный закон. Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).

¹³⁹ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая), от 5.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 19.02.2018) [Электронный ресурс]/ Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).

¹⁴⁰ Поташева, Г.А. Проектное финансирование: синергетический аспект / Г.А. Поташева – М.: ИНФРА-М, 2015. – 384 с.

- образование пассивных резервов за счёт отчислений из прибыли до налогообложения;

2) финансирование за счет амортизации представляет собой финансирование за счет положительных денежных потоков, поступающих в результате возмещения амортизации, которая для организации оттоком капитала не является. Поскольку малые предприятия сегодня могут направлять суммы полученной в выручке амортизации на любые цели (не только для возмещения стоимости основных средств), то они, таким образом, имеют возможность финансировать какие – либо проекты, в том числе расширение производства;

3) финансирование в результате реструктуризации активов достигается за счёт высвобождения капитала, вложенного в основные и оборотные фонды, посредством реализации не используемого в производственном процессе имущества (избыточного) по цене выше балансовой стоимости.

Для индивидуальных предпринимателей рассмотренные выше формы внутреннего финансирования не являются приемлемыми, поскольку бухгалтерский учет у них не ведется, следовательно, учет прибыли, амортизации, начисление резервов не представляется возможным. В качестве внутреннего финансирования, имеющего признаки внешнего финансирования, для индивидуальных предпринимателей, как и для субъектов малого предпринимательства (кроме рассмотренных выше) может выступать возвратный лизинг.

Возвратный лизинг включает в себя сделки, в которых лизингополучатель и поставщик, то есть продавец - одно лицо. Лизингополучатель (производитель) продает лизингодателю свое оборудование или предприятие в целом и, одновременно, берет его в лизинг. Право владения и использования оборудования сохраняется за лизингополучателем. Таким образом, финансы, полученные за проданное имущество, лизингополучатель может направить на любые производственные и инвестиционные цели. В тоже время, согласно договору лизинга, лизингополучатель будет вносить платежи по договору в обычном порядке. Можно отождествлять этот вид лизинга с получением денег под залог имущества, но залог в этом случае не оформляется.

Такая форма имеет признаки внешнего финансирования, но в большей степени связана с реструктуризацией активов, что является формой внутреннего финансирования.

В составе форм внешнего финансирования, оптимальных для использования предприятиями малого бизнеса, могут выступать следующие:

1) из состава кратко- и среднесрочного финансирования на срок менее четырех лет: коммерческий (товарный) кредит, денежный кредит, кредитная линия;

2) из состава долгосрочного финансирования на срок четырёх лет и более: долгосрочный банковский кредит.

В качестве форм внешнего финансирования не могут быть оптимальными для предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей:

- доленое финансирование, поскольку привлечение новых участников в организацию может вывести предприятие из этого статуса, что повлияет на усложнение учёта и отказ от различных «льгот» в налогообложении;

- эмиссия облигаций возможна только в акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью¹⁴¹, что вычёркивает эту форму из перечня возможных для индивидуальных предпринимателей. Кроме того, поскольку для выпуска облигаций требуется высокий уровень кредитоспособности и хорошее финансовое положение предприятия, то далеко немногие субъекты малого предпринимательства могут попасть под эти требования к эмитентам, что также влияет на невозможность применения этой формы;

- расчет векселями или учет векселя в банке. Эти операции представляют собой противоположные процессы. При расчете векселем возникает возможность не отвлекать собственные средства на оплату задолженности, что сократит отток капитала. В случае учета векселя в банке (дисконтный кредит, акцептный кредит) предприятие (индивидуальный предприниматель) увеличивает приток капитала, что позволяет осуществлять финансирование. Но данные формы практически не используются в связи с тем, что рынок ценных бумаг в России находится на «этапе становления» и обращение векселей трудно назвать «отлаженным процессом», кроме того, за просрочку и отсутствие оплаты произведённой продукции, выполненных работ, оказанных услуг предусмотрена ответственность стороны, уклоняющейся от выполнения условий договора.

Наиболее актуальной формой внешнего финансирования деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуального предпринимательства в современных условиях становится кратко- и среднесрочное кредитование:

¹⁴¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая), от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 05.12.2017) [Электронный ресурс]/ Консультант плюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018г.).

- коммерческий (товарный) кредит предусматривает оплату приобретения товара, сырья, материалов и т.п. в рассрочку, что снижает отток капитала по данному направлению и позволяет использовать средства на другие цели в текущий момент и, одновременно, за счет приобретения товара, работ, услуг предотвратить остановку производства продукции;

- также широко используется привлечение банковских займов под определённый процент на краткосрочный период, что позволяет осуществлять финансирование за счёт притока капитала на сумму займа. При выборе из двух последних рассмотренных форм производится оценка:

а) стоимости коммерческого кредита исходя из ставки заёмного финансирования;

б) стоимости банковского кредита исходя из надбавки к цене (скинто – скидка за платеж и расчет наличными денежными средствами) и периода рассрочки платежа.

При сравнении вариантов выбор производится в пользу формы с наименьшей стоимостью;

- кредитная линия также не является наиболее приемлемой формой для индивидуального предпринимателя, хотя может использоваться предприятиями малого бизнеса. Очень удобно оформить кредитную линию в том банке, где открыт расчётный счет предприятия. Поскольку для банка кредитная линия является достаточно рискованным кредитом, то стоимость данного вида кредитования для организации выше, чем получение обычного краткосрочного кредита.

Долгосрочное кредитование встречается гораздо реже в хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства и индивидуальных предпринимателей в связи с тем, что уровень кредитоспособности не позволяет взять такой банковский кредит или его стоимость становится слишком высокой.

Такая форма внешнего финансирования как применение мер государственной поддержки оптимально подходит для субъектов малого бизнеса и индивидуального предпринимательства. Особенности применения форм государственной поддержки были рассмотрены ранее.

Субститутами заёмного финансирования, приемлемыми для малого бизнеса и индивидуального предпринимательства являются факторинг и лизинг. Существенные отличия этих форм не позволяет включать их в состав форм заёмного финансирования.

Факторинг представляет собой передачу (продажу) дебиторской задолженности, возникшую за реализованные продукцию, работы, услуги

факторинговой компании. В соответствии со ст. 824 ГК РФ¹⁴² факторинговая компания под уступку денежного требования может оказывать услуги по ведению бухгалтерского учета для продавца задолженности дебиторов. Кроме того, факторинговой компанией могут быть предоставлены иные финансовые услуги, связанные с денежными требованиями - предметом уступки. Стоимость факторинга для предприятия, передающего (продающего) право требования дебиторской задолженности включает:

- 1) кредитный процент за оплату дебиторской задолженности, который может быть на уровне либо немного выше кредитной ставки по банковскому кредиту;
- 2) факторинговый сбор, покрывающий затраты факторинговой компании на оказание различных предусмотренных заключённым соглашением факторинга услуг. Уровень этого сбора зависит от перечня и объема оказываемых услуг и от суммы дебиторской задолженности, реализуемой по договору факторинга (в среднем составляет 1-3%);
- 3) компенсация за риск «делькредере» (риск неуплаты должником своей задолженности), на размер которой влияет кредитоспособность дебитора; определяется, как правило, в размере до 1% от суммы дебиторской задолженности.

Для определения эффективности факторинга и принятия решения об его использовании предприятиями малого бизнеса и индивидуальными предпринимателями рассчитывается его относительная стоимость, определяемая через сопоставление затрат по оплате стоимости факторинга и суммы полученных в результате продажи дебиторской задолженности денежных средств. В случае, когда эта стоимость находится ниже уровня среднерыночной ставки по банковскому кредитованию, тогда применение факторинга экономически оправдано.

Положительными сторонами использования факторинга для предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей является:

- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, влекущее сокращение оборачиваемости оборотных активов и рост рентабельности активов;
- снижение затрат на ведение бухгалтерского учёта по дебиторской задолженности;
- повышение ликвидности предприятия и устойчивости и т.п.

¹⁴² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая), от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 05.12.2017) [Электронный ресурс]/ Консультант плюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018г.).

Применение факторинга невозможно в случае заключения договора с контрагентом, приобретающим товар на условиях перехода права собственности к контрагенту только после его полной оплаты.

В соответствии с ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»¹⁴³ *ЛИЗИНГ* представляет собой операцию, в соответствии с которой арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.

Можно выделить несколько форм лизинга:

- операционный лизинг;
- финансовый лизинг;
- возвратный лизинг.

Возвратный лизинг в качестве формы внутреннего финансирования был рассмотрен ранее.

Оперативный лизинг в наибольшей степени имеет характеристики аренды, он предусматривает передачу права владения и пользования имуществом на краткосрочный период, как правило, меньший, чем срок полезного использования объектов имущества. По окончании договора оперативного лизинга (или раньше по желанию лизингополучателя при заблаговременном уведомлении лизингодателя), лизингополучатель может выбрать один из вариантов своих дальнейших действий:

- 1) вернуть имущество (например, оборудование) и закончить договорные отношения с этим лизингодателем;
- 2) продлить договор оперативного лизинга (возможно на наиболее выгодных условиях);
- 3) приобрести в собственность ранее арендуемое имущество по обоснованной остаточной рыночной стоимости.

Финансовый лизинг представляет собой получение права владения и пользования имуществом (например, оборудованием) на длительный период времени, максимально соответствующий сроку полезного использования объекта. Предметом договора финансового лизинга становится конкретное имущество, необходимое лизингополучателю и приобретаемое

¹⁴³ Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 16.10.2017) «О финансовой аренде (лизинге)» [Электронный ресурс]/ Федеральный закон. Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).

лизингодателем у конкретного поставщика, выбранного пользователем имущества. Как правило, по окончании договора финансовой аренды предусмотрен переход права собственности на объект аренды к лизингополучателю с учётом оплаты выкупной стоимости имущества. Поскольку финансовый лизинг предусматривает возврат стоимости лизингового имущества в пределах срока действия лизингового соглашения сторон, то ставка платы в год по этому виду договора, как правило, ниже, чем по договору оперативного лизинга.

Финансовый лизинг может рассматриваться предприятиями малого бизнеса и индивидуальными предпринимателями в качестве оптимальной формы долгосрочного финансирования.

Применение финансового лизинга имеет много преимуществ по сравнению с другими формами финансирования, особенно когда оно выступает в качестве способа воспроизводства основных средств.

9.3. Оценка эффективности применения лизинговых операций на предприятиях малого бизнеса

При выборе способа воспроизводства основных средств следует учитывать всю совокупность прямых затрат, которую понесет предприятие при том или ином варианте, а также дополнительные затраты либо экономию на налогах, сопровождающую соответствующие сделки в рамках хозяйственной деятельности предприятия.

Наиболее распространенными способами воспроизводства парка основных фондов являются: приобретение за счет собственного капитала предприятия, приобретение за счет привлечения заемных средств, приобретение по схеме финансовой аренды (лизинг), использование объекта основных средств по договору долгосрочной аренды.

Определяющим фактором при выборе способа воспроизводства является минимизация суммы необходимых инвестиционных вложений, а наиболее экономически целесообразным способом является тот, при котором современная стоимость общей совокупности связанных с привлечением нового объекта основных средств денежных потоков за период срока его полезного использования будет минимальной.

Поскольку оценка проводится для микропредприятия, выполняющего строительно-монтажные работы, то согласно показателям деятельности, такая организация имеет возможность выбрать упрощённую систему

налогообложения. Для определения оптимальной формы инвестирования в обновление основных фондов проводится сравнение возможных вариантов инвестирования капитала при двух системах налогообложения: общей системе налогообложения и упрощенной системе налогообложения.

***Обоснование эффективности лизинговых сделок
при общей системе налогообложения***

Расчеты проводятся по автокрану LIEBHERR LTM 1030-2.1 с телескопической стрелой со следующими эксплуатационными характеристиками:

Максимальный вылет стрелы – 30м;

Номинальная грузоподъемность – 35т;

Грузоподъемность при максимальном вылете – 5т;

Минимальный вылет стрелы – 10м;

Колесная формула 4х4;

Удлинитель решетчатый – 8,5м.

В настоящее время возможно приобретение такого крана по цене 12150 тыс. руб.

В расчетах для оценки наиболее экономически выгодного способа расширения парка автокранов используется следующая исходная информация: стоимость нового автокрана – 12150 тыс. руб.; срок полезного использования – 8 лет (пятая амортизационная группа); ставка НДС - 18%; ставка налога на имущество – 2,2%; ставка налога на прибыль - 20%; стоимость привлекаемых кредитных ресурсов – 18% годовых при сроке кредитования 5 лет; ставка рефинансирования – 9,25%; ставка дисконтирования – 9% (по размеру доходности банковского депозита). В расчетах денежных потоков учтена оплата налогов на имущество и на прибыль на следующий год за отчетным.

При приобретении объекта основных средств за счет собственного капитала предприятие должно располагать необходимым размером свободных денежных средств для возможности обеспечения расчетов с поставщиком в течение краткосрочного периода времени.

Условия и обязательства, вытекающие из данного способа воспроизводства: постановка объекта основных средств на баланс предприятия, перенос стоимости объекта основных средств на себестоимость производимой продукции - через начисление амортизации, обязательство по уплате налога на имущество.

При расчете современной стоимости совокупности денежных потоков (ДП), связанных с приобретением объекта основных средств за счет собственного капитала, учитываются: договорная цена имущества, в том числе

сумма НДС, сумма налога на имущество, экономия по налогу на прибыль за счет уменьшения налогооблагаемой базы на сумму амортизационных отчислений (АО) и налога на имущество. Расчеты сведены в таблицу 9.4.

Амортизационные отчисления рассчитаны линейным методом.

В начальный момент времени денежный поток представляет собой стоимость приобретения за вычетом НДС, который будет принят к зачету в этом же расчетном периоде (12150 тыс. руб. – 1853,4 тыс. руб. = 10296,6 тыс. руб.). В первый год денежный поток складывается из расчетов по налогам на имущество и на прибыль за расчетный период (сумма налога на имущество к уплате за вычетом экономии по налогу на прибыль). В результате приобретения объекта основных средств за счет собственного капитала общая сумма отрицательного денежного потока за период срока его полезного использования составила 8962,2 тыс. руб., а современная его величина 9429,6 тыс. руб.

Таблица 9.4

Денежные потоки при приобретении
объекта основных средств за счет собственного капитала, тыс. руб.

Год	Договорная цена	Сумма НДС к возмещению	Балансовая стоимость на начало года	Сумма АО	Балансовая стоимость на конец года	Налог на имущество за год	Налоговая экономия по налогу на прибыль	Общий ДП	Дисконтированная величина ДП
0	12 150	1853,4	-	-	-	-	-	-10296,6	-10296,6
1	-	0,0	10296,6	1287,1	9009,5	212,4	299,9	87,5	80,3
2	-	0,0	9009,5	1287,1	7722,5	184,1	294,2	110,2	92,7
3	-	0,0	7722,5	1287,1	6435,4	155,7	288,6	132,8	102,6
4	-	0,0	6435,4	1287,1	5148,3	127,4	282,9	155,5	110,1
5	-	0,0	5148,3	1287,1	3861,2	99,1	277,2	178,1	115,8
6	-	0,0	3861,2	1287,1	2574,2	70,8	271,6	200,8	119,7
7	-	0,0	2574,2	1287,1	1287,1	42,5	265,9	223,4	122,2
8	-	0,0	1 287,1	1 287,1	0,0	14,2	260,2	246,1	123,5
9	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого	12 150,0	1853,4		10296,6		906,1	2240,5	-8962,2	-9429,6

Для оценки способа приобретения объекта основных средств за счет привлечения заемного капитала, выбрана наиболее экономически выгодная схема погашения кредита из распространенных на рынке кредитных услуг.

Сумма финансирования представляет собой договорную цену приобретаемого имущества – 12150 тыс. руб., срок кредитования – 5 лет. Сопоставление схем кредитования производится путем сравнения современной стоимости срочных выплат за весь период кредитования. Расчеты для альтернативных схем приведены в таблицах 9.5 – 9.8.

При схеме простых процентов выплата процентов производится в каждом периоде, а гашение ссудной задолженности происходит в конце периода кредитования общей суммой. Сумма дисконтированных денежных потоков за весь срок кредитования составит 16403,3 тыс. руб.

Таблица 9.5

Дисконтированные выплаты по схеме простых процентов, тыс. руб.

Год	Долг на начало периода	Сумма процентов по кредиту		Сумма погашения кредита	Срочная уплата	Долг на конец периода	Сумма дисконтированных ДП
		начислено	уплачено				
1	12 150,0	2 187,0	2 187,0	0,0	2 187,0	12 150,0	2 006,4
2	12 150,0	2 187,0	2 187,0	0,0	2 187,0	12 150,0	1 840,8
3	12 150,0	2 187,0	2 187,0	0,0	2 187,0	12 150,0	1 688,8
4	12 150,0	2 187,0	2 187,0	0,0	2 187,0	12 150,0	1 549,3
5	12 150,0	2 187,0	2 187,0	12 150,0	14 337,0	0,0	9 318,1
	Итого	10 935,0	10 935,0	12 150,0	23 085,0		16 403,3

При схеме сложных процентов в течение периода кредитования погашение задолженности и выплата процентов отсутствуют.

Таблица 9.6

Дисконтированные выплаты по схеме сложных процентов, тыс. руб.

Год	Долг на начало периода	Сумма процентов по кредиту		Сумма погашения кредита	Срочная уплата	Долг на конец периода	Сумма дисконтированных ДП
		начислено	уплачено				
1	12 150,0	2 187,0	0,0	0,0	0,0	14 337,0	0,0
2	14 337,0	2 580,7	0,0	0,0	0,0	16 917,7	0,0
3	16 917,7	3 045,2	0,0	0,0	0,0	19 962,8	0,0
4	19 962,8	3 593,3	0,0	0,0	0,0	23 556,1	0,0
5	23 556,1	4 240,1	15 646,3	12 150,0	27 796,3	0,0	18 065,7
	Итого	15 646,3	15 646,3	12 150,0	27 796,3		18 065,7

В конце срока финансирования выплата суммы основного кредита и накопленной суммы процентов происходит единовременно общим платежом. Сумма дисконтированных денежных потоков за весь период кредитования составит 18065,7 тыс. руб.

При аннуитетной схеме кредитования расчеты по кредиту производятся равными в течение всего срока финансирования платежами. При этом наибольший удельный вес в структуре платежей в начале срока кредитования приходится на выплату процентов, в конце срока кредитования – на выплату основного долга кредита.

Таблица 9.7

Дисконтированные выплаты по аннуитетной схеме кредитования, тыс. руб.

Год	Долг на начало периода	Сумма процентов по кредиту		Сумма погашения кредита	Срочная уплата	Долг на конец периода	Сумма дисконтированных ДП
		начислено	уплачено				
1	12 150,0	2 187,0	2 187,0	1 698,3	3 885,3	10 451,7	3564,5
2	10 451,7	1 881,3	1 881,3	2 004,0	3 885,3	8 447,7	3270,2
3	8 447,7	1 520,6	1 520,6	2 364,7	3 885,3	6 083,0	3000,2
4	6 083,0	1 094,9	1 094,9	2 790,4	3 885,3	3 292,6	2752,4
5	3 292,6	592,7	592,7	3 292,6	3 885,3	0,0	2525,2
	Итого	7 276,5	7 276,5	12 150,0	19 426,5		15112,5

Сумма дисконтированных денежных потоков за весь период кредитования составит 15112,5 тыс. руб.

Таблица 9.8

Дисконтированные выплаты при регрессивной схеме кредитования, тыс. руб.

Год	Долг на начало периода	Сумма процентов по кредиту		Сумма погашения кредита	Срочная уплата	Долг на конец периода	Сумма дисконтированных ДП
		начислено	уплачено				
1	12 150,0	2 187,0	2 187,0	2 430,0	4 617,0	9 720,0	4235,8
2	9 720,0	1 749,6	1 749,6	2 430,0	4 179,6	7 290,0	3517,9
3	7 290,0	1 312,2	1 312,2	2 430,0	3 742,2	4 860,0	2889,7
4	4 860,0	874,8	874,8	2 430,0	3 304,8	2 430,0	2341,2
5	2 430,0	437,4	437,4	2 430,0	2 867,4	0,0	1863,6
	Итого	6 561,0	6 561,0	12 150,0	18 711,0		14848,1

Как видно, погашение основного кредита происходит равными платежами весь период финансирования, а выплата процентов производится в каждом периоде. Дисконтированные денежные платежи составят 14848,1 тыс. руб.

Данные для сопоставления схем кредитования сведены в таблицу 9.9.

Таблица 9.9

Сравнительный анализ альтернативных схем кредитования, тыс. руб.

Схема кредитования	Сумма погашения кредита	Сумма процентов по кредиту	Сумма срочных выплат	Сумма дисконтированных ДП
Кредитование по схеме простых процентов	12 150,0	10 935,0	23 085,0	16 403,3
Кредитование по схеме сложных процентов	12 150,0	15 646,3	27 796,3	18 065,7
Кредитование по аннуитетной схеме	12 150,0	7 276,5	19 426,5	15112,5
Кредитование по регрессивной схеме	12 150,0	6 561,0	18 711,0	14848,1

Анализ результатов расчётов показывает, что наиболее оптимальной схемой погашения кредита является регрессивная: по данной схеме наименьшая величина современной стоимости денежных платежей и минимальная сумма переплаты за пользование кредитными средствами.

Условия и обязательства, вытекающие из способа приобретения объекта основных средств за счет заемного капитала: постановка объекта основных средств на баланс организации, перенос стоимости объекта основных средств на себестоимость выполняемых строительно-монтажных работ - через начисление амортизации, необходимость приобретения страхового полиса КАСКО на весь период кредитования, обязательство по уплате налога на имущество.

При расчете современной стоимости совокупности денежных потоков, связанных с приобретением объекта за счет заемного капитала, учитываются:

- платежи по графику кредитного договора;
- сумма НДС в стоимости приобретаемого имущества;
- стоимость имущественного страхования (1% от страховой суммы);
- сумма налога на имущество;
- экономия по налогу на прибыль за счет уменьшения налогооблагаемой базы на суммы процентов по кредиту в рамках ставки рефинансирования, амортизационных отчислений и налога на имущество.

Результаты расчётов представлены в таблицу 9.10.

Амортизационные отчисления рассчитаны линейным методом.

Таблица 9.10

Расчет современной стоимости денежных потоков при приобретении объекта основных средств за счет заемного капитала, тыс. руб.

Год	Балансовая стоимость на начало года	Сумма АО	Балансовая стоимость на конец года	Сумма срочных выплат	Сумма процентов по кредиту	Сумма страхования	Сумма НДС к возмещению	Налог на имущество за год	Экономия по налогу на прибыль	Общий ДП	Дисконтированный ДП
1	10296,6	1287,1	9009,5	4617,0	2187,0	121,5	1 853,4	212,4	605,16	-2492,3	-2286,5
2	9009,5	1287,1	7722,5	4179,6	1749,6	97,2	0,00	184,1	538,44	-3922,4	-3301,4
3	7722,5	1287,1	6435,4	3742,2	1312,2	72,9	0,00	155,7	471,72	-3499,1	-2702,0
4	6435,4	1287,1	5148,3	3304,8	874,8	48,6	0,00	127,4	405,01	-3075,8	-2179,0
5	5148,3	1287,1	3861,2	2867,4	437,4	24,3	0,00	99,1	338,29	-2652,5	-1724,0
6	3861,2	1287,1	2574,2	0,0	0,0	0,0	0,00	70,8	271,57	200,8	119,7
7	2574,2	1287,1	1287,1	0,0	0,0	0,0	0,00	42,5	265,91	223,4	122,2
8	1287,1	1287,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00	14,2	260,25	246,1	123,5
9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0	0,0
	Итого	10296,6		18711,0	6561,0	364,5	1853,4	906,1	3156,3	-14971,9	-11827,4

Денежный поток складывается из сумм срочной уплаты, оплаты страхового полиса и расчетов по налогам на имущество и на прибыль за предшествующий расчетный период (сумма налога на имущество к уплате рассчитана за минусом экономии по налогу на прибыль). В первый год в величине денежного потока учитывается сумма НДС к возмещению.

В результате приобретения объекта основных средств за счет кредитных ресурсов общая сумма платежей за период срока его полезного использования составит 14971,9 тыс. руб., а их современная величина – 11827,4 тыс. руб.

При приобретении объекта основных средств в лизинг лизингополучатель выплачивает лизингодателю на протяжении срока финансовой аренды лизинговые платежи, по истечении срока лизинга после полной оплаты финансовой аренды имущество переходит в собственность предприятия. Условия и обязательства для рассматриваемого варианта схемы приобретения в лизинг: постановка объекта основных средств на баланс предприятия по завершении срока финансовой аренды, перенос стоимости объекта основных средств на себестоимость производимой продукции - через лизинговые платежи, обязательства по страхованию имущества - в течение срока финансовой аренды.

Исходные данные: срок финансовой аренды – 5 лет; допустимый коэффициент ускоренной амортизации – не более 3; начисление полной амортизации за период срока финансовой аренды.

Расчет лизинговых платежей представлен в таблице 9.11.

Таблица 9.11

Расчет лизинговых платежей с полной амортизацией, тыс. руб.

Год	Стоимость имущества на начало года	Сумма АО за год	Стоимость имущества на конец года	Средне-годовая стоимость имущества	Комиссионное вознаграждение	Прочие затраты	Лизинговый платёж без НДС	НДС	Лизинговый платеж
1	12150,0	2430,0	9720,0	10935,0	328,1	48,6	2806,7	505,2	3311,8
2	9720,0	2430,0	7290,0	8505,0	255,2	48,6	2733,8	492,1	3225,8
3	7290,0	2430,0	4860,0	6075,0	182,3	48,6	2660,9	479,0	3139,8
4	4860,0	2430,0	2430,0	3645,0	109,4	48,6	2588,0	465,8	3053,8
5	2430,0	2430,0	0,0	1215,0	36,5	48,6	2515,1	452,7	2967,8
	Итого	12150,0			911,3	243,0	13304,3	2394,8	15699,0

При расчете лизинговых платежей выручка лизингодателя складывается из выплат:

- 1) сумма амортизационных отчислений;
- 2) комиссионное вознаграждение (в приведенных расчетах - в размере 3% от суммы среднегодовой стоимости имущества за каждый период);
- 3) стоимость прочих затрат лизингодателя (в приведенных расчетах - 2% от стоимости имущества по договору с поставщиком, закладывается равномерно на весь период предоставления финансовой аренды).

Процент комиссионного вознаграждения и стоимость прочих затрат лизингодателя, зависящие от условий, предлагаемых различными лизинговыми компаниями, могут быть индивидуальны для каждого договора финансовой аренды.

Для того, чтобы привести в равные условия лизинговую схему с другими вариантами расчёт производится на тот же период, что и в вариантах сравнения, но денежные потоки в эти годы отсутствуют.

Выбор графика лизинговых платежей определяется наименьшей суммой современной стоимости денежных потоков.

Сравнение результатов расчетов лизинговых платежей свидетельствует о том, что наиболее выгодной с экономической точки зрения для лизингополучателя является стратегия возрастающих выплат.

Расчеты для альтернативных стратегий выплат финансовой аренды представлены в таблице 9.12.

Таблица 9.12

Варианты стратегий выплат лизинговых платежей, тыс. руб.

Год	Стратегия выплат					
	Убывающая		Возрастающая		Равномерная	
	Лизинговый платеж	Дисконтированный ДП	Лизинговый платеж	Дисконтированный ДП	Лизинговый платеж	Дисконтированный ДП
1	3 311,8	3 038,4	2 967,8	2 722,7	3139,8	2880,6
2	3 225,8	2 715,1	3 053,8	2 570,3	3139,8	2642,7
3	3 139,8	2 371,9	3 139,8	2 371,9	3139,8	2371,9
4	3 053,8	2 163,4	3 225,8	2 285,3	3139,8	2224,3
5	2 967,8	1 928,8	3 311,8	2 152,5	3139,8	2040,7
Итого	15 699,0	12 217,6	15 699,0	12 102,6	15 699,0	12 160,1

При расчете современной стоимости совокупности денежных потоков, связанных с приобретением объекта основных средств в лизинг, учитываются: выплаты по графику лизинговых платежей, в том числе суммы НДС, платежи по имущественному страхованию, экономия по налогу на прибыль за счет уменьшения налогооблагаемой базы на сумму лизинговых платежей (без НДС).

Расчеты дисконтированной стоимости денежных потоков лизинговых платежей представлены в таблице 9.13.

В результате заключения договора лизинга общая сумма платежей за срок полезного использования составит 10456 тыс. руб., а современная стоимость – 8074,8 тыс. руб.

Оценка варианта привлечения объекта основных средств в долгосрочную аренду произведена на основе обзора рынка услуг по предоставлению в аренду конкретного вида спецтехники или его аналога с теми же рабочими параметрами.

Таблица 9.13

Расчет современной стоимости денежных потоков при приобретении объекта основных средств в лизинг, тыс. руб.

Год	Лизинговый платеж	Сумма страхования	Сумма НДС к возмещению	Налоговая экономия по налогу на прибыль	Общий ДП	Дисконтированная величина ДП
1	2967,8	121,5	452,71	617,9	-2018,7	-1852,0
2	3053,8	97,2	465,83	630,2	-2055,0	-1729,6
3	3139,8	72,9	478,95	642,5	-2091,2	-1579,8
4	3225,8	48,6	492,08	654,9	-2127,5	-1507,1
5	3311,8	24,3	505,20	667,2	-2163,7	-1406,3
Итого	15699,0	364,5	2394,8	3212,7	-10456,0	-8074,8

Данные по поставщикам и стоимости предоставляемых услуг аренды автокрана с необходимыми техническими характеристиками представлены в таблице 9.14.

Таблица 9.14

Обзор стоимости предоставления услуг аренды автокранов на отраслевом рынке в г. Тюмень

Наименование предприятия - арендатора	Стоимость аренды, руб.		
	за 1 маш - час	за смену (8 маш.-час.)	за месяц
Спецтехника	2500	20000	400000
СпецТех	1500	12000	288000
Ст-Партс	2200	17600	316800
Оперснаб	1750	14000	252000
Rus-Rental	2200	17600	334400
ТрансТорг	2000	16000	336000
АвтоСпецТехника	2600	20800	416000

Анализ рынка услуг по предоставлению в аренду автокранов показывает высокое изменение стоимости аренды, которая зависит от условий хозяйствования конкретного арендодателя, а также от года выпуска спецтехники и её технического состояния, наличия свободных единиц техники. Среди проанализированных данных минимальную стоимость услуг по долгосрочной аренде предлагает организация «Оперснаб» - цена 252 тыс. руб. в месяц.

При расчете дисконтированной стоимости денежных потоков, связанных с привлечением объекта основных средств в долгосрочную аренду, учитываются следующие платежи:

- платежи за аренду, в том числе суммы НДС,
- экономия по налогу на прибыль за счет уменьшения налогооблагаемой базы на сумму арендных платежей (без НДС).

Расчеты сведены в таблицу 9.15.

Таблица 9.15

Денежные потоки при привлечении в долгосрочную аренду, тыс. руб.

Период эксплуатации	Затраты на аренду за год	Сумма НДС к возмещению	Экономия по налогу на прибыль	Общий ДП	Дисконтированная величина ДП
1	3024,0	461,3	604,8	-1957,9	-1796,2
2	3024,0	461,3	604,8	-1957,9	-1647,9
3	3024,0	461,3	604,8	-1957,9	-1511,9
4	3024,0	461,3	604,8	-1957,9	-1387,0
5	3024,0	461,3	604,8	-1957,9	-1272,5
6	3024,0	461,3	604,8	-1957,9	-1167,4
7	3024,0	461,3	604,8	-1957,9	-1071,0
8	3024,0	461,3	604,8	-1957,9	-982,6
9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итого	24192,0	3690,3	4838,4	-15663,3	-10836,7

В результате заключения договора долгосрочной аренды объекта основных средств общая сумма платежей за период срока его полезного использования составит 15663,3 тыс. руб., а современная величина потоков платежей – 10836,7 тыс. руб.

Результаты расчетов разных вариантов обновления объектов основных средств сведены в таблицу 9.16.

Таблица 9.16

Варианты обновления основных производственных фондов, тыс. руб.

Вариант воспроизводства ОПФ	Общая сумма ДП	Современная величина ДП
Приобретение за счет собственных средств	-8962,2	-9429,6
Приобретение за счет кредитных средств	-14971,9	-11827,4
Приобретение за счет финансовой аренды	-10456,0	-8074,8
Долгосрочная аренда	-15663,3	-10836,7

Анализ расчетных данных позволяет свидетельствовать о том, что наиболее экономически выгодным вариантом обновления основных средств является вариант приобретения объекта (на примере автокрана) за счет лизинга, а затем за счет собственных средств. При приобретении имущества

за счёт собственного капитала предприятие не переплачивает ничего сверх суммы стоимости имущества и не несет дополнительных обязательств по его страхованию. И даже с учетом единовременной выплаты всей суммы стоимости имущества на момент его привлечения, современная стоимость совокупности всех потоков денежных средств является одной из наименьших при этом способе воспроизводства.

В то же время чаще всего, наиболее распространенной является ситуация, когда предприятие не располагает свободными денежными средствами в необходимом размере для совершения сделки купли-продажи. Такая ситуация характерна для большинства предприятий строительного комплекса, особенно это касается организаций, относимых к малым предприятиям. Поэтому наиболее оптимальным является способ расширения парка спецтехники через заключение договора лизинга. Из рассматриваемых способов обновления парка строительных машин и оборудования вариант приобретения в лизинг имеет наименьшую общую сумму денежного потока, и современная стоимость общего потока платежей является минимальной.

Обоснование эффективности лизинговых сделок при упрощенной системе налогообложения (метод «доходы минус расходы»)

Основные параметры сравниваемых вариантов сохраняются, принципиальное отличие заключается в том, что предприятие не является плательщиком налога на прибыль, НДС, налога на имущество. В связи с этим возникают следующие особенности:

1) объект налогообложения (один из двух вариантов):

- доходы;
- доходы, уменьшенные на величину расходов.

Выбор объекта налогообложения производится предприятием самостоятельно. Объект налогообложения может меняться каждый год с начала налогового периода в случае уведомления об этом налогового органа до 31 декабря года, который предшествует году изменения. В течение налогового периода объект налогообложения не может быть изменён;

2) налоговые ставки:

- для объекта налогообложения «доходы» налоговая ставка - 6 %;
- для объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов», налоговая ставка - 15%.

Учитывая изложенное выше, размер денежных потоков изменится, поскольку предприятие не может возместить и принять к вычету оплаченный

НДС, налог на имущество не выплачивается, что не вызывает уменьшения налога, выплачиваемого по упрощённой системе налогообложения.

Далее в таблицах приводится расчет денежных потоков сравниваемых вариантов, но уже в случае, когда предприятие находится на упрощенной системе налогообложения с выплатой налога по ставке 15% от разницы между доходами и расходами предприятия.

В таблице 9.17 представлен денежный поток, возникающий в результате приобретения автокрана за счёт собственных средств предприятия.

Таблица 9.17

Денежный поток при приобретении основных средств за счет собственного капитала, тыс. руб.

Год	Договорная цена	Сумма НДС к возмещению	Балансовая стоимость на начало года	Сумма АО	Балансовая стоимость на конец года	Налоговая экономия при УСН	Общий ДП	Дисконтированная величина ДП
0	12150,00		-	-	-	-	-12150,00	-12150,00
1	-	0,00	12150,00	12150,00	0,00	1822,50	1822,50	1672,02
Итого	12150,00	0,00		12150,00		1822,50	-10327,50	-10477,98

При рассмотрении этого варианта финансирования обновления основных средств возникает отток капитала за счёт оплаты стоимости автокрана в размере 12150 тыс. руб. Расходы на приобретение основных средств включаются в состав расходов - с момента ввода объектов основных средств в эксплуатацию. Согласно ст. 346.16 НК РФ¹⁴⁴ в течение налогового периода расходы на приобретение основных средств принимаются равными долями за отчетные периоды.

Таким образом, в течение первого года эксплуатации (в случае, если он совпадает с налоговым периодом) предприятие может в виде амортизации возместить стоимость объекта полностью, что является расходами и учитывается при определении единого налога (экономия по уплате единого налога по УСН: $12150 \cdot 0,15 = 1822,5$ тыс. руб.).

В том случае, когда налоговый период и первый год эксплуатации объекта не совпадают (налоговый период заканчивается до окончания первого года эксплуатации объекта, то есть объект был приобретён во втором

¹⁴⁴ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая), от 5.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 19.02.2018) [Электронный ресурс]/ Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).

или в более поздних кварталах налогового периода), тогда в течение второго года произойдет полное возмещение стоимости основных средств в результате доначисления амортизации. В этом случае современная стоимость денежных потоков по этому варианту обновления основных средств будет ещё ниже. Далее в организации не возникает денежных потоков, связанных с этой операцией покупки основных средств. Весь отрицательный денежный поток, связанный с приобретением за счет собственных средств автокрана при упрощенной системе налогообложения будет в размере 10327,5 тыс. руб., а его современная стоимость составит 10477,98 тыс. руб.

Денежный поток при приобретении объекта основных средств за счёт привлечения банковского кредита представлен в таблице 9.18.

Таблица 9.18

Денежный поток при приобретении объекта основных средств за счет банковского кредита, тыс. руб.

Год	Сумма срочных выплат	Сумма процентов по кредиту	Стоимость страхования	Налоговая экономия при УСН	Общий ДП	Дисконтированный ДП
1	4617,0	2187,0	121,5	710,8	-4027,7	-3695,2
2	4179,6	1749,6	97,2	641,5	-3635,3	-3059,7
3	3742,2	1312,2	72,9	572,3	-3242,8	-2504,1
4	3304,8	874,8	48,6	503,0	-2850,4	-2019,3
5	2867,4	437,4	24,3	433,8	-2457,9	-1597,5
	18711,0	6561,0	364,5	2861,3	-16214,2	-12875,8

При рассмотрении данного способа обновления объектов основных средств необходимо учесть, что расходами, снижающими налог, является банковский платеж, представляющий собой частичное прекращение обязательства перед кредитором. Для такого случая расчетов в налоговом законодательстве специальной нормы не существует.

В этом случае следует придерживаться общих правил равномерного распределения расходов в налоговом периоде. Поэтому в расходы, уменьшающие налог, будут включаться платежи по кредиту и затраты по страхованию, что повлияет на возникновение налоговой экономии (для первого года: $(4617+121,5)*0,15=710,8$ тыс. руб.).

Если предприятие приобретает объект основных средств за счет кредитного финансирования, то отрицательный денежный поток составит 16214,2 тыс. руб., а его современная стоимость – 12875,8 тыс. руб.

Расчет денежного потока при использовании лизинга представлен в таблице 9.19.

Таблица 9.19

Денежный поток при заключении лизинговой сделки, тыс. руб.

Год	Лизинговый платеж	Сумма страхования	Налоговая экономия при УСН	Общий ДП	Дисконтированная величина ДП
1	2967,8	121,5	463,4	-2625,9	-2409,1
2	3053,8	97,2	472,6	-2678,3	-2254,3
3	3139,8	72,9	481,9	-2730,8	-2108,7
4	3225,8	48,6	491,2	-2783,3	-1971,7
5	3311,8	24,3	500,4	-2835,7	-1843,0
Итого	15699,0	364,5	2409,5	-13654,0	-10586,8

Лизинговые платежи признаются расходами на основании в соответствии со ст. 346.16 НК РФ¹⁴⁵ после их фактической оплаты. Поэтому на размер лизингового платежа и сумму страхования можно сократить налогооблагаемую базу, что повлечёт налоговую экономию (для первого года: $(2967,8 + 121,5) \cdot 0,15 = 463,4$ тыс. руб.).

Таким образом, отрицательный денежный поток при использовании лизинга составит 13654 тыс. руб., а его современная стоимость 10586,8 тыс. руб.

В таблице 9.20 представлены расчёты денежного потока в случае применения долгосрочной аренды основных фондов.

Поскольку арендные платежи при определении единого налога по упрощённой системе налогообложения полностью включаются в расходы, то налоговая экономия составит для первого года: $3024,0 \cdot 0,15 = 453,6$ тыс. руб. Следовательно, отрицательный денежный поток при долгосрочной аренде объекта основных средств составит 20563,2 тыс. руб., а современная его стоимость будет на уровне 14226,7 тыс. руб.

¹⁴⁵ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая), от 5.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 19.02.2018) [Электронный ресурс]/ Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).

Таблица 9.20

Денежный поток при долгосрочной аренде основных средств, тыс. руб.

Период эксплуатации	Затраты на аренду за год	Сумма НДС к возмещению	Налоговая экономия при УСН	Общий ДП	Дисконтированная величина ДП
1	3024,0	0,0	453,6	-2570,4	-2358,2
2	3024,0	0,0	453,6	-2570,4	-2163,5
3	3024,0	0,0	453,6	-2570,4	-1984,8
4	3024,0	0,0	453,6	-2570,4	-1820,9
5	3024,0	0,0	453,6	-2570,4	-1670,6
6	3024,0	0,0	453,6	-2570,4	-1532,6
7	3024,0	0,0	453,6	-2570,4	-1406,1
8	3024,0	0,0	453,6	-2570,4	-1290,0
Итого	24192,0	0,0	3628,8	-20563,2	-14226,7

Сравнительный анализ результатов оценки денежных потоков при различных вариантах финансирования обновления основных фондов представлен в таблице 9.21.

Таблица 9.21

Сравнительный анализ современной величины денежного потока при различных вариантах обновления основных средств

Вариант воспроизводства ОПФ	Общая сумма ДП	Современная величина ДП
Приобретение за счет собственных средств	-10327,5	-10478,0
Приобретение за счет кредитных средств	-16214,2	-12875,8
Приобретение за счет финансовой аренды	-13654,0	-10586,8
Долгосрочная аренда	-20563,2	-14226,7

Результаты анализа, представленного в таблице 18, показали, что наименьшая современная стоимость отрицательного денежного потока достигается при выборе приобретения за счёт собственных средств и лизинга. Разница между рассматриваемыми вариантами незначительна (108,8 тыс. руб.), самая минимальная сумма затрат приходится на приобретение за счёт собственных средств. Но принимая во внимание качественные показатели (характер оплаты, период убыточной работы, источники оплаты, сервисное обслуживание), оптимальным все-таки является лизинг. Это обусловлено тем, что у микропредприятия нет свободных средств в обороте для такого значительного отвлечения капитала.

В соответствии с этим, рекомендованный способ расширения парка автокранов - приобретение по варианту финансовой аренды.

Результаты сопоставления данных по расчёту денежных потоков по сравниваемым вариантам при общей системе налогообложения и упрощённой системе налогообложения представлены на рисунке 9.1.

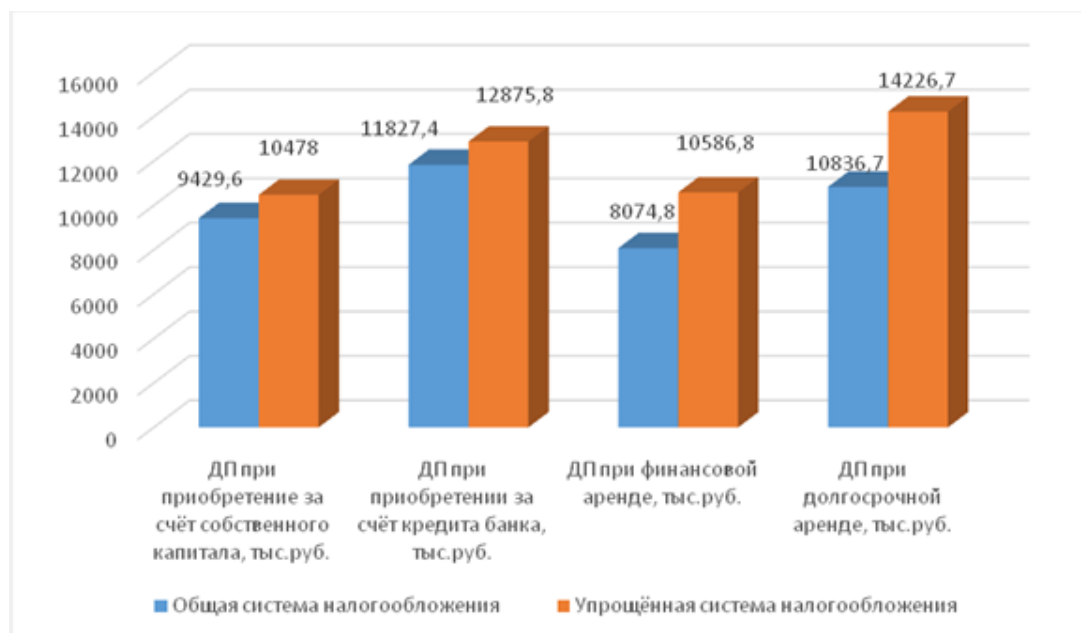


Рисунок 9.1. Современная стоимость отрицательного денежного потока при различных вариантах обновления основных средств (на примере автокрана)

Как видно на рисунке 9.1, минимальный денежный поток достигается при общей системе налогообложения в случае использования лизинга. Это обусловлено тем, что предприятие имеет возможность принять к вычету сумму уплаченного НДС, а в случае применения упрощённой системы налогообложения организация, не являясь плательщиком НДС, не может возместить себе оплаченный НДС.

В случае привязки оценки эффективности применения лизинговых операций к другому строительному предприятию, необходимо рассмотреть все этапы, предусмотренные сформированным механизмом оценки эффективности финансовой аренды. В данном случае наименьшая величина современной стоимости денежного потока платежей позволяет сделать вывод о наиболее оптимальной форме обновления – финансовой аренде.

Глава 10. Роль инноваций и информационных технологий в развитии малого бизнеса

Мы живем в обществе информационном, основанном на производстве, распространении и потреблении информации, это век стремительных перемен во всех сферах жизни и деятельности человека и общества. Информационное общество является результатом эволюционирования экономического уклада в направлении к постиндустриальному. Необходимой составляющей жизни современного общества являются инновации и информационные технологии, являющиеся характерной чертой развития мировой экономики в целом. Многие развитые страны используют высокие технологии в промышленности, сфере услуг и организации сервиса уже до 80%.

«Информационные технологии (информационно-коммуникационные технологии - ИТ, IT) - процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов»¹⁴⁶; «приёмы, способы и методы применения средств вычислительной техники при выполнении функций сбора, хранения, обработки, передачи и использования данных»¹⁴⁷; «ресурсы, необходимые для сбора, обработки, хранения и распространения информации»¹⁴⁸. Такие определения приводятся в правовых актах и нормативных документах. Повседневная жизнь современного человека неразрывно связана с применением ИТ и наше общество - это уже информационное общество. Миром правит информация и информационные технологии больше, чем когда-либо до этого, и этот процесс необратим и все время набирает обороты.

Научно-техническая революция стала в последние годы естественным, перманентным процессом, обуславливающим развитие наукоемких, технически сложных производств, увеличение темпов развития науки и технологий и внедрение их в производство, и общественную жизнь. Современные технологии и нововведения сейчас практически сразу же после изобретения становятся общечеловеческим достоянием благодаря росту уровня образования и развитию коммуникаций. В условиях динамичного развития рынка, усложнения его инфраструктуры информация становится таким же

¹⁴⁶ Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ (ред. от 25.11.2017) "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61798/

¹⁴⁷ ГОСТ 34.003-90 Информационная технология. Комплекс стандартов на автоматизированные системы. Термины и определения.

¹⁴⁸ ISO/IEC 38500:2008, Corporate governance of information technology: resources required to acquire, process, store and disseminate information.

стратегическим ресурсом, как и традиционные материальные и энергетические.

Информационные технологии, имеющие стратегическое значение для развития общества, имеют ряд отличительных свойств:

- позволяют активизировать и использовать наиболее эффективно все информационные ресурсы общества;
- позволяют оптимизировать и автоматизировать информационные процессы;
- являются важными элементами сложных производств или процессов;
- играют исключительную роль в обеспечении информационного взаимодействия между людьми.

Одним из важнейших факторов конкурентоспособности и средством повышения эффективности управления всеми сферами общественной жизнедеятельности становятся современные технологии, которые позволяют воспроизводить, хранить, перерабатывать данные и информацию, находить эффективные способы предоставления информации. Главным фактором успешного развития предприятия, отрасли, региона и государства в целом является уровень информатизации.

Наша жизнь изменяется очень быстро, благодаря появлению различных технических новинок, облегчающих ее. Индустрия информационных технологий развивается очень быстро - то, что считалось еще вчера редкостью, сегодня становится обыденным и повседневным. Одной из главных задач информационной отрасли - это формирование и удовлетворение бизнес-спроса. Инновации и информационные технологии являются тем показателем экономического развития любого государства, который отражает состояние экономики страны и перспективы ее развития, затрагивает вопросы генерирования и внедрения новых технологий.

Возможности бизнеса расширяются благодаря глобализации и интегрированному развитию индустриальных экономик. Мобильный, мгновенный доступ и аналитический потенциал, удовлетворяющий потребностям в развитии торговых отношений и руководстве предприятиями в масштабе стран и континентов в настоящее время обеспечивают в достаточном объеме только информационные технологии и информационные системы (ИТ/ИС). Глобальная связь и системы управления выдают потребителю любую информацию о предложениях, качестве, количестве, ценах, позволяют совершать сделки, осуществлять покупки, оставлять заказы круглосуточно

в любой точке земного шара, где есть доступ в сеть.

В современных условиях развития экономики основным фактором успешного функционирования любого предприятия является инновационная составляющая. К нововведениям приводит комплекс коммерческих, финансовых, организационных, научных и технологических мероприятий, представляющих собой совокупность инновационной деятельности. Научные исследования и разработки на различных этапах своего инновационного процесса являются не только источником новых идей, но и выступают как средство решения проблем, потенциально возможных на любой стадии цикла “исследование-внедрение-производство-рынок”.

Особенно существенным это является для предприятий сферы малого бизнеса, поскольку, им необходимо конкурировать в достаточно жестких условиях. Любое конкурентное преимущество позволяет индивидуальному предпринимателю получать прибыль. Ключевая роль инноваций прослеживается во всех аспектах малого предприятия: от предложения уникального товара или услуги, экономии на издержках за счет внедрения новейших технологий производства, до современных инжиниринговых методик повышения эффективности работы предприятия и мотивации персонала. Инновации в малом предпринимательстве выполняют работу по генерированию новых идей с целью их последующего внедрения в виде технологий, продуктов, услуг и конечном итоге удовлетворения бизнес - спроса. Экономика большинства развитых стран опирается на малое предпринимательство.

Не только инновации, а и направленный организованный поиск новшеств, постоянная нацеленность на них предпринимательских структур, являются инструментом предпринимательства, обладающим специфическими особенностями. Если компания не занимается освоением новых технологий, позволяющих производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами, то она рискует через некоторое время стать неконкурентоспособной, что приведет к ослаблению позиций на рынке, потере потребителей и снижению размеров прибыли.

К основным факторам, которые способствуют развитию инновационного предпринимательства можно отнести следующие: экономические, технологические, политические, правовые, организационно-управленческие, социальные, психологические и культурные (схематично представлены на рисунке 10.1).



Рисунок 10.1. Факторы развития инновационного предпринимательства

Процесс ведения бизнеса, в основе которого лежит поиск новых возможностей, ориентированный на инновации, представляет собой новаторский процесс создания чего-то нового, и он называется - инновационное предпринимательство. Оно связано с готовностью предпринимателя брать на себя весь риск по осуществлению нового проекта или улучшению существующего, а также возникающую при этом финансовую, моральную и социальную ответственность. Другими словами, инновационное предпринимательство - это экономический процесс, приводящий к созданию лучшей по своим свойствам продукции или услуг и современных технологий путем практического использования инноваций (нововведений).

С помощью IT-технологий можно кардинально изменить стиль управления, перестроить сами бизнес-процессы, а также существенно улучшить основные коммерческие показатели деятельности. Прежние правила ведения бизнеса стремительно устаревают. Компании, не желающие понять и объективно оценить значимость этих изменений, рискуют потерять свои позиции и сильно отстать в бизнесе. (Таблица 10.1).

Таблица 10.1

Информационные технологии, изменяющие правила работы компании

Прежнее правило	Новое правило	Технология
Информация может появляться только в одном месте, в определенное заданное время	Информация может появляться и быть востребованной в любом месте, в любое время – по мере необходимости	Распределенные базы и хранилища данных, поисковые системы, технологии поиска запрошенной информации
Сложную работу по оценке ситуаций могут выполнять только эксперты	Работу эксперта может выполнять специалист общего профиля	Экспертные системы
Необходимо выбирать между централизацией и децентрализацией	Можно одновременно получать преимущества от сочетания двух форм организации управления и производства	Распределенная работа в группах, телекоммуникации и сети
Все решения принимают только высшие руководители и ответственные менеджеры	Принятие решений становится частью работы каждого сотрудника, отвечающего за свой участок работы	Средства поддержки принятия решений, доступ к базам и хранилищам знаний, системы знания
Для поиска, получения, анализа, хранения и передачи информации требуются специально оборудованные помещения	Специалисты могут посылать и получать информацию из того места, где они находятся	Интернет/Инtranet технологии, оптоволоконные и спутниковые системы связи, мобильные системы
Лучший контакт с покупателем - личный контакт	Лучший контакт с потенциальным покупателем - эффективное изучение особенностей покупателя	Интерактивное взаимодействие, базы данных, системы опроса и выявления предпочтений
Для того чтобы найти некую сущность, нужно знать, где она находится	Сущности сами говорят вам, где они находятся	Системы поиска Мобильные агентные системы
Сверстаные планы не пересматриваются или пересматриваются под давлением определенных обстоятельств или форс-мажора	Планы пересматриваются и корректируются оперативно, по мере необходимости и адекватно требованиям времени и потребителя	Экспертные системы, системы гибкого планирования и управления рисками, высокопроизводительные ЭВМ

В зависимости от стратегии компании, сферы ее деятельности, перспектив развития, от развитости сети бизнес-процессов, от степени интегрированности информационных ресурсов и, конечно, от степени решимости и настойчивости высшего руководства предприятия довести начатые преобразования до логического завершения внедрение информационных технологий может приводить к организационным изменениям различной степени: от минимальных до глобальных. В связи с этим настоящее время изменились сами составляющие бизнеса (Таблица 10.2).

Таблица 10.2

Составляющие бизнеса с использованием информационных технологий

Показатели	Характеристики
Динамика развития бизнеса	Ускорилась
Стратегическое планирование и тактические цели	Увеличилась дальность и точность прогноза
Оперативный простор	Расширилась область применения
Управление рисками	Моделирование и оптимизация ситуации
Гибкость управления	Быстрое маневрирование ресурсами
Конкурентоспособность	Распространение имеющегося превосходства на весь бизнес

В малом и среднем бизнесе успех инновационной деятельности зависит от общей экономической ситуации в стране и мире, а также государственной научно-технической стратегии, от полноценного ресурсного обеспечения, конъюнктуры рынка. Активная инновационная деятельность, способствует ускоренному развитию различных отраслей хозяйства во всех секторах экономики. Информатизация общества базе внедрения компьютерных и телекоммуникационных технологий является одной из составляющих современного прогресса и представляет собой реакцию социума на потребность в существенном увеличении производительности труда в информационном секторе общественного производства.

Информатизация общества — это глобальный социальный процесс, особенность которого состоит в том, что доминирующим видом деятельности в сфере общественного производства является сбор, накопление, продуцирование, обработка, хранение, передача и использование информации, осуществляемые на основе современных средств микропроцессорной и вычислительной техники, а также на базе разнообразных средств информационного обмена. Используемые в современном обществе информационные технологии активно используют постоянно расширяющийся интеллектуальный потенциал общества; интегрируют ИТ в научные и производственные виды деятельности; повышают уровень информационного обслуживания, обеспечивают доступность любого члена общества к источникам достоверной информации.

Современная инновационная деятельность невозможна без информационных технологий, которые являются самой быстро развивающейся

сферой во всем мире. На рисунке 10.2 схематично изображены современные системы информационных технологий.

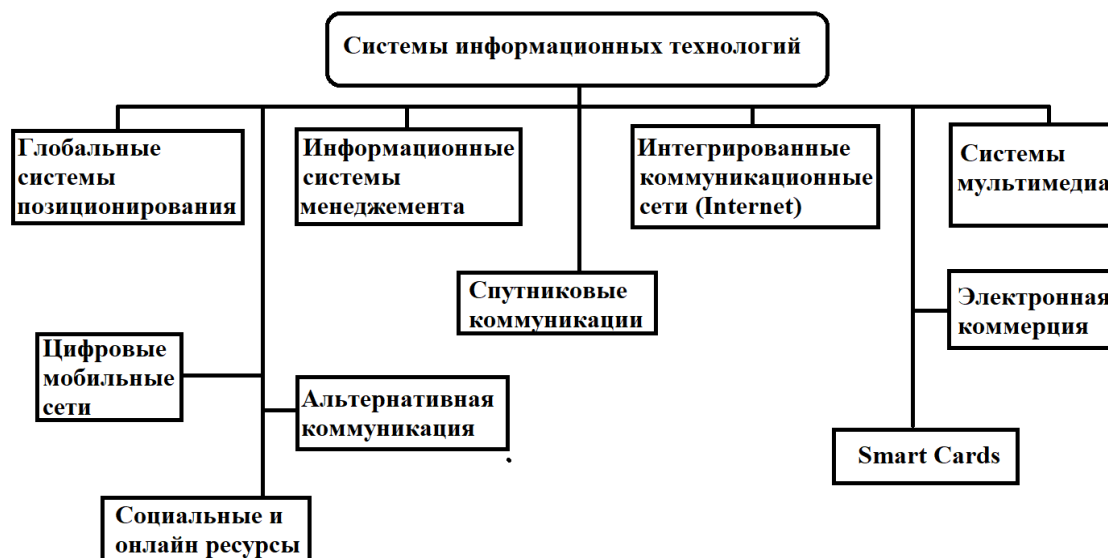


Рисунок 10.2. Схема современных информационных технологий

В мире ежедневно совершенствуются и разрабатываются новые компоненты ИТ- сферы, ежеминутно во всех уголках земного шара происходят внедрения все новых и новых инновационных технологий. С каждым днем набирает все большие обороты весь процесс совершенствования глобальной сферы информационных технологий.

Ввиду нестабильности на мировом рынке и определенных кризисных моментов сегодня наблюдается довольно сложная картина, что вызывает определенную проблему эффективного вложения ресурсов и средств. Самым перспективными и в тоже время рисковым направлением сейчас является инновационная сфера, в частности в информационной отрасли. Стремительно развивающиеся информационные технологии, позволяют модернизировать производство, бизнес-процессы, сокращать издержки и повышать потенциал компании. Практика последних лет показывает, что развитие ИТ-сферы, расширение области применения информационных технологий оказывает благоприятное воздействие на жизнь общества, увеличение объемов производства на предприятиях, внедрение новых рабочих мест, внедрение новых образовательных программ, создание новых услуг. Нет такой сферы, которую бы не затронули современные информационные технологии.

На рисунке 10.3 представлена схема взаимосвязи системы информационных технологий в предпринимательстве.



Рисунок 10. 3. Взаимосвязь системы информационных технологий в предпринимательстве

В современном мире бизнес и информационные технологии — это две сопряженные сферы, дополняющие друг друга. Информационные технологии, применяемые в бизнесе, позитивно влияют не только на прибыльность отдельно взятых предприятий, они также повышают и благосостояние экономики в целом, делают рынок более открытым к внедрению инноваций в дальнейшем. В любой отрасли экономики и в любом подразделении организации можно найти применение информационным технологиям. Благодаря анализу информационных потоков предприниматель получает возможность анализировать внешнюю среду, более эффективно отвечать на ее вызовы, планировать деятельность в соответствии с ее рисками, держать руку на пульсе целевых секторов зарубежного рынка и многое другое. На рисунке 10.4 изображены основные информационные технологии, используемые в бизнесе.

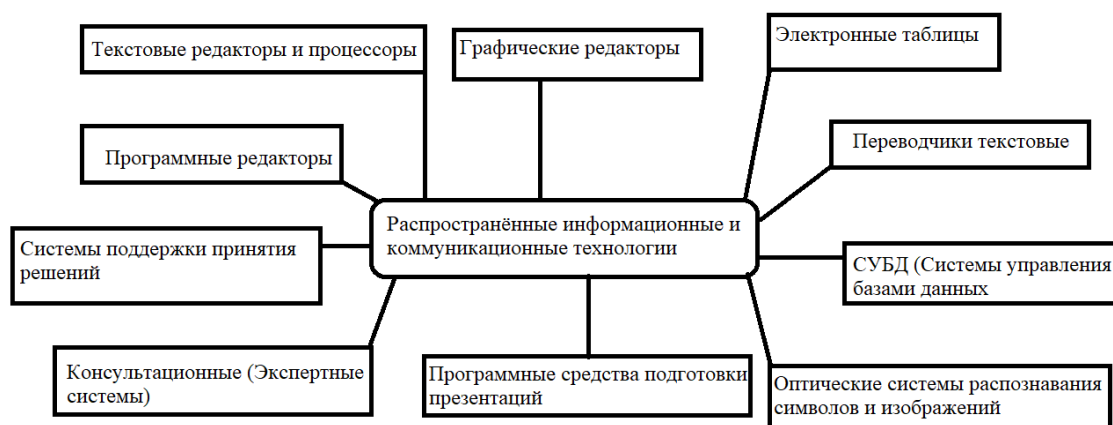


Рисунок 10.4. Информационные технологии, применяемые в бизнесе

Эффективный управленец сегодня — это в первую очередь новатор, который понимает ценность информационных процессов. Для повышения эффективности управления процессами в реинжиниринге предприятия также нельзя обойтись без информационных технологий. Кроме того, важно не только вовремя анализировать потенциальные риски внешней среды, но также обеспечить своевременность ответов на такие ситуации. Если предприятие масштабное или же разбросанное по разным территориальным зонам, то современные технологии — это единственная возможность обеспечить своевременность управления. Если предприниматель даже и делает верные шаги к уменьшению рисков для предприятия, если они не будут вовремя доставлены к сотрудникам их ценность серьезно снижается, а иногда и полностью нивелируется.

«Сегодня информационные системы разрабатываются в основном под те процессы, которые установились и меняются на предприятии. Таких процессов множество, причем доля вспомогательных из них, как правило, превосходит долю основных бизнес-процессов. Это несоответствие говорит о несовершенстве деятельности предприятия и сохранится до тех пор, пока все процессы, не связанные с основным бизнесом, не выведут на аутсорсинг ..., а основная деятельность не структурируется так, чтобы ее можно было легко изменять простыми настройками».¹⁴⁹

Кроме того, в условиях инновационной экономики, коммуникации с

¹⁴⁹ [ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ](#). Славин Б.Б. [Инноватика и экспертиза: научные труды](#). 2015. № 2 (15). С. 28-37.

людьми, обеспечивающими работу предприятия, становятся приоритетными в деятельности IT служб. Также, нельзя не учитывать влияния информационных процессов непосредственно на наем персонала. Для управления персоналом важны различные компоненты, такие как - психологический портрет сотрудника, особенности его поведения в социальных сетях, интересы и прочее. Влияние процессов по информатизации общества нельзя недооценивать, и эффективный менеджер всегда знает, что даже такие нюансы весьма, а порой и существенно, полезны. В современном мире использование сферы информационных технологий для управления предприятием является необходимостью. «Информационные технологии, которые раньше были призваны автоматизировать бизнес-процессы. Становятся необходимым элементом создания систем управления знанием на предприятиях».¹⁵⁰

Информационные технологии играют разные роли: выполняют вспомогательную функцию, способствуют повышению эффективности бизнес-процессов в организации, становятся частью бизнеса или интеллектуальной коллективной связующей. Интеллектуальный труд формирует уже большую часть себестоимости товаров и услуг. Одна из особенностей знания как ресурса это неотделимость от человека.

Интеграция информационных процессов непосредственно в производство дает возможность повысить качество изготавливаемой продукции, уменьшить уровень брака, повысить автоматизацию производства, наладить диверсификацию. Информационные системы также используются для повышения продуктивности производства и уменьшении затрат, связанных с человеческим фактором.

Информационные технологии в малом бизнесе — это реальная возможность повысить гласность своей продукции. В особенности это касается потенциала вирусной рекламы и инновационных методов, к примеру, интерактивов. Малое предпринимательство в инновационном развитии играет немаловажную роль: активизирует инновационные процессы в экономике, совершенствуя производство и управление, и кроме того, формирует спрос на новые разработки и исследования, непосредственно участвуя в производстве наукоёмкой продукции (услуги).

Международный бизнес во многом полагается именно на фактор информационных технологий в популяризации своей продукции за границей. Влияние информационных технологий на рекламу было стремительным и

¹⁵⁰ [ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЭКОНОМИКИ](#). Славин Б.Б. [Информационное общество](#). 2015. № 6. С. 4-13.

фундаментальным. В первую очередь именно благодаря фактору информационных технологий, реинжиниринг предприятия и реструктуризация маркетинга проходит согласно современным требованиям. Также заслуга информационных технологий заключается в том, что маркетологи получают гораздо более богатую базу для поиска потребностей потенциальных клиентов, их предпочтений и пожеланий.

Предприятие, которое использует информационные системы для достижения непосредственно самого факта управления выбором потребителя, заведомо находится в выигрышном положении. Тот, кто добился управления выбором покупателя, получает возможность увеличить объем сбыта и повысить доход. Для иллюстрации эффективности бизнеса, использующего достижения информационных технологий, рассмотрим различные примеры.

Информационные технологии в гостиничном бизнесе предоставляют владельцу сразу несколько преимуществ. Во-первых, бизнес получает возможность заинтересовать потенциального клиента не только на локальном рынке, но и за рубежом. Во-вторых, внедрение информационных технологий повышает качество сервиса, надежность взаимосвязи между администрацией и клиентом, показатель привлекательности гостиницы в глазах прогрессивных представителей социума, расширяет количество предоставляемых услуг, тем самым увеличивая конкурентные преимущества.

В ресторанном бизнесе появилось множество новинок в виде креативных решений благодаря использованию информационных технологий - просмотр меню онлайн, заказ столика и блюд через сайт, электронная оплата заказа и т.д.. То же самое можно сказать и о популяризации различных международных видов кухонь, которое стало возможным исключительно благодаря IT. Роль инноваций в этой сфере бизнеса крайне важна, так как пресыщенный потребитель постоянно требует нечто нового, прогрессивного.

Информационные технологии электронного бизнеса (электронной коммерции) - это наиболее инновационное решение в борьбе за потребителя. Сущность электронного бизнеса - это удовлетворение пожелания потребителя без необходимости одного в преодолении пространства и траты своего времени. При этом задача электронного бизнеса быть как можно более адаптивным к нововведениям на рынке, это необходимо для того, чтобы оставаться привлекательным для пользователей, которые и обеспечивают такому предприятию доход. Пользователь хочет, как можно более свежую информацию, постоянно улучшающийся сервис, двустороннюю связь с администрацией. Роль IT в этом случае обеспечивать выше названные потребности пользователя.

В процессах беспрецедентного развития науки, производства и всех сфер социальной жизни в обстановке научно-технического прогресса можно вычленить три доминанты:

- собственно технологии производства;
- управление технологическими и социально-экономическими процессами;
- наука, связанная с разработкой технологических и управленческих процессов, роль информации и информационного инструментария в стремительно изменяющейся социально-экономической среде.

В этих трех компонентах системообразующей представляется управление, которое проявляется в институционализации, финансово-экономическом механизме и законодательстве. Причем законодательство, с одной стороны, является результатом институционализации, а, с другой, исходным условием дальнейшего совершенствования процессов институционализации.

Все это иллюстрируется такими понятиями, как правовое поле, правовая система, правовое государство, личность и право, механизмы обеспечения правовой системы. Различный уровень реализации таких понятий определяется с помощью правовой науки, правового сознания, правового обучения, правовой пропаганды, правовых взаимоотношений.

Можно констатировать, что в современном постиндустриальном мире, в глобализируемой экономике правовые системы, включая и международное право, становятся базовым основанием жизнедеятельности человеческого общества.

Несомненно, информационные технологии - этот тот сектор, которые остается важным для общегосударственного экономического пространства в любом случае.

«Одним из важнейших принципов повышения эффективности существующих систем информационной поддержки для субъектов малого бизнеса должна стать возможность обеспечения «обратной» связи с пользователями. Это позволяет, как распространять информацию о действующих предпринимательских структурах, так и получать отклик от пользователей, своевременно реагировать на актуальные информационные запросы».¹⁵¹

¹⁵¹ ИННОВАЦИОННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. Р.М. Ламзин, Я.Я. Кайль. Электронный научно-образовательный журнал ВГСПУ «Грани познания». № 4(47). Октябрь 2016. Режим доступа: www.grani.vspu.ru

В условиях нестабильной рыночной конъюнктуры и современного периода развития мировой экономики оценка тенденций развития информационных технологий занимает главенствующее место. Как показывает практика последних лет, все стратегические капиталовложения требуют полного и четкого осознания сути происходящих изменений в мире. Глобализация экономики базируется на развитии наукоемких отраслей и понимании необходимости такого развития. В мировом хозяйстве сформировалась новая парадигма роста с учетом использования знаний и инноваций как важнейших экономических ресурсов. Научно-технический прогресс существенно меняет масштабы, подходы и саму структуру производства, оказывая глобальное влияние на состояние всей мировой экономики.

В любой области - технологий, производства, финансов, услуг, демографии или даже геополитики инновации создают материальные богатства и стоимость, формируя при этом, новый спрос или новые способы замещения основного капитала. Инновационные технологии способствуют перемещению ресурсов в сферу более высокой производительности и прибыли. Тенденция к росту прибыли тесно связана с развитием интеллектуальных производств, в которых важны ресурс человеческого капитала, навыки, дорогостоящие информационные секреты и ноу-хау. На рисунке 10.5 приведены расходы на информационные технологии в мире по годам с прогнозом на 2018 год.

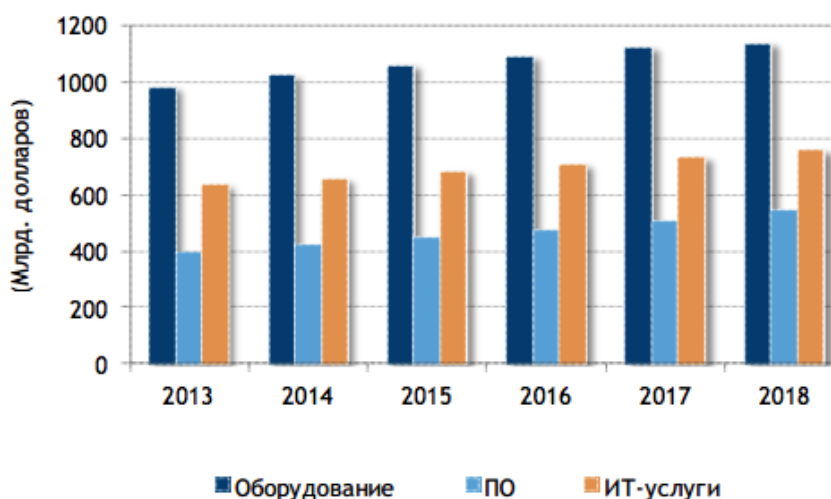


Рисунок 10.5. Расходы на информационные технологии в мире¹⁵²

¹⁵² Обзор рынка информационных технологий от IDC. http://analogindex.ru/review/obzor-rynka-informacionnyh-tehnologij-ot-idc_158704.html

Все большее количество предпринимателей и представителей сферы бизнеса используют информационные технологии, привлекают инновации в свою сферу деятельности. Информационные потребности разных уровней растут быстрыми темпами, что расширяет возможности обмена, ведет к появлению все новых информационных продуктов, стимулирует развитие всех видов информационной деятельности, способствует развитию инноваций.

Стимулирование инновационного процесса невозможно без участия одного из сторон - государства. В России принято несколько важных нормативно - правовых актов, направленных на регулирование и дальнейшее комплексное развитие информационных технологий и внедрение инноваций. Согласно ряду указов Президента РФ, а также планам Правительства РФ, развитие информационных технологий является одним из важнейших факторов, способствующих решению ключевых задач государственной политики Российской Федерации. Правительством утверждена «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».¹⁵³ Распоряжением Правительства от 25 августа 2017 года №1817-р. утверждён план мероприятий по реализации в 2017-2018 годах положений Стратегии инновационного развития России, в рамках её второго этапа. План содержит комплекс основных мероприятий, направленных на формирование компетенций инновационной деятельности, повышение инновационной активности бизнеса, развитие сектора исследований и разработок, финансирование инновационной деятельности, развитие инфраструктуры инноваций, создание механизмов поддержки правовой охраны результатов перспективных российских разработок. Кроме того, принято к исполнению распоряжение Правительства РФ от 01.11.2013 N 2036-р «Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2025 года». Реализация данного документа позволит заложить основы дальнейшей деятельности государства в области развития отрасли информационных технологий. «Реализация Стратегии будет содействовать снижению зависимости экономики страны от сырьевого экспорта за счет увеличения экспорта продукции отрасли информационных технологий до 11 млрд. долларов США, повышению производительности труда за счет ускоренного внедрения информационных технологий в важнейшие сферы экономики и улучшению общего инвестиционного

¹⁵³ Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#ixzz58GDVqAPw>

климата в России. Кроме того, развитие отрасли необходимо для перехода к новому постиндустриальному технологическому укладу общества... Реализация Стратегии будет способствовать обеспечению информационной безопасности и высокого уровня обороноспособности страны, в том числе за счет создания современных средств реагирования и предупреждения глобальных информационных угроз».¹⁵⁴

На рисунке 10.6 представлена модель инновационного развития России до 2030 года с учетом прогнозов реализации стратегий правительства Российской Федерации.

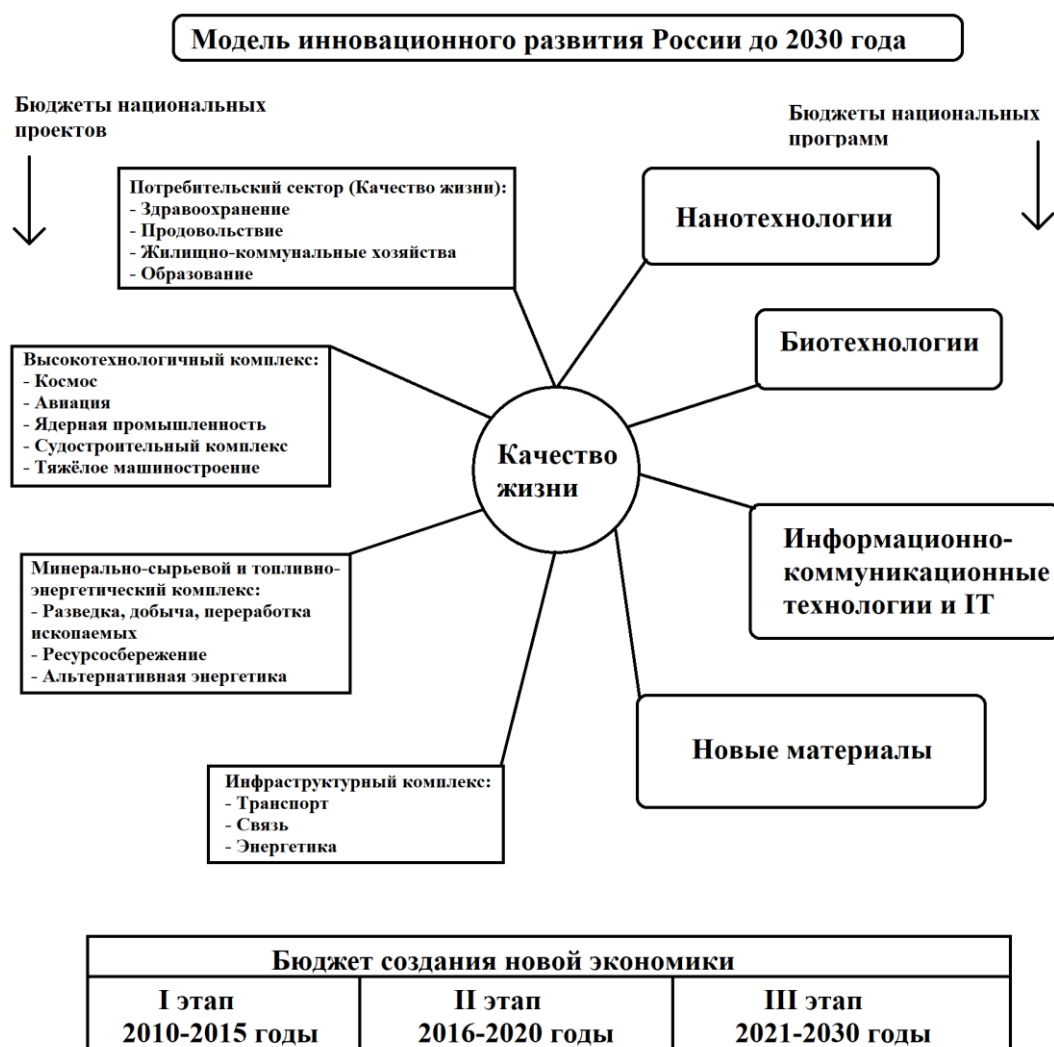


Рисунок 10.6. Модель инновационного развития России до 2030 года

¹⁵⁴ Распоряжение Правительства РФ от 01.11.2013 N 2036-р. «Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2025 года». Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 08.11.2013, "Собрание законодательства РФ", 18.11.2013, N 46, ст. 5954.

«Для обеспечения динамичности современных инновационных процессов необходима согласованная координация действий всех участников инновационной деятельности: государственных органов, научно-технических обществ, предпринимательских структур, потребителей инновационной продукции и т. п. Только в условиях согласованных действий между теми, кто создаёт инновационный продукт, и тем, кто его потребляет, возможны масштабные инвестиции в инновации и получение соответствующей пользы».¹⁵⁵

Систему государственного регулирования инновационных процессов условно можно изобразить следующей схемой (Рис.10.7):



Рисунок 10.7. Система показателей государственного регулирования инновационных процессов

¹⁵⁵ Воробьева И. М. Государственная поддержка инновационной деятельности // Молодой ученый. – 2015. – №11. – С. 787-791. – URL <https://moluch.ru/archive/91/19568/> (дата обращения: 27.02.2018).

В современных реалиях существуют как прямые, так и косвенные меры воздействия государственных органов на инновационную деятельность. Баланс этих мер определяется различными факторами, он зависит как от социально-экономической ситуации в стране, так и применяемыми государством методами регулирования экономики.

Прямые регуляционные методы в первую очередь распространяются на административное и программно-целевое воздействие на инновационные процессы и их ресурсную базу. В рамках административного воздействия допускается открытое дотационное финансирование инновационной деятельности за счёт бюджетных средств и личное формирование технической базы. В то же время, программно-целевое регулирование хоть и допускает использование бюджетных ресурсов, но прямые дотации в нём не фигурируют, поскольку оно основано на финансировании инновационной деятельности посредством федеральных целевых научно-технических программ, с использованием государством системы контрактов с предприятиями на приобретение той или иной продукции и услуг. При этом предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность, в качестве мер господдержки предоставляются различные льготы, например инвестиционный налоговый кредит с пониженной процентной ставкой, устанавливаются взаимные обязательства государства и предприятий по закупке продукции в процентном соотношении от производства или обеспечение минимального фиксированного числа закупок, а также предусматриваются экономические санкции за неисполнение контрактных обязательств.

Одной из важных составляющих системы прямого воздействия государства на инновационный бизнес являются мероприятия, стимулирующие кооперацию предприятий в области научно-исследовательских работ, а также создание малых инновационных предприятий при вузах и интеграцию в рамках создаваемых технологических платформ учебных заведений и заинтересованных в сотрудничестве с ними инвесторами, в первую очередь с промышленными предприятиями.

Непрямые же методы воздействия на государственную инновационную политику, стимулируя инновационные процессы, способствуют улучшению в стране благоприятности инновационного климата для ведения бизнеса. Эти методы относят к косвенным и они предполагают либерализацию налогового законодательства, так как эффективность инновационной деятельности предприятий во многих своих аспектах зависит от существующей в стране системы налогообложения результатов этой деятельности.

Для достижения поставленных целей применяемая инновационная

политика, имеющая общую или селективную направленность, в каждом из этих случаев использует свои инструменты. Общая направленность инновационной политики подразумевает совершенствование налоговых и таможенных инструментов.

Селективная составляющая государственной инновационной политики базируется на доступных ему инструментах финансового инжиниринга. Она предусматривает привлечение разнообразных финансовых инструментов рынка капитала, по большей части таких, которые в наибольшей степени соответствуют условиям деятельности конкретных отраслей и предприятий, а также их целям и задачам. Формирование целостной инструментальной системы, с применением методов финансового инжиниринга даёт возможность обеспечения полноценного финансового сопровождения процессов создания сложных объектов интеллектуальной собственности, стимулируя развитие различных областей инновационной деятельности. Поэтому селективная направленность инновационной политики предполагает установление приоритетов государственного финансирования отраслей, регионов, инновационных программ и отдельных локальных проектов.

При выборе соответствующих приоритетов важную роль начинает играть совершенствование системы конкурсного отбора исполнителей, их инновационных проектов и программ, в то время как в инновационной макроэкономической системе усиливается роль малого и среднего бизнеса в инновационной деятельности, поскольку происходит развитие конкуренции. Это важно для обеспечения стабильности инновационной деятельности и её исполнения, поскольку государственная поддержка различных отраслей экономики, являющихся генерирующими пусть и относительно небольшими, но при этом быстро окупаемыми инновационными проектами, позволит за счет государственных инвестиций поддержать наиболее перспективные научные организации, усилив приток в них частных инвестиций. На этапе коммерциализации созданных инновационных разработок появляется возможность увеличить приток денежных средств за счет привлечения частных инвестиций.

Восстановление престижности научного труда, автоматически повлечет за собой воспроизводство научно-технического потенциала страны. Становление национальной инновационной системы невозможно без развития институтов защиты прав интеллектуальной собственности на создаваемые инновационные разработки. На рисунке 10.8 схематично представлены основные направления инновационной политики России.

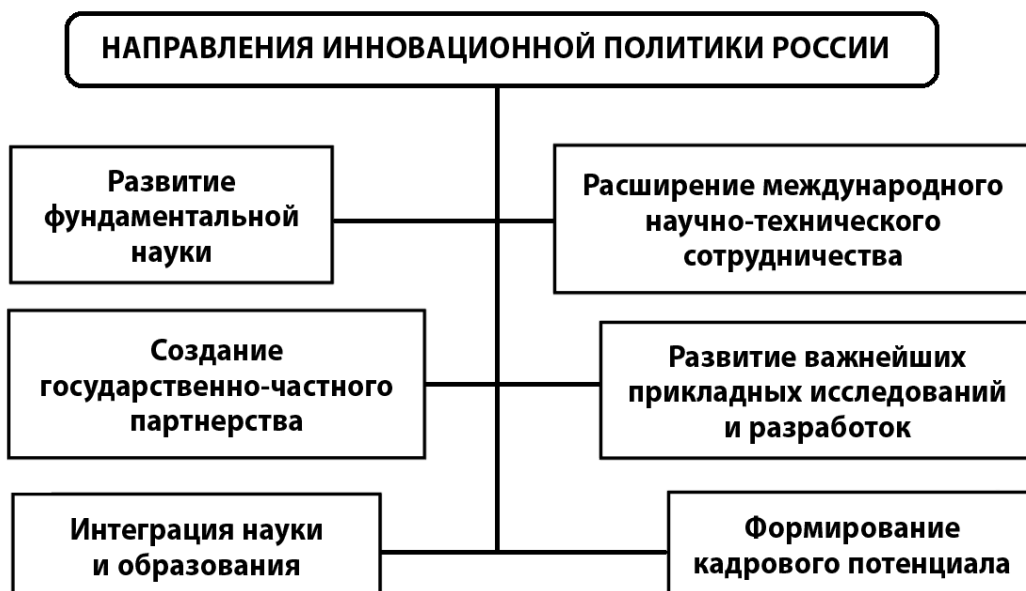


Рисунок 10.8. Схема основных направлений инновационной политики России

Важнейшими факторами активизации инновационной деятельности предприятий в современном мире являются отлаженные механизмы финансирования инноваций - венчурные фонды. Венчурные фонды существуют и в Российской Федерации. «Доля программ, финансируемых корпорациями и государством по сравнению с масштабами рынка относительно мала, поэтому возникший вакуум немедленно заполнила частная инициатива. Венчурные инвесторы дают возможность проявить себя всем перспективным и талантливым разработчикам. Они обеспечивают стабильный приток инвестиций на этапе создания и продвижения технологии, а после того как она начнёт приносить деньги, выкупают свою долю и выставляют её на продажу.... Венчурный фонд в отличие от других финансовых инструментов отличается высокой доходностью, но и высоким уровнем риска... В настоящий момент венчурные фонды России являются активным участником на мировом рынке. Российские венчурные фонды всё охотнее обращают внимание на зарубежные стартапы и, по мнению экспертов, это уже стало настоящим трендом. Перепрофилированию наших инвесторов на зарубежные рынки способствовал кризис последних нескольких лет...».¹⁵⁶

В настоящее время в сложных условиях динамики научно-технического прогресса, глобализации экономики и возрастания многообразных угроз

¹⁵⁶ <https://equity.today/venchurnye-fondy-v-rossii.html>

безопасности важнейшей задачей государства и структур гражданского общества является создание такой системы управления, которая способна обеспечить инновационные процессы в экономике, поскольку в этих условиях проявляются и демократия, и справедливость, и высокий жизненный уровень, и право равных возможностей, и наиболее эффективные меры обеспечения безопасности. Это весьма сложная задача, поскольку при всем разнообразии ресурсов, которыми обладают различные страны, только небольшая их часть становится странами с инновационной экономикой.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Монография «Стратегическое развитие малого бизнеса и формы поддержки индивидуального предпринимательства» разработана на основе результатов научных исследований авторов.

Результаты выполненных исследований показали актуальность и своевременность для российской экономики рассматриваемых вопросов в области развития и поддержки малого предпринимательства.

В работе значительное внимание уделено вопросам, связанным с рассмотрением организации субъектов малого предпринимательства и управления ими, форм государственной поддержки, проблемам финансирования и кредитования, инновационного развития малого бизнеса.

В целом, работа отражает научные взгляды на современное состояние и развитие малого бизнеса. Она представляет интерес как для специалистов в области проведения научных исследований, так и специалистов-практиков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ (в редакции от 27.11.2017 N 356-ФЗ)
2. ГК РФ от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ (в редакции от 22.06.2017 N 16-П)
3. ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" от 08.08.2001 N 129-ФЗ (в редакции от 18.05.2015 N 10-П)
4. ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ (в редакции от 13.07.2015 N 215-ФЗ)
5. Кузьмина Е.Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие. 3-е изд. дополненное и перераб. – М.: Юрайт, 2018.
6. Лебедева Е. Ю. Совершенствование механизма управления финансовыми ресурсами малых предприятий: автореф. дис. на соискание ученой степени к.э.н./ Е. Ю. Лебедева; АНО ВПО «Российская академия предпринимательства». – Москва: [б.и.], 2013. – 26 с.
7. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 – ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]/ Федеральный закон. Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).
8. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: рынок для избранных [Электронный ресурс] / Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»): рейтинги, исследования, обзоры, конференции. – Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/msb_1h2017 (дата обращения 1.03.2018 г.).
9. Финансирование государством малого бизнеса в 2018 году. [Электронный ресурс] / Все про ИП. - Режим доступа: <http://vseproip.com/biznes-ip/maluy/programmy-gospodderzhki.html> (дата обращения 1.03.2018 г.).
10. Фонд содействия инновациям. [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Режим доступа: <http://fasie.ru/fund/> (дата обращения 1.03.2018 г.).
11. Постановление Правительства РФ от 03.02.1994 № 65 (ред. от 21.06.2013) «О Фонде содействия развитию малых форм предприятий в

научно-технической сфере». Федеральный закон. Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).

12. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]/ Федеральный закон. Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).

13. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая), от 5.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 19.02.2018) [Электронный ресурс]/ Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).

14. Поташева, Г.А. Проектное финансирование: синергетический аспект / Г.А. Поташева – М.: ИНФРА-М, 2015. – 384 с.

15. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая), от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 05.12.2017) [Электронный ресурс]/ Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018г.).

16. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 16.10.2017) «О финансовой аренде (лизинге)» [Электронный ресурс]/ Федеральный закон. Консультант плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 1.03.2018 г.).

17. Айрапетова, А. Г. Концепция устойчивого развития единой эколого-экономической системы / А. Г. Айрапетова // Известия СПбГЭУ. – 2017. – С. 61 – 63.

18. Елфимова, Ю.М. Становление и развитие фермерства в России: проблемы землепользования / Ю.М. Елфимова // Российское предпринимательство. – М. - 2015. – С. 172 - 175.

19. Костяев, А. И. Внешние условия и внутренние факторы сельскохозяйственного производства/ А. И. Костяев // Экономика перерабатывающих и сельскохозяйственных предприятий. - 2015. - №3. - С. 8-10.

20. Кубанов, А. Взаимосвязь сельскохозяйственных предприятий и личного подсобного хозяйства / А. Кубанов // Международный сельскохозяйственный журнал. - 2015. -№ 2. - С. 30 - 32.

21. Лапотко, А. М. Конкретная проблема молочной отрасли – не доводить до «закисления» корову [Электронный ресурс] / А. М. Лапотко – Режим доступа: <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=%D0%BF%D0%BE%D1%82%D1%80%>.

22. Лысенко, Е.А., Мечикова М.Н. Влияние результатов промышленного производства на эффективность развития малого бизнеса в

сельскохозяйственной деятельности / Е.А. Лысенко, Мечикова М.Н. // Научно-практический журнал «Вестник СИБИТ» № 2, Омск: Изд-во СИБИТ. № 3. сентябрь 2016 – С. 53 – 57.

23. Миронов, С. Стимулировать развитие кооперации / С. Миронов // Экономика сельского хозяйства России. - 2015. - №2. - С. 3 - 4.

24. От личного подсобного хозяйства - к крестьянскому подворью / Под ред. Суслова И.Ф., Парамонова П.Ф., Егорова Е. А. - Краснодар: МА-АМиК, 2015. - 220 с.

25. Павленко, Н. А., Кузнецов В. Ю. Стратегия аграрной политики и ее особенность в обеспечении продовольственной безопасности страны / Н. А. Павленко, В. Ю. Кузнецов // НАУКОВЕДЕНИЕ. - Т. 9. - № 1. – 2017. – С.1 – 8.

26. Палаткин, И.В. О механизме государственной поддержки малых форм хозяйствования на региональном уровне / И.В. Палаткин, Н.В. Чатанян // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2016. - № 10. - С. 16 - 18.

27. Сарайкин, В. А. КФХ и крупные сельскохозяйственные организации: сравнительный анализ динамики и эффективности / В. А. Сарайкин // Экономика перерабатывающих и сельскохозяйственных предприятий. - 2015. - №11. - С. 374.

28. Столярова, О. А. Отечественное молочное скотоводство в условиях членства Российской Федерации в ВТО: проблемы и перспективы развития / О. А. Столярова // Региональная экономика: теория и практика. – 2016. – Т. 19 (394). – С. 55 – 64.

29. Тарасов, А. Н., Павлушкина О. И. Современная модель управления сельским хозяйством: функции и институты: монография/ А.Н.Тарасов, О.И.Павлушкина и др. — Ростов н/Д: ФГБНУ ВНИИЭиН, Изд-во ООО «АзовПечать», 2016. – 224 с.

30. Тресли, М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: введение в теорию, практику и политику / Майкл Тресли. – СПб : Экономическая школа, 1995. – С. 431.

31. Фудин, А. Ф. Экономика сельского хозяйства зарубежных стран: развитые капиталистические страны [Текст]: Учебное пособие / А. Ф. Фудин. – М. - УДН, 1987. – С. 320.

32. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/projects/public-projects/04840> (дата обращения: 10.02.2018).

33. Официальный сайт Министерства экономического развития России. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/institute/> (дата обращения: 10.02.2018).
34. Салимьянова И. Г. Организационная структура национальной инновационной системы // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2011. Вып. 44. С. 48–57. 12.
35. Breitzman A., and Hicks D. «An Analysis of Small Business Patents by Industry and Firm Size». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sba.gov/advo/research/rs335tot.pdf> (дата обращения 25.02.2018)
36. Mckinney P. «What is the role of government to encourage small business innovation?». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://philmckinney.com/archives/2010/01/> (дата обращения 25.02.2018)
37. Сказочкин А.В. О формировании системы коммерческого использования результатов научных исследований / Альманах «Наука. Инновации. Образование», Вып. 12., 2012, с.129-158. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.riep.ru/upload/iblock/d1f/d1f851abbfd1f328fc4f356380ae790a.pdf> (дата обращения: 16.02.2018).
38. Смагулова Ж. Б., Бисенова Р. А., Айдосова Б. Х. Роль малых инновационных предприятий в современной экономике // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 12. С. 213–216.
39. Полещенко К. Н., Верхогляд Е. В. Малые инновационные предприятия: особенности, классификация, институализация // Вестник ОмГУ. 2011. № 3.
40. Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 года № 218 Правительства РФ «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12174931/> (дата обращения 20.02.2018).
41. Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения результатов интеллектуальной деятельности». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rg.ru/2009/08/04/int-dok.html> (дата обращения 20.02.2018).

42. Филатов Е. П. Роль и место малых инновационных предприятий в экономике страны // Экономика и менеджмент инновационных технологий (электронный научно-практический журнал). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/12/6813> (дата обращения: 01.02.2018).
43. Официальный сайт «Сколково». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sk.ru/news/> (дата обращения: 20.02.2018).
44. Учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://mip.extech.ru/> (дата обращения 25.02.2018).
45. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.02.2018).
46. Индикаторы инновационной деятельности, 2015: статистический сборник/ Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац.исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2015.-320 с.
47. Сказочкин А.В. Текущее состояние инновационного развития некоторых регионов России / Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - №5 - 2017. - с.129-155 - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://edrf.ru/article/06-05-17>, (дата обращения: 02.02.2018).
48. Малое и среднее предпринимательство в России. 2017: Стат.сб./ М 19 Росстат. - М., 2017. – 78 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/mal-pred17.pdf (дата обращения 20.02.2017).
49. Сказочкин А.В. О формировании системы коммерческого использования результатов научных исследований / Альманах «Наука. Инновации. Образование», вып. 12., 2012, с.129-158. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.riep.ru/upload/iblock/d1f/d1f851abbfd1f328fc4f356380ae790a.pdf> (дата обращения: 20.02.2018).
50. Парфенова С.Л., Грибовский А.В. Подход к оценке эффективности государственной поддержки малых инновационных предприятий в России / Журнал «Наука. Инновации. Образование», вып. 4(22), 2016, с.73-96.
51. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». –

[Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.html> (дата обращения: 26.02.2018).

52. Официальный сайт ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fasie.ru/> (дата обращения: 26.02.2018).

53. . Сбербанк запустил сервис по удаленной регистрации бизнеса. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cnews.ru/news/top/2018-02-15_sberbank_zapustil_servis_po_udalennoj_registratsii (дата обращения: 26.02.2018).

54. Фонд содействия инновациям и АНО «Цифровая экономика» подписали соглашение о сотрудничестве. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fasie.ru/press/fund/fond-sodeystviya-innovatsiyam-i-ano-tsifrovaya-ekonomika-podpisali-soglashenie-o-sotrudnichestve/> (дата обращения: 26.02.2018).

55. Отбор инновационных компаний для выхода на рынок инноваций и инвестиций. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.moex.com/s2272> (дата обращения: 26.02.2018).

56. Отчет Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере - 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fasie.ru/fund/reports/> (дата обращения: 26.02.2018).

57. . Федеральный закон "Об инновационном центре "Сколково" от 28.09.2010 N 244-ФЗ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://sk.ru/foundation/documents/p/legislative_acts.aspx (дата обращения: 25.02.2018).

58. Годовой отчет Сколково 2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://sk.ru/foundation/results/annual_reports_ru/p/annual_report_2017.aspx (дата обращения: 26.02.2018).

59. Кузнецов Ю. В., Быкова Н. В. Эффективность государственной поддержки малого предпринимательства в России // Финансы: теория и практика. 2017. Т. 21. № 6. С. 50–59.

60. Fuller T., Moran P. Small enterprises as complex adaptive systems: a methodological question? // Entrepreneurship & Regional Development. 2016, no. 13, pp. 47–63. doi:10.1080/089856201750046801

61. Sternberg R. Innovation Networks and Regional Development — Evidence from the European Regional Innovation Survey (ERIS): Theoretical Concepts, Methodological Approaches, Empirical Basis and Introduction to the

Theme Issue // European Planning Studies. 2017, vol. 8, no. 4, p. 389. doi:10.1080/713666420.

62. Краткий статистический сборник Нижегородской области за 2017 год (Электронный ресурс) –URL: http://nizhstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/nizhstat/ru/publications/official_publications/electronic_versions/ (Дата обращения: 03.03.2018)

63. Информационно-аналитический бюллетень «Уровень социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Нижегородской области»

64. Постановление Правительства Нижегородской области от 1 марта 2006 г. N 60 «Об утверждении методики оценки уровня социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Нижегородской области». URL: <http://docs.cntd.ru/document/944925654> (Дата обращения: 03.03.2018)

65. Министерство экономики и конкурентной политики Нижегородской области. [Официальный сайт]. URL: <https://minec.government-pnov.ru/> (Дата обращения: 03.03.2014).

66. Борисов С.А. Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Нижегородской области//Инновационная экономика, 2015, с.104.

67. Борисов С.А., Иванов А.А., Иванова Н.Д., Ковылкин Д.Ю., Колесов К.И., Плеханова А.Ф. Разработка программного обеспечения для формирования рейтинговой оценки отраслей экономики//Экономика и управление: проблемы, решения, 2017. Т.5 №12, С. 237-244

68. Захарова С.Г., Борисов С.А. Оценка условий формирования среднего класса в России с позиции факторной модели управления качеством//Вестник ННГУ им. Н.И.Лобачевского. Социальные науки. №1, 2018. С. 5-18.

69. Захарова С.Г., Борисов С.А. Уровень и качество жизни среднего класса, как индикатор социально-экономического развития России//Менеджмент: научные концепции и реальность в управлении. Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции, 2017. С. 44-52.

70. Захарова С.Г. Социально ориентированное управление человеческими ресурсами сельских муниципальных районов и его влияние на качество жизни населения Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. № 3. 2016. С. 7-16

71. Захарова С.Г., Банин М.А. Конкурентные преимущества как внутренние ресурсы муниципального района Современная конкуренция. 2015. Т. 9. №6 (54). С.116-128
72. Захарова С.Г., Мальцев А.Н. Оценки системы управления муниципальным районом по критерию качества жизни населения Власть. №8. 2016. С.67-73
73. Захарова С.Г. Factorial approach to population life quality management International Journal of Professional Science. 2017. №1. С.33-40
74. Захарова С.Г., Масленников Н.А. Закономерности изменения качества жизни населения как индикатор институциональных преобразований в России Экономика и менеджмент систем управления - Научно-практический журнал/ под общей ред. Кравца О.Я. - М.: изд-во Научная книга, 2013, №2.1 - С.134-143
75. Захарова С.Г., Масленников Н.А. Оценка источников формирования денежных доходов в рамках институциональных преобразований качества жизни населения сельских муниципальных районов Инновации и инвестиции - Научно-аналитический журнал/ под общей ред. Конотопова М.В. - М.: 2013 г., №3 - С. 89-92
76. Захарова С.Г. Факторный подход к управлению качеством жизни населения: социологический аспект//Экономические исследования и разработки, 2017, №1. – С.70-77
77. Захарова С.Г., Корнев Д.А. Оценка возможности осуществления качественного скачка уровня развития сельских муниципальных районов// Социально-экономические науки и гуманитарные исследования: сборник материалов IV Международной научно-практической конференции/Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – С. 55-59
78. Захарова С.Г., Кулагина Э.Н. Институциональные инновационные преобразования социальных отраслей муниципального района Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. №2. Часть 2. - Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2012г. - С. 141-149
79. Фёдорова Л. Н. Формирование личных доходов: теория, методология исследования, тенденции и проблемы /Диссертация на соискание уч. степени д.э.н., ГОУ ВПО «Томский государственный университет», 2011. URL: <http://vak.ed.gov.ru/ru/dissertation/index.php?id54=13545&from54=2> (Дата обращения: 03.03.2018)

80. Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ (ред. от 25.11.2017) "Об информации, информационных технологиях и о защите информации". Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61798/.
81. Федеральный закон от 29.07.2004 N 98-ФЗ (ред. от 12.03.2014) "О коммерческой тайне". Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48699/.
82. Указ Президента РФ от 12.05.2009 N 537 (ред. от 01.07.2014) "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года". Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/ukaz-prezidenta-rf-ot-12052009-n-537/>.
83. Указ Президента РФ от 22.05.2015 N 260 "О некоторых вопросах информационной безопасности Российской Федерации" (вместе с "Порядком подключения информационных систем и информационно-телекоммуникационных сетей к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и размещения (публикации) в ней информации через российский государственный сегмент информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_179963/.
84. Указ Президента РФ от 9 мая 2017 г. №203 «О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы», Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 10.05.2017, "Собрание законодательства РФ", 15.05.2017, N 20, ст. 2901.
85. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#ixzz58GDVqAPw>.
86. Распоряжение Правительства РФ от 01.11.2013 N 2036-р. «Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2025 года». Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 08.11.2013, "Собрание законодательства РФ", 18.11.2013, N 46, ст. 5954.
87. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. N 1632-р «Об утверждении программы "Цифровая экономика Российской Федерации"». Режим доступа: Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/71734878/#ixzz51XrrQGjR>.

88. Воробьева И. М. Государственная поддержка инновационной деятельности // Молодой ученый. — 2015. — №11. — С. 787-791. — URL <https://moluch.ru/archive/91/19568/> (дата обращения: 27.02.2018).
89. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЭКОНОМИКИ. Славин Б.Б. Информационное общество. 2015. № 6. С. 4-13.
90. ИННОВАЦИОННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. Р.М. Ламзин, Я.Я. Кайль. Электронный научно-образовательный журнал ВГСПУ «Грани познания». № 4(47). Октябрь 2016. С. 40-44. Режим доступа: www.grani.vspu.ru.
91. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ. Славин Б.Б. Инноватика и экспертиза: научные труды. 2015. № 2 (15). С. 28-37.
92. Обзор рынка информационных технологий от IDC. http://analogindex.ru/review/obzor-rynka-informacionnyh-tehnologij-ot-idc_158704.html
93. <https://equity.today/venchurnye-fondy-v-rossii.html>.
94. Национальные счета: Валовой региональный продукт: Индексы физического объема в % к предыдущему году (1998-2016гг.) [Электронный ресурс]: стат. сб.: база данных / Росстат // Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт / Росстат. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения: 14.01.2018).
95. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 (и 2011 г.): [Электронный ресурс]: стат. сб.: база данных / Росстат // Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт / Росстат. – Режимы доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14p/Main.htm, http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_14p/Main.htm (дата обращения: 14.01.2018).
96. Малое и среднее предпринимательство в России – 2015 г. (и 2010 г.) [Электронный ресурс]: стат. сб.: база данных / Росстат // Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт / Росстат. – Режимы доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_47/Main.htm, http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_47/Main.htm (дата обращения: 14.01.2018).
97. Итоги сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2015 год [Электронный ресурс]: стат. сб.: база данных / Росстат // Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт / Росстат. – Режим доступа:

http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/small_business/itog2015/itog-spn2015.html (дата обращения: 14.01.2018).

98. Путин поручил не снижать поддержку малого бизнеса/Финансовые новости, сайт о бизнесе, финансах, экономике и не только// <http://finamz.ru/2017/10/24/putin-poruchil-ne-snizhat-podderzhku-malogo-biznesa/> (дата обращения: 24.01.2018).

99. Топсахалова Ф. М.-Г., Кириленко К. В. Инновационные механизмы экономического развития АПК депрессивного региона. – М.: Изд-во: Академия Естествознания, 2009. - <https://monographies.ru/en/book/section?id=2371>

100. Интернет-сайт Автономной некоммерческой организации – микрофинансовой компании «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» <http://www.rrapp.ru/>

101. Интернет-сайт Гарантийного фонда Ростовской области// <http://www.dongarant.ru/>

102. Интернет-сайт Некоммерческого партнерства «Ростовское городское агентство поддержки малого и среднего предпринимательства»// <http://www.msprnd.ru/>

103. Инвестиционный портал Ростовской области// https://инвест-дон.рф/ru/new_element_239/

104. Официальный портал Правительства Ростовской области// <http://www.donland.ru/>

105. Субсидии начинающим предпринимателям // <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=84806>

106. Интернет-сайт консалтинговой компании Конкол // <http://concol.ru/lite/business-plans/>

107. Интернет-сайт компании Дримкас (производителя оборудования для автоматизации малой розничной торговли) // <https://dreamkas.ru/blog/online-kassy-s-2017/>

108. Официальный сайт ФНС РФ // <https://www.nalog.ru>

109. Исследование РБК: потерянное десятилетие российского бюджета // <https://www.rbc.ru/economics/09/12/2016/584824c89a79474012386691>
<https://www.rbc.ru/economics/09/12/2016/584824c89a79474012386691>

110. Сорокина, Е. В., Бизнес планирование учебное пособие (практический курс). – Воткинск, 2011 // <http://litcey.ru/finansi/64041/index.html?page=3>

111. Официальный сайт компании Консультант-плюс // <http://www.consultant.ru/>
112. Развитие малого бизнеса // <https://utmagazine.ru/posts/9720-razvitie-malogo-biznesa>
113. Презентация долгосрочной целевой программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Московской области на 2013-2016 гг.». // <https://documents.tips/documents/-2013-2016--5584a76d13fbd.html>
114. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.- www.gks.ru
115. Портал государственных услуг Российской Федерации.- www.gosuslugi.ru
116. Все за одного: почему в России краудфандинг не стал бизнес-инструментом. - www.rbc.ru
117. Planeta - Российская краудфандинговая платформа.- www.planeta.ru

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Аликаева Мадина Валентиновна	д.э.н., проф., кафедра экономики и финансов ИПЭиФ КБГУ им. Х.М. Бербекова
Асланова Лорина Олеговна	к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов ИПЭиФ КБГУ им. Х.М. Бербекова
Баженова Татьяна Юрьевна	кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного управления, ФГБОУ ВО "Тверской государственный университет"
Борисов Сергей Александрович	к.э.н., доцент кафедры менеджмента и государственного управления Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
Дудник Данил Владимирович	к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономики СКФ ФГБОУ ВО "Российский государственный университет правосудия" г. Краснодар
Дьяков Сергей Александрович	к.э.н., доцент. СКФ ФГБОУ ВО "Российский государственный университет правосудия" г. Краснодар
Захарова Светлана Германовна	к.э.н., доцент кафедры менеджмента и государственного управления Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
Зенкина Марина Валентиновна	д.э.н., профессор. Тюменский индустриальный университет

Кузьмина Евгения Евгеньевна

д.э.н., профессор, зав. кафедрой Маркетинга и рекламных коммуникаций в социокультурной сфере Московского международного университета

Ксанаева Мадина Батыровна

к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и финансов ИПЭиФ КБГУ им. Х.М. Бербекова

Лапушинская Галина Константиновна

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственного управления, ФГБОУ ВО "Тверской государственный университет"

Лысенко Екатерина Александровна

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства Таганрогского института имени А.П.Чехова (филиал) "РГЭУ (РИНХ)"

Миронов Леонид Валерьевич

магистрант 1 курса факультета психологии, педагогики и коммуникативистики ФГБОУ ВО "Кубанский государственный университет", г. Краснодар

Опрышко Елена Леонидовна

к.э.н., ст. преподаватель кафедры экономики СКФ ФГБОУ ВО "Российский государственный университет правосудия" г. Краснодар

Орлова Людмила Дмитриевна

к.э.н., доцент кафедры экономики и управления ДИТИ НИЯУ МИФИ

Остапчук Евгения Григорьевна	ст. преподаватель. Тюменский индустриальный университет
Сказочкин Александр Викторович	к.ф.-м.н., доцент кафедры экономики и менеджмента Калужского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Калуга
Сказочкин Григорий Александрович	JS-разработчик ООО "Инновационные сервисы", г. Москва
Текучева Светлана Николаевна	к.э.н., доцент, ФБГО УВО "ДГТУ"
Фирцева Светлана Валерьевна	к.э.н., доцент. Тюменский индустриальный университет
Шафиева Юлия Николаевна	к.э.н., доцент кафедры «Экономика» ФБГО УВО ДГТУ
Шевелева Вероника Владимировна	к.э.н, доцент, РГЭУ "РИНХ"
Шер Марина Леонидовна	к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики СКФ ФГБОУ ВО "Российский государственный университет правосудия" г. Краснодар
Щербакова Елена Николаевна	к.э.н., доцент. Тюменский индустриальный университет

Электронное научное издание
сетевого распространения

**Стратегическое развитие малого бизнеса и
формы поддержки индивидуального
предпринимательства**

монография

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к
сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов



ISBN 978-5-6040739-2-6



Усл. печ. л.13.2.
Объем издания 10,4 МВ
Оформление электронного издания: НОО
Профессиональная наука, mail@scipro.ru
Дата размещения: 20.03.2018 г.
URL: <http://scipro.ru/conf/monographbusiness.pdf>