



**ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БИП-ИНСТИТУТ ПРАВОВЕДЕНИЯ»**



РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ



Сборник научных статей

***I международного конкурса
научных студенческих статей, приуроченного к 30-летию
Частного учреждения образования «БИП-Институт
правоведения»***

**Минск
БИП
2020**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ

ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БИП–ИНСТИТУТ ПРАВОВЕДЕНИЯ» МОГИЛЕВСКИЙ ФИЛИАЛ
(МОГИЛЕВ, РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
(САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ)

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
(МИНСК, РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ)

ХАРЬКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПИТАНИЯ И ТОРГОВЛИ
(ХАРЬКОВ, УКРАИНА)

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Научное электронное текстовое издание

Сборник научных статей

1 электронный оптический диск (CD-R)

Сведения о программном обеспечении: программы просмотра веб-страниц (браузеры) Opera, Internet Explorer 11 и выше, Mozilla Firefox, Google Chrome v. 65; Adobe Reader 9 и выше, Adobe Acrobat Pro; DVD-Rom оптический привод

Минимальные системные требования: Процессор: 2.33 GHz, Intel® Atom 1.6 GHz. ОС: Windows 7 и выше. Оперативная память: 1 GB и более.

Минск
БИП
2020

УДК 3(082)
ББК 94 Бей
А 43

Научное электронное текстовое издание

Редакционная коллегия:

доктор юридических наук, профессор С.Ф. Сокол;
кандидат технических наук, доцент С.И. Романюк;
кандидат исторических наук, доцент Л.М. Хухлындина
кандидат исторических наук Н.Н. Ганущенко;
доктор экономических наук, профессор Н.А. Каморджанова;
кандидат экономических наук, доцент В.В. Мякинская;
доктор экономических наук, профессор А.С. Крутова.;
старший преподаватель А.В. Латенкова (ответственный секретарь)

Рецензенты:

Красовский В.М., генеральный директор Могилевской ассоциации промышленников и предпринимателей; председатель Совета по развитию предпринимательства при Могилевском областном исполнительном комитете;

Панков Д.А., заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита в отраслях народного хозяйства учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», Член Совета ЮНКТАД ООН международных экспертов по МСФО, член Наблюдательного совета ОАО «АСБ Беларусбанк», доктор экономических наук, профессор;

Ефименко А.Г., заведующий кафедрой экономики и организации производства учреждения образования «Могилевский государственный университет продовольствия», доктор экономических наук, профессор

Рекомендовано к опубликованию научно-методической комиссией Могилевского филиала Частного учреждения образования «БИП-Институт правоведения» (протокол № 5 от 25.03.2020)

А 43 Региональные аспекты развития малого предпринимательства: проблемы и пути развития[Электронный ресурс]: сборник научных статей I международного конкурса научных студенческих статей. Минск, 01 марта 2020 г. / ред. кол. С.Ф. Сокол [и др.]. – Минск: БИП

Сборник включает статьи участников I международного конкурса научных студенческих статей 2020г. посвященной 30-летию Частного учреждения образования «БИП-Институт правоведения». Конкурс проведен в рамках кафедральной темы НИР «Развитие малого предпринимательства в регионе: проблемы и пути решения», выполняемой кафедрой экономики Могилевского филиала «БИП-Институт правоведения». Статьи рекомендованы к опубликованию редакционной коллегией и печатаются в виде, предоставленном авторами, без дополнительного редактирования.

Научные статьи могут быть использованы в научно-исследовательской, практической и образовательной деятельности, а также в идеологической и воспитательной работе. Издание не требует установки на жесткий диск компьютера. На диске расположен файл издания в формате pdf.

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО



Год проведения I Международного конкурса научных студенческих статей «Региональные аспекты развития малого предпринимательства: проблемы и пути развития» является *юбилейным* для Частного учреждения образования «БИП-Институт правоведения» (далее БИП). В 2020 году институту исполняется **30 ЛЕТ!** Являясь первым в Республике Беларусь юридическим вузом негосударственной формы собственности, он стал авторитетнейшим и динамично развивающимся учреждением высшего образования.

Идея проведения конкурса принадлежит кафедре экономики Могилевского филиала БИП и ее сетевым партнерам: УО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет» (Российская Федерация), УО «Белорусский государственный экономический университет» (Республика Беларусь), УО «Харьковский государственный университет питания и торговли» (Украина).

Масштаб и география участников конкурса говорит о верном векторе руководства БИП, направленного на развитие сотрудничества с зарубежными партнерами и повышение статуса института в международных и национальных научных сообществах.

В международном совместном проекте приняли участие более 100 студентов и магистрантов из 4 стран из 29 учреждений высшего образования:

1) РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ:

1.1) г. Витебск:

УО «Витебский государственный технологический университет»;

УО «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова»;

1.2) г. Гомель:

УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»;

УО ФПБ «Международный университет «МИТСО». Гомельский филиал;

1.3) г. Минск:

УО «Белорусский государственный технологический университет»;

УО «Белорусский национальный технический университет»;

УО «Белорусский государственный университет»;

УО «Белорусский государственный экономический университет»;

1.4) г. Могилев:

ЧУО «БИП - Институт правоведения» Могилевский филиал;

МОУВО «Белорусско-российский университет»;

УО «Могилевский государственный университет продовольствия»;

УО «Могилевский государственный университет им. А. А. Кулешова»;

1.5) г. Горки:

УО «Белорусская государственная орденов Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия».

2) РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ:

2.1) г. Санкт-Петербург

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

2.2) г. Новосибирск

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный технический университет»;

2.3) г. Оренбург

ФГБОУ ВО Оренбургский государственный университет;

2.4) г. Смоленск

ФГОУВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»/ Филиал;

ЧОУ ВО «Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики/ Филиал

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»/
Филиал

2.5) г. Барнаул

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»;

2.6) г. Брянск:

ФГБОУ ВО «Брянский государственный университет им. И.Г. Петровского»;

2.7) г. Вологда:

ФГБОУ ВО «Вологодский государственный университет»;

2.8) г. Астрахань:

ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»;

3) УКРАИНА:

3.1) г. Харьков

УО «Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца»;

3.2) г. Бердянск

УО «Бердянский университет менеджмента и бизнеса»;

3.3) г. Кременчук

УО «Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского»;

3.4) г. Чернигов

УО «Национальный университет «Черниговская политехника»;

3.5) г. Каменец-Подольский

УО «Подольский государственный аграрно-технический университет».

4) КАЗАХСТАН:

4.1) г. Нур-Султан

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева.

Выбор направления конкурса является не случайным. С 2017 года кафедра экономики Могилевского филиала БИП работает над темой научных исследований «Развитие малого предпринимательства в регионе: проблемы и пути решения». Руководителем темы НИР является заведующий кафедрой экономики Мякинкая Виолетта Викторовна, к.э.н., доцент.

По итогам выполненных исследований профессорско-преподавательским составом кафедры экономики (Самусева Л.А, к.э.н., доцент, Хмельницкая Г.С., к.э.н., доцент, Ефименко А.Г., д.э.н., профессор, старшие преподаватели Латенкова А.В., Голубицкая А.А., Мычкова И.К.) опубликовано 3 монографии, 74 научных статей, 71 тезис, 11 учебно-методических разработок. Апробация и внедрение разработок кафедры подтверждены актами о внедрении:

в производство (более 10 актов) ООО «Бечет», ООО «ФлюоритТранс», ОАО «Могилевский завод Строммашина», МОАО «Красный металлист», ГУКПП «Могилевоблсельстрой» и т.д.;

в учебный процесс (более 20 актов) МОУВО «Белорусско-Российский университет», УО «Могилевский государственный университет продовольствия» и другие учреждения образования. Кафедра экономики активно сотрудничает с различными коммерческими организациями, в которых нашли научно-практическое внедрение в жизнь 21 дипломная работа.

Спасибо всем, кто принял участие в нашем конкурсе. Надеемся, что наше сотрудничество будет продолжено и в дальнейшем!

Директор
Могилевского филиала



И.В. Божков

СОДЕРЖАНИЕ

Абраїмова А. М., Шалаєва А. М.

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVEMENT OF SMALL BUSINESS ROLE IN THE ECONOMY OF UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF INTEGRATION AND GLOBALIZATION 3

Акылбек А. Д., Хамзина Р. К.

НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....5

Андреевкова А. Н.

МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....

Асылбеков Д., Туспек К., Кошербаев Ш.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аубакиров Б. Б.

РОЛЬ И МЕСТО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Афанасьева К. С.

РОЛЬ И МЕСТО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Базылева А. В.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Бахолдина Т. Ю.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ В НАЛОГОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Березуцкая А. С., Зельцер К. В., Образцова Н. С.

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ РИСКА МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ

Веселов Е. А.

НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ И МАЛЫЙ БИЗНЕС

Водолазская А. И.

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Галайда Е. П.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕГО ВКЛАД В ПОКАЗАТЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Денисевич А., Козлова А.

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ СФЕРЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

Добровольская А. А.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЯПОНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ УКРАИНСКОГО РЫНКА

Дрозд Ж. П.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Дубкова М. Г.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОСУДАРСТВАХ – УЧАСТНИКАХ

СНГ

Зайберт А. В., Зайберт К. А.

ВЛИЯНИЕ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Зинькевич М. В.

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Зимницкая А. С.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В
РЕБСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Қажыбек І. К.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАЗАХСТАНА НА
СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Кальченко А. А.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Капленко Т. С. НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ:
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Карасинцева А. Б.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В
АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Карягина В. С., Никифорова М. В.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РФ И СТРАН ЗАРУБЕЖЬЯ

Карягина В. С., Сунцова И. П.

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Кейкешева М., Кунарова Д., Цай Ж.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В КАЗАХСТАНЕ

Колесниченко А. И.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОТЕНЦИАЛЕ РЕГИОНА:
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ, ПРОБЛЕМЫ, ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Королева Я. В.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В
СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Костюкова В. И., Шарпило, М. В. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО МЫШЛЕНИЯ У
ШКОЛЬНИКОВ НА ОСНОВЕ ИГРОВЫХ МЕТОДОВ

Костюкович С. П.

ЛИЗИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В
УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Круглова А. О., Гаврилюк Е. С.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ
(СТРОИТЕЛЬСТВО) НА ПРИМЕРЕ МАЛЫХ И МИКРООРГАНИЗАЦИЙ

Кулиничева Н. А.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ
РОССИИ

Курзакова Е. А.

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Лапковская Д. А.

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

Лихорай И. В.

КОНЦЕССИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛИМАТА ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СМОЛЕНСКОМ РЕГИОНЕ

Лукьяшко М. И.

SCRUM: ИТЕРАТИВНЫЙ ПОДХОД КАК ПАНАЦЕЯ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Мамешева А. К.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Махотина А. Р.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Махотина А. Р.

РОЛЬ КОРРУПЦИИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Маковчик А. В.

ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Мельникова В. Г.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Мигас И. В.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ: ТЕНДЕНЦИИ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Минина Е. А.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА ОСНОВЕ ОРГАНИЗАЦИИ КЛАСТЕРОВ

Никитина В. Е.

ОСНОВНЫЕ УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Орлова А. А.

НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ КАК ПРИМЕР УСПЕШНОЙ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Осипова Е. В.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Пасько О. А.

ТУРИЗМ КАК ФАКТОР СОХРАНЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Петрова А. В.

ЭВОЛЮЦИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И ЭТАПЫ

Пивторак С. Р.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТИ КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ПРИЗНАКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ И МИРЕ

Подолько Е. А.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВИТЕБСКЕ И ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ

Рабцевич А. А.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ КАРТОФЕЛЕВОДСТВА В КРЕСТЬЯНСКИХ(ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВАХ МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Раковец Р. В.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ревенок М. О.

ЭВОЛЮЦИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ: ОСНОВНЫЕ ВЕХИ РАЗВИТИЯ И ОСОБЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Романовская А. О.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Савицкая А. В.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Самуйлова Н. В.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Самуйлова Н. В.

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Смоляр М. В.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Соболева Ю. В.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОИЗВОДСТВОВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

Сомова Е. А.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Сомова Е. А.

АНАЛИЗ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Степанова А. Н.

КОРРУПЦИОННЫЕ БАРЬЕРЫ – КАК ФАКТОР ТОРМОЖЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

Степанова А. Н.

ЗНАЧЕНИЕ РОДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Степанова Н. В.

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Тарасова А. Ю.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Унжакова Н. А.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОТРАСЛЕВЫХ ПРИОРИТЕТОВ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕГИОНА

Филипенко К., Горошко М., Сентюрова А.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Халикова Д. Г.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОРЕБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Холопова Ю. С.

МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Хребтович Я. В.

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Цурупа Т. М.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В МЕДИЙНОМ АГЕНТСТВЕ

Черная Е. А.

ВЛИЯНИЕ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Шамшева Н. В.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО РАЗВИТИЮ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В

УКРАИНЕ

Шарандо Е. А.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ
БЕЛАРУСЬ

Шарандо Е. А.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Шибанова А. В.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVEMENT OF SMALL BUSINESS ROLE IN THE ECONOMY OF UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF INTEGRATION AND GLOBALIZATION

*Абраїмова А. М., Шалаєва А. М. (ХНЭУ ім. С. Кузнеця, г. Харків)
Научний керівник: Нікітіна А. В., к.э.н., доцент*

Introduction. Small businesses are an integral part of a socio-economic state of the country. Firstly, they contribute to maintaining the stability of market relations, since a large part of the population is drawn into this system of relations, because the stability of the system can be provided when 20–30% of the citizens of the country have their own effective business. Secondly, they create the necessary mobility of production in the conditions of flexible market deepening of specialization and wide development of production cooperation without which its success is impossible. Ultimately, this leads to a dynamic economic development and growth of the national economy. Thirdly, the role of small enterprises in the activities of large and medium-sized enterprises is constantly increasing. That is why it is necessary to investigate this field.

Analysis of recent research and publications. The prospects of small business development in Ukraine were researched by the following national scientists: H. Ye. Havryliuk [1, p. 17-21], S. U. Abdybekov [2], D. S. Pokryshka [3], O. S. Ivanilov [4, p. 728], D. V. Vasyliieva [5], O. I. Tymchenko [6] and others. They studied the role of small business in Ukrainian economy and have defined different approaches for solving problems of small businesses functioning in current market conditions. However, the situation is changing over time, so that the issue of finding appropriate ways to improve the efficiency of small business in the Ukrainian economy needs to be further investigated. Small business is an independent, systematic, proactive economic activity of small businesses and citizens-entrepreneurs (individuals) which is carried out at their own risk in order to gain profit. It is any activity (commercial, industrial, financial, innovative, insurance, etc.) of certain entities whose main purpose is to realize their own economic interest[5].

Aim of the article is to analyze the role of small business particularly in the economy of Ukraine, reveal and systematize the problems that cease its development; to identify and systematize the ways of solving them in order to accelerate the economic development of the country.

Results. Small business is one of the main tools for the development of the national market economy. Historically this particular sector of the economy has become a necessary primary step to create the market environment in the form of small-scale production. Nowadays it is obvious that the prospect of competitive market establishment directly depends on how effective will be the realization of the small businesses potential in the country. As a role model in this process we can take rich experience of the leading countries of the world.

Having analyzed the scientific sources it was found that small business in Ukraine contributes to the development of the country's economy and has significant advantages over the activities of large enterprises such as:

- restructures the economy of the country and assimilates it to high-developed countries, where the majority of GDP is made up of small and medium-sized enterprises (from 30% up to 60%);
- are quicker in responding to changes in the market, provide the economy of the state with the necessary flexibility to general processes in society, ensure the existence and maintenance of fair competition and fill the market with goods and services that are in demand for a certain period, providing a rapid cost recovery;
- is one of the main tools to overcome market monopolization. Given the narrow specialization and use of advanced technology to increase its competitiveness small business undermines the monopoly position of large corporations;
- are more likely to create more workplaces and absorb excess labor during cyclical downturns or structural changes in the economy. In economically developed countries from 50% up to 70–80% of all workplaces are on average created by the small businesses;
- is the driving force behind the development of scientific progress. In order to always stay relevant to the consumer, small businesses are trying to implement the latest technologies, thereby providing a significant impetus and financial incentive to develop new business ideas;
- affects the overall recovery of the economy and society as a whole by creating the skills of doing their own business, the success of which depends on the professionalism and willingness of the entrepreneur to take risks.

Having analyzed the results we have found that small-scale business takes enormous 99% of all enterprises and natural entrepreneurship entities in Ukraine (Figure 1) [9].

Most of them are small entrepreneurship entities. The reason may lay in the fact of easier registration of such type of economic entity and their mobility and flexibility. This diagram illustrates the importance of small business and the necessity of its development and support from the government. In order to estimate situation, we need to compare the data to the same indicators in different developed countries. For example, in the USA small business takes 97.6% of all enterprises, in Japan this indicator is 99.2%, Germany is 99.3%, Great Britain is 99.1%, and Singapore is 98.5%. We see that all of those well-developed countries have the share of small business from all economic entities in their economy exceeds 90%. Having analyzed the data we can claim that Ukraine is quite well-developed according to this indicator. Since small business contributes to overcoming monopoly in the national economy and stimulates competition, which is an important part of market economy, huge part of it in the economy of Ukraine should signify big level of competitiveness. However, from the Global Competitiveness report [10] we see that it is not the case. In 2019 Ukraine was on 85th place out of 141 with the score 57 out of 100, what is even less than in 2018 by 2 places. In 2018 the country was on 83rd place with the same score, while the USA takes the 1st place with score 85.6, Germany was on the 3rd with 82.8 and Singapore was placed on the 2nd place with 83.5

points.

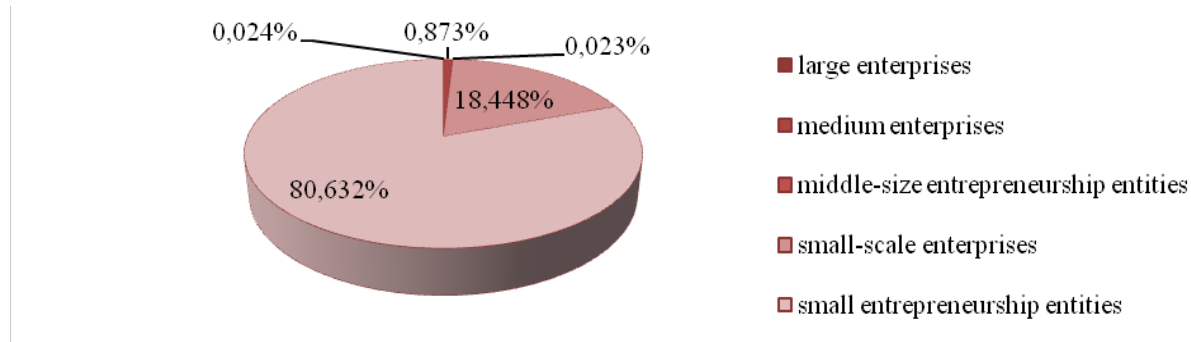


Figure 1. Economic structure of Ukraine by the share of small, medium and large business

According to the latest data small and medium-sized businesses in Ukraine bring 55% of gross domestic product (GDP) to the economy of the country and if taking into account only small businesses, then it is only 16% of GDP. According to the World Trade Report[11], the median GDP contribution of Small and Medium-sized Enterprises' (SME) is roughly 45 per cent. According to the United Nations, in general, 30 to 60% of the national product is produced by SMEs, depending on the country, meaning that the situation on ukrainian market is normal. However, the problem of small competitiveness in Ukraine is not well-studied, but the main are the technological backwards and unfavorable business climate.

The Ukrainian economy has an unfavorable climate to create and support the sustainable development of small businesses. This can be seen from the distribution of small enterprises by the type of their economic activity (Figure 2) [12].

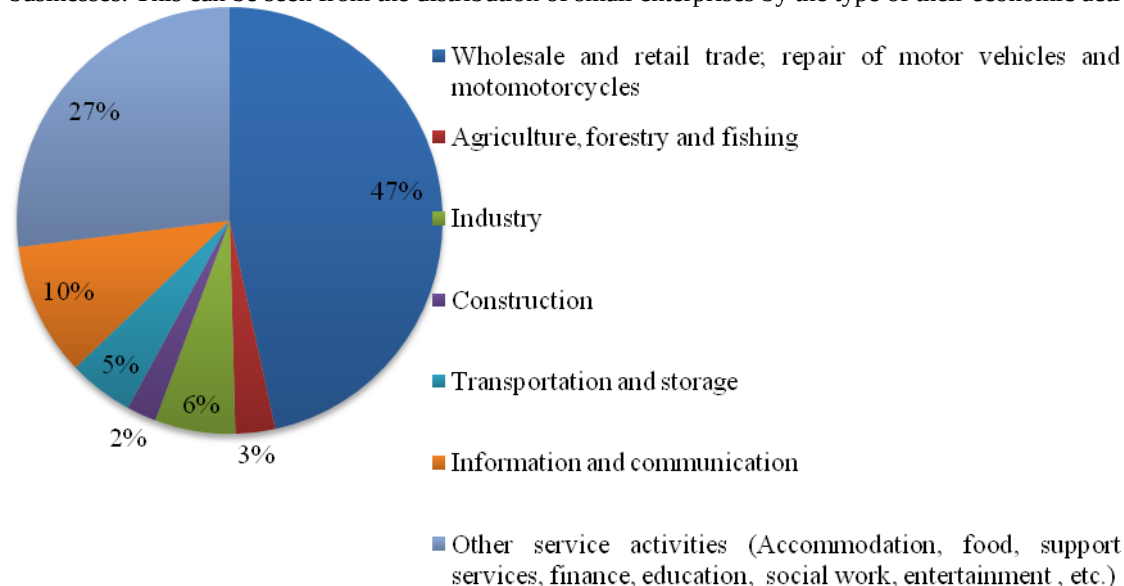


Figure 2. The distribution of small business by the type of their economic activity

It is illustrated that wholesale and retail trade is the sector of economy which has the biggest part of small business. But industry, which includes mining and quarrying, manufacturing, electricity, gas, steam and air conditioning supply and water supply, sewerage, waste management and remediation, takes only around 6%. Moreover, the sphere of agriculture, forestry and fishing is poorly developed in Ukraine, only 3% of all small enterprises work in this sphere. It is a huge surprise, since Ukraine has a huge agricultural potential and according to the aims of the United Nation in Ukraine by 2030 the productivity of agriculture and the incomes of small food producers will be doubled [13].

Modern sector of information and communication is quite popular among small business; around 10% of all small enterprises contribute to it. However, it is important to notice which spheres do not involve a lot of small entrepreneurs. They are financial and insurance activities, education, human health and social work activities, arts, entertainment and recreation, administrative and support service activities, construction.

In order to carry out full analyzes of structural distribution of small business, it is necessary to compare the data on Ukraine by the same data of other countries. Since Ukraine lies between Europe and Asia, it is reasonable to compare it to those two types of economies: European and Asian[2].

In Europe agriculture engages 11% of all small enterprises, industry – 18%, wholesale and trade – 21%, transportation – 14 % and construction – 13%. As we can see European model is balanced enough. Although sales still take the largest part, the difference between this branch and other spheres is not so huge. In Asia the situation is rather different. Large part of small business is engaged into industry – 41%. Agriculture is also bigger – 21%, construction is a bit less than in Europe – 10%, and

so is transport – 12%. However, wholesale and trade take only 16% of small business. Other sectors of economy do not involve small business or its share is insignificant.

According to the data, small business distribution on different branches of the economy in Ukraine is more similar to the European model, although a lot of work should be done in order to take it to harmonize it. Participants in small business activity in Ukraine do not give preferences to industry. However, the share of industry in Ukraine is still much lower than one in Europe and so do agriculture, transportation and construction. At the same time wholesales and trade engage too many small entities, much more than even in Europe. But the main feature that distinguishes Ukraine economy is that small business is actively involved into lots of various spheres, such as accommodation and food, information and communication, financial and insurance, scientific and technical activities, administrative service activities, education, and other service activities, which engage around 37% of all small enterprises.

We have identified the main factors of small business weakness and instability:

- general macroeconomic indicators of the Ukrainian economy. Small business, as a structural unit of the state's economy, directly responds to both positive and negative dynamics of the country's main macroeconomic indicators;

- the policy of the government. First of all, even though the government has approved “The Strategy for the Development of Small and Medium-Sized Entrepreneurship in Ukraine” for the period up to 2020, the actions taken were not enough. One of the main tools to support SMEs is financial assistance in the form of available loans. However, in Ukraine interest rates on business loans are too high and reach around 20 – 21% per year. Only 10% of enterprises in Ukraine are able to use loans;

- high tax rates for small businesses. Entrepreneurs become unable to pay statutory taxes because they do not receive the expected profits. In one case, a small business simply stops its activity because of unprofitability. Otherwise, this situation forces many small business entities to hide their income in order to pay less tax; as a result, they resort to the shadow economy;

- lack of favorable regulatory and legal support for the development of small business, as well as entrepreneurship as a whole. There is a lack of clear regulation of relations between business entities and authorities; there is no effective legislative mechanism for state financial support for small businesses. As a result, entrepreneurs have no incentive to start their own business;

- limited financial and material resources. There are insufficient support of small business and lack of satisfactory level of machinery, even though there is significant innovation potential. In the absence of a sufficient amount of start-up capital, own production facilities and equipment, many small businesses do not start their activity, even though their business plan is perspective;

- the lack of reliable information. Imperfect accounting and statistical reporting of small businesses; limited information about the market situation, advisory support and business-educational programs do not give possibility for an individual to get interested in his business.

- business monopolization. Today a very common phenomenon in the Ukrainian economy is the displacement of small businesses from the general market by big business monopolies. Monopolies deprive entrepreneurs of the opportunity to develop an area that dynamically responds to all the changes in the market;

- low competition in domestic markets. It is very difficult for new businesses to survive and form their competitiveness in the Ukrainian market, as there is a tendency of high concentration of firms in certain sectors of the economy;

- instability of business conditions (high level of corruption, bureaucracy, raiding). Changes in regulatory and economic policies makes entrepreneurs apply shadow economy schemes for getting profit. That situation causes up to 60% of capital outflow, closing production and stopping activity. Ukraine is a country where entrepreneurship requires a high degree of risk and lots of informal costs.

After analysis, we have distinguished 3 main governmental policy directions, which should be aimed at the Ukrainian business climate improving (Figure 3).

Both factors are important for the economy, but only combining the powers of governmental and non-governmental ways to improve the role of small business, the situation can change to the better. Systematic approach is necessary in order to achieve the best outcome in the shortest terms.

Conclusion. Small business is an essential part of Ukrainian economy and is extremely important for its development. It plays an important role in increasing the flexibility of the market, overcoming monopolization, employing the population, creating the middle class necessary for the country's democratization and implementing the achievements of the scientific progress. In Ukraine, as in all the developed countries, small business takes the absolute majority of all economic entities and contributes well to GDP. However, that does not improve the competitiveness on the Ukrainian market because of several problems in the economy. The biggest share of small business is engaged into wholesale and retail trade, but only little part of it does agricultural and industrial activity, although informational sphere is well-developed. Having compared the structure of small business by their economic activity, we came to the solution that Ukraine is closer to the European model of small business distribution, although a lot of work should be done in order to harmonize the market.

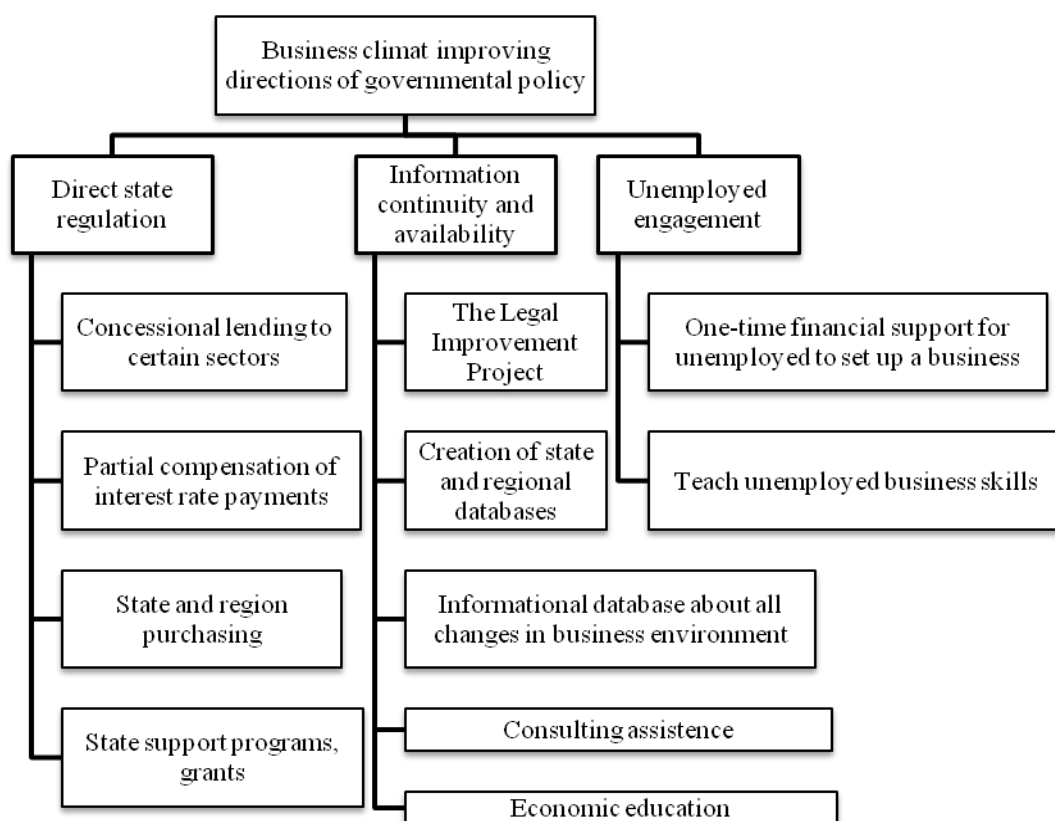


Figure 3 - Directions of governmental policy aimed to improve the Ukrainian business climate

Fig

But in our opinion, in addition to the state stimulation of small business development there are many other factors that can positively affect the effectiveness of small business activity in Ukraine(Figure 4).

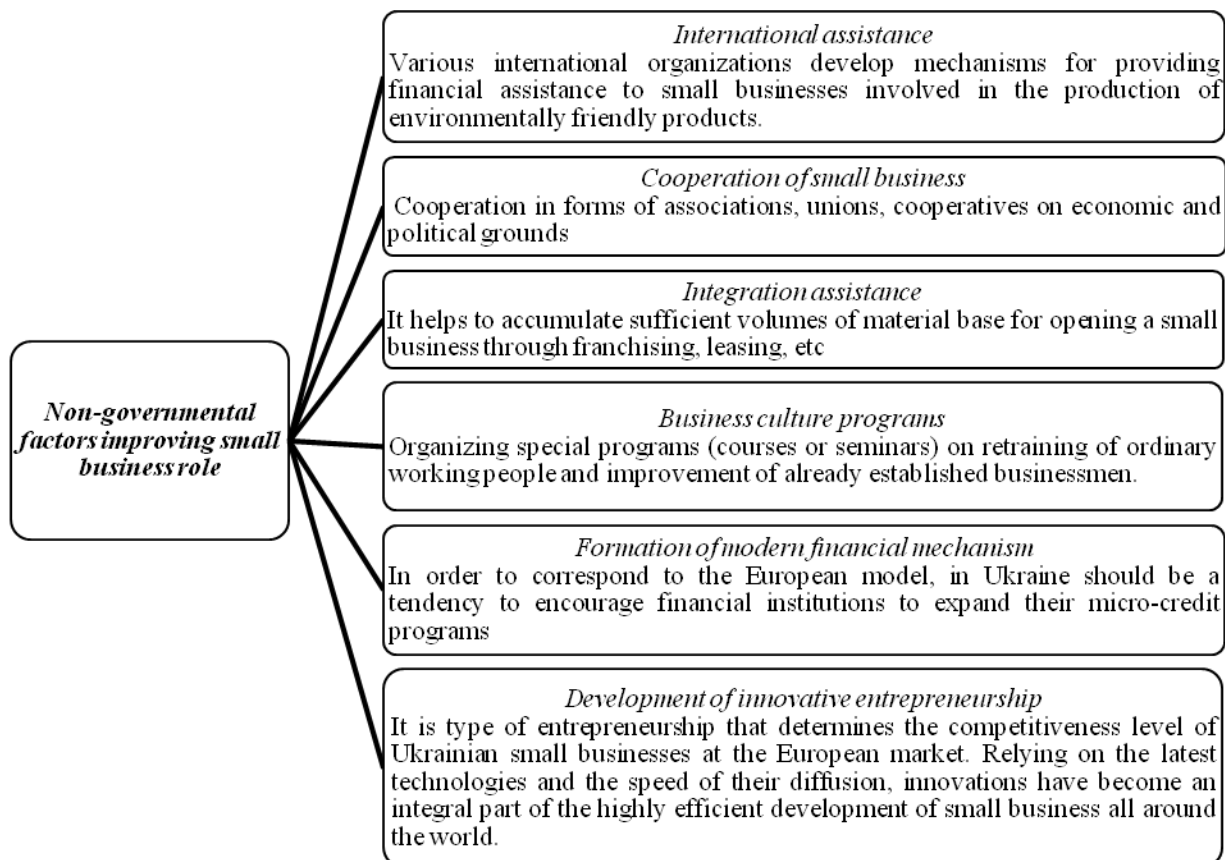


Figure 4 - Non-governmental factors which improve the role of small business

We have distinguished the problems that worsen the conditions for small business flourishing and after their analysis

we have identified possible solutions as the necessary steps from both the governmental and non-governmental sphere.

In order to promote small business the governmental policy should support certain sectors of economy, partially compensate the interest rate payments and increase money flows into the small business by supporting programs. Priority directions for future scientific researches should be theoretical substantiation of development of cooperation of small business entities with international organizations and business structures, which in turn should promote innovation and scientific and technical small business development, legal bases for one-time payment to the unemployed for setting up their business, trust-issues to small enterprises and economic benefits of partial compensation of interest rate payment to opening small business by the government.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гаврилюк Г. Є., Одрибец Н. О. Сучасний стан і проблеми розвитку малого підприємництва в Україні. Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. 2015. Вип. 48. С. 17-21. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2015_48_5
2. Абдибеков С. У., Беделбаева А. Е. Мировые тенденции развития предпринимательской деятельности в экономике зарубежных стран. Вестник Казахского Национального Университета. 2015.
3. Покришка Д. С. Розвиток експортного потенціалу малих і середніх підприємств як чинник компенсації втрат України на традиційних зовнішніх ринках. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». 2018. № 15.
4. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник. Київ: Центр учбової літератури. 2009. 728 с.
5. Васильева Д. В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні. Механізм регулювання економіки. 2011. № 3.
6. Тимченко О. І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України. Ефективна економіка. 2015. № 6.
7. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
8. Господарський кодекс України: Верховна Рада України від 16.01.2003. № 436-IV. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/436-15>
9. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Klaus Schwab. The Global Competitiveness Report. World Economic Forum. 2019. 15s. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
11. World Trade Report. 2016. World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report16_e.pdf
12. Кількість суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності у 2010-2018 роках. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. Цілі сталого розвитку 2016-2030. United Nations Ukraine: веб-сайт. URL: <http://www.un.org.ua/ua/informatsiinyi-tsentr/27-page>
14. 5 trends of the future Ukrainian entrepreneurs should keep in mind. Kyiv International Economic Forum. 2019. URL: <https://ufuture.com/sme-forum-5-trends-of-the-future-ukrainian-entrepreneurs-should-keep-in-mind/>

НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Акылбек А. Д., Хамзина Р. К. (ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, г Нур-Султан)
Научный руководитель: Сембиева Л. М., д.э.н., профессор*

Каждое государство осуществляет поддержку экономики в зависимости от приоритетов и экономической ситуации как внутри страны, так и в мире. В условиях глобализации, наивысшим приоритетом становится конкурентоспособность отраслей. Как известно в мировой практике, основным подспорьем в развитии конкурентоспособности экономики является малый и средний бизнес.

Рассмотрим механизмы поддержки, которые используют развитые страны. В 1953 году Конгресс США определил приоритеты государственных интересов в поддержке малого предпринимательства, именно тогда и была создана Администрация Малого Бизнеса (АМБ). АМБ защищает интересы малых форм предприятий на правительственном уровне и имеет представительства в крупных городах страны, что способствует распространению политики на все штаты. АМБ реализует следующие программы:

- Отдел АМБ по стандартизации устанавливает критерии отнесения бизнеса к малому. Эти критерии изменяются по отраслям.
- Программа «7а» – предоставление гарантии. Для суммы не более \$750 000 гарантия предоставляется на 75% займа; не более \$100 000 – на 80%.
- Программа «504» – долгосрочный кредит для покупки недвижимого имущества, оборудования, технологий. Гарантия предоставляется под 40% займа, а максимальная сумма ее не превышает \$1 млн.

– Центры женщин-предпринимателей (WBCs) – направление по обучению и подготовке бизнес-леди к управлению МСП. Более 9 миллионов человек занято на предприятиях, принадлежащих женщинам, почти 1,15 трлн долл. составляет их вклад в экономику и темпы их экономического роста выше, чем средние по стране.

– Центры содействия экспорту – осуществляют поиск кандидатов на финансирование экспортно-ориентированных проектов, а также кредитуют внешнюю торговлю МСП. [1]

Таблица 1 - Государственный бюджет США, который был направлен на кредитование и поддержку МСБ 2016-2018гг.

Валовое бюджетное финансирование	2016г. принято	2017г. в годовом исчислении	2017г. принято	2018г. запрос	2018г. приращение/ уменьшение
Зарплаты и расходы участников программ млн. дол.	268,000	267,491	269,500	265,000	4,500
Программы развития предпринимательства млрд. дол	231,100	230,661	245,100	192,450	52,650
Программа бизнес кредитования					
Администрация млн. дол	152,726	152,436	152,726	152,782	56
кредитная субсидия млрд. дол	3,338	3,332	4,338	3,428	900
Всего по программе бизнес кредитования, млрд. дол	156,064	155,767	157,064	165,220	844
Примечание: таблица составлена на основании данных Бюро Статистики США.[2]					

По программе кредитования бизнеса в общем было выделено 157,064 млн. дол. за 2016г. и 156,220 млн. дол. за 2017г

Таблица 2 - Программы финансирования экономики США.

Название программ	2016г. принято	2017г. в годовом исчислении	2017г. Принято	2018г. запрос	2018г. приращение/ уменьшение
Программа технического развития	1,407	2,795	2,800	2,800	-
Обучение предпринимательству	7,219	9,981	10,000	2,000	8,000
Ускорители роста	3,500	998	1,000	-	1,000
Программа HUBZone	3,184	2,994	3,000	2,500	500
Техническая помощь по микрозайму	24,340	24,952	31,000	25,000	6,000
Национальный женский деловой совет	1,286	1,497	1,500	1,500	-
Основная техническая помощь	5,000	4,990	5,000	-	5,000
Региональные инновационные проекты	5,824	5,989	5,000	-	5,000
Покрытие задолженности	10,500	10,480	10,500	9,900	600
Центры развития малого бизнеса	121,200	116,778	125,000	110,000	15,000
Государственная программа расширения торговли	18,850	17,996	18,000	10,000	8,000
Ветераны	12,808	12,277	12,300	11,250	1,050
Женские бизнес-центры	17,335	16,968	18,000	16,000	2,000
ВСЕГО	234,231	230,661	245,100	192,450	52,650
Примечание: таблица была составлена автором на основании источника. [3]					

Из таблицы видно, что было утверждено финансирование образования в сфере предпринимательства в размере 10 000 млрд. дол., когда в 2016 году данный показатель составил 7,219 млн. дол. На развитие малого бизнеса в свою очередь было выделено 121,200 млн. дол. в 2016г., а в 2017г. данный показатель уменьшился и стал равен 116,778 млрд.дол.

Chart 1.1: 7(a) and 504 Loans Approved Combined (\$ Billions and Number of loans)

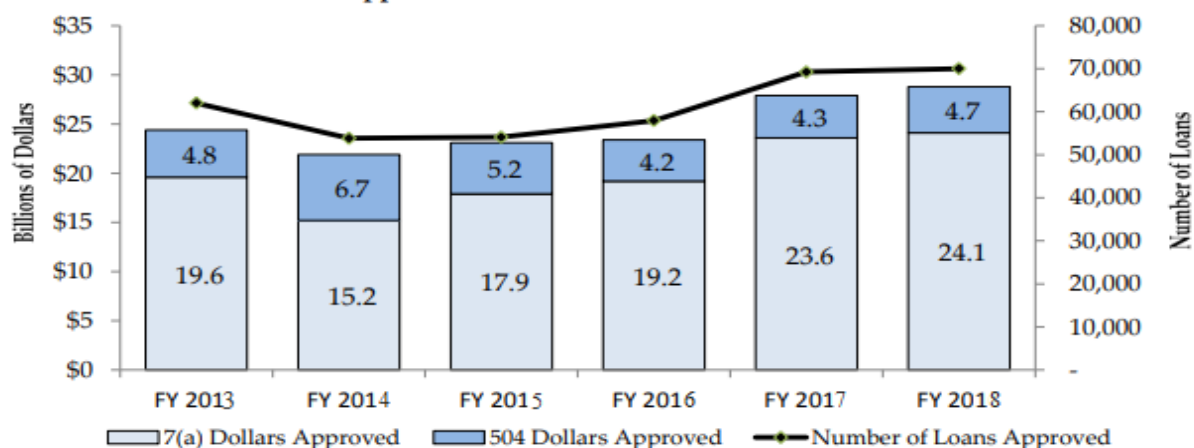


Рисунок 1 - Количество и сумма одобренных кредитов в сфере МСБ

Примечание: график составлен на основании источника [4].

В 2017 - 2018 году количество одобренных кредитов составило около 67 тысяч, что в стоимостном выражении составило 28 млрд. дол. в 2018 году, в то время как, в 2016 году данный показатель был равен 59 тыс. одобренных кредитов, или 22,4 млрд дол. в стоимостном выражении.

Малые и средние предприятия (МСП) - основа экономики Китая и движущая сила его экономического развития. Малые и средние предприятия стали важным источником экономического роста Китая, и их количество растет (табл. 1, рис. 1). По статистике, малые и средние предприятия составляют 99,3 % от общего количества предприятий в стране, на них приходится 55,6 % ВВП, 74,7 % дополнительной добавленной стоимости промышленной продукции, 46,2 % налоговых поступлений и 62,3 % экспорта, а также около 75 % рабочих мест в Китае.

Таблица 3 - Количество предприятий МСБ за 2014-2018 гг. в Китае.

Год	Количество предприятий тыс. ед	В том числе МСБ, тыс. ед.
2014	162,9	155
2015	171,3	162,7
2016	181,6	172,8
2017	196,2	194,2
2018	219,4	217,3

Примечание: составлено автором на основании статистических данных Комитета КНР.

Наглядно ту же самую информацию можно увидеть на следующей диаграмме:

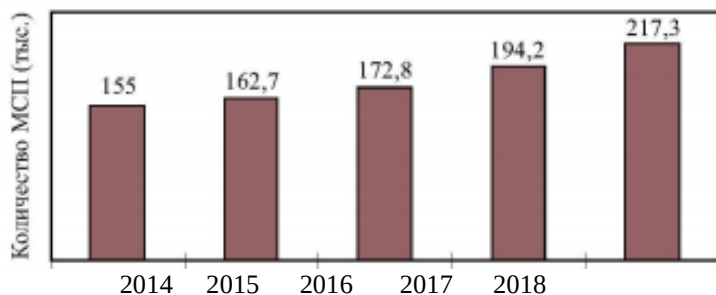


Рисунок 2 - Количество предприятий МСБ в общем числе, тыс.ед в Китае.

Примечание: составлено автором на основании статистических данных Комитета КНР. [5]

Китай осуществляет поддержку экономики через снижения налогового бремени для компаний малого и среднего бизнеса, а также через кредитование. Кабинет Правительства Китая еще в начале 2018 года приняли решение о расширении политики освобождения от НДС, так от НДС были освобождены компании чьи доходы от продаж составляли менее 30 000 юань или (4 520 дол.США) за последний год.

Что касается опыта ближайшего крупного соседа, Российской Федерации, в 2017 году российские банки выдали малым и средним предприятиям 6,1 трлн руб. кредитов – это на 15% больше, чем в 2016 году, говорится в исследовании рейтингового агентства «Эксперт РА» (есть у РБК), посвященном кредитованию малого и среднего бизнеса (МСБ). Сектор демонстрирует рост впервые с 2013 года, объем выдачи – самый крупный за три года, однако докризисных значений кредитование МСБ в России все еще не достигло: по итогам 2013 года МСБ было выдано 8,1 трлн руб. кредитов.

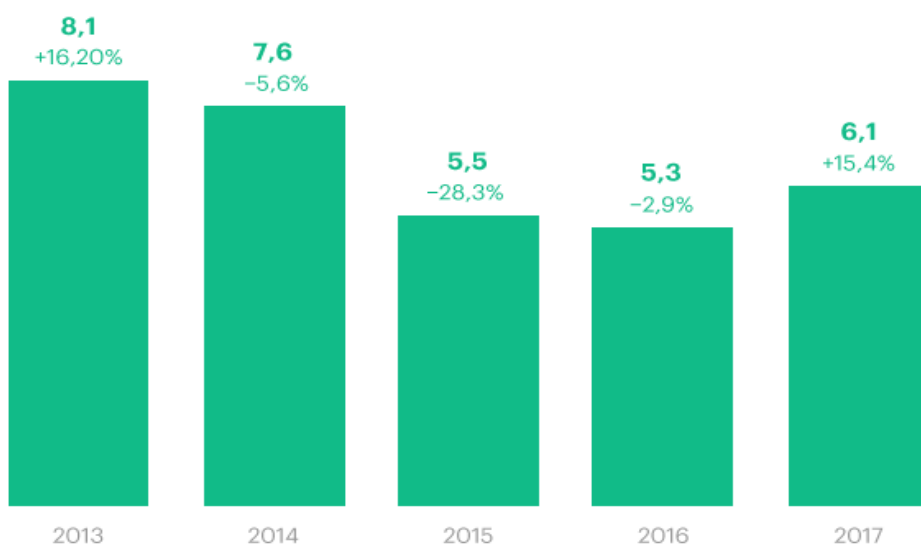


Рисунок3 - Кредиты, выданные малому и среднему бизнесу в 2013-2017 годах (трлн.).
Источник: Центробанк России. [6]

Анализируя диаграмму, можно увидеть, что уровень выдаваемых кредитов МСБ в 2015 году сократился на 28,3% и составил 5,5 трлн. руб., однако, данный показатель показал положительный рост в 2017 на 6,1% по отношению к 2016 году и составил 6,1 трлн. руб.

Вклад сектора МСП в ВВП в большинстве развитых стран колеблется от 50% до 60%. В Казахстане предприятия МСП в 2018г. обеспечивают лишь 21% ВВП. Это низкое значение, требующие существенного корректировки. Доля валового выпуска продукции и услуг МСП по отношению к ВВП в разных странах приведена на рисунке. Из диаграммы на рисунке 1 видно, что доля МСП в Казахстане в 2 раза меньше, чем в развитых странах.

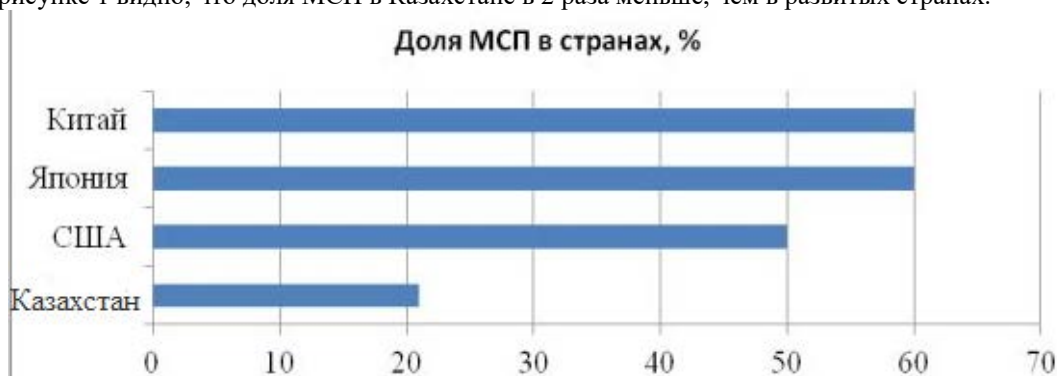


Рисунок 4 - Доля МСП в странах в 2018г., %
Примечание: диаграмма выполнена на основании источника [3].

Доля среднесписочной численности занятых на предприятиях малых форм представлена на рисунке. Из диаграммы видно, что доля занятых в МСП меньше в 2-3 раза. Данный показатель сильно отстает от показателя зарубежных стран.



Рисунок 5 - Среднесписочная численность занятых на предприятиях МСП в 2018г., %
Примечание: диаграмма выполнена на основании источника [3].

Государственная поддержка, безусловно, определяет направление развития всей экономики страны. От того,

какие меры и в какой степени эти меры поддержки будут использованы, зависит результат.

Проведем анализ положительных и отрицательных сторон государственной поддержки экономики. К преимуществам обычно относят следующие моменты:

1) Государство защищает молодые или наиболее значимые отрасли хозяйства страны. В условиях стремительного развития инноваций, все чаще начинают появляться совершенно новые отрасли развития экономики, и на начальном этапе наиболее важно осуществлять поддержку молодой отрасли. Однако, не менее важным является поддержание таких системообразующих отраслей как сельское хозяйство, образование, поддержка малого и среднего бизнеса.

Таблица 4 - Анализ эффективности кредитования МСП.

Показатель	Числовое значение
Всего выпуска, млрд. тг.	16860
Всего сумма кредитов, млрд. тг	3104,9
Сколько 1 тенге кредита производит тенге выпуска	5,43012657
Примечание: составлено автором на основании источника [7]	

Общая сумма выданных кредитов МСП в 2017 году составила 3104,9 млрд.тг, а выпуск продукции МСП в общем объеме составил 16860 млрд. тг. И таким образом, 1 тенге выданного кредита создает 5,43 тенге продукции.

2) Государство, в лице Национального банка, может повлиять на экономический рост путем снижения базовой ставки для банков второго уровня, что в свою очередь станет толчком к увеличению кредитования и развития предпринимательства в стране. Так, уровень базовой ставки имеет постепенную тенденцию к снижению, т.к. в 2015 году данный показатель имел значение в 12-16%, в то время как к 2018 году базовая процентная ставка установлена на уровне 9%, что в первую очередь связано со снижением уровня инфляции от 18% (в 2016г) до 6% (в 2018г.) Достаточно высокий уровень инфляции в 18% процентов явился результатом девальвации 2016 года.

В 2018 году наблюдается заметное увеличение кредитования БВУ экономики страны, в том числе и МСБ: в 2018 году на МСБ было выдано кредитов на 705 млрд.тг. больше чем в 2017, темп прироста показателя составил 55,12%, но несмотря на заметное увеличение кредитования МСБ банками число активных БМС не показало положительной динамики, а наоборот снизилось на 56 ед.

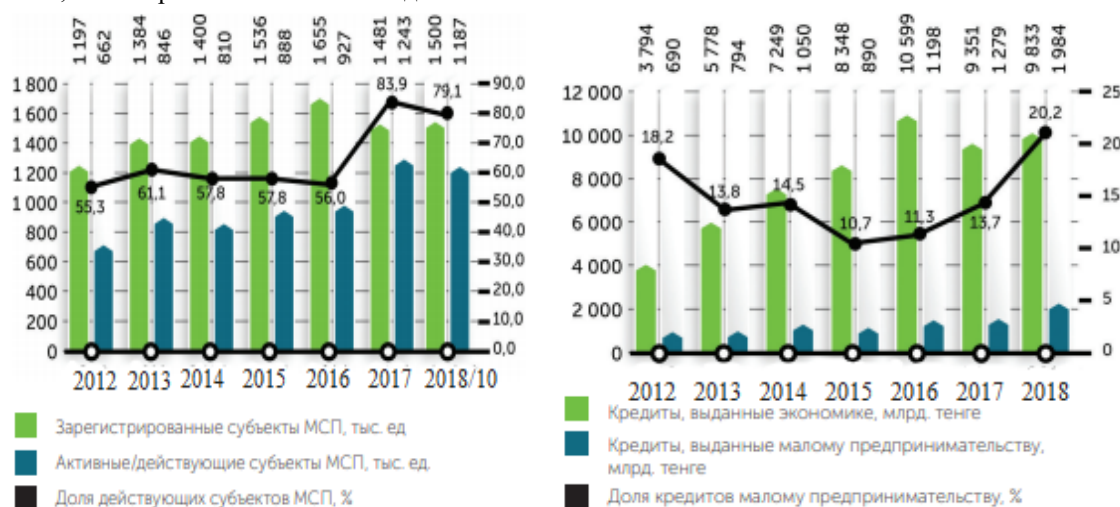


Рисунок 6 - Динамика выданных кредитов БВУ и количество действующих субъектов МСП за 2012-2018 гг.
Источник: НБРК

3) Государство борется со структурной безработицей, вызванной импортом более дешевой и эффективной продукции. В результате сокращения производства из-за поражения национальной отрасли в конкурентной борьбе с иностранными производителями происходит сокращение рабочих мест, что вызывает дополнительные нагрузки на бюджет для выплат пособий по безработице, также упадет уровень жизни и потребления в стране. Протекционистская защита отрасли будет способствовать снижению структурной безработицы, по крайней мере, в краткосрочном периоде.

4) Государство обеспечивает национальную безопасность. В условиях глобализации, национальная экономика все больше становится зависимой от внешних изменений, любое внешнее кризисное явление способно повлиять на экономический рост. Многие экономисты и политики считают, что самообеспечение (или ограничение импорта) необходимо в целях национальной безопасности. [8]

Разумеется, эти преимущества государственной поддержки экономики далеко не бесспорны. В целом большинство современных экономистов считают, что чрезмерное государственное вмешательство в экономику отрицательно влияет на мировую торговлю, и выделяют следующие его недостатки:

1) Чрезмерное государственное вмешательство устраняет конкуренцию, из-за чего создаются благоприятные условия для развития монополий в торговле, промышленности, в финансовой сфере и тд.

2) Чрезмерное финансирование со стороны государства может привести к эффекту убывающей полезности инвестиций, то есть предприятия потеряют экономическую самостоятельность и будут уже неспособны осуществлять свою деятельность без поддержки государства

3) Постоянная тенденция снижения базовой ставки и требований к банкам второго уровня может привести к чрезмерному увеличению денежной массы и будет способствовать увеличению темпов инфляции, что, в конечном счете, приведет к девальвации национальной валюты страны.

4) государственная защита внутренних производителей не способствует снижению цен. Импортная продукция дорожает из-за тарифов. Происходит общее повышение цен. Тарифы приводят к тому, что потребители покупают местную продукцию по более высоким ценам.

5) чрезмерная государственная защита косвенно подрывает экспортные страны. Сокращая доходы других стран при защите внутреннего рынка от их производителей, государство сокращает их доходы и возможность экспортировать, в том числе и его продукцию. Также во многих странах экспортные товары включают в себя импортные компоненты, и тарифы ведут к росту издержек производства. Это ведет к росту цен, падению конкурентоспособности национальных товаров [9].

Таким образом, государственная поддержка обладает привлекательными положительными истораживающими отрицательными сторонами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фонд развития предпринимательства США www.sba.gov/
2. Официальный интернет ресурс комитета по статистике США usa.gov/statistics
3. Международная организация изучающая наиболее актуальные экономические вопросы, интернет ресурс weforum.org
4. Научно – новостная Южно-Китайская газета, интернет ресурс www.scmp.com
5. Официальный сайт комитета по статистике КНР stat.gov.cn
6. Официальный сайт Центробанка России www.cbr.ru
7. Фонд развития предпринимательства DAMU
8. Левушкина С.В. Функции государства в создании национальной инновационно-предпринимательской среды // Российское предпринимательство. (№ 18 / 2016)
9. Рубцова О.Л. Проблемы государственной поддержки малого бизнеса // Креативная экономика. (№ 17 / 2017)

МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Андреевкова А. Н. (СФ РАНХиГС, г. Смоленск)

Научный руководитель: Голубева Т. В., старший преподаватель

Как показывает опыт развитых стран, малый бизнес является самым гибким в производственном, технологическом и управленческом планах сектором. Это помогает ему реагировать на изменения на рынке и перестраиваться под них с наименьшими потерями. Поэтому для развития малого бизнеса не только в развивающихся, но и в развитых странах оказывают значительную поддержку.

Малый бизнес в Европе составляет основу социально-экономического развития ЕС. В Евросоюзе насчитывается свыше 20 миллионов предприятий малого бизнеса, которые дают более половины общего оборота и добавленной стоимости. Число занятого населения в малом бизнесе Европы составляет порядка 70%. Наибольшее количество малых предприятий создано в торговле, строительстве и пищевой промышленности.

Малый бизнес в Европе стимулирует развитие конкуренции, "вынуждает" крупные компании внедрять новые технологии и улучшать эффективность производства, эффективность всей экономики ЕС напрямую зависит от успешной деятельности малого бизнеса. Поэтому в рамках Евросоюза осуществляется политика поддержки малого предпринимательства, главная цель которой – сбалансирование интересов государства и бизнеса, обеспечение оптимальных условий для предпринимательской деятельности, увеличения конкурентоспособности малого бизнеса.

Государственное регулирование малого бизнеса в Европе осуществляется путём законодательства, разработки и реализации целевых программ финансового, технологического, информационного и кадрового содействия развитию малого предпринимательства. Для стимулирования развития малого бизнеса были разработаны новые юридические модели такие как: Европейская акционерная компания, Европейский пул экономических интересов, которые позволяют малым предприятиям из разных стран, вступающим в деловые отношения, эффективно решать проблемы разногласий правовых систем различных государств. [1]

В качестве примера рассмотрим несколько стран и проанализируем, как малый бизнес влияет на экономику стран. В данной статье будут представлены такие страны как: Великобритания, Германия, Китай.

Правительство Великобритании уделяется большое внимание проблемам, связанным с условиями кредитования малых предприятий. Британское правительство всячески содействует росту участия коммерческих банков в

кредитовании малого бизнеса. Была разработана специальная программа для представителей тех видов бизнеса, которые не в состоянии взять кредит самостоятельно. Согласно принятой программе правительство гарантирует до 70% невозврата кредита, а в неблагоприятных районах - до 85%. Процентная ставка при такой гарантии составляет 2,5% годовых, а в неблагоприятных районах - 2%. На покрытие гарантий из государственного бюджета ежегодно выделяется около 50 млн. ф. ст.

Главным нововведением в правительственной поддержке малого предпринимательства, явилось создание Службы малого бизнеса. Она была создана в апреле 2000 года и начала действовать во всех правительственных департаментах, чтобы усиливать государственную поддержку малого предпринимательства, координировать распространение существующих программ и улучшать качество помощи компаниям.

Управление малым предпринимательством в этой стране поддерживает конкуренцию, которая ведет к повышению производительности труда, к реальному подъему экономики.

Сегодня правительство Германии насчитывает 600 тыс. ремесленных малых предприятий, охватывающих 97 видов различной деятельности. Почти четверть из них работают на экспорт и обеспечивают тем самым 17 % всего объема внешней торговли страны. Еще 860 тыс. человек являются представителями свободных профессий, таких как юристы, консультанты, медработники, аудиторы. Они работают по принципу «Я сам себе предприятие».

В Германии 2 млн. мелких фирм производят до 50 % ВВП и обеспечивают 66 % занятости. Эти фирмы не уступают крупным в организации менеджмента, подготовки кадров, нововведениях. Государство поощряет частные банки на расширении возможностей финансирования мелких компаний в целях оказания им поддержки и содействия развитию.

Государственная поддержка малого бизнеса в этой стране включает более 500 программ федерального и регионального значения, содействующих инвестиционной активности. Содействие выражается в предоставлении технологий и соответствующей экономической информации, а также финансировании из государственного бюджета экономических и технических консультаций и мероприятий по обучению и повышению квалификации сотрудников и руководителей мелких фирм. [2]

Правительство Китая большую роль отводит развитию малого предпринимательства в экономике страны. Именно благодаря малым предприятиям создается большое количество новых рабочих мест.

На сегодняшний день малое предпринимательство в Китае действует в соответствии с Законом "О стимулировании развития малого и среднего предпринимательства", принятого в 2002 году, предусматривающего одинаковые возможности для малых предприятий по поводу кредитования, инвестирования, совершенствования производства, внедрения новых наукоемких технологий в экономику Китая.

В Китае активно функционируют государственные фонды по поддержке и развитию деятельности малого предпринимательства. Их основная направленность заключается в обеспечении гарантийными обязательствами и залоговым обеспечением малые предприятия с целью получения банковских кредитных средств на развитие бизнеса. С этой целью Коммунистическая партия Китая разработала и утвердила положение о создании "Государственного фонда развития малого и среднего предпринимательства", который был financирован за счет бюджетных средств страны. Данный фонд способствует защите интересов субъектов малого предпринимательства по сравнению с субъектами крупного бизнеса во всех экономических направлениях и обеспечивает для малого предпринимательства определенные налоговые льготы и дополнительное финансирование.

Программы развития Китайской экономики предусматривают экономический рост государства и улучшение деятельности народного хозяйства за счет общего развития экономики страны, как со стороны малого предпринимательства. [3]

В связи с проведенным анализом по сравнительной характеристике управления малым бизнесом в развитых странах можно выделить следующие характерные положительные черты развития малого предпринимательства рассматриваемых стран:

- на долю предприятий малого бизнеса в развитых странах приходится 97,6-99,8% в общем количестве всех предприятий;
- сосредоточение малых фирм в основной части не только в сфере торговли, общественного питания и сельскохозяйственного комплекса, но и в промышленных сферах;
- большое количество предприятий малого сектора бизнеса, которые в свою очередь дают от 50 до 67% общего ВВП страны;
- в малом предпринимательстве развитых стран занято от 46 до 78% всего населения;
- на основе особенностей экономик данных стран, каждая из них определяет и реализует оригинальные программы поддержки деятельности предприятий малого бизнеса;
- качество и уровень менеджмента в таких странах как: Великобритания, Германия, Китай находится на высоком уровне, и все больше ориентируется на внедрении и освоении передовых нововведений в экономическую систему, а также динамическое движение научно-технического прогресса.

Таким образом, можно сделать вывод, что на международном уровне малый бизнес имеет существенный подъем. Правительство максимально содействует увеличению числа малых инновационных предприятий в производственной сфере, стимулирует развитие взаимосвязей между малым, средним и крупным промышленным бизнесом. Всё это становится составной частью общей политики в сфере реструктуризации международной экономики, поскольку предпринимательство в целом, независимо от своих масштабов, представляет собой единый и взаимосвязанный процесс.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С. Ю. Будущее России в инновационной экономике. 2017 г.
2. Ослунд А. Условия развития малого предпринимательства // Человек и труд. – 2016 г.
3. <http://www.kreditbusiness.ru/russianbusiness/2083-programma-podderzhki-malogo-biznesa-2013.html> - Идеи малого бизнеса: кредитование малого бизнеса [Электронный ресурс].

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Асылбеков Д., Туспек К., Кошербаев Ш. (ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, г Нур-Султан)

Научный руководитель: Сембиева Л. М., д.э.н., профессор

Предприятия отраслей экономики являются в большей степени стратегически важными объектами. Поэтому поддержка и развитие этих отраслей является важной задачей со стороны государства, а без адекватной системы взаимодействия банковского и реального сектора экономики достичь поставленных задач достаточно сложно.

Предприятия смогут уменьшить налогооблагаемую базу на 50% от объема затрат в НИОКР, при факте внедрения их результатов в производство. Недропользователи будут отчислять не менее 1% от совокупного годового дохода на собственный НИОКР.

Стимулирование инновационных процессов посредством информационно-аналитической поддержки в рамках аналитической поддержки процессов инновационного развития НАТР по заказу МИР РК:

проводится анализ мировых технологических трендов, а также их потенциала и влияния на экономику Казахстана, мониторинг состояния национальной инновационной системы, анализ мер господдержки инновационной деятельности и технологического состояния (уровня) предприятий и отраслей, оценка инновационной активности регионов и другие работы;

сформирован реестр данных в области инноваций

Так в Казахстане появились проекты *TechGarden u AstanaHub*. Это государственные программы акселерации, которые помогают инноваторам развивать инновационные идеи, предоставляя им инфраструктуру, финансовую поддержку, менторство, доступ к инвесторам и возможности для обмена опытом с зарубежными инноваторами. У TechGarden[1] есть две программы акселерации: локальная TechGardenacceleration и международная StartupKazakhstanacceleration, а у AstanaHub [2] пока одна – программа "100 стартапов".

Казахстан в 2018 году занял 74 место в мировом рейтинге Глобального инновационного индекса [3], продвинувшись по сравнению с 2015 годом на 8 позиций. Мы отмечены составителями в качестве лидеров региона Центральной и Южной Азии наряду с Индией и Ираном.

Ключевой индекс основан на двух подчиненных индексах: InnovationInput – ключевые элементы национальной экономики, которые обеспечивают инновационную активность и InnovationOutput – результаты инновационной деятельности в экономике.

По Индексу Инновационного Вклада (InnovationInput) Казахстан занимает 55 место (65 место в 2017г), в том числе по показателям человеческий капитал и исследования – 71 место (66 место в 2017 г), развитость инновационной инфраструктуры – 61 место (54 место в 2017 г), уровень развития рынка – 51 место (92 место в 2017 г) и уровень развития бизнеса – 78 место (96 место в 2017 г).

В то же время, по результатам инновационной деятельности (InnovationOutput) Казахстан занимает лишь 90 место, в том числе по результатам в области знаний и технологий 83 место, по результатам творческой деятельности – 99 место.

Таким образом, согласно результатам рейтинга, Казахстан оказался в группе «Отстающих» (Underperformers), где инновационный индекс к внутреннему валовому продукту (ВВП) на душу населения находится ниже среднего, в связи с отрицательным влиянием следующих факторов:

недостаточной развитости рынка инноваций и технологий;

низкого уровня инновационной активности бизнеса;

низкого уровня результативности исследовательской деятельности.

Среди лидеров Глобального инновационного индекса 2018 года шесть стран – Швейцария, Нидерланды, Швеция, Великобритания, Сингапур, США – выделяются в плане «качества инноваций», важного индикатора, отражающего уровень развития высшего образования, число научных публикаций и количество поданных международных заявок на патенты. Казахстан по данным показателям также все еще имеет большие заделы для роста. В этой связи, для Казахстана весьма важным и актуальным продолжает оставаться вопрос вхождения в международные партнерские сети по трансферту и коммерциализации технологий.

Благоприятная инновационная среда подразумевает создание специальных рабочих пространств для молодых специалистов. Такие площадки называются технологическими хабами, бизнес-инкубаторами, центрами акселерации и становятся центрами инноваций, если в них формируются и развиваются профессиональные сообщества, стартап-комьюнити. Они нередко становятся практической и исследовательской базой для студентов местных вузов. Больше всего таких пространств сегодня в США и Европе.

№	Объект
1.	Объекты инфраструктуры в отраслях энергетики, связи, транспорта
2.	Промышленные производства в металлургической промышленности и в отрасли производства металлических изделий, машиностроении, химической и нефтехимической промышленности и т.д.
3.	Объекты в сфере производства продуктов питания и напитков
4.	Объекты в сфере услуг (на коммерческой основе): туристских, экологических, медицинских, учебных, спортивно-оздоровительных, гостиничных
Примечание: Источник - https://www.kdb.kz/	

НАТР совместно с бизнес-инкубатором MOST [4] и при поддержке компании «Chevron» в середине сентября 2017 года запустили проект «Рейтинг Инновационных компаний Казахстана».

Первое место в Рейтинге заняла Евразийская Группа (ТОО «НИИЦ ERG»), на втором месте – компания «KunTech», на третьем – АО «Самрук-Энерго» [5].

По данным Отчета о глобальной конкурентоспособности экономик Всемирного экономического форума [6] за 2019 год по фактору «Технологическая готовность» позиция Казахстана в 2019 году по сравнению с 2018 годом улучшилась на 8 пунктов и была зафиксирована на 44 месте, по фактору «Инновационный потенциал» Казахстан в 2019 году занял 87 место, ухудшив позицию на 3 пункта.

Таким образом, согласно выводам Отчета о глобальной конкурентоспособности экономик, для развития конкурентоспособной на международном уровне национальной инновационной системы Казахстану необходимо сконцентрировать усилия на следующих факторах:

- создание благоприятных условий для повышения доступности и трансферта современных технологий;
- создание механизмов для повышения спроса у бизнеса на современные технологии;
- создание эффективных инструментов поддержки инновационных проектов и продвижения их на рынок;
- развитие венчурной отрасли и повышение доступности венчурного капитала.

Таблица 2 - Инновационная политика РК

Сильные стороны	Слабые стороны
• Богатое природное наследие • Уникальное географическое положение • Подлинная приверженность к улучшению и расширению научной, технологической и инновационной системы • Комплексные стратегические планы и государственные программы, способствующие экономическому росту и инновациям • Большое количество новых правовых, стратегических инициатив и реформ для поддержки НИОКР	• Низкий уровень исследовательских достижений на международном уровне • Преобладание «линейной модели инноваций» в исследованиях с бюджетным финансированием • Низкий спрос на новые знания и результаты научно-исследовательской деятельности со стороны бизнеса • Низкий уровень научно-исследовательского и инновационного потенциала отечественного бизнеса, в частности малого и среднего бизнеса (МСБ) • Низкий уровень заинтересованности крупных государственных компаний в инновационной деятельности и передовых отраслях • Слабая конкуренция и большие барьеры для входа на рынок • Нехватка финансирования в целом и на проектном уровне • Большое количество инструментов инновационной политики, которые применимы к единичным субъектам бизнеса
Примечание: Источник - https://www.oecd.org/ [7]	

По результатам обзора инновационной политики Казахстана экспертами ОЭСР [7] за 2018 была выявлены следующие сильные и слабые стороны, возможности и угрозы научно-исследовательской и инновационной системы Казахстана:

С учетом SWOT анализа и существующих стратегических задач ОЭСР были выработаны следующие ключевые рекомендации по улучшению инновационной системы Казахстана:

- Обеспечить устойчивость посреднических организаций, предназначенных для поддержки бизнес-инноваций;
- расширить охват грантов для поддержки бизнес-инноваций;
- полагаться на сеть служб распространения знаний и опыта низкотехнологическим субъектам МСБ;
- способствовать развитию финансовых рынков для диверсификации и инвестирования в инновации;
- сосредоточить внимание на механизмах венчурного капитала.

В 2018 году по сравнению с 2017 годом объем произведенной инновационной продукции в Казахстане увеличился на 90% и составил 844734,9 млн. тенге.

Таблица 3 - Объем инновационной продукции по областям

млн.тг	Объем инновационной продукции (товаров, услуг), всего	Объем реализованной инновационной продукции (товаров, услуг), всего	в том числе	
			новые или значительно усовершенствованные товары (услуги), которые являются новыми для рынка товаров (услуг)	новые или значительно усовершенствованные товары (услуги), которые являются новыми для организаций
РК	844 734,9	854 258,3	562 983,3	291 275,0

Примечание: Источник - <http://stat.gov.kz/> [8]

Однако, для того, чтобы в долгосрочной перспективе государство смогло получить эффект от сегодняшних инвестиций в НИОКР в виде собственных инноваций, важнейшей задачей технологической политики сегодня является создание необходимой системы коммерциализации результатов научно-технической деятельности в виде мер стимулирования, инфраструктуры, инструментов поддержки.

Таблица 4 -Затраты на инновации по видам экономической деятельности

Затраты на осуществление инноваций, всего	в том числе				
	на технологические (продуктовые и процессные) инновации	в том числе		на маркетинговые инновации	на организационные инновации
		на продуктовые инновации	на процессные инновации		
907 231,2	899 681,8	228 488,1	671 193,7	635,7	6 913,7

Примечание: Источник - <http://stat.gov.kz/> [8]

Затраты на технологические инновации в 2017 году составили 899681,8 млн. тенге, из которых 60% составили затраты на продуктовые и процессные инновации в промышленности. В структуре затрат на технологические инновации в 2017 году преобладающее большинство (61%) составляли частные средства и только 1,7% - государственные. В целом, затраты на технологические инновации в Казахстане составляют 4% от ВВП, что существенно больше затрат на НИОКР и объемов производимой инновационной продукции.

Анализ затрат на НИОКР выявил, что:

по статьям расходов более 50% занимают затраты на оплату труда;

по видам деятельности более 80% составляют затраты на НИОКР в сфере научных исследований и разработок и менее 4% затрачивается на инженерные изыскания, технические испытания и т.д.

Т.е., затраты на НИОКР, в основной своей массе, направлены на поддержку исследовательских работ и не оказывают существенного влияния на технологическую модернизацию предприятий и, соответственно, производство инновационной продукции в краткосрочном периоде.

В результате в настоящее время текущий технологический уровень предприятий характеризуется:

достаточно умеренной производительностью труда в обрабатывающей промышленности – 38,9 тысяч долларов США/чел, что в среднем в 2 раза меньше стран ОЭСР;

высокой степенью износа основных средств в промышленности (порядка 40%);

сравнительно низкой инновационной активностью предприятий – 9,3% (в Швеции данный показатель составляет 57%, в Германии – 70%, Финляндии – 46%, Австрии – 70%, Великобритании – 62%).

В рейтинге Всемирного банка DoingBusiness 2019 из 190 стран мира Казахстан в 2019 году занял 28 место, значительно улучшив позицию по сравнению с предыдущими годами (36 место в 2018 году, 35 место в 2017 году, 41 место в 2016 году, 53 место в 2015 году). Это говорит о том, что Казахстан поступательно улучшает и упрощает условия регулирования предпринимательской деятельности, в том числе технологической.

В целом, можно сделать вывод, что Казахстану ещё предстоит внести определенные корректировки в инновационную структуру и усиливать свои позиции по вышеперечисленным пунктам для укрепления своей инновационно – технологической устойчивости.

Хотелось бы отметить благоприятный климат для ведения малого и среднего бизнеса и занимаемые позиции за последние годы, так как МСБ являются драйвером экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный интернет ресурс автономного кластерного фонда «TechGarden» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://techgarden.kz/>
2. Официальный интернет ресурс международного технопарка IT стартапов «AstanaHub» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://astanahub.com/>
3. Отчет по глобальному инновационному индексу [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report>
4. Официальный интернет ресурс редакции «TheSteppe»[Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://the->

steppe.com/most-rating

5. Отчет о глобальной конкурентоспособности экономик [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>

6. Официальный интернет ресурс организации экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://oecd.ru/oecd_about.html

7. Официальный интернет ресурс комитета по статистике РК [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://stat.gov.kz/>

8. Отчет «Doingbusiness» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/>

РОЛЬ И МЕСТО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Аубакиров Б. Б. (ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, г Нур-Султан)

Научный руководитель: Сембиева Л.М., д.э.н., профессор

Актуальность. В современном мире важную роль в стабильности экономики любого государства в частности и мировой экономики в целом играют малые предприятия. Однако многие люди ошибочно полагают, что малое предпринимательство является периферией экономики и что только крупные игроки на рынке товаров и услуг играют в ней главенствующую роль.

Цель: изучить основы малого предпринимательства, разобраться в его функциях и определить роль малого предпринимательства в процессе экономического роста.

Задачи:

1. Дать определение понятию «малое предпринимательство».

2. Подробно рассмотреть формы защиты малого предприятия.

3. Узнать о методах решения проблем экономического развития, которыми руководствуются малые предприятия.

Ключевые слова: малое предпринимательство, экономический рост, экономический кризис, ВВП, ВВП

В современном мире важную роль в стабильности баланса ценообразования и платежеспособности населения любого государства с рыночной формой экономики играют малые предприятия. Однако многие ошибочно считают, что малое предпринимательство не является ядром экономики, что только крупные игроки на рынке товаров и услуг играют в ней главенствующую роль. Для начала стоит разобраться в том, что представляет собой малое предпринимательство.

Малое предпринимательство (или же малый бизнес) – это такая форма предпринимательства, которая опирается на работу небольших фирм, предприятий, которые формально не входят в какие-либо объединения. Малое предпринимательство не требует значительных финансовых вливаний, высокотехнологичного оснащения, а иные потребности сводятся к минимуму, но, несмотря на это способность создавать спрос на свою продукцию и регулярно платить налоги в государственный бюджет делают малый бизнес ключевым в формировании экономики государства.

Основываясь на том, что малый бизнес – основа как национальной экономики, так и мировой экономики в целом, можно сделать вывод, что в интересах государства защищать малое предпринимательство от неблагоприятных последствий. К способам защиты относятся: государственная поддержка в виде поощрения малого бизнеса и облегчения процесса его регистрации, льготные условия от коммерческих банков для открытия собственного дела, различные виды страхования своего бизнеса и так далее. А в условиях свободной рыночной торговли – это возможность зарегистрировать малый бизнес в одной из возможных форм предприятий (частные предприятия (фирмы), товарищества, акционерные общества, кооперативы). На международном уровне государства способны создавать экономические союзы, зоны свободной торговли с целью расширить импорт и экспорт с другими государствами. Например, импорт иностранных товаров, услуг в страну заставит отечественных предпринимателей предоставлять более конкурентоспособные товары на рынок. Экспорт же увеличит объем производства товаров и услуг. На региональном уровне существуют такие крупные экономические союзы, как Европейский союз (далее – ЕС), Лига арабских государств, Союз южноамериканских наций, Евразийский экономический союз (далее – ЕАЭС) и другие. Кроме того, большое влияние на малое предпринимательство, а также на транснациональные корпорации имеет Всемирная торговая организация (далее – ВТО). Система целей и принципов ВТО основывается на стремлении проведения реформ, которые будут способствовать качественным изменениям в сфере международной торговли. Также, целью ВТО является проведение либерализации для широкого круга стран, которая будет способствовать обеспечению экономического прогресса путем свободного ценообразования. Стоит отметить, что только при должном соблюдении всех принципов и норм, указанных в Марракешском соглашении (основное и заключительное соглашение в рамках ВТО) есть возможность достижения вышеперечисленных целей.

Так как нам удалось определить место малого предпринимательства в мировой экономике, нам необходимо разобраться в том, какие проблемы способен решить данный сектор экономики. В первую очередь стоит отметить, что малый бизнес приносит основную массу налоговых поступлений в бюджет государств, которые имеют развитую экономику. В странах, где хорошо развита рыночная экономика, показатель налоговых поступлений в бюджет с малого бизнеса составляет от 20% до 50%. К тому же именно частные предприятия позволяют повысить экономическую инициативу и активность граждан отдельно взятого государства.

Во всем мире принято считать, что степень развития малого предпринимательства во многом определяет уровень демократизации государства и открытости его экономики. За счёт поддержки малого бизнеса, государство решает проблемы повышения уровня благосостояния, платежеспособности своего населения и увеличения доли среднего класса внутри страны. Пожалуй, не менее важным фактом является то, что многие мелкие фирмы имеют особое социальное место во внутригосударственной экономике и позволяют объединить социально незащищенные группы граждан, обеспечив им рабочие места. В то время как транснациональные корпорации размещают свое производство по всему миру, руководствуясь фактом того, какой из всех вариантов организации производства является наиболее экономически благоприятным для юридического лица. Такие корпорации не всегда заинтересованы в том, чтобы создавать новые рабочие места в своей стране, несмотря на то, что от этого зависит экономическая привлекательность региона в целом. Говоря об экономической привлекательности, важным фактором для развития экономики является приток иностранного капитала, который напрямую влияет на объемы производства товаров и услуг. По большей части инвестиции вливаются именно в малое предпринимательство, различные стартапы и другие формы бизнеса, имеющие потенциал, потому как при успешном бизнес-плане велика вероятность не только окупаемости, но и прибыльности предприятия.

В то время, как деятельность транснациональных корпораций воздействует на рост показателя внутреннего национального продукта (далее – ВВП) (ВВП определяет прирост в национальной экономике, не принимая во внимание местоположение предприятия либо граждан), деятельность малых предприятий воздействует на изменение показателя внутреннего валового продукта (далее – ВВП) (основной показатель, характеризующий итоговую стоимость всех оказанных услуг и произведенной продукции в стране). Также, рост экономики зависит от положения дел на фондовом и биржевом рынках, потому как стабильность и рост национальной валюты зависит от всех вышеизложенных факторов. В масштабном понимании национальная валюта – это ключевой элемент денежной системы государства, денежная единица, используемая в международном экономическом обмене.

На основе всех вышеизложенных фактов можно сделать вывод, что экономический рост является одной из главных целей всех стран и способствует выполнению основных задач государства: увеличение объемов и масштабов отечественного производства, увеличение доходной статьи бюджета, снижение уровня безработицы, создание новых рабочих мест и повышение благосостояния населения. Этому процессу способствует грамотная система налогообложения, создание условий для развития частной собственности, развитие промышленности внутри государства, международная торговля и другие факторы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Роль малого бизнеса в экономике. [Электронный ресурс]. [//www.https://malbusiness.com/rol-malogo-biznesa-v-ekonomike/](http://www.https://malbusiness.com/rol-malogo-biznesa-v-ekonomike/). Дата обращения 16.01.2020г.
2. Найденков В.И., Мартынович В.И. Развитие малого предпринимательства в России в современных условиях.//Журнал «Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета»./Изд. «Саратовский социально-экономический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова", – С., –2016, –51-56 с.
3. Предпринимательство – это что такое? Малое и среднее предпринимательство. [Электронный ресурс]. [//www.https://www.syl.ru/article/188759/new_predprinimatelstvo---eto-chto-takoe-maloe-i-srednee-predprinimatelstvo](http://www.https://www.syl.ru/article/188759/new_predprinimatelstvo---eto-chto-takoe-maloe-i-srednee-predprinimatelstvo). Дата обращения 16.01.2020г.
4. Внутренний валовый продукт. [Электронный ресурс]. [//www.https://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/17184](http://www.https://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/17184). Дата обращения: 16.01.2020 г.

РОЛЬ И МЕСТО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Афанасьева К. С. (БТЭУПК, г. Гомель)

Научный руководитель: Новикова И. Н., старший преподаватель

Наиболее важной характеристикой любой страны выступает экономический рост. Это многогранное понятие, и немаловажную роль в нем играют субъекты предпринимательской деятельности. Все страны уделяют много внимания экономическому росту, что позволяет решать проблемы национальной безопасности, экологические проблемы, снижает издержки производства и ведет к росту производительности труда, а в конечном итоге приводит к повышению уровня благосостояния населения.

Значимость малого бизнеса и предпринимательства в обеспечении экономического роста достаточно велика. Если обратиться к истории развитых стран, малый бизнес играет очень важную роль в экономике, его развитие влияет на экономический рост, ускорение научно-технического прогресса, насыщение рынка товарами требуемого качества, создание дополнительных рабочих мест, именно этот вид предпринимательства решает многие неотложные задачи, экономические, социальные и другие проблемы.

В такой развивающейся стране, как Республика Беларусь, роль и значение малых предприятий в экономическом росте очень важны для искоренения бедности, создания рабочих мест, развития сельских районов и создания

регионального баланса в продвижении и росте различных видов деятельности. При этом в 2018 г. организации малого бизнеса дали экономике Республики Беларусь 14,8%ВВП[1]. Это ясно показывает важность малых предприятий в экономическом развитии страны. Наиболее значимые из таких ролей следующие:

1. Создание новых рабочих мест. Одной из проблем, с которой сталкивается экономика, является рост населения и необходимость создания широких возможностей для трудоустройства. Эта проблема решается в большей степени малым бизнесом, поскольку мелкие отрасли носят трудоемкий характер. Они создают огромное количество возможностей трудоустройства. Это мощный инструмент создания рабочих мест.

2. Мобилизация ресурсов и предпринимательских навыков. Мелкие предприниматели улучшают социальное благосостояние страны, используя бездействующие, незамеченные ранее ресурсы. Таким образом, малый бизнес мобилизует огромное количество скрытых ресурсов для развития экономики страны.

3. Справедливое распределение доходов. Небольшой бизнес стимулирует перераспределение богатства, доходов и политической власти в обществе экономически позитивно и без ущерба для политики. Таким образом, мелкие отрасли промышленности обеспечивают справедливое распределение доходов и богатства в обществе, которое в значительной степени характеризуется большей концентрацией доходов и богатства в организованном секторе, сохраняя неорганизованный сектор неразвитым. Это в основном связано с тем, что малый бизнес широко распространен по сравнению с крупными отраслями и имеет большой потенциал занятости.

4. Распределение отраслей по регионам. В Республике Беларусь видна тенденция к миграции внутри страны из деревень, городских поселков в города, областные центры и столицу. В большей степени она связана с получением образования, а также поиском работы. Данная ситуация приводит в конечном итоге ко многим злым последствиям урбанизации, сложному трудоустройству, снижению заработной платы и т. д. Наилучшим решением данной проблемы является местный малый и средний бизнес, который использует местные ресурсы и приводит к рассеиванию отраслей в различных частях страны, таким образом, способствует сбалансированному региональному развитию.

5. Предоставляет возможности для развития технологий. Если сравнивать малый и крупный бизнесы, то главными отличительными чертами является финансирование и планирование. В крупном бизнесе стратегия рассчитывается на 2-3 года вперед, что не позволяет быстро и безболезненно внедрять новые решения. А зачастую новые технологии в производстве и других сферах, используя, приводят к перестраиванию всей действующей системы на предприятии. Небольшой бизнес лишен таких проблем. Маленькой компании гораздо легче перестроиться под нужды новой технологии или решения. Поэтому именно малый бизнес является двигателем внедрения новых технологий, которые впоследствии используются и в более крупных компаниях. В малом бизнесе, который лишен больших финансовых вложений, новые технологии позволяют эффективно повысить производственные силы и дают возможность создать продукт, позволяющий конкурировать даже с самыми крупными производствами. Инновационные методики позволяют добиться намеченных целей гораздо быстрее. Таким образом, малые предприятия обладают огромными возможностями для создания или освоения инноваций. Они предоставляют широкие возможности для развития технологий, а взамен создают среду, способствующую развитию небольших подразделений. Предприниматели малых предприятий играют стратегическую роль в коммерциализации новых изобретений и продуктов. Это также облегчает передачу технологий от одного к другому. В результате экономика получает выгоду от усовершенствованных технологий.

6. Содействует экспорту. Доля объема экспорта товаров из Беларуси за 2018 год составила 47,2% [2]. Можно отметить, что в 2003г. доля малого бизнеса в общем объеме экспорта составила 18,2%, в то время как его удельный вес в объеме ВВП равнялся чуть более 8%. Это свидетельствует о том, что белорусские частные предприятия более мобильны, интернациональны, заряжены на поиск и освоение новых рынков. И это без каких-либо ощутимых мер государственной поддержки. От 25 до 35% мирового экспорта обрабатывающей промышленности осуществляется малыми и средними предприятиями, на их развитие идет до 10% прямых иностранных инвестиций. При этом в экономиках малых государств роль небольших предприятий еще выше. В частности, 60% тайваньского экспорта (около 80 млрд. USD) приходилось на малые и средние предприятия.[4] Таким образом, они помогают увеличить валютные резервы страны, при этом не требуют значительной поддержки государства.

7. Поддерживает рост крупных отраслей. Малый бизнес играет важную роль в оказании помощи более крупным отраслям и проектам. Малый бизнес более мобилен, он быстрее реагирует на постоянную изменяющуюся ситуацию на рынке. Соответственно, он способен предоставить тот продукт на рынок, который именно сегодня необходим потребителю. В то время как крупные предприятия ставят стратегические цели на 5 лет вперед, им сложнее изменить стратегию и подстроиться под сложившиеся условия. При этом зачастую у малого бизнеса не хватает средств на реализацию своих идей, поэтому они с радостью продают их более крупным предприятиям, которые способны реализовать эти идеи. Кроме идей, очень часто мелкие предприятия занимаются производством не особо дорогих компонентов, аксессуаров и полуфабрикатов, которые востребованы мощными производствами. Тем самым они поддерживают рост крупных отраслей. Малый бизнес может вдохнуть жизненные силы в жизнь крупных отраслей.

8. Улучшение производственных отношений. Улучшение производственных отношений между работодателем и работниками помогает повысить эффективность работы работников и снизить частоту производственных споров. Потеря человеко-дней сравнительно меньше в небольших отраслях. В этих отраслях практически отсутствуют забастовки из-за хороших отношений между работниками и работодателями.

Государственная поддержка малого предпринимательства в Республике Беларусь осуществляется по следующим основным направлениям: формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства, создание льготных условий для доступа субъектов малого предпринимательства к финансовым, материально-

техническим и информационным ресурсам, к научно-техническим разработкам и технологиям, а также введение упрощенной системы регистрации, налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства, лицензирование их деятельности, сертификация выпускаемой ими продукции, поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их производственных, торговых, научно-технических и информационных связей с зарубежными партнерами.

Таким образом, проведенное исследование показало, что малый бизнес играет значимую роль в решении проблем экономического роста любой страны. Однако существуют различные факторы, препятствующие развитию малого бизнеса.

К внешним факторам относятся: изменчивость налогового законодательства страны, конкуренция с крупным монополистами в определенных сегментах рынка, высокие кредитные ставки и сложности при оформлении кредитов. Внешние факторы не зависят от действий руководителя организации и эффективности принимаемых им решений. В этом случае решить проблемы развития малого бизнеса может лишь государство.

Среди существенных внутренних факторов можно выделить: отсутствие знаний у руководителей компаний в области рыночной экономики, неграмотность работников, ограниченность финансовых ресурсов для развития организации, недейственную систему управления, связанную с невысоким уровнем детализации ученой информации. Облегчение требований к ведению бухгалтерского учета и составления отчетности выступает одной из мер поддержки развития малого бизнеса в Республике Беларусь, однако это не позволяет учету выполнять его основную функцию – фиксировать и накапливать всестороннюю обобщающую и детализированную информацию о бизнесе.

Правом вести бухгалтерский учет в упрощенном виде могут воспользоваться все субъекты малого бизнеса. Под этот критерий подпадают предприятия с численностью сотрудников менее 100 человек. Также к категории «малый бизнес» относятся и все организации на упрощенной системе налогообложения. Ведение упрощенного бухгалтерского учета предполагает использование обобщенного плана счетов и отсутствие применения двойной записи. Казалось бы, такое преимущество должно увеличить простоту ведения бухгалтерского учета, однако оно исключает такие понятия как «дебет» и «кредит». Баланс дебета и кредита показывает достоверность данных, соответственно при использовании данной системы ни один проверяющий орган не может быть уверен в правдивости отчетов организации.

Существенным недостатком современной упрощенной системы является то, что налоговая база определяется только исходя из валовой выручки. Это делает применение упрощенной системы по ряду видов деятельности экономически непривлекательным. Это, в первую очередь, касается торговой деятельности, в особенности оптовой торговли, а также деятельности с большими затратами на аренду имущества и коммунальные платежи. Например, если индивидуальный предприниматель, осуществляющий оптовую торговлю, применяет наценку в 20 %, то он при выручке 1200 рублей, заплатит 60 рублей налога при УСН. А при применении общеустановленной системы налогообложения сумма подоходного налога составит $(1200 - 1000) * 16\% = 32$ рубля. И это если учесть только затраты на приобретение товара, а есть еще иные затраты (аренда, коммунальные платежи, затраты на наёмных работников и т.д.). При учёте всех затрат разница налога при общей системе может оказаться в десятки раз меньше, чем налога при упрощённой системе налогообложения. В тоже время при оказании услуг, где расходы незначительны, применение упрощённой системы будет более выгодно. В Республике Беларусь ранее была предусмотрена упрощённая система налогообложения с применением в качестве налоговой базы валового дохода ставки налога 15%. В Российской Федерации в рамках УСН можно выбрать объектом налогообложения доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов (иногда говорят «доходы минус расходы» ст. 346.14 НК РФ). В этой связи целесообразно и в Республике Беларусь вернуться к опыту прошлых лет и предусмотреть возможность вычета из налогооблагаемой базы крупных расходов, таких как: затраты на приобретение товаров, аренду имущества, в том числе недвижимости, коммунальные платежи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ермак, Д. Резерв повышения экспорта малый бизнес /Д. Ермак// Экономической газеты. -2004. - №13[Электронный ресурс]. – Режим доступа:<https://neg.by/novosti/otkrytj/rezerv-povysheniya-eksporta-malyj-biznes-4538>. – Дата доступа 03.02.2020.
2. Коршунов, Д. Субъекты МСП сформировали почти четверть ВВП / Д. Коршунов // Экономическая газета. – 2019. – №41 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<https://neg.by/novosti/otkrytj/subekty-msp-sformirovali-pochti-chetvert-vvp>. – Дата доступа 03.02.2020.
3. Малый и средний бизнес // Официальный сайт Национальной библиотеки Беларуси. – Режим доступа: <https://infocenter.nlb.by/ekonomika-i-biznes/malyy-biznes/>. – Дата доступа 01.02.2020.
4. Налоговый кодекс Республики Беларусь от 19.12.2002 г., с изменениями и дополнениями от 30.12.2008 г. // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2010.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Базылева А. В. (СФ РАНХиГС, г. Смоленск)

Научный руководитель: Голубева Т. В., старший преподаватель

Российское правительство включило развитие малого бизнеса в основные области правительственной деятельности и поставило своей целью значительное повышение роли малого бизнеса в экономической жизни государства.

Современная экономическая политика признает не только эффективность малого бизнеса, но и потребность государства и общества в поддержке его развития, поскольку эффективное функционирование этого сектора экономики обеспечивает стабильную экономическую ситуацию в стране, занятость и благосостояние граждан. Однако текущее состояние бизнеса в России свидетельствует о наличии в нем значительных проблем, в том числе слабой регуляции предпринимательской деятельности со стороны государства. Государственное регулирование бизнеса должно обеспечивать конкурентную политику и, следовательно, регулирование бизнеса в современных условиях должно быть одним из приоритетов государственной экономической политики в России.

Отечественные хозяйствующие субъекты РФ характеризуются недостаточностью собственных финансовых ресурсов и оборотного капитала. Это ограничивает их возможности для развития бизнеса и модернизации бизнес-процессов. Недостаток собственных средств обусловил низкую эффективность внутренних финансовых инвестиционных фондов и ограниченные возможности малых и средних предприятий. Всесторонний подход к этой проблеме может быть достигнут путем разработки национальных и региональных программ поддержки предприятий, которые будут способствовать ее развитию.

В течение последнего десятилетия в России создали основные элементы системы государственной поддержки малого бизнеса, общие со странами с развитой рыночной экономикой. [3]

В РФ согласно нового Федерального закона от 24 июля 2007г. №209 ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» для получения поддержки теперь не требуется какой-либо специальной регистрации. То есть, достаточно быть зарегистрированной в едином государственном реестре организацией или индивидуальным предпринимателем. Во-вторых, поддержка этих организаций будет осуществляться по следующим направлениям:

- финансовое – выделение средств из бюджетов;
- имущественное – передача в собственность или использование земли, зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств;
- информационное – создание специальных информационных систем;
- консультационное – создание специальных консультационных организаций или компенсация затрат;
- в области подготовки и повышения квалификации работников;
- в области инноваций и промышленного производства;
- в области ремесленной деятельности;
- субъектам, занимающимся внешнеэкономической деятельностью;
- субъектам, осуществляющим сельскохозяйственную деятельность. [2]

Поддержка малого бизнеса – деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и функционирования инфраструктуры поддержки малого бизнеса, направленная на реализацию мероприятий, предусмотренных в рамках федеральных программ развития малого бизнеса, региональных программ развития малого бизнеса и муниципальных образований, программ развития малого бизнеса.

Цель государственной поддержки субъектов малого предпринимательства определяет политические, правовые и экономические условия свободного развития малого предпринимательства, в том числе:

- формирует средний класс, повышая социальную эффективность деятельности малого бизнеса (увеличение числа работников, среднего дохода, уровня социальной защиты работников);
- расширяет стратегические факторы социально- экономического развития государства, несмотря на масштабы деятельности и экономический потенциал малых предприятий, увеличивает темпы развития малого бизнеса, увеличение доли малого бизнеса в формировании ВВП (производство товаров, оказание услуг, чистые налоги. [3]

Современная государственная политика поддержки субъектов малого предпринимательства Российской Федерации развивалась во многом методом проб и ошибок, не получив соответствующего теоретического обоснования, так как невозможно повторить зарубежный опыт без учета специфических особенностей экономики периода политических реформ.

В целях реализации государственной политики в области развития малого предпринимательства в Российской Федерации, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации могут быть предусмотрены следующие меры:

- 1) специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;
- 2) упрощенная система бухгалтерского учета для малых и средних предприятий, которые осуществляют отдельные виды деятельности;
- 3) упрощенная процедура составления статистической отчетности субъектов малого бизнеса;
- 4) льготное регулирование приватизированных субъектов малого бизнеса государственной и муниципальной собственности;
- 5) особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд;
- 6) меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора);

- 7) меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства;
- 8) меры по продвижению инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства;
- 9) другие меры, направленные на обеспечение выполнения целей и принципов этого федерального закона [1].

Так, поддержка малых предприятий включает финансовую, имущественную, информационную и консультативную поддержку, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации своих работников, поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесел, поддержку малых предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, поддержку малых предприятий, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность.

ЛИТЕРАТУРА

1. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] Режим доступа -
[http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/907e696968a1aa8800098b2d5c7d87c3c22a55a2/]
2. Совершенствование механизма государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: коллективная монография / под общ. ред. В.В. Алещенко, В.В. Карпова. – Омск: ИЦ «Омский научный вестник», 2015. – 188 с.
3. STOODWOOD.RU [Электронный ресурс] Режим доступа -
[https://studwood.ru/730212/ekonomika/sistema_gosudarstvennoy_podderzhki_malogo_predprinimatelstva]

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ В НАЛОГОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Бахолдина Т. Ю. (БРУ, г. Могилев)

Научный руководитель: Панкова Т. Н., старший преподаватель

В соответствии с налоговым законодательством Республики Беларусь организации малого предпринимательства могут применять общий и особый режимы налогообложения. Особый режим налогообложения предполагает уплату налога при упрощенной системе налогообложения[1]. В работе предпринята попытка обосновать эффективность применения упрощенной системы налогообложения субъектами малого предпринимательства.

На первом этапе (в таблице 1) проведен анализ динамики сумм налогов предприятия.

Таблица 1 – Динамика состава и структуры налогов ООО «КЛюкс»

Налог	2018 год		2019 год		Изменение		Темп роста, %
	сумма, р.	удельный вес, %	сумма, р.	удельный вес, %	сумма, р.	удельный вес, п.п.	
Налог на добавленную стоимость	7 906,37	77,17	6 043,56	73,18	- 1862,81	-4,00	76,4
Налог при упрощенной системе налогообложения	2 338,67	22,83	2 215,43	26,82	-123,24	4,00	94,7
Всего	10245,04	100,00	8 258,99	100,00	- 1986,05	0,00	80,6

Источник: собственная разработка

Из таблицы 1 видно, что наибольший удельный вес в структуре налогов, занимает налог на добавленную стоимость (77,17 и 73,18 % в 2018-2019 гг. соответственно). В 2019 г. по сравнению с 2018 г. наблюдается уменьшение и налога на добавленную стоимость, и налога при упрощенной системе налогообложения, источником уплаты которых является выручка от реализации товаров. При этом в 2019 г. по сравнению с 2018 г. наблюдается уменьшение удельного веса налога на добавленную стоимость на 4 п.п. и увеличение на эту же величину удельного веса налога при упрощенной системе налогообложения.

В таблице 2 представлены данные для факторного анализа налога при упрощенной системе налогообложения [3, с. 126].

Таблица 2 – Данные для анализа факторов на сумму налога при упрощенной системе налогообложения ООО «КЛюкс» в 2018-2019 гг.

Показатель	2018 год	2019 год	Изменение(+, –)	Темп роста, %
Налоговая база – всего, р., в том числе	77 955,56	73 847,63	-4 107,93	94,7
– для исчисления налога по ставке 5 %	–	–	–	–
– для исчисления налога по ставке 3 %	77 955,56	73 847,63	-4 107,93	94,7

Показатель	2018 год	2019 год	Изменение(+, –)	Темп роста, %
Ставка налога при упрощенной системе налогообложения	3 %	3 %	0	100,0
Сумма налога при упрощенной системе налогообложения, в том числе	2 338,67	2 215,43	-123,24	94,7
– исчисленная по ставке 5 %	–	–	–	–
– исчисленная по ставке 3 %	2 338,67	2 215,43	-123,24	94,7

Источник: собственная разработка

Факторная модель налога при упрощенной системе налогообложения имеет вид [2, с. 23]:

$$N_{\text{УСН}} = \text{НБ} \times C_{\text{УСН}}, \quad (1)$$

где **НБ** – налоговая база (выручка от реализации товаров);

$C_{\text{УСН}}$ – ставка налога при упрощенной системе налогообложения.

Из таблицы 2 видно, что уменьшение налога на 123,24 р. или на 5,3 % произошло исключительно за счет увеличения выручки от реализации товаров.

В таблице 3 проведен анализ поквартальных сумм налога при упрощенной системе налогообложения.

Из таблицы 3 видно, что деятельность ООО «КЛюкс» носит сезонный характер, и суммы налога при УСН в IV квартале 2019 г. значительно превышают суммы, уплаченные в I квартале 2019 г.

Таблица 3– Анализ поквартальных сумм налога при УСН ООО «КЛюкс»

Квартал	2018 год		2019 год		Изменение (+, –)		Темп роста, %
	сумма, р.	удельный вес, %	сумма, р.	удельный вес, %	суммы, р.	удельного веса, %	
I	350,84	15,00	320,47	14,47	-30,37	-0,54	91,34
II	415,45	17,76	411,25	18,56	-4,2	0,80	98,99
III	854,29	36,53	563,90	25,45	-290,39	-11,08	66,01
IV	718,09	30,71	919,81	41,52	201,72	10,81	128,09
Итого	2 338,67	100,00	2 215,43	100,00	-123,24	0,00	94,73

Источник: собственная разработка

Для расширения деятельности, увеличения товарооборота и обоснования эффективности упрощенной системы налогообложения ООО «КЛюкс» планирует реализацию систем кондиционирования серии HLR, приобретение которых возможно у китайского производителя, а реализация систем кондиционирования данной серии возможна в Республике Беларусь и Российской Федерации. Учитывая ограниченные финансовые возможности предприятия, расчет проекта произведен исходя из приобретения двух мини-чиллеров GreeHLR15WZNa-M с частичным привлечением средств обслуживающего банка.

Планируемая стоимость мини-чиллеров – 15 575 долл. США. Требуемый объем кредитования составит 29,6 тыс. р. на 3 года, сумма процентов по кредитам 14 % в год. Прирост прибыли в результате реализации системы кондиционирования по оценкам коммерческих работников составит 17 630 р. в год.

Проведем оценку эффективности проекта. Коэффициент дисконтирования взят на уровне процентной ставки по кредиту в размере 14 % – средняя для рынка Республики Беларусь доходность капитала. Основные параметры проекта представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Параметры предлагаемого инвестиционного проекта

Показатель	Значение
Горизонт расчета (лет)	2020-2023 гг.
Ставка дисконтирования, %	14,0
Дата начала реализации проекта	2019 г.
Валюта расчета	тыс. р.
Название проекта	Расширение масштабов деятельности
Стоимость проекта	29,6 тыс. р.

Источник: собственная разработка

Потребность в инвестициях с учетом соответствующих финансовых расходов – 100 % заемный капитал. Для более полного анализа инвестиционного проекта необходимо оценить чистый поток наличности. Амортизационные отчисления составят 5 920 р. (29 600 : 5).

В таблице 5 приведен расчет чистого потока наличности анализируемого предприятия, а также чистого

дисконтированного потока наличности.

Таблица 5 – Расчет чистого потока наличности за 2020-2023 гг.

Показатель	2020(0)	2021(1)	2022(2)	2023(3)
ПРИТОК НАЛИЧНОСТИ, тыс. р.				
Прибыль от реализации	0	17,63	17,63	17,63
Амортизация	0	5,92	5,92	5,92
Полный приток	0	23,55	23,55	23,55
ОТТОК НАЛИЧНОСТИ, тыс. р.				
Капитальные затраты по проекту	29,6	0	0	0
Чистый оборотный капитал	0	0	0	0
Полный отток	29,6	0	0	0
Чисты приток наличности	-29,6	23,55	23,55	23,55
Чисты приток наличности нарастающим итогом	-29,6	-6,05	17,5	41,05
Ставка дисконтирования, %	14	14	14	14
Коэффициент дисконтирования	1,000	0,877	0,769	0,675
Дисконтированный приток	0,00	20,66	18,12	15,90
Дисконтированный отток	29,6	0	0	0
Чистый дисконтированный приток наличности	-29,60	20,66	18,12	15,90
Чистый дисконтированный приток наличности нарастающим итогом	-29,60	-8,94	9,18	25,07

Источник: собственная разработка

По данным таблицы 5 видно, что уже в 2021 году предприятие получит положительный чистый поток наличности, поэтому можно сказать, что простой срок окупаемости проекта находится между первым и вторым годами. Поэтому проведем расчет более точного периода. Он составит 1,26 года $[1+6,05:23,55]$ или 1 год 3 месяца. Результаты оценки эффективности использования инвестиционных ресурсов приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Основные технико-экономические показатели проекта

Наименование показателей	Расчет	Значение
Сумма инвестиций, тыс. р.	–	29,60
Чистый дисконтированный доход, тыс. р.	$[23,55 \times 0,877 + 23,55 \times 0,769 + 23,55 \times 0,675] - 29,6$	25,04
Внутренняя норма доходности, %	по данным расчета в MS Excel	21,0
Простой срок окупаемости проекта, лет	$1 \text{ год} + (29,6 - 23,55) : 23,55$	1,26
Индекс доходности, %	$(25,04 + 29,6) : 29,60 \times 100$	185
Динамический срок окупаемости проекта, лет	$1 \text{ год} + 8,94 : 18,12$	1,49

Источник: собственная разработка

Проведенные расчеты позволили сделать вывод о том, что в пределах изучаемого временного периода инвестиционный проект не только окупается, но принесет дополнительный доход.

Предприятию для повышения эффективности коммерческой деятельности рекомендуется разрабатывать мероприятия по стимулированию продаж, в том числе проведения различных дисконтных акций. За 2018-2019 гг. в ООО «КЛюкс» наблюдалось сокращение выручки от реализации товаров и прибыли от их реализации, поэтому далее разработана система скидок, которая позволит улучшить использование товарных запасов на предприятии.

На текущий момент ООО «КЛюкс» оказывает услуги: населению по продаже и установке кондиционеров; предприятиям по продажам и монтажу Сплит систем; по продаже и монтажу любого спутникового телевидения; по подключению Интернета и кабельного телевидения.

Для ООО «КЛюкс» предлагается дисконтная система с использованием дисконтных карт. Для кондиционеров и сплит систем средняя надбавка составляет 30 %, что будет учтено при дальнейших расчетах (при этом уровень дохода от реализации составляет 23 %).

На первом этапе расчетов необходимо определить размер эластичности спроса по цене по данной товарной группе на рынке. В качестве объекта исследования были выбраны хозяйственные товары, представленные электротоварами и прочими хозяйственными товарами. Для дальнейшего развития товарооборота для данных товаров изучена эластичность спроса по цене (таблица 7).

Таким образом, по результатам расчетов в таблице 7 коэффициент эластичности:

– по сплит системам и кондиционерам составит минус 7,15 $((124,992 - 100) : (96,503 - 100))$;

Таблица 7 – Данные для расчета коэффициента эластичности на сплит системы и спутниковое ТВ и Интернет-оборудование

Товар	Средняя цена, р.	Объем реализации, шт.	Темп изменения, %
-------	------------------	-----------------------	-------------------

	2 полугодие 2018 г.	2 полугодие 2019 г.	2 полугодие 2018 г.	2 полугодие 2019 г.	цены	объема реализации
Сплит системы и кондиционеры	935,2	902,5	43	54	96,503	124,992
Спутниковое ТВ и Интернет-оборудование	129,9	124,5	138	156	95,843	113,032

Источник: собственная разработка

– по спутниковому ТВ и Интернет-оборудованию – минус 3,14 $((113,032-100) : (95,843-100))$.

В результате расчетов можно сделать вывод, что значение коэффициента эластичности спроса по цене на сплит системы составляет 7,15, т.е. изменение цены на кондиционеры на 1 % приведет к увеличению спроса на них на 7,15 %, а на спутниковое ТВ и Интернет-оборудование лишь 3,14 %.

В дальнейших расчетах была использована функция «Поиск решения». По данным о продажах, а также показателей эластичности проведен расчет оптимальных скидок, обеспечивающих прирост дохода от реализации предприятия. Результаты расчетов представлены в таблицах 8 и 9.

Таблица 8 – Результаты расчета оптимальных скидок для кондиционеров

Уровень скидки	Удельный вес покупателей	До предоставления скидок			Коэффициент эластичности	После предоставления скидок			
		объем продаж, тыс.р.	уровень дохода от реализации, %	доход от реализации, тыс.р.		скидка, %	объем продаж, тыс.р.	уровень дохода от реализации, %	доход от реализации, тыс.р.
Нулевой	0,5	44,3	23,08	10,2	7,15	0	44,3	23,08	10,2
Первый	0,25	22,1	23,08	5,1		3,4	29,0	19,65	5,7
Второй	0,15	13,3	23,08	3,1		4,6	18,9	18,51	3,5
Третий	0,1	8,9	23,08	2,0		6,5	14,1	16,98	2,4
Итого	-	88,6	23,08	20,4	-	-	106,3	-	21,8

Источник: собственная разработка

Для лучшего восприятия размеров скидок округлим их таким образом:

Таблица 9 – Результаты расчета оптимальных скидок для спутникового ТВ и Интернет-оборудования

Уровень скидки	Удельный вес покупателей	До предоставления скидок			Коэффициент эластичности	После предоставления скидок			
		объем продаж, тыс. р.	уровень дохода от реализации, %	доход от реализации, тыс.р.		скидка, %	объем продаж, тыс. р.	уровень дохода от реализации, %	доход от реализации, тыс.р.
Нулевой	0,50	23,4	23,08	5,4	3,14	0	23,4	23,08	5,4
Первый	0,25	11,7	23,08	2,7		1,4	12,9	21,63	2,8
Второй	0,15	7,0	23,08	1,6		1,9	8,0	21,14	1,7
Третий	0,10	4,7	23,08	1,1		2,6	5,6	20,5	1,1
Итого	-	46,8	23,08	10,8	-	-	49,8	-	11,0

Источник: собственная разработка

а) для кондиционеров и сплит систем:

- скидка первого уровня – 4 %;
- скидка второго уровня – 5 %;
- скидка третьего уровня – 7 %;

б) для спутникового ТВ и Интернет-оборудования:

- скидка первого уровня – 1 %;
- скидка второго уровня – 2 %;
- скидка третьего уровня – 3 %.

В таблице 10 проведен расчет уточненного размера дохода от реализации и сравнение его с исходным размером дохода.

Таблица 10 – Сравнение суммы дохода от реализации до и после применения скидок ООО «КЛюкс»

Товар	Доход от реализации без скидок, тыс. р.	Доход от реализации после предоставления скидок, тыс. р.					Отклонение
		для нулевого уровня	для первого уровня	для второго уровня	для третьего уровня	всего	
Сплит системы и кондиционеры	20,4	10,2	5,7	3,5	2,4	21,8	1,4
Спутниковое ТВ и Интернет-оборудование	10,8	5,4	2,8	1,7	1,1	11,0	0,2
Всего	31,3	15,6	8,5	5,2	3,5	32,8	1,6

Источник: собственная разработка

По данным таблицы 10 видно, что в результате дисконтной системы скидок суммарный доход от реализации ООО «КонвентаЛюкс», как результативный показатель, составит 32,8 тыс. р., что выше базового значения на 1,6 тыс. р., или на 5,11 % в расчете на год., то есть можно констатировать рост прибыли от реализации на 1,6 тыс. р. Система предоставления скидок по двум группам товаров представлена на рисунке 1.

Дисконтная система	
По кондиционерам и сплит системам	По спутниковому ТВ и Интернет-оборудованию
1 уровень	1 уровень
Приобрести единицу товара на сумму не менее 200 р. и получить карту на следующие покупки со скидкой 4 %	Приобрести товара на сумму не менее 75 р. и получить карту на следующие покупки со скидкой 1 %
2 уровень	2 уровень
Приобрести еще единицу на сумму не менее 400 р. и получить карту на следующие покупки со скидкой 5 %	Приобрести товара на сумму не менее 150 р. и получить карту на следующие покупки со скидкой 2 %
3 уровень	3 уровень
Приобрести еще единицу товара на сумму не менее 300. р. и получить карту на следующие покупки со скидкой 7 %	Приобрести еще товаров на сумму не менее 250 р. и получить карту на следующие покупки со скидкой 3 %

Рисунок 1 – Система дисконтной политики ООО «КЛюкс»

Источник: собственная разработка

Для получения карты покупатель должен предъявить чеки менеджеру ООО «КЛюкс». Дисконтные карты нужно выдавать покупателям по расходному реестру, форму которого магазин должен разработать самостоятельно. При отпуске товара по дисконтной карте продавец секции должен делать соответствующую отметку в компьютере по определенной форме, в которой указывается сумма проданного со скидкой товара и размер скидки.

Таким образом, за счет предложенных мероприятий выручка от реализации увеличится на 19,23 (17,63+1,6) тыс. р.

В таблице 11 приведено сравнение расчета налогов при использовании упрощенной и общей системы налогообложения с учетом предложенных мероприятий.

Таблица 11 – Сравнение расчета налогов ООО «КЛюкс» при использовании упрощенной и общей системы налогообложения

Затраты, налоги	В рублях		
	ООО «КЛюкс», применяющее		
	ОСН	УСН без НДС	с НДС
1 Выручка от реализации продукции	93 130	93 130	93 130
2 Налог на добавленную стоимость	15 522	–	15 522
3 Выручка от реализации товаров за вычетом налога на добавленную стоимость	77 608	93 130	77 608

Затраты, налоги	ООО «КЛюкс», применяющее		
	ОСН	УСН без НДС	с НДС
4 Себестоимость (расходы) для плательщиков НДС – без «входного» НДС, для неплательщиков – с НДС, отнесённым на стоимость товаров, работ, услуг (стр. 5 + стр. 6 + стр. 7 + стр. 8)	59 136,2	59 136,2	59 136,2
5 Покупная стоимость товаров	50 118	50 118	50 118
6 Фонд заработной платы	6 700	6 700	6 700
7 Начисленные страховые взносы в ФСЗН (стр. 6×34 %)	2 278	2 278	2 278
8 Отчисления в Белгосстрах (стр. 6×0,6 %)	40,2	40,2	40,2
9 Выставлен поставщиками и подрядчиками НДС, принят к вычету	9 150	–	9 150
10 НДС, подлежащий уплате (стр. 2–стр. 9)	6 372	–	6 372
11 База для налога на прибыль	18 471,8	–	–
12 Налог на прибыль (стр. 11×18 %)	3 324,9	–	–
13 Ставка налога при УСН, %	–	5	3
14 Сумма налога при УСН (стр. 13×стр. 3)	–	4 656,5	2 328,2
15 Итого налогов (стр. 7 + стр. 8 + стр. 10 + стр. 12 + стр. 14)	12 015,1	6 974,7	11 018,4
Налоговая нагрузка по отношению к выручке от реализации (стр. 15 : стр. 1×100)	12,90	7,49	11,83

Источник: собственная разработка

Таким образом, расчеты, проведенные в таблице 11, показали, что ООО «КЛюкс» необходимо применять упрощенную систему налогообложения без уплаты НДС, поскольку данная система налогообложения позволяет обеспечить минимальную налоговую нагрузку предприятию по сравнению с применением общей системы налогообложения и упрощенной системы налогообложения с уплатой НДС, т.е. является наиболее эффективной, в том числе и в условиях расширения бизнеса за счет предлагаемых мероприятий.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): Закон Респ. Беларусь, 30 дек. 2018 г., № 159-3// Эталон–Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
- 2 Панкова, Т.Н. Совершенствование методики анализа налоговой нагрузки организации / Т. Н. Панкова // Бухгалтерский учёт и анализ. – 2012. – № 3. – С.23–28.
- 3 Панкова, Т.Н. Направления совершенствования налогообложения как фактор экономического роста предприятий малого бизнеса / Т.Н. Панкова // Друкеровский вестник. – 2017. – № 2 (16). – С. 126–132.

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ РИСКА МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ

*Березуцкая А. С., Зельцер К. В., Образцова Н. С. (АлтГУ, г. Барнаул)
Научный руководитель: Бутакова М. М., к.э.н., доцент*

Аннотация: Статья посвящена изучению понятия, сущности микропредприятий, критериев причисления организации к микропредприятию, а также рассмотрению рисков, которые могут возникнуть в процессе создания и ведения деятельности микропредприятий и разработке путей их минимизации.

Ключевые слова: малое предпринимательство, микропредприятия, малый бизнес, роль микропредприятий в экономике, риски при создании микропредприятий.

Развитие малого и среднего предпринимательства в России – это одно из необходимых условий роста экономики. Имея большую гибкость и адаптивность к внешней среде, малое предпринимательство выступает стабилизатором экономического развития. [2, с. 91]

По установленной классификации предприятия делятся на крупные, средние и малые. К числу малых относятся и микропредприятия.

Актуальность темы научной статьи определяется значением малого предпринимательства в экономике. Экономические отношения породили такой институт как микропредприятия. Возникновение новых малых предприятий, которые в перспективе смогут, развиваясь, перекавалифицироваться в серьёзный крупный бизнес, означает улучшение предпринимательского климата. Микропредприятия могут поглощать незанятую рабочую силу, снижать социальную напряжённость, давать возможность людям реализовать себя в качестве предпринимателя в самых разных областях. Так же микропредприятия способствуют зарождению инноваций. Преимуществами

микропредприятий с точки зрения их инновационной деятельности считают: малую пассивность, высокий темп реагирования на изменения экономической конъюнктуры и появление новых технологий, мотивирование всех сотрудников компании за счёт нововведений. Образование микропредприятий можно считать особым типом экономического поведения, которое характеризуется предпринимательским духом и инициативной творческой деятельностью, но в то же время может быть связано с некоторыми рисками для людей. [4, с. 51-53]

Целью научной статьи является определение и оценка рисков, которые могут возникнуть при создании и ведении деятельности микропредприятий, на основе изучения динамики развития микропредприятий в России.

Методической основой послужили работы Серовой Л.С., Чураковой И.Ю., Овчинниковой А.В. Информационной основой является единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [3].

Микропредприятие – это юридическое лицо, которое соответствует определённым критериям, и сведения о котором указываются в едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства.

Ниже приведены критерии причисления организации к микропредприятию, закреплённые в ст. 4 ФЗ № 209 [1]:

1. Средняя численность наёмного персонала по итогам года должна быть не более 15 человек;

2. Общая доля благотворительных, общественных организаций в уставном капитале микропредприятия не более четверти, а иностранных, не относящихся к малому бизнесу – 49%;

3. Годовая выручка до налогообложения, полученная от продажи товаров и предоставления услуг, не должна превышать 120 млн. руб.

Изучение тенденций динамики микропредприятий является необходимым условием для общего анализа устойчивости микропредприятий, а также оценки факторов риска для данного сегмента системы предпринимательства в условиях российской экономики по ряду причин. В таблице 1 представлена динамика микропредприятий по федеральным округам за 2016-2019гг.

Во-первых, микропредприятия играют значительную роль в экономике, а долгосрочное существование в этом секторе показывает, насколько благоприятен инвестиционный и деловой климат в стране. Следовательно, приоритетным направлением для российской экономики должно являться наращивание численности занятых в данном секторе экономики, а также увеличение доли микропредприятий в ВВП страны посредством реализации соответствующих национальных проектов.

Во-вторых, микропредприятия первые занимаются внедрением новых товаров и предоставлением рабочих мест. Так же микропредприятия играют важную роль в деятельности крупных корпораций, так как занимаются сбытом их продукции, обслуживанием, снабжением.

Таблица 1 – Число микропредприятий в разрезе территориального деления Российской Федерации в период за 2016-2019гг.

Федеральные округа	2016	2017	2018	2019
Россия	5 576 939	5 751 885	5 771 626	5 675 756
Северо-Кавказский федеральный округ	193 540	193 777	195 729	195 148
Южный федеральный округ	669 724	688 947	687 233	674 150
Центральный федеральный округ	1 669 190	1 759 869	1 771 944	1 738 699
Северо-западный федеральный округ	636 864	661 428	673 912	662 372
Приволжский федеральный округ	1 013 946	1 029 224	1 029 904	1 012 398
Уральский федеральный округ	485 917	496 643	495 640	490 059
Сибирский федеральный округ	658 201	670 999	615 256	603 425
Дальневосточный федеральный округ	249 557	250 998	302 008	299 505

Источник: составлено авторами по данным сайта «Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства»

В российской экономике по данным единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства за анализируемый период 2016-2019гг. наблюдается незначительное, но стабильное наращивание количества микропредприятий. Анализируя темпы роста данного показателя за 2019 год по отношению к 2018 году, очевидно, что число микропредприятий резко сократилось по всем округам России. Серьёзное влияние на данное сокращение оказало повышение ставки НДС на 2% с 01.01.2019, а также падение реальных доходов населения, так как одной из главных проблем микропредприятий является спад потребительского спроса.

С 2019 года малое и среднее предпринимательство утратило право на сниженную ставку страховых взносов размером в 20% по причине того, что их перевели на общий тариф в размере 22% по обязательному пенсионному страхованию. Только ИТ-компании могут воспользоваться правом на льготный тариф (в размере 14%). Также произошло увеличение налога на имущество.

Следствием всего вышесказанного становится то, что микропредприятия вынуждены искать пути оптимизации затрат, отсутствие драйверов роста малого предпринимательства провоцирует риски снижения рентабельности существующих микропредприятий.

На рисунке 1 отражён удельный вес микропредприятий к общему количеству в России в разрезе территориального деления Российской Федерации за 2016-2019гг.

Наибольший удельный вес микропредприятий к общему количеству в России в разрезе территориального деления Российской Федерации за весь анализируемый период занимает Центральный федеральный округ,

наименьший удельный вес занимает Северо-Кавказский федеральный округ.

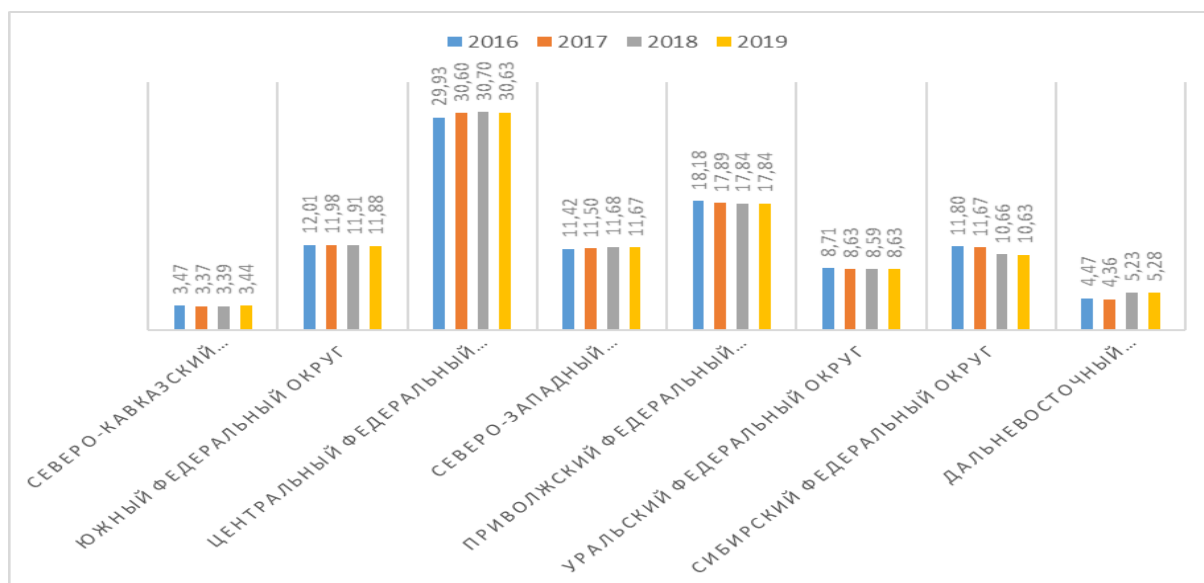


Рисунок 1 – Удельный вес микропредприятий к общему количеству в России в разрезе территориального разделения Российской Федерации в период за 2016-2019гг.

Так, по данным Минэкономразвития РФ, в 2010 году на реализацию программы поддержки малого и среднего бизнеса в регионах Северо-Кавказского федерального округа планировалось потратить более 1,1 млрд. руб. Со временем эта цифра только снижалась. В 2016 году Правительство приняло решение о выделении порядка 650 млн. руб. в качестве субсидий на развитие малого и среднего предпринимательства в регионах Северо-Кавказского федерального округа. В 2017 году на это планировалось потратить больше 778 млн. руб., однако в реальном выражении с учётом факторов девальвации рубля и инфляции это гораздо меньше, чем на момент образования Северо-Кавказского федерального округа в 2010 году.

Таким образом, основные факторы риска, с которыми сталкиваются микропредприятия в регионах Северо-Кавказского федерального округа, с годами не меняются. Такими факторами выступают и нарушение сроков предоставления государственных и муниципальных услуг, и отсутствие положительных тенденций в сфере финансирования долгосрочными кредитными средствами с низкой процентной ставкой, и сложности с использованием и покупкой земельных участков.

В таблице 2 представлена динамика микропредприятий, имеющих статус «вновь созданные», по федеральным округам за 2016-2019гг.

Таблица 2 – Число микропредприятий в разрезе территориального разделения Российской Федерации, имеющие статус «вновь созданные», в период за 2016-2019гг.

Федеральные округа	2016	2017	2018	2019
Россия	1 090 081	1 113 312	1 133 926	1 062 132
Северо-Кавказский федеральный округ	40 665	39 087	44 519	43 337
Южный федеральный округ	116 210	116 123	119 294	111 999
Центральный федеральный округ	356 752	382 574	372 645	347 847
Северо-западный федеральный округ	130 215	129 271	134 507	121 535
Приволжский федеральный округ	191 793	190 664	201 275	187 964
Уральский федеральный округ	87 046	89 214	90 706	85 197
Сибирский федеральный округ	124 619	125 436	117 602	111 423
Дальневосточный федеральный округ	42 781	40 943	53 378	52 830

Источник: составлено авторами по данным сайта «Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства»

Число микропредприятий в разрезе территориального разделения Российской Федерации, имеющие статус «вновь созданные», за анализируемый период 2016-2019гг. сокращается в разрезе всех федеральных округов. Основная проблема создания новых микропредприятий – это высокие риски финансовых потерь и банкротства. В значительной степени они связаны с административным давлением на бизнес. Многие предприниматели пытаются решить эту проблему путём ухода в тень, но, тем самым, увеличиваются другие риски, в том числе криминальные. Ещё один риск – это слабый и нестабильный спрос на продукцию и услуги микропредприятий, который является отражением общего депрессивного состояния российской экономики. Этот фактор особенно смущает начинающих и потенциальных предпринимателей, то есть тех, кто не имеет своей устоявшейся потребительской ниши.

Важным аспектом сложности ведения бизнеса на микроуровне являются малые обороты и, как следствие,

нестабильная чистая прибыль, которая практически не позволяет создать резервы. Вследствие данной проблемы существует значительный риск банкротства и закрытия микропредприятий на постоянно меняющемся рынке. Свою роль в этом играет и невозможность полного страхования бизнеса, чтобы погасить эти убытки. Страховые компании зачастую отказываются подписывать договор, понимая, что вероятность застрахованного исхода слишком высока.

Получение кредитов оказывается существенным фактором риска для предпринимателей в связи с тем, что у них нет требуемых залогов. В данном случае поддержка государства не является эффективной – многие предприниматели плохо информированы об её условиях, а пытающиеся получить такую поддержку сталкиваются с избыточными бюрократическими процедурами и рисками дополнительных проверок.

В то же время значительному резкому сокращению числа микропредприятий оказало влияние их неподготовленности к изменению законодательной базы 2019 года. Увеличение налогов отрицательно сказалось на деятельности предприятий по причине отсутствия резервов для погашения убытков и невозможности корректировки цены в направлении увеличения.

Ещё один фактор риска – постепенная монополизация, особенно в сфере розничной торговли. Это не только уменьшает число торговых малых предприятий, но и затрудняет доступ к потребителю производственных микропредприятий.

Такое положение дел приводит к замкнутому кругу. Предприятия малого бизнеса, которые должны вносить максимальный вклад в обеспечение занятости населения и рост экономики России, не набирают новых сотрудников и не увеличивают выручку. Происходит сокращение численности микропредприятий, в том числе вновь созданных. Этому способствует сжатие потребительского спроса и сложности с доступом к финансовым ресурсам, без которых обеспечить заметный рост не очень реально.

Таким образом, проведённый анализ динамики микропредприятий свидетельствует о том, что малое предпринимательство и микропредприятия, несмотря на некоторую положительную динамику численности микропредприятий в региональном разрезе и общероссийском показателе за 2016-2018 гг., в 2019 г. значительно сокращается как в количестве уже существующих, так и вновь созданных предприятий. Следовательно, характеризовать российские микропредприятия как в достаточной мере устойчивые нельзя, во-первых, по причине того, что малое предпринимательство связано с высокой долей риска в ведении своей деятельности, а, во-вторых, из-за нехватки собственного капитала микропредприятий регионов по причине отсутствия финансовых механизмов стимулирования развития малого бизнеса.

Существует ряд факторов риска, влияющих на устойчивость малого бизнеса и в том числе микропредприятий в России. В частности, это снижение доступности заёмных средств, отсутствие доступа к микрофинансированию и другим финансовым инструментам, активная монополизация рынка в определённых его сегментах, а также сложившийся имидж нестабильности микропредприятий, отпугивающий потенциальных инвесторов. Обозначенные факторы, в свою очередь, провоцируют высокую степень риска финансовых потерь для микропредприятий, риски невыполнения обязательств микропредприятия-заёмщика перед кредитором, а также существенно увеличивают риски банкротства для вновь созданных компаний в данном сегменте российской экономики.

Стоит отметить, что серьёзным негативным воздействием на малый бизнес остаётся избыточное налоговое бремя. В данном случае возникающие налоговые риски могут стать последствиями для микропредприятия в виде неуплаты (частичной уплаты) налоговых платежей или в виде потерь капитала. Перечисленные факторы риска очень часто оказываются последствиями следующих действий микропредприятий как субъектов налоговой системы: умышленного снижения показателей налоговой базы, в результате чего может быть наложен штраф; увеличения налоговой базы, вследствие которого могут быть зачислены избыточные суммы налоговых платежей, что может повлечь за собой вывод средств из оборота предприятия; сокрытия налоговой базы, что можно расценивать как мошенничество, за которое предусмотрена финансовая и уголовная ответственность. Значительная часть предпринимателей в сложившихся условиях вынуждена «уходить в тень». В связи с этим целесообразно обозначить непонимание властью того, что субъекты малого бизнеса не являются основной налоговой базой регионов и, в первую очередь, они призваны решать важнейшие для страны вопросы занятости, экономической и общественно-политической стабильности.

В качестве путей минимизации возникающих рисков при реализации бизнес проектов и успешного развития и повышения устойчивости микропредприятий в России нецелесообразно выделять ряд следующих стимулирующих мер, таких как снятие административных барьеров, ограничение налоговой нагрузки и упрощение различных разрешительных и согласовательных процедур в сфере кредитования малого бизнеса. Финансовая устойчивость малого предпринимательства может быть повышена при единовременном развитии методов управления на уровне предпринимательских систем и деятельности органов государства по предоставлению доступа малых предприятий к ресурсам капитала. Механизмами финансовой поддержки государства могут быть: предоставление гарантий по банковским кредитам по перспективным проектам; оптимизация процентных ставок по кредитам; венчурное финансирование; предоставление грантов и т.д.

Реализация данных мер на законодательном уровне будет способствовать эффективности развития микропредприятий и малого предпринимательства в регионах и России в целом.

В то же время микропредприятиям можно посоветовать увеличение своей мобильности, то есть не ограничиваться одним видом деятельности. Выбрать направление, в рамках которого можно с минимальными убытками переходить на другой вид деятельности. При увеличенной мобильности микропредприятия снижают свои риски путём упрощённого перехода к другому виду деятельности в меняющихся условиях рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»: [Электронный ресурс] / Компания «КонсультантПлюс». – Последнее обновление 24.02.2020.
2. Овчинникова А.В. Малый бизнес и институты / А.В. Овчинникова // Вестник Удмуртского университета. – 2013. – №3. – С. 91-99.
3. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ofd.nalog.ru/index.html>, свободный. Проверено 24.02.2020.
4. Серова Л.С. Сравнительный анализ развития микропредприятий в регионах России / Л.С. Серова, И.Ю. Чуракова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2013. – №3. – С.50-68.

НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ И МАЛЫЙ БИЗНЕС

Веселов Е. А. (ВоГУ, г. Вологда)

Научный руководитель: Кубасов А. Л., к.ю.н., доцент

Малый бизнес играет одну из центральных ролей в экономике развитого рыночного государства. Его развитие, укрепление и умножение является приоритетными направлением для множества государств. Успешность развития малого предпринимательства зависит от множества факторов, а потому различные теории по-разному смотрят на то, что в действительности обеспечивает экономический рост и создает благоприятную обстановку для субъектов рынка. Так, Фридрих Лист указывал, что экономика страны должна развиваться с учетом её национальных особенностей.

Одна из современных экономических теорий – неoinституционализм является, по мнению автора, наиболее подходящей теорией, именно в её дискурсе предлагается рассмотреть проблемы роста экономики в России. Данная теория предполагает, что институты, сформированные в обществе, имеют значение в экономике, поведение людей не является исключительно рациональным, существуют трансакционные издержки. В рамках данного подхода следует выделить теорию прав собственности в связи с тем, что этот элемент представляет особую важность для постсоветских стран и непосредственно для стран СНГ. Причина важности этой теории обосновывается новым теоретическим взглядом на социально-экономическое развитие стран СНГ. В особенности необходимо выделить институты, связанные с экономикой, так, например, институт частной собственности в советский период фактически отсутствовал. В современных условиях экономика может эффективно функционировать только при наличии данного института в его полной мере. Неoinституциональная теория подробно рассматривает вопрос взаимодействия институтов, их эффективность и значимость.

Обратимся к институту частной собственности, так как он выступает одним из ключевых элементов для рыночной экономики. Исторический контекст России не позволял определенный период времени данному институту существовать, ибо особенность политического режима в СССР заключалась в ограничении прав частной собственности и их постепенной ликвидации. В связи с этим в нашей стране рынок в полной мере появился, лишь с развалом СССР и становлением рыночных отношений. В таких условиях появилась острая необходимость сформировать данный институт, который бы позволил рыночным отношениям эффективно работать в стране. Очень важно это было для мелкого и среднего предпринимателя, которому приходится сталкиваться со множеством трудностей и рисков в своей деятельности, а потому защищенность прав собственности для него ключевой элемент. В связи с этим началось его постепенное формирование как в социальном плане, так и в правовом. Изучив историческую предпосылку, рассмотрим, что он из себя представляет согласно теории.

Институт частной собственности образует систему прав собственности, которая в теории неoinституционализма понимается как множество норм, которые регулируют доступ к редким ресурсам. Данные нормы устанавливаются и защищаются государством, а также различными социальными механизмами, такими как моральные установки, обычаи, религия. С правовой точки зрения права собственности охватывают не только материальные объекты, но и объекты интеллектуальной собственности (авторское право). Рассматриваемая теория говорит, что чем точнее спецификация прав собственности, тем эффективнее работает рынок в стране. Поэтому очень важно, чтобы права собственности были четко сформулированы, а также чтобы они надежно защищались. Поэтому защищенность прав собственности и их формулировка является ключевой целью в государственной политике множества стран мира. Однако, наряду со спецификацией существует обратное явление – размывание, которое характеризуется ситуацией, когда права собственности ограничены, либо неточно установлены. Это негативно сказывается на всей экономике страны. В частности, чем более размыты права собственности, тем больше трансакционные издержки, что в свою очередь влияет на эффективности экономики.

Как же дела обстоят с данным институтом в 2019-ом году? Для ответа на этот вопрос, предлагается рассмотреть исторические этапы его развития с точки зрения неoinституциональной экономики. Обратимся к этапам развития института собственности в России:

1. Досоветский период. Права собственности в Российской Империи. Свод гражданских законов Российской Империи состоял из нескольких книг: книга первая включала в себя законы о правах и обязанностях семейственных, что по содержанию соответствовало разделу о лицах (*de personis*) римского права; книга вторая регулировала законы об имуществах (*derebus*); книга третья определяла порядок приобретения прав на имущество конкретных видов («в

особенности»).

2. Советский период характеризовался полной доминацией государственной собственности во всех сферах экономики. Институт частной собственности был ликвидирован на правовом и социальном уровне политикой большевиков.

3. Период 1988-1991 гг. Период рыночных преобразований в Советском союзе и проведение приватизации. В 1988 году был издан закон о «Государственном предприятии», который стал отправной точкой для возникновения частной собственности как полноценного института. Вместе с тем, сам институт подразумевает широкий спектр правоотношений, которые из него вытекают и которые не были в СССР отрегулированы со стороны законодательства. Появилось противоречие между новым и старым социальным конструктом.

4. Период 1992-1996 гг. Размывание прав собственности. Принятие конституции и формирование института собственности проходит, но сам институт собственность во многом подвергается размыванию со стороны закона. Примером этого в современной России служит противоречие, которое выражается в том, что собственность на землю и природные ресурсы закреплена Конституцией РФ: «Земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности», Законом «О недрах» однозначно закреплено: «Недра ... являются государственной собственностью», Указом Президента РФ №2144 от 16 декабря 1993 г. «О федеральных природных ресурсах» устанавливалось, что к Федеральным природным ресурсам могут относиться, в частности месторождения полезных ископаемых, имеющие общегосударственное значение. Однако реализация его затруднена необходимостью нарушения ст. 72 Конституции РФ, в которой заложен принцип двойного управления ресурсами недр со стороны органов государственной власти РФ и регионов.

5. Период 1997-2003 гг. Преодоление политических и экономических кризисов, спрос на спецификацию прав собственности. В этот период времени начинаются разрешаться внутренние противоречия в государстве и даётся старт различным реформам, которые были призваны закрепить новые социальные устои. Было принято множество законов, целью которых была спецификация прав собственности и закрепление правовых отношений, связанных с ней. Так, в пример можно привести постановление Правительства РФ от 31 августа 2000 г. N 648 "Вопросы государственной регистрации прав на недвижимое имущество, находящееся в федеральной собственности".

6. Период 2004 – настоящее время. Сложные формы передела собственности.

Предлагается особо уделить шестому периоду внимание, вследствие того, что он затрагивает наше время. Сегодня в России имеет достаточное количество проблем: коррупция, теневая экономика. Остановимся на каждом пункте отдельно.

В современной России огромное внимание стоит уделить такому явлению как коррупция. Очень многие политики говорят не просто о её наличии, а о том, что она является действительно огромной проблемой для страны. «Коррупция – очень большая системная проблема нашей страны, и нам еще потребуются огромное количество усилий для того, чтобы эту ситуацию исправить. Мы внимательно приглядываемся и к опыту Китайской Народной Республики», эти слова принадлежат Медведеву Д.А. Мы можем говорить о том, ведется борьба с этой проблемой. Коррупцию как явление невозможно искоренить полностью, но возможно снизить её до минимума, который бы не вредил стране.

Швейцарские экономисты Шнайдер, Бун и Монтенегро определили теневую экономику как легальные рыночные услуги (без учета преступной деятельности), скрытые от властей ради ухода от налогов, из-за жестких норм рынка труда или других административных процедур. Эрнандо де Сото предлагает в рамках неонституционализма по-другому взглянуть на причины появления теневой экономики. Он считал, что главной причиной теневой экономики является нерациональный правовой режим. Иными словами, издержки от нелегальной деятельности гораздо ниже, чем издержки легальной деятельности. В России как сообщает газета РБК теневой сектор составляет 39% ВВП на 2017 год. Это больше одной трети экономики страны. Из этого можно сделать вывод, что в Российской Федерации сейчас неэффективная экономическая политика. Однако, стоит заметить, что Россия лишь недавно смогла отпавиться от кризиса 2014 года, когда на страну были наложены санкции. Данное событие привело к тому, что государство оказалось в сложном экономическом положении, а потому нельзя говорить, что данный показатель теневого сектора достиг таких размеров непосредственно из-за действий государства.

Из обзора данного периода можно выделить следующее, что после периода где появился запрос на спецификацию прав собственности последовал период, который характеризуется сложными формами передела собственности, что объясняется внешнеполитическими событиями. Такая ситуация не способствует спецификации прав собственности, а отсюда следует тот факт, что малый и средний бизнес находятся в условиях, когда они рискуют потерять свою собственность с помощью различных способов, которые были сформированы в 90-ых годах как периода, когда происходило размывание прав собственности. Следует учитывать тот факт, что переход к институту собственности характеризовался разрушением старых советских институтов, а учитывая диаметрально противоположные идеи двух режимов и их общественный фон, можно сказать, что новый институт отторгается сознанием множества людей, которые выросли совершенно в других условиях. Происходит отрицание института прав собственности, непризнание нового общества в целом и его институтов в частности, моральное и этическое неуважение к собственности других людей.

Таким образом, можно сделать следующие выводы относительно состоянии данного института к 2019г. Россия находится в так называемой институциональной ловушке, суть которой заключается в том, что сформировался неэффективный институт, который имеет самоподдерживающийся характер. Учитывая наличие такого неэффективного института, малый бизнес не в состоянии эффективно развиваться, ибо именно состояние данного института определяет успешность развития рынка и рыночных отношений. В этой ситуации с точки зрения

неоинституциональной теории имеется два способа по выходу из сложившейся ситуации:

1. Эволюционный. Система должна прийти к такому состоянию, когда издержка неэффективных институтов будет больше, чем издержка отмены неэффективных институтов. Так, например, разрушению институциональной ловушки может способствовать ускорение экономического роста, привести к системному кризису и т.д.

2. Революционный. Издержки прихода к новой норме будут меньше, чем издержки сопротивления этому. В этом случае ликвидация и замена неэффективной нормы происходит насильственным путем, что будет сопряжено с изменением культурных ценностей общества.

Трудно оценить, какой именно путь в итоге возобладает, однако можно с уверенностью сказать, что сам выход из данной ловушки является вопросом времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Институциональная экономика: Гл. 2.7. Внелегальная экономика и методы ее анализа (А. Олейник): Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 704 с.

2. Капелюшников, Р. Собственность без легитимности? / Р. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2008. - №3. - С. 85 - 105.

3. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. - М.: Дело ЛТД, 1993.- 192 с. 4. Корнейчук, Б. В. Институциональная экономика / Б. В. Корнейчук. – М.: Гардарики, 2007. – 255 с.

4. Кусургашева, Л. Критический анализ основ неоинституционализма / Л. Кусургашева // Экономист. – 2004. - № 6. - С.44- 48.

5. Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 416 с.

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

*Водолазская А. И. (КрНУ им. М. Остроградского, г. Кременчуг)
Научный руководитель: Яценко Н. М. к.э.н., доцент*

В статье рассматриваются проблемы развития малого предпринимательства как ключевого источника современного экономического роста. Определено, что решение указанных проблем должно стать одним из ключевых направлений государственной политики, ведь именно малое предпринимательство будет способствовать значительному повышению эффективности реализации экономического потенциала Украины. Установлено, что развитие стартапов на современном этапе экономики Украины является важным аспектом в повышении привлекательности инвестиционного климата страны, развития инновационной деятельности и поддержке малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес; предпринимательство; экономический рост; международный рейтинг; государственная поддержка; стартап.

Постановка проблемы. Становление и развитие различных форм малого предпринимательства, вместе со средним и крупным бизнесом, является стратегической проблемой экономической политики Украины в условиях модернизации экономики.

Как свидетельствует зарубежный опыт ведения предпринимательства в структуре экономик стран с рыночной экономикой приоритетное место принадлежит малому бизнесу как наиболее массовой, гибкой и динамичной формы хозяйствования. Следует отметить, что в экономике развитых стран именно малые и средние предприятия обеспечивают около 30-70% ВВП и включают более 90% всех фирм, поэтому обеспечение условий их конкурентоспособности в дальнейшем приведет не только к развитию этого сектора экономики, но и государства в целом.

Малый бизнес является ведущим сектором рыночной экономики и в значительной мере влияет на занятость, темпы экономического развития, структуру и качественную характеристику внутреннего валового продукта, структурную перестройку экономики, характеризуется быстрой окупаемостью затрат.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты развития малого предпринимательства в Украине исследовались и представлены в таких трудах украинских ученых, как: В.В. Билик, З.С. Варналий, К.О. Ващенко, В.Є. Воротин, Л.А. Колесникова, О.В. Кужель, Ю.Б. Иванов, О.В. Либанов, О.Ю. Мазур, О.В. Полищук, Л.В. Таратута, В.В. Цимбал и другие.

Целью статьи является исследование роли, проблем, перспектив малого предпринимательства в Украине, определение путей обеспечения его развития.

Изложение основного материала. Ведущим сектором в рыночной экономике является малый бизнес. Именно на его основе рассчитывают темпы экономического и социального развития государства, структуру и качество валового национального продукта, уровень демократизации общества. Благодаря развитию малого и среднего бизнеса уменьшается социальное напряжение и имущественное неравенство в обществе.

В Украине малое предпринимательство пока еще не играет существенной роли в обеспечении экономического роста, его вклад в валовой внутренний продукт составляет лишь 19,2%.

Малые предприятия – это не организационно-правовая форма, термин «малое» характеризует лишь размер

предприятия, а критериями отнесения предприятия к малым являются численность работающих и доля государственной, муниципальной собственности и собственности общественных объединений в уставном капитале этих предприятий, которая должна составлять не более 25%.

Малый бизнес существенно влияет на экономическое развитие и структурную перестройку в экономике. Для предпринимателей решающим фактором для начала деятельности и дальнейшего функционирования является возможность получения прибыли, а поэтому они заинтересованы сосредоточивать свою деятельность в перспективных и быстрокупаемых отраслях экономики.

По данным Госкомстата Украины, по состоянию на 2018 год, в Украине насчитывалось 355952 субъекта хозяйствования, из которых 339382 субъекта малого предпринимательства, что составляет 95,4% от общего объема всех субъектов хозяйствования. Исследование структуры предпринимательства в экономике Украины в 2018 году представлено на рисунке 1.

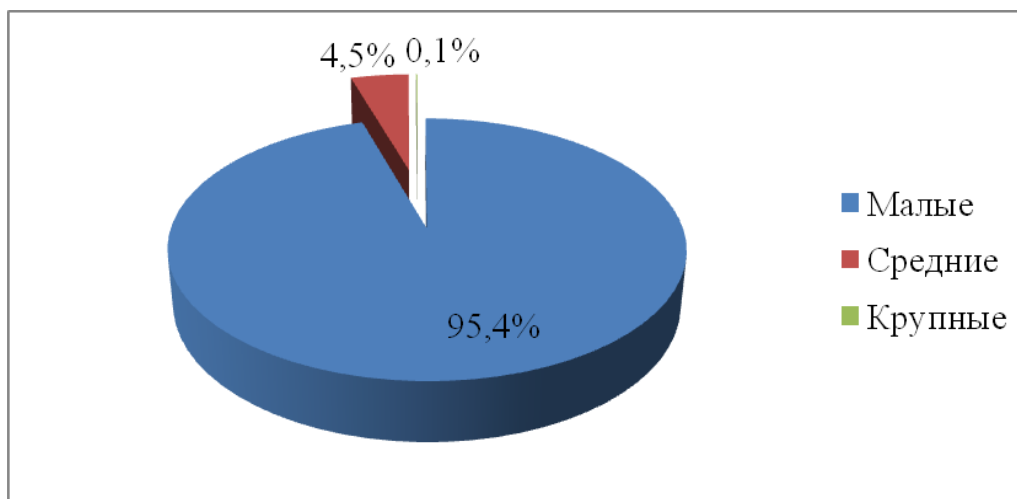


Рисунок 1- Доля малых предприятий в общей структуре предприятий Украины за 2018 год [1]

По итогам рейтинга Всемирного банка «Doing Business - 2019», показатели ведения бизнеса в Украине в 2019 году по сравнению с 2018 годом, улучшились. Так в 2019 году Украина заняла 71 место, тогда как в 2018 году занимала лишь 76 место.

По видам экономической деятельности в Украине наибольшее количество субъектов малого предпринимательства в 2018 году находятся в сфере оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств и мотоциклов, что составляет 90825 единиц. Второе место в этом рейтинге занимают сельское, лесное и рыбное хозяйства, которые составляют 48222 единицы. Третью позицию в этом рейтинге занимает промышленность, она составляет 39779 единиц. Последние позиции занимают такие виды экономической деятельности, как: искусство, спорт, развлечения и отдых; образование; здравоохранение и предоставление социальной помощи [1].

Несмотря на все преимущества, которыми обладают малые субъекты хозяйствования, эта форма предпринимательства является очень уязвимой. Прежде всего она страдает от чрезмерной конкуренции с крупными фирмами. Так как малые предприятия имеют ограниченные финансовые возможности, не могут сформировать достаточный штат сотрудников, занимающихся документацией, подготовкой отчетов, прогнозированием и стратегическим планированием. Поэтому государство в пределах своей политики пытается осуществлять мероприятия, направленные на улучшение условий функционирования субъектов малого предпринимательства в Украине.

Роль драйвера структурных и инновационных преобразований в большинстве стран мира играют компании малого и среднего размера. Показательным является пример американского предпринимателя И. Маска – руководителя компании SpaceX. Благодаря его революционной идее по уменьшению затрат на космические полёты – в 10 раз от существующего уровня, была достигнута ошеломляющая экономическая эффективность, серьезно пошатнувшая на рынке конкурентные позиции даже ведущих государственных космических агентств.

Одной из новых форм малого бизнеса является стартап. Термин «стартап» переводится с английского как «начало процесса», он впервые появился в Соединенных Штатах в 1939 году. Студентами Стэнфордского университета Уильямом Хьюлетт и Дэвидом Пикард был создан небольшой высокотехнологичный проект и назван «Hewlett-Packard» (HP). Это крупнейшая компания, занимающаяся производством компьютеров, ноутбуков, оргтехники и сопутствующего программного обеспечения.

Следует отметить, что и украинские стартапы все увереннее закрепляются на мировом ИТ-рынке. За 2019 год среди молодых украинских проектов появились компания - «единорог», оценка которой превышает миллиард долларов, партнер Google и десятки команд, которые заручились поддержкой европейских и американских акселераторов.

Проблемы малого бизнеса можно отнести к числу общеэкономических. Сложная экономическая ситуация в стране, сохранение и углубление кризисных тенденций в экономике, состояние войны, отток трудовых ресурсов, снижение качества образования и профессиональной подготовки сказываются на малом бизнесе.

Препятствием на пути развития малого бизнеса является несовершенство налоговой системы. Современной налоговой системой государство создало благоприятные условия для перехода предприятий в теневой сектор экономики. Так, из-за высоких отчислений в фонд заработной платы, единого социального взноса много малых предприятий ведут двойную бухгалтерию. Большинство предприятий в той или иной степени скрывают свои доходы, чтобы платить меньший налог. Неэффективное налогообложение рассматривается как основное препятствие в развитии сектора малого бизнеса.

К проблемам развития малого бизнеса в Украине следует также отнести - отсутствие действенного механизма поддержки, развития и защиты малого бизнеса и малого предпринимательства [2-4]. Об этом свидетельствуют недостатки и сложности, встречающиеся в процессе функционирования предприятий малого бизнеса, распространенность коррупции.

По данным Индекса глобальной конкуренции, коррупция является наиболее существенной проблемой для развития бизнеса в Украине. Последствиями существования данной проблемы является существенная теневизация бизнеса, распространенность нелегальных схем и средств воздействия, неверие значительной части предпринимателей.

Проблемой развития малого бизнеса является также монополизация бизнеса. Для нормального развития малого и среднего бизнеса необходимо уменьшить масштабы монополизации крупного бизнеса. Ведь сейчас в Украине крупные предприятия просто вытесняют мелкий бизнес. В итоге получается, что небольшое количество крупных игроков просто поглощают рынки.

Существенным препятствием для развития малого бизнеса является нехватка действенных механизмов защиты субъектов хозяйствования. Последствиями существования данной проблемы является искаженное применение норм права органами публичных властей.

Препятствием развитию малого бизнеса в Украине являются также неэффективные и многочисленные проверки, так Минтруда в 2019 г. провело 16900 проверок.

Основными путями решения проблем малого бизнеса являются следующие:

- применение принципа «регуляторной гильотины», который должен помочь существенно сократить количество разрешений, лицензий и требований относительно ведения бизнеса.
- создание всеохватывающей системы проверок на основе оценки рисков и внедрения единой для всех контрольных органов системы критериев оценки рисков и контрольных перечней вопросов.
- укрепление практики оценки регулятивного влияния соответственно с международными стандартами, что поможет повысить эффективность нового законодательства.
- имплементация законодательства о расширении доступа общественности к документам, которые касаются ведения бизнеса и процесса консультаций относительно нового законодательства.

Выводы

Уровень развития малого бизнеса в Украине находится на достаточно низком уровне, предприятия малого бизнеса фактически выживают, количество предприятий ежегодно сокращается из-за нестабильной бизнес-среды и неблагоприятных экономических факторов. В Украине не применяется весь потенциал, который помог бы выйти на новый уровень. Препградой для развития малого бизнеса является ненадлежащее применение законодательства, высокий уровень коррупции, а также неэффективное управление государственным сектором.

ЛИТЕРАТУРА

1. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Дикань О. В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення [Електронний ресурс] / О. В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – № 57. – С.58-66
3. Звонар Й.П. Бар'єри на шляху розвитку малого бізнесу в Україні та інструменти їх подолання / Й.П. Звонар // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Випуск 15. -. Частина 1. – С. 36-39
4. Кашуба О. М. Підприємництво в Україні: проблеми і перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О. М. Кашуба. - Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2015/24.pdf

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕГО ВКЛАД В ПОКАЗАТЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Галайда Е. П. (БРУ, г. Могилев)
Научный руководитель: Наркевич Л. В., к.э.н., доцент*

В последние годы сфера малого предпринимательства занимает все более весомую роль в создании благоприятного делового климата во всех отраслях экономики Республики Беларусь. Развитие малого предпринимательства является одним из важных инструментов решения социально-экономических проблем страны: создание новых рабочих мест, пополнение местного бюджета за счет налоговых поступлений, заполнение рынка разнообразными товарами и услугами по доступным для населения ценам, повышение реальных доходов населения за счет самостоятельной хозяйственной деятельности, снижение уровня социальной напряженности и др. Актуальность статистических исследований тенденций и направлений развития малого предпринимательства определяется

необходимостью аналитической поддержки стратегий развития регионов и динамикой международных интеграционных процессов.

В настоящее время вопрос развития сети малых предприятий включен как один из важнейших в программу демонополизации народного хозяйства страны.

Здесь предусмотрено как принудительное, так и инициативное разукрупнение монопольных производств:

- выделение самостоятельных производственно-хозяйственных блоков;
- выделение малых и средних коллективов из состава крупных предприятий;
- создание небольших дочерних предприятий по инициативе крупных предприятий.

Таким образом, малые предприятия можно образовывать, во-первых, выделением структурных единиц из состава объединений и предприятий, цехов, производств, других подразделений, во-вторых, на акционерных началах. Вторым способом в современных условиях перехода к рынку и создания рыночной инфраструктуры является оптимальным.

Главной целью Национальной стратегии устойчивого развития (НСУР) Республики Беларусь на период до 2020 г. (согласно НСУР-2020) является обеспечение стабильного социально-экономического развития при сохранении благоприятной окружающей среды и рациональном использовании природно-ресурсного потенциала для удовлетворения потребностей населения как на современном этапе, так и в будущем. Учитывая, что малое предпринимательство является одной из основ социально ориентированного типа экономической системы, важнейшими из принципов НСУР-2020 в отношении них являются: развитие человеческого фактора, его образовательных, профессиональных, социальных и других характеристик; обеспечение устойчивой положительной динамики изменения важнейших параметров социально - экономического развития; повышение эффективности и конкурентоспособности экономической системы; переход к инновационному типу развития экономики [1].

Для превращения малого бизнеса в действенный фактор структурной перестройки экономики, внедрения прогрессивных форм организации производства и повышения его эффективности предпринят комплексный системный подход к вопросу его стимулирования и поддержки. Суть данного подхода - в постановке главной цели развития малого предпринимательства, определении целей более низкого уровня, выработке системы мер и механизмов по их достижению, а также в формировании индикаторов оценки полученных результатов. В контексте сказанного актуальным представляет проведение аналитического исследования по направлениям:

- анализ количественных параметров развития малого предпринимательства Республики Беларусь;
- анализ динамики качественных параметров вклада малого предпринимательства в устойчивое развитие экономики Республики Беларусь по критериям роста удельного веса в макроэкономических параметрах.

Анализ количественных параметров развития малого предпринимательства в Республике Беларусь

По состоянию на 31.12.2018 г. количество организаций малого предпринимательства составило 11 528 организаций, что на 1,26 % ниже уровня 2010 г. и на 2,98 % относительно уровня 2017 г. Установлен тренд роста количества организаций малого предпринимательства в период 2010 – 2014 гг.; в 2014 г. отмечено максимальное в рассматриваемом временном интервале количество малого предпринимательства (12 424 организации); затем на отрезке 2014 – 2018 гг. прослеживается тренд их снижения: количество организаций малого предпринимательства в 2018 г. ниже уровня 2014 г. на 7,8 % (рисунок 1).

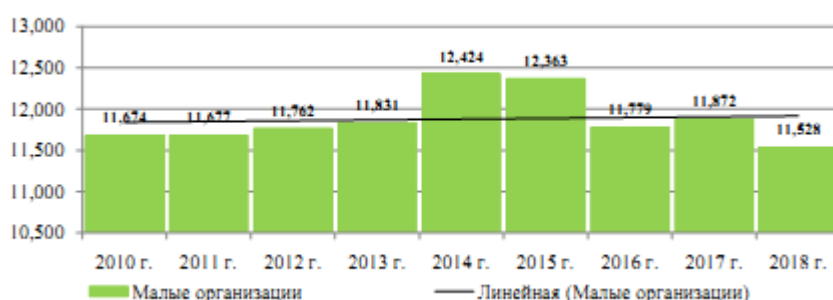


Рисунок 1 - Динамика количества малых организаций РБ

Распределение количества микроорганизаций и малых организаций по областям за 2018 г. показывает наибольший удельный вес по г. Минску и Минской области: соответственно 39,7 и 18,6 %; также по Брестской области - 9,5%. Доля малых предприятий Могилевской и Витебской областей определена в размере 7,8 % и 7,9% соответственно (рисунок 2) [3].

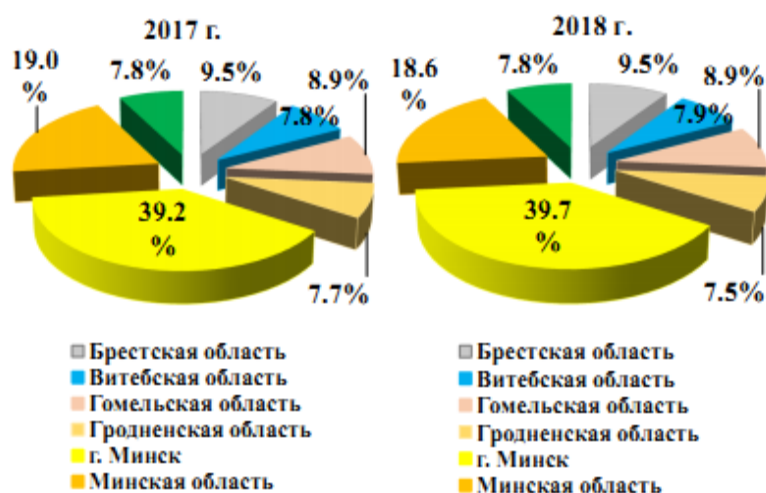


Рисунок 2 - Региональная структурная динамика распределения количества микроорганизаций и малых организаций по областям и г. Минску за 2017 – 2018 гг.

Удельный вес микроорганизаций и малых организаций в общем количестве организаций на 31.12.2018 г. по отраслям деятельности в соответствии со статистическими данными распределился следующим образом (рисунок 3) [2]:

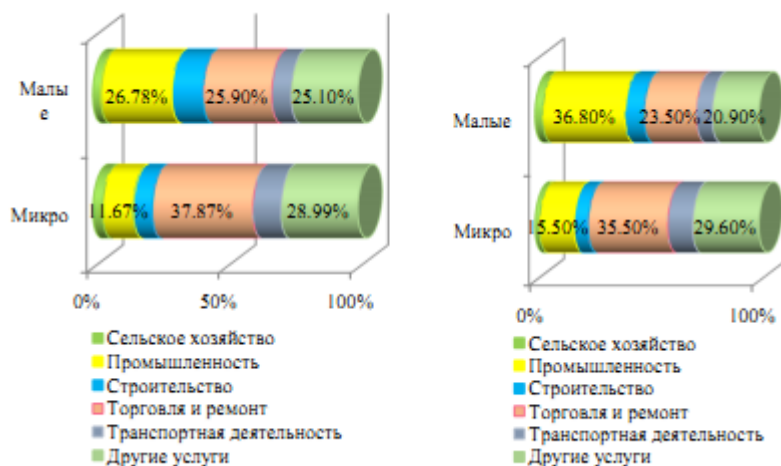


Рисунок 3 - Отраслевая структура объема производства продукции малых и микроорганизаций по видам экономической деятельности в 2017 – 2018 гг.

1) микроорганизации и малые организации в значительной мере представлены в промышленности (обрабатывающей и горнодобывающей), в торговле и ремонте, строительстве: в 2018 г. доля обозначенных видов деятельности соответственно составила 11,7 и 26,8 %; 37,9 и 25,9 %; 7,2 и 11,8

%. Более низкие значения представительства по отраслям деятельности представлены на транспорте. Среди прочих видов услуг значительный удельный вес приходится на профессиональную, научную и техническую деятельность, административные и вспомогательные услуги; гостиничный и ресторанный бизнес; образование; риэлтерский бизнес; здравоохранение.

Микроорганизации в значительной мере представлены в ремонте бытовых изделий и предметов личного пользования [3].

Анализ вклада малого предпринимательства в показатели устойчивого развития Республики Беларусь

Вклад малого предпринимательства в показатели устойчивого развития Республики Беларусь оценен по динамике удельного веса субъектов малого предпринимательства в основных макроэкономических показателях развития Республики Беларусь (рисунок 4).

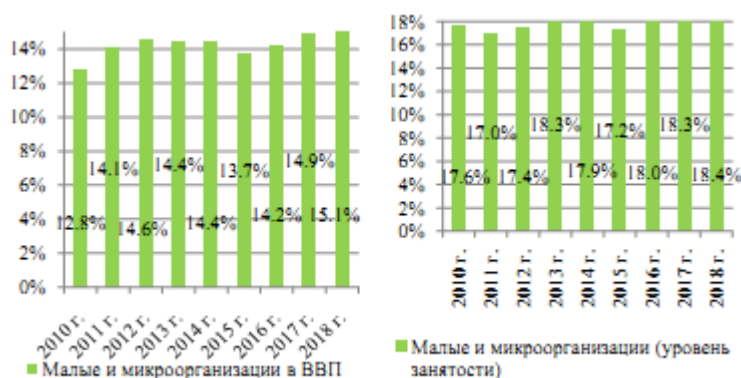


Рисунок 4 - Доля малых и микроорганизаций в ВВП и занятости Республики Беларусь

Доля микроорганизаций и малых организаций в валовом внутреннем продукте республики в 2018 г. составил 15,1 %, что определяет значительный рост в динамике: относительно 2017 г. прирост составил 0,2 п.п.; относительно 2010 г. – 2,3 п.п. [3].

Сектор малого предпринимательства рассматривается как альтернатива государственному сектору в контексте занятости, трудоустройства, не требующий реструктуризации крупных государственных предприятий.

В период кризиса занятость в сфере малого предпринимательства сокращалась большими темпами, чем в остальных секторах экономики, подчеркивая большую чувствительность малого предпринимательства к изменениям в экономической конъюнктуре. Однако в 2016 г. число занятых в секторе малого предпринимательства вновь выросло при общем сокращении рабочих мест в экономике. Как следствие, доля сектора в общей занятости существенно увеличилась за 2016 – 2018 гг. соответственно на 0,4 п.п.; относительно уровня 2015 г. – на 1,2 п.п. Небольшой вклад в увеличение занятости в секторе также внесли индивидуальные предприниматели, в том числе за счет роста числа людей, нанятых ими на работу [2].

По параметру удельного веса малого предпринимательства в выручке от реализации продукции, работ и услуг установлен положительный тренд роста объемов деятельности микроорганизаций и малых организаций (среднегодовой темп роста доли составил 102,42 %).

Таким образом, отмечена благоприятная динамика относительно экономики в целом и занятости на малых предприятиях. За 2017 г. число занятых в малом предпринимательстве выросло на 0,4% относительно 2016 г., в то время как в целом по экономике занятость снизилась на 1,2%.

Следующий блок анализа представлен исследованием уровня участия малого предпринимательства в параметрах внешнеэкономической деятельности республики (рисунок 5).

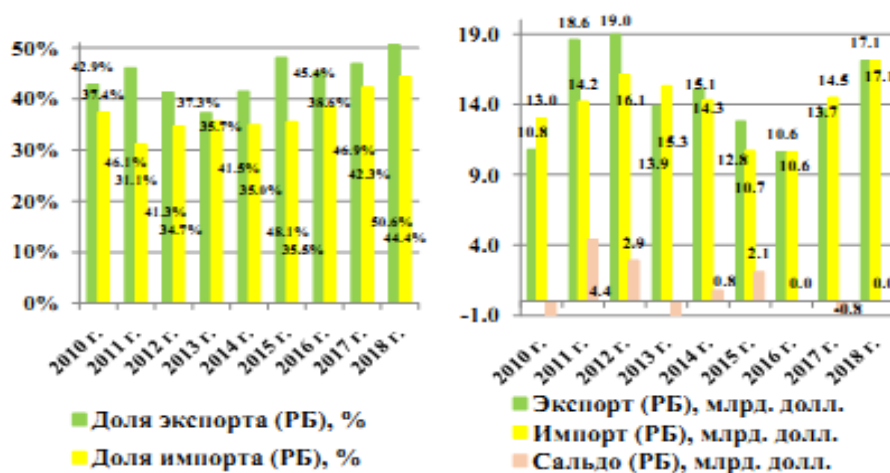


Рисунок 5 - Вклад малого предпринимательства во внешнеэкономический оборот

По макроэкономическим параметрам доля во внешнеторговом обороте в 2018 г. составила 45,4 % и выросла относительно уровня 2010 г. на 4,7 п.п.; доля в экспорте – соответственно 50,6 % и базисный прирост 7,7 п.п.; доля в импорте – соответственно 44,4% и базисный прирост 7 п.п.

Экспорт же малого предпринимательства имеет тенденцию к увеличению; максимальное значение показателя достигнуто в 2018 г. – 50,6 %. Представленный тренд удельного веса малого предпринимательства в экспортно-импортных операциях определяет положительное сальдо в развитии внешнеэкономической деятельности данного сектора экономики республики.

По данным рисунка 5 объем экспорта товаров субъектами малого предпринимательства в 2018 г. составил 17,1 млрд. долл., что на 24,81 % выше уровня 2017 г.

В 2010 г. данный показатель составлял 10,8 млрд. долл., что соответствует приросту в рассматриваемом временном интервале на 58,33 %.

Среднегодовой темп роста экспорта организациями малого предпринимательства определен в размере 3,46 %. Объем импорта товаров субъектами малого предпринимательства за 2018 г. составил 17,1 млрд. долл. и возрос на 17,93 % по сравнению с 2017 г.; прирост относительно белорусского импорта в 2010 г. составил 31,53 %. Среднегодовой темп роста импорта организациями малого предпринимательства определен в размере 1,57 %. Приведенное соотношение показателей тренда экспорта – импорта устанавливает рост положительного сальдо внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства в рассматриваемом временном интервале за 2010 – 2018 гг.

В 2018 г. экспорт продукции субъектами малого предпринимательства составил 17,1 млрд. долл. и увеличился относительно объемов 2011 -2014 гг.

Субъекты малого предпринимательства в 2017 г. импортировали товаров на сумму 17,1 млрд. долл., что также выше интенсивности импортных операций в 2012 -2013 гг. Сальдо внешней торговли составило в 2018 г. 0,0 млрд. долл. [3].

Заключение

В настоящее время в РБ малому предпринимательству уделяется значительное внимание: приняты соответствующие законы, разрабатываются программы государственной поддержки на общереспубликанском и областном уровнях, созданы центры и фонды поддержки предпринимательства, ряд своеобразных экономических зон, научно-технологических парков и инновационных центров.

Вместе с тем предпринимательский сектор республики демонстрирует способность к выживанию и ведению бизнеса в постоянно развивающейся среде.

В результате выполнения данной работы были сделаны следующие выводы:

необходимо делать акцент на создание благоприятной деловой среды в каждом регионе Республики Беларусь, так как малое предпринимательство оказывает большое влияние на все сферы деятельности;

малое предпринимательство является важным структурным элементом, формирующим внешнеэкономический потенциал Беларуси, регионов, что актуализирует перспективы развития в данном направлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / Горбунов В. Л. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 248 с.

2. Официальный сайт национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/strukturnaja_statistika/osnovnye-pokazateli-deyatelnosti-mikroorganizatsiy-i-malykh-organizatsiy/index.php?sphrase_id=698452 (Дата обращения: 10.01.2019).

3. Малое предпринимательство в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_667. - Дата обращения: 12.01.2019.

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ СФЕРЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

Денисевич А., Козлова А. (МГУ им. А. А. Кулешова, г. Могилев)

Научный руководитель: Довыденко И. И., к.э.н., старший преподаватель

Важной тенденцией мировой экономики во второй половине XX века явилась ее структурная перестройка в направлении массового развития малых и средних предприятий. В ряде европейских государств сформировался особый тип экономики, в котором доминирует малый бизнес. Белорусская модель социально ориентированной рыночной экономики включает предпринимательство в качестве органичного элемента, интегрировано в целостную систему отношений и обеспечивающего последовательную реализацию приоритетных направлений социально экономического развития страны. Стратегическим направлением социально экономического развития нашей страны является обеспечение высоких темпов роста ВВП, увеличение эффективности производства, и достижение на этой основе высокого уровня и качества жизни населения.

Республика Беларусь не располагает значительными природными ресурсами. Для того чтобы почувствовать себя конкурентно способным партнером в мировом хозяйстве на мировом рынке, ей необходимо сформировать современную предпринимательскую экономику.

Малый бизнес – это небольшое предприятие или фирма, принадлежащее частному лицу/лицам. Характеризуется небольшими объемами производства и выручкой, ограниченным штатом персонала.

История белорусского предпринимательства началась в XIX веке, когда Беларусь являлась частью Российской Империи. В это время возникли первые торговые дома и промышленные объекты предпринимательского типа. Несмотря на бурный процесс концентрации производства, мелкая промышленность играла значительную роль. Мелкие предприниматели действовали в тех звеньях производственного процесса, где требовалось изготовление сложных изделий в небольшом количестве. Такое относительное процветание

мелкой промышленности было отчасти результатом льготного налогообложения, а также освобождения от налоговых выплат.

Современный период становления малого предпринимательства в Республике Беларусь принято делить на несколько этапов в зависимости от степени государственного вмешательства в его развитие. Отправной точкой является принятие в 1986г. правительством СССР решений о развитии индивидуальной трудовой деятельности, а позже, в 1988 г., – Закона «О кооперации». Рассмотрим пять этапов развития малого предпринимательства.

Первый этап (1986-1991гг.) характеризуется, прежде всего, принятием ряда нормативно-правовых актов, положивших начало развитию малого бизнеса. В 1986г. было принято постановление бывшего союзного правительства «О создании кооперативов по заготовке и переработке вторичных ресурсов и отходов производства». Затем Верховным Советом СССР были приняты следующие законы: в 1987г. – «Об индивидуальной трудовой деятельности», в 1988г. – «О кооперации», в 1990г. – «О предприятиях», «О предпринимательской деятельности». Важным явилось постановление Совета Министров от 20 мая 1991г. «О малых предприятиях». Субъекты малого предпринимательства выступали в качестве кооперативов, имеющих статус полноценных предприятий и рыночных агентов, в основе которых лежал принцип коллективного самоуправления. Кооперативы не отчисляли деньги в бюджет и вышестоящим организациям, как государственные предприятия, а платили налоги, в первое время достаточно умеренные. Если в среднем у государственных предприятий забирали 50% прибыли, то у кооперативов – всего 3% дохода, что составляло в среднем около 6% прибыли. Благодаря хорошему экономическому положению Республики Беларусь, а также предоставлению предпринимательским структурам большого числа льгот в данный период отмечается стремительный рост численности кооперативов и происходит быстрое накопление капитала.

Второй этап (1992-1995 гг.) развития предпринимательства проходил в условиях свободного ценообразования. Финансовая база малого предпринимательства была сильно подорвана ввиду либерализации цен и ужесточения налогового бремени. Высокие темпы инфляции привели к обесцениванию ранее заработанных денег, снижению платежеспособности субъектов, а также увеличению ставок банковских кредитов. Бурный рост количества субъектов малого бизнеса происходит без принятия долгосрочных программ развития. Данные субъекты приобретают некоторую самостоятельность от государственных структур. Происходит ужесточение налогового пресса без учета специфики малого предпринимательства, результатом чего стало разорение значительной части предпринимательских структур, а также переориентация на преимущественно непроемкие виды деятельности.

Третий этап (1996-1998 гг.) характеризуется формированием законодательной базы, ориентированной на специфику субъектов малого предпринимательства. В данный период отмечается тенденция к усилению централизованного регулирования предпринимательской деятельности, а также ее стимулированию. В 1996г. подписаны Указы Президента Республики Беларусь «О государственной поддержке малого предпринимательства» и «О совершенствовании государственного управления в области предпринимательства и содействия инвестициям». В соответствии с этими указами было создано Министерство предпринимательства и инвестиций, призванное поддерживать негосударственный сектор экономики, начинается процесс формирования инфраструктуры. Также Совет Республики Беларусь принял Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» от 16 октября 1996г. Ежегодно принимаются постановления Совета Министров «О государственной поддержке малого предпринимательства». В соответствии с Законом от 31.12.1997 г. №121 «Об упрощенной системе налогообложения для субъектов малого предпринимательства» с 1 января 1998 года в Республике Беларусь впервые введена упрощенная система налогообложения.

Четвертый этап (1998-2004 гг.) – период деятельности субъектов малого предпринимательства в рамках жесткого государственного регулирования. Он характеризуется «разрастанием» органов государственного управления, призванных к проведению различного рода проверок и санкций в отношении субъектов малого предпринимательства. В области налогообложения данный этап отмечен принятием Декрета Президента от 27.01.2003 г. №4 «О едином налоге с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц и о некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности». Происходит уменьшение здоровой предпринимательской инициативы, количества предпринимательских структур и развитие протекционистских настроений среди большинства действующих субъектов малого предпринимательства.

Пятый этап (2005-настоящее время) – период активного нормотворчества в области государственной поддержки субъектов малого предпринимательства. Проведение государством активной политики в области поддержки малого предпринимательства, в частности, реализации мероприятий, предусмотренных Указами Президента Республики Беларусь от 24 марта 2005 г. №148 «О неотложных мерах по поддержке предпринимательства» и от 18 июня 2005 г. № 285 "О некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности", от 16 мая 2005 г. №225 «О некоторых вопросах осуществления физическими лицами ремесленной деятельности» способствовало обеспечению гарантий, соблюдению прав и законных интересов лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность, расширению рынка товаров и услуг, формированию в стране благоприятного экономического климата.

Мировой опыт показывает, что малый научно-инновационный бизнес наиболее гибок и восприимчив к нововведениям.

Малый инновационный бизнес – это особый сектор экономики. Он проявляет свою активность во всех сферах деятельности. При развитии малого бизнеса в инновационной сфере важным является оптимальное соотношение форм государственного регулирования, стимулов развития научно-технической и инновационной деятельности и реализации приоритетных направлений развития науки и технологий.

Несмотря на то, что наблюдается тенденция роста уровня субъектов малого и среднего инновационного бизнеса, на данную тенденцию оказывают влияние негативные факторы: 1) недостаточная финансовая поддержка и отсутствие реальных финансово-кредитных механизмов обеспечения такой поддержки; 2) налоговое законодательство все еще остается противоречивым и сложным; 3) нестабильное состояние экономики; 4) правовая незащищенность и административные барьеры; 5) препятствия, связанные с необходимостью выполнения предпринимателями обязательных правил и процедур, предусмотренных подзаконными актами. Как результат, уровень развития сектора малого бизнеса в республике явно недостаточен с точки зрения требований рациональной структуры переходной экономики. В настоящее время с развитием интернет-сетей бизнес, основанный на использовании IT-технологий, становится более приоритетным направлением. Кроме того, данное направление имеет большие перспективы в нашей стране ввиду высокого уровня квалификации специалистов данной сферы. Для развития данного предпринимательства создаются молодежные IT-инкубаторы, основное преимущество которых – предоставление оптимальных условий для развития бизнеса, позволяющих минимизировать затраты на начальном этапе выведения бизнеса.

Инновационное развитие является ключевой экономической задачей для всех субъектов хозяйствования Беларуси, так как способствует постоянному обновлению и повышению конкурентоспособности отечественной продукции. В свою очередь, частные предприниматели зачастую вообще не имеют опыта ведения бизнеса с использованием инноваций, в то время как в странах с развитыми рыночными отношениями в инновационном процессе малый бизнес играет существенную роль. Для быстрой передачи разработок из сферы науки в производство и повышения инновационной активности белорусских предприятий в условиях рыночных отношений в республике развивается инновационная инфраструктура – совокупность субъектов, ресурсов и средств, необходимых для материально-технического, финансового, организационно-методического, консультационного и иного обслуживания данных процессов. Субъектами такой инфраструктуры являются:

- научно-технологические парки (технопарки);
- центры трансфера технологий;
- венчурные организации.

Малый и средний бизнес развивается на территории Беларуси неравномерно. Распределение субъектов малого и среднего предпринимательства по регионам характеризуется достаточно высокой степенью концентрации в столице и крупных городах. В остальных регионах развитие малого и среднего бизнеса характеризуется относительной равномерностью.

Создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности является одним из основных стратегических факторов устойчивого социально-экономического развития республики. Раскрепощение деловой инициативы и творческого потенциала граждан способствует формированию развитой конкурентной среды, внедрению новых производственных и управленческих технологий, развитию инновационной деятельности, созданию новых рабочих мест, насыщению рынка товарами и услугами, увеличению налоговых поступлений в бюджет государства, повышению благосостояния и качества жизни и для этого была принята Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. 4 "О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь" и мероприятия по ее выполнению.

Государственная программа "Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь" на 2016 - 2020 годы (далее - Государственная программа) разработана в целях обеспечения развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.

Целью Государственной программы является развитие малого и среднего предпринимательства как одного из факторов обеспечения стабильно высокого уровня занятости населения и экономического роста. Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих задач: улучшение деловой среды; содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства; совершенствование инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства; формирование позитивного отношения к предпринимательской инициативе граждан.

Проект «Ведение бизнеса», реализация которого началась в 2002 году, посвящен деятельности национальных малых и средних предприятий и оценке нормативных актов, регулирующих их деятельность на протяжении всего жизненного цикла. Методика исследования «Ведение бизнеса» и типовая модель анализа затрат являются единственными типовыми инструментами, применяемыми в самых разных странах для оценки влияния нормотворчества государств на деятельность предприятий.

На протяжении последних лет Беларусь стабильно удерживает позицию в топ-40 лучших мировых экономик. В отчете Всемирного банка "Ведение бизнеса 2019" Республика Беларусь заняла 37-е место среди охваченных данным исследованием 190 государств, набрав при этом 75,77 балла из 100 возможных по показателю благоприятности условий ведения бизнеса. За время участия в рейтинге в нашей стране проведено 39 реформ по улучшению деловой среды.

Создание экономических и правовых условий, стимулирующих развитие

малого предпринимательства, является важнейшей задачей любого государства, но особое значение это приобретает для стран с переходной экономикой. Функциональное предназначение малого и среднего предпринимательства состоит в обеспечении необходимой мобильности, повышения качества оказываемых услуг, расширении конкуренции, создании новых рабочих мест и развитии рыночной структуры. Предпринимательская деятельность позволяет эффективно использовать вложенные ресурсы, применять современное оборудование и технологии, выступать своеобразным стабилизатором рынка.

Несмотря на определенные положительные сдвиги, произошедшие в результате осуществления решений по

созданию благоприятных условий в сфере малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь, основные препятствия для ее развития, к сожалению, остаются.

Следует выделить несколько моментов:

1. Статистические данные в Республике Беларусь свидетельствуют о ежегодном увеличении количества субъектов малого и среднего предпринимательства, однако темпы роста нельзя назвать значительными.

2. Правовое регулирование малого предпринимательства характеризуется применением широкого массива нормативно-правовой базы. С момента становления предпринимательства в Республике Беларусь значительное количество нормативных правовых актов утратило силу, а часть было значительно изменены и дополнены.

3. Наличие большого количества программ в поддержку малого предпринимательства и значительность ожидаемых показателей по развитию предпринимательства не решает указанных проблем на практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Власова, В.М. Основы предпринимательской деятельности. // В.М. Власова - М.: Финансы и статистика, 2007. - 212 с.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 218-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 08.07.2008 № 366-З // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2009.

3. Конституция Республики Беларусь (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.), 15 марта 1994 г., № 2875-ХІІ: в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.11.2004 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2009.

4. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь; Редколлегия: Я.М. Александрович и др. - Мн., ЮНИПАК, 2006. - 272 с.

5. Предпринимательство в Республике Беларусь / В.Г. Германович, Н.К. Мельников, С.Ф. Пятинкин, К.Э. Романовский и др. – Минск: НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь, 2004. – 136 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЯПОНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ УКРАИНСКОГО РЫНКА

*Добровольская А. А. (ХНЭУ им. С. Кузнеця, г. Харьков)
Научный руководитель: Ставерська Т. О., к.э.н., доцент*

Аннотация. В работе был проведен анализ опыта Японии в развитии малого предпринимательства. Среди наиболее эффективных инструментов стимулирования развития малого предпринимательства выделены методы государственного стимулирования, кредитные гарантии и налоговые льготы для них, доказана целесообразность их использования в экономике современной Украины.

Summary. The paper analyzed the experience of Japan in the development of small business. Among the most effective tools to stimulate the development of small business, the methods of state incentives, credit guarantees and tax benefits for them are highlighted, the feasibility of their use in the economy of modern Ukraine is proved.

Ключевые слова: малое предпринимательство, государственное регулирование, стимулирование, развитие малого бизнеса, занятость населения, налоговые льготы, кредитные гарантии.

Key words: small business, government regulation, stimulation, small business development, employment, tax benefits, loan guarantees.

Актуальность темы исследования. Малое предпринимательство является важным элементом современной системы хозяйствования, однако его развитие в Украине сдерживается такими факторами, как несовершенство законодательной базы, высокое налоговое давление, недостаточная финансово-кредитная и имущественная поддержка, отсутствие действенного механизма реализации государственной политики содействия малому бизнесу. В странах с развитой рыночной экономикой, где малое предпринимательство обеспечивает 60-70% ВВП, в его поддержку ежегодно направляется 2-3% расходной части бюджета, поскольку именно этот вид предпринимательства является наиболее уязвимым к неблагоприятным факторам внешней бизнес-среды [1]. Изучение практики развития малого предпринимательства промышленно развитых стран, в частности Японии, может предоставить большое количество полезной информации для стимулирования его развития с целью улучшения бизнес-климата и стабилизации экономической ситуации в Украине, что доказывает актуальность темы исследования.

Анализ публикаций. Проблематикой государственного регулирования и поддержки развития малого предпринимательства занимались ряд зарубежных и отечественных ученых, таких как Т. Бартика, В. Баумоль, А. Брунетти, М. Уайт, Б. Ведер, П. Вестхед, Д. Гнявелли, П. Дэвидсон, Д. Кибл, Р. Латимор, Й. Шумпетер, С. Варналий, А. Долгалёва, С. Жара, В. Кредисов, П. Круш, В. Литвиненко, В. Сизоненко, Т. Ткаченко, А. Фурсин, В. Швец и другие. Однако, несмотря на большое количество научных работ, посвященных этой проблеме, остается открытым

вопрос о государственной поддержке малого бизнеса в Украине.

Целью исследования является изучение опыта развития малого предпринимательства Японии для выявления наиболее эффективных инструментов его стимулирования и возможности их применения в экономике Украины.

Изложение основного материала исследования. В развитых странах мира малое предпринимательство играет значительную роль в создании валового национального продукта, существенно обеспечивает занятость населения, создает конкуренцию среди товаропроизводителей, стимулирует внедрение в производство достижений научно-технического прогресса, повышает экономический потенциал регионов, обеспечивает политическую и социальную стабильность системы хозяйствования и благосостояние общества [2].

Несмотря на ряд принятых нормативных документов, развитие малого бизнеса в Украине осуществляется в неблагоприятной макро- и микросреде, что не позволяет субъектам малого предпринимательства (СМП) в полной мере выполнять функции, которые возлагает на них общество. Динамика показателей, характеризующих развитие СМП в Украине в 2010-2018 гг. (табл. 1), свидетельствует, что количество субъектов малого предпринимательства постоянно менялась, однако их удельный вес в общем количестве субъектов хозяйствования оставалась на уровне 98-99 %. Доля же малых предприятий с 2013 уменьшалась до 15,61% в 2016 г, но затем увеличилась до 18,45% в 2018 году [3].

Таблица 1 – Динамика количества субъектов малого предпринимательства в Украине за 2010-2018 гг.

Год	Всего объектов хозяйствования, единиц	В том числе субъекты малого предпринимательства					
		Единиц	% от общего количества субъектов хозяйствования	Из них			
				малые предприятия		физические лица-предприниматели	
				Единиц	% от общего количества субъектов хозяйствования	Единиц	% от общего количества субъектов хозяйствования
2010	2183928	2162359	99,01	357241	16,36	1805118	82,65
2011	1701620	1680208	98,74	354283	20,82	1325925	77,92
2012	1600127	1579240	98,69	344048	21,50	1235192	77,19
2013	1722070	1702552	98,87	373809	21,71	1328743	77,16
2014	1932161	1915758	99,15	324598	16,80	1591160	82,35
2015	1974318	1958692	99,21	327814	16,60	1630878	82,60
2016	1865530	1850315	99,18	291154	15,61	1559161	83,58
2017	1805059	1789723	99,15	322920	17,89	1466803	81,26
2018	1839593	1823090	99,10	339374	18,45	1483716	80,65

Объем реализованной продукции малыми предприятиями в 2010-2018 гг. почти постоянно рос (только в 2013 г. произошло незначительное падение), зато количество занятых работников уменьшалась, и только в 2017 г. произошло его незначительное увеличение (табл. 2) [3].

Таблица 2 – Динамика объема реализованной продукции и численности занятых работников малых предприятий в Украине по 2010-2018 гг.

Год	Объем реализованной продукции		Количество занятых работников	
	млн. грн.	в % к общему объему реализации	тыс. чел.	в % к общему количеству занятых работников
2010	568267,1	15,80	2164,6	20,09
2011	607782,4	14,46	2091,5	20,58
2012	672653,4	15,08	2051,3	20,60
2013	670258,5	15,46	2010,7	20,67
2014	705000,5	15,81	1686,9	19,18
2015	937112,8	16,87	1576,4	19,27

2016	1177385,2	17,50	1591,7	19,63
2017	1482000,7	17,83	1658,9	20,38
2018	1766150,4	17,72	1641	19,23

Представленные в табл. 1 и 2 показатели не соответствуют уровню экономически развитых стран мира, в которых сегодня малые предприятия составляют 70-90% от общего количества предприятий, их вклад в ВВП находится в пределах 50-62%, удельный вес работников, занятых на них, превышает 40%. Детальные данные про состояние малого предпринимательства в развитых странах Европы, Азии и Северной Америки предоставлены в таблице 3 [4; 5].

Таблица 3 – Средние значения показателей развития малого предпринимательства в развитых странах и Украине*

Страны	Количество МП, тыс. ед.	Количество МП на 1 тыс. населения	Занято на МП, млн. чел.	Доля МП в общем кол-ве занятых, %	Доля МП в ВВП страны, %
Великобритания	2630	46	13,6	49	50-53
Германия	2290	37	18,5	46	50-54
Италия	3920	68	16,8	73	57-60
Франция	1980	35	15,2	54	55-62
Япония	6450	49,6	39,5	88	52-55
США	19300	74,2	70,2	54	50-52
Украина	291	6,83	1,61	27,9	15

* - малое предприятие.

С точки зрения потенциальных возможностей развития малого и среднего бизнеса украинские предприниматели, как правило, рассматривают европейские страны, что объясняется сложившимися на данный момент благоприятными условиями бизнес-среды между Украиной и ЕС. Однако, проанализировав данные из табл. 3 можно сделать вывод, что доля малых предприятий в ВВП примерно равна во всех анализируемых странах, однако в Японии доля работников на малых предприятиях в общем количестве занятых (88%) сильно превышает этот показатель по другим странам. Поэтому считаем, что Япония потенциально может быть страной, интересной для передачи опыта развития малого и среднего бизнеса Украине.

Начинать бизнес в Японии не трудно, и этот процесс недорогой – в 2003 году был принят закон, согласно которому малое предприятие можно открыть без начального капитала – только с одной иеной [6].

По данным Index Of Economic Freedom (2017), свобода ведения бизнеса в Японии оценена на 82,3 балла из 100, что является чрезвычайно высоким показателем по сравнению с среднемировым и региональным [7]. Финансированием малого и среднего бизнеса активно занимаются кредитные кооперативы. Банки также выдают кредиты на сравнительно короткие сроки под залог оборудования.

Стоит также упомянуть о сотрудничестве между малым и крупным бизнесом. Доля малого бизнеса в промышленности составляет 55%, в частности, такие предприятия стали участниками технологических цепей производства [6]. Крупные компании решают, какие действия будут лучше для них, привлекая к сотрудничеству малые предприятия, в основном по оказанию услуг. В Токио малый и крупный бизнес сосуществуют практически во всех сферах. К примеру, строительством массового жилья занимается малый бизнес, а строительством дорог, заводов, многоквартирных жилых и офисных зданий и торговых комплексов – крупный.

Современная налоговая система Японии создавалась американской оккупационной администрацией, ее организовал в 1949–1950 годах профессор Колумбийского университета Карл Шоуп. Он объездил тогда всю послевоенную Японию, спрашивал, как жители относятся к налогам, и понял, что японцы, как люди в высшей степени уважающие порядок, налоги платить будут. Тогда, чтобы дополнительно стимулировать законопослушное население, он ввел систему двух налоговых бланков: белый и голубой. Заполнение белого бланка означало расчет налогов по упрощенной системе, следуя которой предприниматели не несут особых обязательств. Но и льготами не пользуются. Если заполняют голубые бланки, то предприятия обязаны вести бухгалтерские книги с записями всех финансовых и торговых операций, баланс, счет прибылей и убытков. За это им дается право пользоваться налоговыми льготами [6].

Вместе с тем, по данным индекса экономической свободы (2017), налоговое давление в Японии оценено в 68,5 баллов из 100, что ниже среднемирового и среднего показателя Азиатско-тихоокеанского региона [7]. Экономика провинциальных регионов Японии поддерживается деятельностью малого и среднего бизнеса в сфере услуг, розничной торговли и строительства. Также, малый и средний бизнес играет важную роль в активизации экономики регионов, обеспечении создания рабочих мест и самозанятости местного населения.

В сфере инновационных технологий в малом бизнесе опыт Японии является также полезным. Особенно это касается разработки на основе японской модели своей собственной, украинской модели финансирования инновационного предпринимательства, которая предусматривала бы создание специальных кредитных учреждений на

примере японской Корпорации малого бизнеса и ее региональных отделений, а также специально созданных общественных организаций – ассоциаций кредитной гарантии. Средства для кредитования малых предприятий, как и в японской модели, могли бы поступать от пенсионных фондов, почтово-сберегательных касс, почтовых фондов страхования и др.

Отдельно стоит выделить наиболее масштабные инновационные объединения – технополисы. Такая модель научного парка вводится в Японии и предполагает создание совершенно новых городов – технополисов, которые сосредотачивают научные исследования в ведущей и пионерской отраслях и наукоемких промышленных производствах [9].

Активно также по японскому примеру следует развивать сотрудничество малого и крупного бизнеса как в сфере производства, так и в сфере торговли. В таких условиях положительным моментом могла бы стать политика государственных и региональных органов власти по поощрению сотрудничества малых предприятий и общих торговых компаний с целью роста экспорта продукции малых предприятий через эти компании и т.д.

Выводы. Проанализировав состояние малого предпринимательства в Украине на данный момент можно сделать вывод о необходимости реформации и модернизации системы государственного регулирования этого сектора экономики. Наилучшими средствами для достижения этой цели является перенимания зарубежного опыта, в особенности японского, то есть внедрение налоговых льгот и упрощение условий кредитования для малых предприятий, а также стимулирование партнерства больших предприятий с малыми для получения наиболее оптимального результата.

ЛИТЕРАТУРА

1. Капітан В.О. Зарубіжний досвід формування державної стратегії розвитку малого бізнесу для забезпечення зайнятості населення / В.О. Капітан // Інвестиції: практика та досвід. –2017. –№ 4. –С. 115-119.
2. 2. Коба О.В., Головань Ю.В., Кононенко А.С. Оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні та за кордоном / О.В. Коба, Ю.В. Головань, А.С. Кононенко // Причорноморські економічні студії. –2018. –№ 27. –С. 132-136.
3. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Мединська Т., Слюсар Р. Альтернативні системи оподаткування малого бізнесу в зарубіжних країнах: досвід для України / Т. Мединська, Р. Слюсар // 36. наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». –2014. –№ 30. –с. 231-244
5. 5. Деренко А.А. Міжнародний досвід державного регулювання і підтримки малого підприємництва / В.О. Деренко // Бізнес Інформ. –2012. –№ 5. –С. 95-97
6. Мал бизнес, да японцам дорог. Почему в Стране восходящего солнца так ценят трудовые ресурсы[Электронный ресурс] - Режим доступа ресурсу: https://www.moscowtorgi.ru/news/bolshaia_dvadtsatka/48/
7. 2017 Index of Economic Freedom / The Heritage Foundation. [Электронный ресурс] - Режим доступа к ресурсу: <http://www.heritage.org/index/visualize>
8. Шиманська К.В., Киян Я.С. Серед розвитку малого і середнього бізнесу в Японії і його значення в економіці країни / К.В. Шиманська, Я.С. Киян // Житомирський державний технологічний університет. – 2018
9. Умеров Р.Е. Використання зарубіжного досвіду інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу в сучасних умовах українського ринку / Р.Е. Умеров // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6 (132) – С. 102-104

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Дрозд Ж. П. (БТЭУПК, г. Гомель)

Научный руководитель: Новикова И. Н., старший преподаватель

Развитие малого предпринимательства играет огромную роль в развитии экономики страны. Малое предпринимательство оказывает помощь по внедрению достижений научно-технического прогресса, быстрому продвижению на рынок продукции, расширению конкуренции, преодолению регионального и отраслевого монополизма, повышению экспортного потенциала, формированию социально-экономического роста. Они позволяют создавать новые места для трудоустройства незанятого населения и формировать самозанятость, расширять сферу приложения труда. Кроме того, малое предпринимательство участвует в развитии небольших городов, городских поселков, деревень. На основании этого, для стимулирования субъектов малого предпринимательства проводится государственная поддержка.

К субъектам малого предпринимательства в Республике Беларусь относят индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных в Республике Беларусь; микроорганизации – коммерческие организации с численностью работников не выше 15 человек за календарный год; малые организации – коммерческие организации с численностью работников от 16 до 100 человек.

Государственная поддержка субъектов малого предпринимательства осуществляется на основании ряда документов, основными из которых являются:

1. Указ Президента Республики Беларусь от 21 мая 2009 г. №255 «О некоторых мерах государственной

поддержки малого предпринимательства»;

2. Закон о господдержке малого и среднего предпринимательства;

3. Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 годы.

Государственная программа по поддержке субъектов малого предпринимательства оказывается:

1. Средствами республиканского и местных бюджетов.

2. Банками Республики Беларусь.

3. Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей.

Порядок осуществления государственной поддержки описан в Указе Президента Республики Беларусь от 21 мая 2009 г. №255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства». Данный Указ характеризует выполнение государственной поддержки на конкурсной основе, оказываемой субъектам малого предпринимательства, для реализации бизнес-проектов, инвестиционных проектов по видам направлений, указанных в документе: ввод в действие новых технологий, создание производства товаров, дальнейшая реализация продукции, улучшение производства товаров [1].

В процессе реализации государственной политики в сфере поддержки малого предпринимательства законодательство предоставляет право на определённые режимы налогообложения для субъектов, ведение упрощённой государственной статистической и бухгалтерской отчётностей.

Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей представляет субъектам малого предпринимательства услуги в сфере финансовой аренды, банковские гарантии, кредиты в национальной валюте. Финансовая поддержка лицам устанавливается в размере не выше 270 тыс. руб. Займы и имущество на условиях аренды выдается сроком до 5 лет под ставку рефинансирования. Размер ставки процента может быть меньше, но не ниже 0,5 ставки рефинансирования в зависимости от экономической значимости проекта.

В 2019 году на базе Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей начал свою деятельность гарантийный фонд для малого и среднего бизнеса, выдающий гарантии по банковским кредитам. Субъекты малого предпринимательства имеют право получать кредиты в банках-партнерах фонда. Фонд предоставляет поручительство до 60% от суммы запрашиваемого кредита. Банками-партнерами фонда являются: Белагропромбанк, Банк Дабрабыт, МТБанк, Банк ВТБ (Беларусь). Сумма запрашиваемого кредита не должна превышать 142,9 тыс. руб.

Банк развития Республики Беларусь занимается предоставлением финансовых ресурсов банкам-партнерам, лизинговым компаниям, которые затем определяют состояние, оценку проектов, решения о выдаче кредита. Он выдает суммы кредита на поддержание бизнеса в регионах, предприятий, производящих экологически безопасную упаковку, стартап-компаний, предпринимательства в городе Орша Витебской области и других проектов. Ставка кредита устанавливается в размерах от 8 до 12,5%. Банками-партнерами являются: Белгазпромбанк, Белинвестбанк, Беларусбанк, БНБ-Банк, Паритетбанк, Приорбанк, Белагропромбанк, Альфа-Банк, БТА Банк, МТБанк, Банк Дабрабыт.

Результатами деятельности организации Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей за 2018 год являются: решение по финансированию получили 43 проекта на сумму около 4,5 млн.руб.; фактически профинансированы фондом 42 проекта на сумму около 3,6 млн.руб.

Только за три квартала 2019 года Банком развития Республики Беларусь по договору, заключенному с банками-партнерами, лизинговыми организациями было профинансировано 452 проекта. Общий размер профинансированных проектов Банком Развития составил примерно 100 млн. руб.

Для обеспечения полной занятости населения внебюджетный фонд социальной защиты населения Республики Беларусь оказывает безработным гражданам финансовую поддержку. Финансовая поддержка заключается в организации предпринимательской деятельности путём предоставления физическим лицам, достигшим восемнадцатилетнего возраста и зарегистрированным в органах по труду, занятости и социальной защите, субсидий. Субсидии выдаются на основании предоставленных физическими лицами в органы по труду, занятости и социальной защите документов. Полученные субсидии выдаются физическим лицам на приобретение товаров, оборудования, сырья для организации предпринимательской деятельности.

Выдача субсидий осуществляется в размере одиннадцатикратной величины бюджета прожиточного минимума. В зависимости от сферы организации деятельности субсидии также предоставляются в размере:

пятнадцатикратной величины бюджета прожиточного минимума – при организации деятельности, связанной с оказанием услуг в сфере агротуризма, ремесленной деятельности лицами, проживающими в малых городах, районах с высокой напряженностью на рынке труда;

двадцатикратной величины бюджета прожиточного минимума – при организации деятельности, связанной с внедрением результатов научных исследований и разработок.

В результате осуществления мероприятий Государственной программы в 2018 году были выполнены следующие запланированные показатели:

1. Удельный вес выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг, который достиг 43,8% при планированном результате в 41,2%.

2. Количество юридических лиц – субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. занятых в экономике (25,6 единицы при плане 25,3).

3. Количество индивидуальных предпринимателей на 1 тыс. занятых в экономике (55,6 единицы при плане 53,8) и др. [2].

Но также и не удалось достичь запланированных на 2018 год значений двух сводных целевых показателей и двух

целевых показателей:

1. Удельного веса валовой добавленной стоимости, формируемой субъектами малого и среднего предпринимательства, в валовой добавленной стоимости (28,8 % при плане 31,9%).

2. Удельного веса занятых в микроорганизациях, малых и средних организациях, а также индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц в общей численности занятых в экономике (30,7 % при плане 32,9%) и других показателей [2].

В 2018 году были выполнены 24 мероприятия Государственной программы из 29. Была утверждена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 г., которая направлена на дальнейшее повышение развития экономики страны, конкурентности, обеспечение трудоспособности населения и, на основании этого, увеличение дохода населения. Планируется, что реализация Стратегии развития будет происходить в два этапа:

переходный этап (с 2018 по 2020 гг.). Переходный этап направлен на обеспечение улучшения инфраструктуры и институциональной базы;

основной этап (с 2021 по 2030 гг.). Деятельность в период основного этапа направлена на увеличение существенного функционирования конкурентоспособного, адаптивного предпринимательского сектора национальной экономики.

Конечным стремящимся результатом развития Стратегии является достижение 50% доли субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме валовой добавленной стоимости.

Таким образом, проведение государственной поддержки для субъектов малого предпринимательства осуществляет помощь в реализации производимой продукции, оказывает влияние на увеличение количества, дает возможность на улучшение условий развития субъектов малого предпринимательства. В последнее время государство ставит на высокий уровень тенденции для эффективного развития малого предпринимательства за счёт утверждения Законов, Указов, Стратегий и различных программ по развитию малого предпринимательства. Эффективность расходов, направляемых на осуществление государственной поддержки для субъектов малого предпринимательства, поддается сложной оценке. На основании этого, для определения более точных расчетов эффективности выделения денег из бюджета, рекомендуется развивать эффективность на уровне Комитета государственного контроля Республики Беларусь как государственную структуру.

ЛИТЕРАТУРА

1. О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства : Указ Президента Респуб. Беларусь от 21 мая 2009 г. №255 : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=p30900255>. – Дата доступа: 15.02.2020.

2. Отчёт о реализации в 2018 году Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 годы: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/gos-programmy/otchet-2018.pdf>. – Дата доступа: 16.02.2020.

3. Льготные госкредиты для бизнеса. Кто, кому и на что их выдает: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkryti/lgotnye-goskredity-dlya-biznesa>. – Дата доступа: 24.02.2020.

4. В Беларуси реформируют систему поддержки малого и среднего предпринимательства : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://Www.Belta.By/Economics/View/V-Belarusi-Pereformatirujut-Sistemu-Podderzhki-Malogo-I-Srednego-Predprinimatelstva-322146-2018>. – Дата доступа: 24.02.2020.

5. Система государственной поддержки бизнеса в Беларуси : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mogbiz.by/sistema-gosudarstvennoy-podderzhki-biznesa-v-belarusi>. – Дата доступа: 24.02.2020.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОСУДАРСТВАХ – УЧАСТНИКАХ СНГ

Дубкова М. Г. (ВГТУ, г. Витебск)

Научный руководитель: Советникова О. П., к.э.н., доцент

Предпринимательство как социально-экономическое явление возникло на определенном этапе развития общественных отношений. Развитие современной экономики не представляется возможным без существования широкой прослойки субъектов малого предпринимательства. Являясь неотъемлемой составляющей функционирования социально-экономической системы практически любого государства, малый бизнес способствует решению большого количества задач, стоящих перед государством. С учетом социально-экономической значимости и массовости сектора малого предпринимательства государства малый бизнес выделяют как особый объект государственного регулирования. Специфика его функционирования определила также и особый подход к его налогообложению, отражающий основные тенденции в данном секторе и рассчитанный на долгосрочную экономическую перспективу [1].

Республика Беларусь придает большое значение развитию малого предпринимательства, принимает необходимые меры по стимулированию, созданию благоприятных условий для повышения инвестиционной активности в данном секторе экономики, в т. ч. путем привлечения иностранных инвестиций. Предпринимательство играет важную роль в социально-экономическом развитии страны, способствуя формированию конкурентной среды,

росту производства потребительских товаров, расширению сферы услуг, созданию новых рабочих мест, приданию экономике дополнительной стабильности.

К субъектам малого предпринимательства относятся:

- 1) индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь;
- 2) микроорганизации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно;
- 3) малые организации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно[2].

Средняя численность работников субъектов малого предпринимательства – юридических лиц и субъектов среднего предпринимательства за календарный год определяется в установленном порядке (таблица 1).

Данная численность работников определяется в целом по юридическому лицу, включая филиалы, представительства и иные его обособленные подразделения.

Таблица 1 – Сведения о субъектах малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь в 2018-2019 годах

Показатели	Количество, единиц		Поступление платежей в бюджет, млн. рублей		Уд.вес в поступлениях региона	
	на 01.01.2019	на 01.10.2019	2018 г.	январь-сентябрь 2019 г.	2018 г.	январь-сентябрь 2019 г.
Субъекты малого предпринимательства Республики Беларусь, всего	346 147	357 868	6 553,4	5 014,0	26,4%	25,6%
г. Минск	115 029	118 613	4 110,1	3 134,7	32,6%	33,0%
Брестская область	42 541	44 046	334,6	259,7	22,0%	21,8%
Витебская область	30 014	30 872	301,2	237,2	23,2%	18,4%
Гомельская область	36 833	38 035	355,2	258,0	13,6%	13,3%
Гродненская область	32 234	33 603	248,7	168,3	11,0%	8,9%
Минская область	57 945	60 198	888,5	722,5	26,5%	25,4%
Могилевская область	31 551	32 501	315,1	233,7	26,4%	24,8%

Источник: [3].

Специальной регистрации индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в качестве субъектов малого и среднего предпринимательства или иного подтверждения указанного статуса со стороны государственных органов не требуется.[3]

Налоговое законодательство Республики Беларусь направленно на стимулирование развития МСП. Субъекты МСП, помимо общего порядка налогообложения, вправе применять особые режимы налогообложения.

Для субъектов малого предпринимательства создана упрощенная система налогообложения (далее - УСН), для которой установлены одни из самых низких ставок на территории ЕАЭС. УСН привлекательна простотой исчисления, возможностью не вести бухгалтерский учет, низкими налоговыми ставками (с 2013 года ставка налога при УСН равна 5 % для организаций, не уплачивающих НДС, и 3 % для плательщиков НДС).

В Республике Беларусь подготовлен и внесен пакет нормативных документов, направленных на развитие МСП, снятие существующих барьеров и вовлечение населения в экономическую деятельность, в том числе:

Декрет Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2017 года № 7 «О развитии предпринимательства», согласно которому:

1) усилены механизмы саморегулирования бизнеса при минимально необходимом контроле со стороны государства;

2) введен уведомительный порядок осуществления наиболее распространенных видов деятельности. В этот перечень включены бытовые, туристские услуги, деятельность в сфере торговли и общественного питания, некоторые иные виды бизнеса, в которых сосредоточено около 95 % микро- и малых предприятий;

3) систематизированы и сокращены (в 10 раз) общие противопожарные, санитарно-эпидемиологические, природоохранные, ветеринарные требования;

4) отменены излишние административные барьеры в сферах производства продукции, строительной и транспортной деятельности, торговли, общественного питания, рекламы и др.;

6) объявлен до 2020 года мораторий на повышение существующих и введение новых налогов;

Указ Президента Республики Беларусь от 16 октября 2017 года № 376 «О мерах по совершенствованию контрольной (надзорной) деятельности» направлен на системную оптимизацию контрольной функции государства и переориентацию работы контролеров на повышение ее профилактической составляющей.

Малые и средние предприятия являются одной из движущих сил экономической системы государств – участников СНГ. Они создают рабочие места, обеспечивая занятость населения, содействуют повышению уровня жизни и социальной стабильности общества.

В целях обеспечения необходимой деятельности в области поддержки и развития малого предпринимательства

Стороны создают Консультативный совет по поддержке и развитию малого предпринимательства в государствах-участниках СНГ (далее - Совет).

Консультативный совет по поддержке и развитию малого предпринимательства в государствах - участниках СНГ создан в целях обеспечения необходимой деятельности в области поддержки и развития малого предпринимательства в соответствии с Соглашением о поддержке и развитии малого предпринимательства в государствах - участниках СНГ от 17 января 1997 г. Соглашение подписали: Азербайджанская Республика, Республика Армения, Республика Беларусь, Грузия, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Республика Молдова, Российская Федерация, Республика Таджикистан, Туркменистан, Украина. Для руководства работой Совет избирает из своего состава председателя сроком на два года на ротационной основе. Для обеспечения подготовки заседаний и эффективной работы Совета создан секретариат, функции которого в соответствии с соглашением выполняет Департамент экономического сотрудничества Исполкома СНГ.

В соответствии с регламентом, утвержденным Советом, в период между заседаниями Совета его деятельностью руководит Председатель Совета и, по его поручению, заместитель Председателя и Секретарь Совета [5].

Рассмотрим основные показатели развития малого предпринимательства в государствах – участниках СНГ, а именно:

1. Республика Молдова

Закон Республики Молдова от 21 июня 2016 года № 179 «О малых и средних предприятиях» устанавливает правовую основу деятельности микро-, малых и средних предприятий и меры государственной поддержки для их создания и развития. Закон классифицирует предприятия в зависимости от среднегодовой численности работников, годового оборота или совокупного объема принадлежащих им активов на следующие категории:

1) микропредприятие – предприятие с численностью работников не более 9 человек, годовым оборотом до 9 млн. леев или совокупным объемом принадлежащих ему активов до 9 млн. леев;

2) малое предприятие – предприятие с численностью работников от 10 до 49 человек, годовым оборотом до 25 млн. леев или совокупным объемом принадлежащих ему активов до 25 млн. леев;

3) среднее предприятие – предприятие с численностью работников от 50 до 249 человек, годовым оборотом до 50 млн. леев или совокупным объемом принадлежащих ему активов до 50 млн. леев.

В 2018 году вступили в силу особые льготные условия налогообложения для предприятий с небольшим оборотом. В частности, ставка налога на доход была установлена в размере 4 % дохода от операционной деятельности в декларируемом налоговом периоде для экономических агентов, которые не являются плательщиками НДС и в предыдущем налоговом периоде получили доход от операционной деятельности в сумме до 1,2 млн. леев.

Поддержка начинающих предпринимателей является одним из приоритетов в системе развития МСП. Грантовая поддержка реализуется посредством следующих программ:

1) Государственная программа «PARE 1+1», ориентированная на привлечение в бизнес инвестиций трудовых мигрантов: каждый вложенный лей из средств, заработанных трудовым мигрантом за рубежом, дополняется 1 леем в виде гранта из бюджета программы. Предельная сумма гранта составляет 250 тыс. леев;

2) Государственная программа «Старт для молодых людей: устойчивый бизнес в родной стране», в соответствии с которой невозмещаемое финансирование в размере 180 тыс. леев для реализации инвестиционного проекта предоставляется гражданам Республики Молдова в возрасте 18–35 лет, желающим начать бизнес или которые инициировали и управляют предприятием;

3) программа «Женщины в бизнесе», в соответствии с которой предоставляется грант в размере 110 тыс. леев на капитальные затраты и оборудование и 55 тыс. леев на обучение и консультационную поддержку

2. Азербайджанская Республика

Работа по совершенствованию статистики предпринимательства предусмотрена Государственной программой о развитии официальной статистики в 2018–2025 годах, утвержденной распоряжением Президента Азербайджанской Республики от 14 февраля 2018 года № 3672. Так, в 2019 году планируется завершить разработку системы показателей статистики микро-, малого и среднего предпринимательства и создание базы данных, в 2020–2023 годах будут проведены обследования по изучению деловой активности субъектов предпринимательства, а в 2024–2025 годах – экономическая перепись микро- и малого бизнеса (Таблица 2).

31 октября 2018 года был опубликован отчет Всемирного банка DoingBusiness, в котором по показателю ведения бизнеса Азербайджанская Республика поднялась на 32 позиции и заняла 25-е место. Позитивный тренд в данном рейтинге был связан с качественным улучшением позиций в сфере ведения бизнеса, доступности финансовых ресурсов, а также защиты прав миноритарных акционеров. За последний год по показателю доступности кредитных ресурсов Азербайджанская Республика поднялась с 122-го на 22-е место, а по показателю защиты прав миноритарных акционеров заняла 2-е место, поднявшись на 8 позиций.

Таблица 2 – Численность действующих субъектов МСП

Категории	2016 год			2017 год		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		юр. лица	физ. лица		юр. лица	физ. лица
Субъекты малого предпринимательства	187 598	16 835	170 763	165 386	19 535	145 851

Субъекты среднего предпринимательства	4 097	4 097	–	4 217	4 217	–
Всего	191 695	20 932	170 763	165 389	23 752	145 851

Источник: [5].

Юридическое лицо – плательщик упрощенного налога не является плательщиком НДС и налога на прибыль, а физическое лицо – плательщик упрощенного налога (включая физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность без учреждения юридического лица) не является плательщиком НДС и подоходного налога.

В целях поддержки развития МСП, создания благоприятной налоговой среды для развития субъектов МСП, поощрения новых и инновационных форм предпринимательства согласно Закону Азербайджанской Республики от 30 ноября 2018 года №1356-VQD «О внесении изменений в Налоговый кодекс Азербайджанской Республики» в Налоговый кодекс Азербайджанской Республики с 1 января 2019 года были внесены ряд изменений. Так, ставка упрощенного налога была снижена с 4 до 2 %.

Для улучшения инвестиционной и бизнес-среды в стране, усовершенствования системы регулирования предпринимательской деятельности и применения эффективной координации, повышения роли и конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства в экономике страны, приведения системы управления в этой области в соответствие с современными требованиями, расширения возможностей выхода субъектов МСП на финансовые ресурсы и формирования механизмов институциональной поддержки, усиления правовой поддержки предпринимательства и создания благоприятных условий для развития предпринимательства в регионах Указом Президента Азербайджанской Республики от 28 декабря 2017 года № 1771 «О дальнейшем усовершенствовании управления в области малого и среднего предпринимательства» в подчинении Министерства экономики Азербайджанской Республики было создано Агентство развития малого и среднего предпринимательства со статусом юридического лица публичного права.

Указом Президента Азербайджанской Республики от 26 июня 2018 года № 148 «Об обеспечении деятельности Агентства развития малого и среднего бизнеса» утверждены Устав Агентства и его структура. Так, в структуру Агентства входят аппарат, дома малого и среднего бизнеса (Дома МСБ), центры развития малого и среднего бизнеса, Центр развития государственно-частного партнерства, фонды развития малого и среднего бизнеса.

К стратегическим инициативам Агентства относится также региональная служба «Друг малого и среднего бизнеса» («Друг МСБ»). В сентябре 2018 года с участием Президента Азербайджанской Республики начал свою деятельность первый центр «Друг МСБ» в Масаллинском промышленном квартале. В целом планируется создание сети из 60 «Друг МСБ», охватывающих все экономические районы Азербайджана. По состоянию на 1 марта 2019 года сеть «Друг МСБ» функционирует уже в 10 экономических районах Азербайджанской Республики. Деятельность сетей «Друг МСБ» направлена на создание новых отраслей малого и среднего бизнеса, реализацию потенциала регионов посредством развития МСП, многопрофильную поддержку субъектов МСП в соответствии с их требованиями по устойчивому развитию, оперативную защиту прав субъектов МСП и решение возникающих проблем в рамках платформы государство-предприниматель [5].

Малые предприятия играют важную роль в экономике государств – участников СНГ. Создавая рабочие места, обеспечивая занятость населения они содействуют повышению уровня жизни и социальной стабильности. Развитие малого предпринимательства имеет стратегическое значение с точки зрения стимулирования предпринимательской активности и формирования среднего класса.

Таким образом, проводится активная работа по обеспечению эффективной поддержки малых предприятий на всех стадиях ведения бизнеса, в том числе в части поэтапного снижения административных барьеров, облегчения доступа к финансированию, введения специальных налоговых режимов и создания инфраструктуры поддержки. В силу различных экономических и финансовых возможностей развития бизнеса уровень и характер указанной поддержки в государствах – участниках СНГ неоднороден. В связи с этим важную роль играет деятельность Консультативного совета по поддержке и развитию малого предпринимательства в государствах – участниках СНГ.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Лапуста, Михаил Григорьевич. Предпринимательство: учебник по управленческим дисциплинам / М. Г. Лапуста. – Москва: Инфра-М, 2009.
2. Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 - 2020 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23.02.2016 № 149: в ред. постановления Совета Министров от 25.10.2016 № 870 / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/gos-progr-2016-2020/Programma.pdf>. Дата доступа: 25.02.2020.
3. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» / Национальный статистический комитет Республики Беларусь (Белстат) [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/index_13941/. Дата доступа: 25.02.2020
5. Интернет-портал СНГ. Пространство интеграции. [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <https://e-cis.info/cooperation/2932/77152/>. – Дата доступа: 24.02.2020

ВЛИЯНИЕ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Зайберт А. В., Зайберт К. А. (ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, г Нур-Султан)

Научный руководитель: Сембиева Л. М., д.э.н., профессор,

Жагыпарова А. О., к.э.н., ассоциированный профессор

В настоящее время важнейшей задачей для Казахстана является поддержание и дальнейшее стимулирование экономического роста, придание ему характера стабильной, долгосрочной тенденции, которая не зависит исключительно от внешнеэкономической конъюнктуры. Решение проблем взаимодействия сегментов финансового рынка требует не просто изучения различных аспектов его влияния на развитие национальной экономики, но и создания системы знания, позволяющей учесть сложнейшее переплетение взаимовлияющих факторов, которое и определяет сложность возникающих задач. Инфраструктурные, регулятивные, социальные и другие проблемы оказались связанными воедино с проблемой стабильности финансового рынка, дефицитом финансовых инструментов, ростом рискованности финансовых продуктов и услуг и т.д. В этой связи необходим особый взгляд на проблему, объединяющий все эти исследования в единую систему [1].

Формирование и развитие национальной экономики определяется историческими, политическими, социальными и, несомненно, экономическими особенностями развития самого государства. В условиях интеграции и глобализации мировых отношений на развитие национальных экономик главное влияние оказывают следующие факторы: необходимость укрепления национального экономического суверенитета путем обеспечения конкурентоспособности отечественных товаров; диверсификация вложений вследствие перенасыщения экономик; необходимость снижения степени правового регулирования, минимизация налогообложения; разработка и внедрение новых технологий.

Исторически основную часть валютного портфеля составляли займы, выданные крупному бизнесу, то, начиная с 2014 года и до конца 2016 года, наблюдался активный рост валютных займов, выданных субъектам МСБ. Только с 2017 года впервые за 5 лет годовые темпы роста тенговых займов МСБ начали превышать темпы роста займов в валюте. В результате уровень долларизации портфеля займов МСБ снизился с 47% в 2016 году до 36% по итогам 2017 года.

Основной вклад в прирост валютных займов, выданных субъектам МСБ, был обеспечен несколькими банками группы топ 5 и несколькими средними банками. Как было отмечено в отчете о финансовой стабильности Казахстана за 2014 год, высокие темпы кредитования требуют от банков проведения качественной оценки кредитного риска потенциальных и текущих заемщиков [2].

При недостаточном уровне внутренних систем управления рисками займы, выданные в период активного наращивания портфеля, могут впоследствии негативно отразиться на качестве портфеля субъектов МСБ и привести к значительным убыткам банков. Так, уже с 2015 года наблюдается ухудшение качества ссудного портфеля банков, активно кредитующих сектор МСБ в иностранной валюте (Рисунок 1).

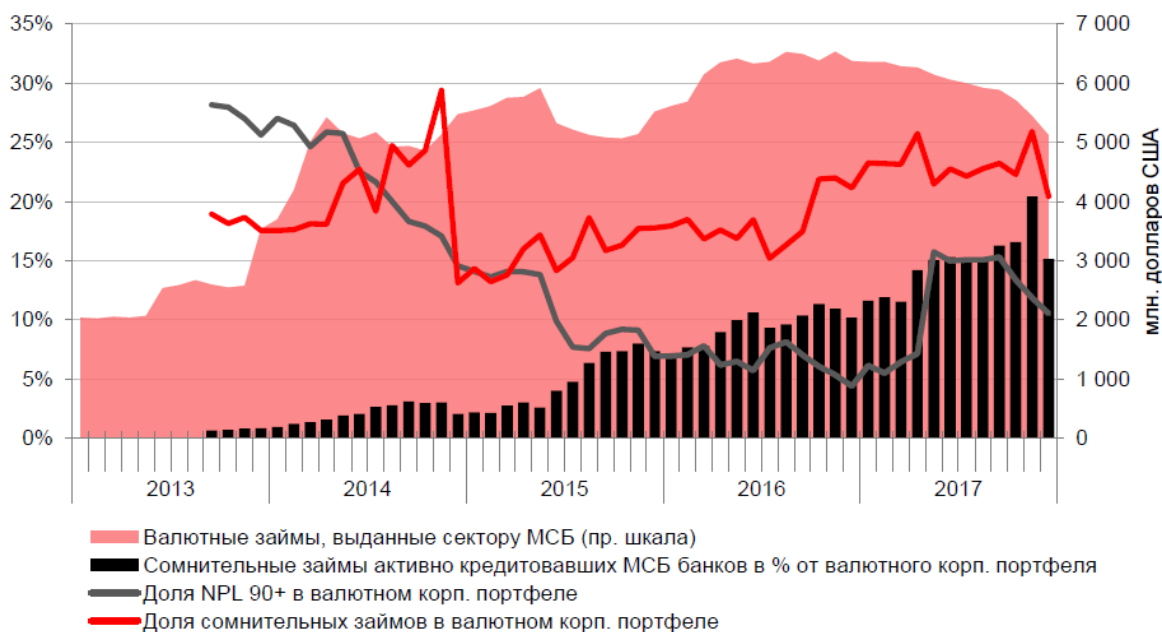
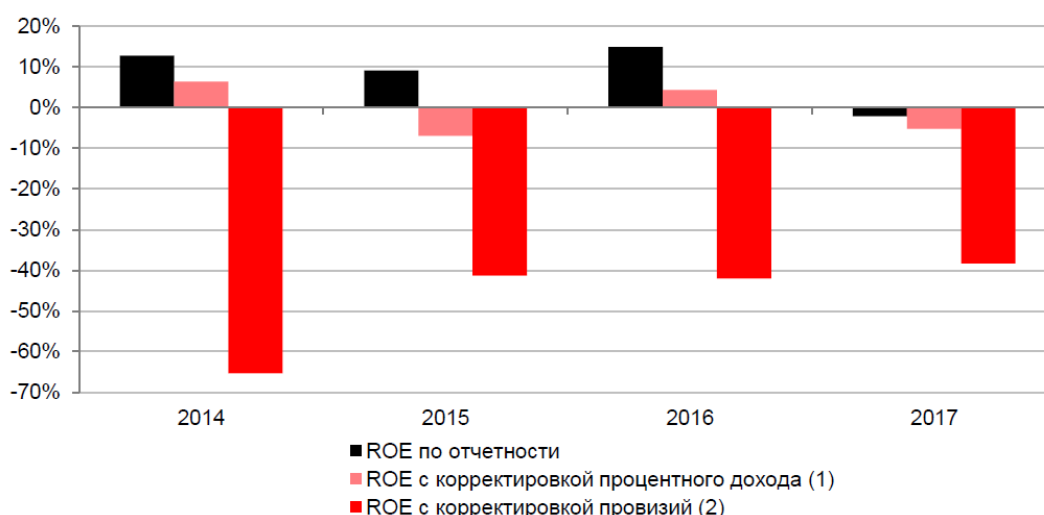


Рисунок 1- Качество валютных займов, выданных сектору МСБ

Источник: отчетность БВУ, кредитный регистр РК <http://egov.kz> <https://nationalbank.kz> [3] [4]

В условиях недостаточно высокого качества представления отчетности в части отражения убытков и процентных доходов по займам, коэффициенты рентабельности капитала банковского сектора на протяжении 2014-2016 были довольно высокими. Снижение рентабельности капитала в 2017 году, в основном, было связано с отдельными банками, которые признали убытки и создали провизии по займам, ранее не отраженным в отчетности как неработающие.

Однако, оценочная рентабельность капитала банковского сектора с учетом качества процентного дохода и необходимых дополнительных провизий существенно ниже и в течение 2014-2017 была отрицательной



Источник: Отчетность БВУ, оценка Национального Банка

Примечание: 1) Корректировка прибыли и капитала была осуществлена на основе показателей качества процентного дохода; 2) Корректировка прибыли и капитала была осуществлена на основе расчета дополнительных провизий по неработающим и сомнительным займам

Рисунок 2- Рентабельность капитала банковского сектора

Источник: отчетность БВУ, НБ РК <http://egov.kz><https://nationalbank.kz>[3][4]

Анализ роста эффективности (оценка)

Анализ будет рассчитан в виде отклонений финансовых показателей, которые отражают положительный или отрицательный экономический эффект на внутреннем и внешнем финансовом рынке РК [5].

Таблица 1 - Расчет отклонений кредитного рынка РК и за 2015-2017 года

№	Экономический показатель	2015 год	2017 год	Положительный эффект/отрицательный эффект	Комментарии
1	Динамика роста по жилищным займам	220 млрдтг	360 млрдтг	140 млрдтг	Увеличение кредитного портфеля по жилищным займам.
2	Расчетный аннуитетный платеж по ипотеке	60%	50%	-10%	Уменьшение аннуитетного платежа, рассчитанного на расширение кредитного портфеля.
3	Структура кредитного портфеля по корпоративному бизнесу (стандартная)	85%	83%	-2%	Снижение объема по кредитному портфелю (не существенное)
4	Структура кредитного портфеля по физическим лицам (стандартная)	63%	65%	2%	Увеличение объема по кредитному портфелю (не существенное)
5	Объем тенгового ссудного портфеля	3%	10%	7%	Увеличение темпа
6	Долларизация ссудного портфеля	-11%	-17%	-6%	Снижение ссудного портфеля за счет невозвратности
7	Структура валютного портфеля для МСБ	5600 млн. долл.	5100 млн. долл.	-500 млн. долл.	Уменьшение валютного портфеля
8	Структура валютного портфеля МСБ по сомнительным займам	7%	15%	8%	Увеличение объема сомнительной задолженности по валютному портфелю, увеличение рисков по невозвратности
9	ROE с корректировкой провизий	-65%	-38%	27%	Увеличение рентабельности с учетом провизий на сомнительные займы

Снижение валютного ссудного портфеля также отразилось на малом и среднем бизнесе, которое составило 500 млн долларов. В основном снижение валютного ссудного портфеля происходит с переоценкой займов обесценения тенге во внешнеэкономических операциях. Так как курс доллара по отношению к тенге увеличивается, сумма займов переоценивается в сторону увеличения. Заемщики становятся неплатежеспособным и потребность в валютных займах сокращается [6,7].

По отношению к экономическим показателям стран ЕАЭС Казахстан на сегодняшний день занимает позицию развития и потенциальных возможностей к росту, но темпы на сегодняшний день не являются эффективными.

Предложения по улучшению:

1. Создание социально-экономических программ для уменьшения процентных ставок ссудного портфеля
2. Создание международных компаний для привлечения инвесторов на территории Республики Казахстан для расширения бизнеса, который повлияет на внешнеэкономическую торговую деятельность и увеличит ликвидность ценных бумаг на биржах
3. Внедрение менеджмент качества в субъекты среднего и крупного бизнеса, которое позволит увеличить конкурентоспособность услуг и повлияет на качество ценообразования на внутреннем рынке

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 04.07.2018 г.) - <https://online.zakon.kz>
2. Министерство национальной экономики Республики Казахстан - <http://economy.gov.kz>
3. Банки второго уровня Республики Казахстан - <http://egov.kz>
4. Национальный банк Республики Казахстан - <https://nationalbank.kz>
5. Международный валютный фонд - www.imf.org
6. Министерство финансов Республики Казахстан - <http://www.minfin.gov.kz>
7. Казахстанская фондовая биржа - <http://kase.kz>

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Зинькевич М. В. (БИП МФ, г. Могилев)

Научный руководитель: Латенкова А. В., старший преподаватель

Не вызывает сомнения, что на сегодняшний день развитие малого и среднего бизнеса является одной из актуальных задач Республики Беларусь. Именно малый бизнес, реализуя многообразные услуги на всех стадиях воспроизводственного процесса, служит ключевым фактором экономического роста. Мировой опыт подтверждает значимость малого бизнеса в создании конкурентной среды, способствующей формированию мотивационных механизмов к инвестированию, совершенствованию финансово-кредитных рычагов.

В нашей стране субъекты малого и среднего бизнеса определены по критериям, установленным Законом Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. «О поддержке малого и среднего предпринимательства» № 148-3 (в ред. от января 2018 г. № 91-3) [4].

К субъектам малого предпринимательства относятся: индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь; микроорганизации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно; малые организации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно. К субъектам среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно [1].

Проанализируем основные показатели деятельности МСБ в Республике Беларусь за 2010-2018 годы, приведенные в таблице 1 [3, с. 16-17].

Таблица 1 – Показатели деятельности субъектов МСБ Республики Беларусь за 2010-2018 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Количество субъектов МСБ, ед.	86917	91277	99986	111112	114208	107441	107382	109971	111214
Средняя численность работников МСБ и ИП, тыс. человек	1499,3	1459,7	1460,3	1505,1	1477,3	1417,6	1431,5	1442,1	1452,7
Оборот внешней торговли МСБ, млрд. долл. США	24,1	33,4	35,7	29,9	30,0	24,0	21,8	28,7	34,6
Экспорт товаров МСБ, млрд. долл. США	10,9	18,7	19,1	14,0	15,2	12,9	10,7	13,8	17,2
Импорт товаров МСБ, млрд. долл. США	13,2	14,7	16,6	15,9	14,8	11,0	11,1	14,9	17,4

Как свидетельствуют приведенные данные, количество субъектов МСБ за указанный период выросло с 86917 до 111214, т.е. на 27,9 %. Вместе с тем, количество занятых в сфере МСБ несколько снизилось и составило в 2018 г. 96,9% к уровню 2010 г. В условиях оживления экономики улучшились показатели внешней торговли МСБ: так внешнеторговый оборот вырос с 24,1 до 34,6 млрд. долл. США, а экспорт и импорт в 2018 г. составили 157% и 131% к уровню 2010 г. соответственно.

Показатели последних лет показали, что в течение 2018 г. общее число зарегистрированных организаций-субъектов МСП страны выросло на 1,1 %, в т.ч. микроорганизаций - на 1,7 % при снижении количества малых организаций на 2,9 %, а средних организаций – на 0,4 %. Таким образом, в секторе малого и среднего предпринимательства сохранилась сложившаяся в последние годы тенденция опережающего роста количества микробизнесов. В результате, в структуре сектора МСП доля микропредприятий увеличилась с 87,2 % до 87,6 %, соответственно сократилась доля малых предприятий (с 10,8 % до 10,4 %) при том, что доля средних предприятий практически не изменилась (чуть более 20 %).

Численность занятых в секторе малого и среднего предпринимательства за 2018 г. увеличилась на 0,7% (с 1442,1 тыс. чел. до 1452,7 тыс. чел.). В целом по итогам 2018 года сложились следующие показатели средней численности работников: микроорганизации – 3,5 чел.; малые организации – 38,5 чел.; средние организации – 164,4 чел. Таким образом, более 87 % организаций сектора МСП обеспечивают работой в среднем 3,5 человека, а средневзвешенная численность занятых в расчете на одного субъекта по сектору в целом составляет чуть более 10 человек, то есть почти в 1,5 раза ниже предельной численности, установленной для микроорганизаций.

Проанализируем вклад МСБ в показатели развития экономики Республики Беларусь за 2010-2018 годы – таблица 2 [3, с. 18-19].

Вклад МСБ в производство ВВП за указанный период вырос с 19,1% до 24,6%, т.е. на 5,5 п.п. Удельный вес МСБ в производстве валовой добавленной стоимости увеличился с 21,8% до 28,8%, т. е. на 7 п.п.

Удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте Республики Беларусь в 2017-2018 гг. фактически не изменился: снижение составило 0,1 % (с 24,7% до 24,6 %). Следует отметить, что особенностью отечественного малого и среднего предпринимательства является неравномерное распределение его субъектов по территории страны: почти 60% организаций МСП сосредоточены в Минске и Минской области. Тогда как на каждую из оставшихся пяти областей приходится 7-9% организаций.

Таблица 2 – Удельный вес субъектов МСБ в основных экономических показателях развития Республики Беларусь, в % к общереспубликанскому итогу

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Валовой внутренний продукт	19,1	23,2	26,2	25,1	24,5	23,4	23,6	24,7	24,6
Валовая добавленная стоимость	21,8	26,2	29,8	28,6	27,6	27,0	27,3	28,5	28,8
Средняя численность работников	31,9	31,1	31,5	32,5	32,3	31,9	32,8	33,5	33,9
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	38,6	40,4	39,1	39,3	38,8	39,6	40,0	42,8	43,8
Оборот внешней торговли товарами	40,1	38,8	38,6	37,3	38,9	42,1	42,7	45,2	47,9
Экспорт товаров	43,0	46,3	37,6	41,8	48,4	45,7	45,7	47,2	51,0
Импорт товаров	38,0	32,2	35,6	37,1	36,2	36,5	40,2	43,5	45,3

В 2010-2018 гг. произошел также рост показателей МСБ по средней численности работников с 31,9% до 33,9%, т.е. на 2 п.п. Доля МСБ в выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг увеличилась с 38,6% до 43,8%. Вклад МСБ во внешнюю торговлю также вырос за период 2010-2018 гг. В частности, доля внешнеторгового оборота товарами увеличилась с 40,1% до 47,9%, экспорта с 43,8% до 51,0%, импорта с 38,0% до 45,3%. Положительным явлением для МСБ и экономики Беларусь является превышение доли МСБ в экспорте над удельным весом МСБ в импорте товаров.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод, что роль малого бизнеса и его вклад в экономику Беларуси с каждым годом растет. Вместе с тем по данным официальной статистики Республики Беларусь в 2018 г. доля субъектов малого и среднего предпринимательства составила менее 25 % в объеме валового внутреннего продукта и около 34 % в общей численности работников [6], в то время как мировая практика показывает, что их вклад в ВВП страны может достигать 60-70 % и обеспечивать рабочими местами порядка 65 % экономически активного населения [2, с. 7]. Поэтому процесс развития малого и среднего предпринимательства нуждается в эффективном управлении.

Одной из проблем развития малых и средних предприятий Республики Беларусь является недостаток финансирования. Так удельный вес убыточных организаций среди субъектов МСБ в Беларуси существенно выше, чем удельный вес убыточных организаций в целом по стране: в 2018 г. 20,9% МСБ были убыточными в то время как удельный вес убыточных предприятий в целом по стране составил 17,3% от их общего числа [6]. Это вызывает необходимость разработки действенного механизма государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса.

Так как собственных средств недостаточно, возникает необходимость поиска дополнительных финансовых ресурсов. Получение кредита, согласно рейтингу Doing Business, по результатам 2018 г. является одной из самых слабых позиций ведения бизнеса в Беларуси: 85 место из 190, однако отмечено улучшение данной позиции (плюс 5

пунктов к прошлому году) [1]. К числу наиболее актуальных проблем при кредитовании субъектов малого и среднего бизнеса можно отнести: высокие процентные ставки по кредитам, отсутствие отсрочки по процентным платежам, а также отсутствие положительной кредитной истории, которую вновь создаваемые предприятия в принципе не имеют.

При этом отмечается негативная тенденция по рейтинговым позициям «Защита миноритарных инвесторов» (51-е место), где снижение составило сразу 11 пунктов, и «Разрешение неплатежеспособности» (72-е место, минус 4 пункта). В связи с этим инвесторы, оценивая текущую и перспективную экономическую ситуацию государства, а также оценивая инвестиционный климат в Республике Беларусь, возможно, предпочтут отказаться от инвестирования в белорусские предприятия, лишая их тем самым дополнительных финансовых ресурсов.

Второй проблемой развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь является налогообложение. Согласно рейтингу Doing Business, по состоянию на 2018 год, Республика Беларусь занимает 99-е место по данному фактору, потеряв по отношению к 2017 году три пункта [1].

Налогообложение субъектов хозяйствования в Республике Беларусь характеризуется крайне высокой общей налоговой ставкой (более 50 % от суммы коммерческой прибыли предприятия), увеличением удельного веса косвенных налогов, что приводит к повышению конечной стоимости товара для потребителей. Фактически, современная налоговая система оказывает угнетающее воздействие на малые и средние предприятия Беларуси. Это может подтолкнуть их к использованию нелегальных схем ухода от уплаты налогов.

Однако, необходимо отметить, что в Республики Беларусь принимаются меры по либерализации условий ведения предпринимательской деятельности, которые были позитивно восприняты белорусским деловым сообществом.

В отчете Всемирного банка «Ведение бизнеса 2019» Республика Беларусь заняла 37-е место среди охваченных данным исследованием 190 государств, набрав при этом 75,77 балла из 100 возможных по показателю благоприятности условий ведения бизнеса (+0,72 к результату прошлого года) [1]. За время участия в рейтинге в нашей стране проведено 39 реформ по улучшению деловой среды, две из которых отражены в отчете «Ведение бизнеса 2019»: упрощена процедура создания предприятий за счет исключения обязанности приобретения и регистрации книги учёта проверок в начале деятельности (срок для приобретения книги учета проверок продлен с 1 месяца до 6 месяцев); упрощена процедура получения разрешений на строительство за счет обеспечения возможности получения технических условий посредством системы «одно окно». Поэтому положительную динамику вклада МСБ в экономику страны можно объяснить, в том числе, и улучшением условий ведения бизнеса.

Следует отметить, что целью проводимых Правительством Республики Беларусь реформ по улучшению бизнес-климата является не «гонка» за местами в рейтинге, а рост инвестиционной активности со стороны малых и средних предприятий по всем регионам, увеличение инвестиционной привлекательности белорусской экономики.

17 октября 2018 года Правительство приняло постановление № 743 «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года» [5]. Предполагается, что Стратегия будет реализована в два этапа, а ее осуществление позволит довести долю субъектов МСП в общем объеме валовой добавленной стоимости к 2030 году до 50 процентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беларусь в рейтинге «Ведение бизнеса» // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.by/ru/doing_business-ru/. – Дата доступа: 20.02.2020.
2. Мазоль, С.И. Экономика малого бизнеса: учеб. пособие / С.И. Мазоль. – Минск: Книжный Дом, 2016. – 272 с.
3. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сборник / Предс. редкол.: И.В. Медведева. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – 2019. – 196 с.
4. О поддержке малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 01 июля 2010 г., № 148-З (изм. и доп. Закон Республики Беларусь от 9 января 2018 г. № 91-3) // Национальный центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11000148>. – Дата доступа: 20.02.2020.
5. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года: Постановление Совета министров Республики Беларусь 17 октября 2018 г. № 743 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
6. Официальный сайт Белорусского статистического комитета [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by> – Дата доступа: 20.02.2020.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Зимницкая А. С. (ВГТУ, г. Витебск)

Научный руководитель: Советникова О. П., к.э.н., доцент

В настоящее время одним из ключевых элементов развития устойчивой конкурентоспособности и присутствия малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) на международных рынках является развитие и наличие динамичной сети поддержки малого и среднего предпринимательства, способной предоставлять услуги по

повышению конкурентоспособности МСП, а также содействовать развитию их экспорта.

На сегодняшний день основным направлением поддержки малого предпринимательства является формирование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Согласно Закону Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. №148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства», поддержка малого и среднего предпринимательства – реализация государственными органами и иными организациями правовых, экономических, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер по созданию благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства и субъектов инфраструктуры малого и среднего предпринимательства [1].

Инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства составляют коммерческие и некоммерческие организации, которые осуществляют свою деятельность для размещения заказов на поставку товаров, выполнения работ и оказания услуг для государственных или муниципальных нужд. Также инфраструктура поддержки малого предпринимательства включает в себя агентства и центры по развитию предпринимательства, государственные фонды поддержки предпринимательства, а также фонды содействия кредитованию, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы. К иным организациям, осуществляющим поддержку субъектов малого предпринимательства, относятся Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей, учреждения финансовой поддержки предпринимателей и другие.

Характеристика основных субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь, а также задачи их деятельности представлены в таблице 1.

Таблица 1- Субъекты инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства

Субъект	Характеристика субъекта	Задачи субъекта
Центры поддержки предпринимательства	юридическое лицо, осуществляющее деятельность по обеспечению экономической и организационной поддержки субъектов предпринимательства	Оказание содействия в получении финансовых и материально-технических ресурсов, информационных, методических и консультационных услуг, подготовка и привлечение квалифицированных кадров, проведение обучающих курсов.
Инкубаторы малого предпринимательства	Юридическое лицо, имеющее на праве собственности, хозяйственного владения, оперативного управления или на ином законном основании специально оборудованные под офисы и производство товаров помещения и предоставляющее их в пользование начинающим свою деятельность субъектам малого предпринимательства.	Создание организационно-экономических условий для развития субъектов предпринимательства путем предоставления им помещений и имущества, информационных и консультационных услуг, оказание содействия в поиске партнеров, получении финансовых ресурсов, проведение обучающих курсов.
Белорусский Фонд финансовой поддержки предпринимателей	Создан в целях финансового обеспечения государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Республике, подчиняется министерству экономики.	Оказание государственной финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства, за счет средств, предусмотренных в различных госпрограммах.

Источник: составлено автором на основе [1], [3].

Центры поддержки работают не только с уже зарегистрированными субъектами малого предпринимательства, но и с теми, кто желает начать свое дело: молодежь, студенты, безработные.

По состоянию на 1 января 2017 года в Республике Беларусь существовало 94 центра поддержки предпринимательства. За 2016 год центрами было проведено 3408 обучающих курсов. На 1 января 2018 года в стране было зарегистрировано 99 центров поддержки, которые за 2017 год провели 4290 обучающих курсов. На 1 января 2019 года количество центров поддержки составляло 105 единиц. В центры в 2018 году по различным вопросам ведения бизнеса обратилось более 100 тысяч человек, в результате чего было проведено 2903 семинара. На 27 января 2020 года по официальным данным в Республике Беларусь зарегистрировано 110 центров поддержки предпринимательства. На начало года в Республике Беларусь зарегистрировано два центра поддержки предпринимательства: 27.01.2020 в г. Минске Учреждение образования «Центр повышения квалификации руководящих работников и специалистов «Академтранс» и 27.01.2020 в Витебской области г. Орша – Государственного учреждения дополнительного образования «Оршанский районный центр технического творчества детей и молодежи».

Распределение центров поддержки на начало 2020 года по областям Республики Беларусь представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Центры поддержки предпринимательства в Республике Беларусь на 27 января 2020 года

Регион	Количество центров, ед.
Брестская область	13
Витебская область	8
Гомельская область	10
Гродненская область	22
Могилевская	13
Минская область	17
г. Минск	27
ВСЕГО	110

Источник: составлено автором на основе [2].

Одной из задач центров является проведение обучающих курсов, где освещаются экономические и юридические вопросы организации и осуществления малого бизнеса. Следует отметить, что согласно целевым показателям, установленным в Постановлении Совета министров Республики Беларусь от 23 февраля 2016 г. №149 «О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы количество центров поддержки предпринимателей в 2019 году должно стремиться к 109 единицам, в 2020 году – 114 единицам. В 2016 году число бизнес-инкубаторов составило – 18 единиц. За 2017 год количество субъектов инфраструктуры возросло до 24. В 2018 году в Республике Беларусь было зарегистрировано 25 инкубаторов для поддержки малого бизнеса.

Деятельность инкубаторов заключается в том, что они поддерживают проекты молодых предпринимателей на всех этапах развития. Инкубаторы могут поддерживать разные отрасли, например технологии, телекоммуникации, творческие индустрии и др. Чаще бизнес-инкубаторы работают с клиентами из разных отраслей.

По состоянию на 27 января 2020 года согласно данным Министерства экономики Республики Беларусь в Республике зарегистрировано 27 инкубаторов малого предпринимательства. Двадцать седьмой инкубатор зарегистрирован 27.01.2020 года в Витебской области г. Орша – ООО «Оршанский бизнес-инкубатор «Закон и порядок». Распределение инкубаторов по территории Беларуси представлено в таблице 3.

Таблица 3 - Бизнес-инкубаторы, действующие в Республике Беларусь на 27 января 2020 года

Регион	Количество инкубаторов, ед.
Брестская область	3
Витебская область	3
Гомельская область	2
Гродненская область	2
Могилевская область	5
Минская область	7
г. Минск	5
ВСЕГО	27

Источник: составлено автором на основе [2].

Цифры, приведенные в таблице, не соответствуют целевым показателям, разработанным Советом Министров Республики Беларусь. По прогнозируемым данным постановления №149 от 23 февраля 2016 года, количество инкубаторов малого предпринимательства на 2019 год должно было составлять 35 единиц, а на период 2020 года – 38 единиц.

Финансовые инструменты государственной поддержки субъектов малого предпринимательства посредством Белорусского Фонда финансовой поддержки предпринимателей выражаются в предоставлении займов, финансовой аренды имущества (лизинга), а также гарантий по льготным кредитам.

Рассматриваемые проекты направлены на создание и развитие производства, организацию выпуска экспортоориентированной и импортозамещающей продукции, внедрение новых технологий и т.д., в целях строительства, приобретения, ремонта и реконструкции объектов недвижимости, приобретения транспортных средств, закупки комплектующих, сырья, материалов и прочее.

Обязательным условием получения заемных денежных средств и имущества на условиях финансовой аренды является создание новых рабочих мест.

В 2016 году БФФПП было профинансировано свыше 40 субъектов малого предпринимательства, в 2017 году данное число сократилось до 25 субъектов. В 2018 Белорусский Фонд профинансировал 33 субъекта малого бизнеса. Финансовая поддержка оказывалась путем предоставления субъектам малого предпринимательства займов и имущества на условиях финансовой аренды (лизинга) [5-7].

В настоящее время деятельность субъектов инфраструктуры зачастую не в полной мере отвечает стоящим перед ними задачам по поддержке малого и среднего бизнеса.

Это связано, прежде всего, с их недостаточным количеством, неравномерным распределением по регионам, слабой материально-технической базой и интеллектуальными возможностями, узким ассортиментом предлагаемых

услуг, недостаточной мотивацией для достижения главной цели – оказания поддержки малому и среднему предпринимательству, особенно на начальном этапе деятельности.

Основными причинами, сдерживающими развитие МСП и не позволяющими ему усилить вклад в экономику Беларуси, являются:

1. нестабильность законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, неразвитость института оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых на условия осуществления предпринимательской деятельности, что не позволяет малому и среднему бизнесу осуществлять перспективное планирование своей деятельности;
2. отсутствие надлежащих условий для конкуренции;
3. высокая контрольная нагрузка на бизнес, высокий уровень штрафных санкций, в том числе за формальные нарушения, что способствует ухудшению производственных и финансово-экономических показателей;
4. недостаточное развитие современных финансовых институтов, в том числе неразвитость микрофинансовых организаций, краудфандинговых площадок, венчурных фондов.

В настоящее время в рамках государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 годы решаются задачи по формированию благоприятных условий для ведения бизнеса и раскрепощение деловой инициативы. Поставленные задачи решаются с помощью инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, а именно – создаются центры поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторы, активную работу ведет Белорусский Фонд финансовой поддержки предпринимателей. Также активную роль играет ОАО «Банк развития Республики Беларусь», который по заключенным соглашениям с банками-партнерами финансирует инвестиционные проекты субъектов малого предпринимательства.

Банковская система Беларуси предлагает малому и среднему бизнесу довольно широкий спектр финансовых услуг: предоставление кредитов, в том числе микрокредитование; финансирование под уступку денежного требования (факторинг); финансовая аренда (лизинг); и др.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- существуют причины, сдерживающие развитие МСП, и не позволяющие усилить свой вклад в экономику Беларуси;
- в Республике Беларусь принимаются активные меры по развитию малого и среднего предпринимательства, о чем свидетельствует Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 годы;
- в Республике Беларусь отмечается ежегодное увеличение субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, а именно бизнес-инкубаторов и центров поддержки предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» – 2010. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11000148>. Дата доступа: 20.02.2020.
2. Инфраструктура поддержки предпринимательства: Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный Ресурс]. – 2020. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/infrostruktura_poddergki_small_medium_bussines-ru/. Дата доступа: 23.02.2020.
3. О Белорусском фонде финансовой поддержки предпринимателей: Указ Президента Республики Беларусь от 18.03.1998 № 136 [Электронный ресурс]. – 1998. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/fin-msp/Ukaz-ot-18.03.1998-136-.pdf>. Дата доступа: 23.02.2020.
4. Отчет о реализации в 2016 году Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы: Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/gos-programmy/Otchet-2016.pdf>. Дата доступа: 24.02.2020.
5. Отчет о реализации в 2017 году Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы: Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/gos-programmy/Otchet-2017.pdf>. Дата доступа: 24.02.2020.
6. Отчет о реализации в 2018 году Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы: Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/gos-programmy/otchet-2018.pdf>. Дата доступа: 24.02.2020.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАЗАХСТАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Қажыбек І. К. (ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, г Нур-Султан)
Научный руководитель: Сембиева Л. М., д.э.н., профессор,
Жахметова А. К., м.э.н., старший преподаватель

Важной частью рыночных отношений является малый бизнес или как ещё принято говорить малое предпринимательство. Малое предпринимательство – это та лодка, на котором держится экономика успешного и развитого государства. Малый бизнес в Казахстане – это перспективная возможность для человека реализовать

способности и умения в более широком плане. К тому же в наше время в Казахстане даны много возможности реализовать задуманное и в дальнейшем развить его. Главное правильно выбрать форму деятельности и разработать стратегию. В целом, без развитого малого предпринимательства сложно говорить о стабильности макроэкономической ситуации государств всего мира. Вследствие этого, еще на заре независимости малый бизнес был определен в Казахстане как важнейший сектор экономики. И как уже известно, всесторонняя поддержка малого бизнеса всегда была приоритетом государственной политики.

В Стратегии развития до 2050 года и Концепции по вхождению в 30-ку развитых стран мира вопрос развития бизнеса является главной целью. Президент Н.А.Назарбаев пояснил, что речь идет именно о малом бизнесе. «Если люди будут обеспечены работой, если это будет гибкое производство, которое будет переходить от одного вида деятельности к другому, выживать в условиях конкуренции, это то, что надо», подчеркнул президент. Следуя тому, нужно учесть, что одним из ключевых и главных показателей развития малого предпринимательства Казахстана является его доля в ВВП страны. И тем самым, к 2050 году Республика Казахстан планирует повысить долю МСП в валовой добавленной стоимости до 50 %. Для достижения намеченной цели необходимо поддерживать и развивать благоприятные условия для развития предпринимательства и ежегодно улучшать значение ключевого показателя. В данной статье рассматривается развитие малого бизнеса, и тем самым показать динамику развития малого предпринимательства в Казахстане в первом полугодии 2019 года в региональном аспекте и оценить влияние мер государственной поддержки МСП на повышение результативности бизнеса.

Обеспечение равных условий для предприятий малого бизнеса крайне необходимо для того, чтобы предприниматели с новаторскими идеями могли открывать и развивать свой бизнес, создавать рабочие места и способствовать в развитии экономики Казахстана. Это особенно актуально в нашей стране, который сильно зависит от добывающих отраслей, и где промышленность и сектор услуг отодвигаются на второй план государственными предприятиями. Во многих ведущих отраслях страны доминируют компании, принадлежащие казахстанскому национальному холдингу «Самрук-Казына», в том числе в добывающей отрасли, в секторе транспорта и логистики, информации и телекоммуникаций. Помочь в этой ситуации может соответствующая среда регулирования. Ясное, простое, последовательное регулирование предпринимательской деятельности может обеспечить стабильные, предсказуемые правила, которые необходимы для эффективной работы этих компаний, и стимулировать тем самым устойчивый долгосрочный рост и диверсифицированное развитие экономики. И наоборот, чрезмерное регулирование может ограничивать способность компаний наращивать масштабы своей деятельности для достижения конкурентоспособности, и снижать их шансы на повышение производительности, выход на мировые рынки и привлечение иностранных инвестиций. Надлежащее регулирование предпринимательской деятельности - это мощный инструмент, который может помочь малому бизнесу преодолеть серьезные барьеры, такие как низкий уровень производительности и коррупция. По мировым меркам, в Казахстане много малых предпринимательств, но их вклад в экономику невелик. Чтобы повысить свой вклад в экономику, предприниматели должны тратить меньше времени на административные вопросы и больше времени на развитие своего бизнеса и создание рабочих мест. Для этого необходимо эффективное регулирование предпринимательской деятельности. Государство уже поставило цель удвоить вклад малый и средний бизнес в экономику до 2050 года – до 50 % по сравнению с 25 % в настоящее время, и повысить уровень производительности, который в последние годы в Казахстане только снижался. Правительство Казахстана приступило к выполнению смелой программы по реформированию инвестиционного климата, в рамках которой уже были проведены преобразования в нормативно-правовой среде на национальном уровне. Эти меры принимаются в рамках «Дорожной карты бизнеса-2020» и будут продолжены в соответствии со Стратегией «Казахстан-2050», направленной на вхождение к 2050 году в тридцать наиболее развитых стран мира. Чтобы узнать результат всех государственных программ рассмотрим итоги развития предпринимательства в регионах Казахстана 2019 года.



Рисунок 1- Численность занятых субъектов малого и среднего бизнеса Казахстана по регионам

В Казахстане регионы различаются по уровню экономического развития, где основными факторами являются наличие природных ресурсов, уровень развития промышленности, климатические условия, близостью к центральным

административным центрам и др.

Таблица 1 - Структура сектора малого и среднего предпринимательства Республики Казахстан на 2018-2019 годы

	Удельный вес численности занятых, %		Удельный вес выпуска продукции, %	
	2018	2019	2018	2019
Всего, в том числе:	100	100	100	100
Юридические лица малого предпринимательства	9,4	25,5	48,2	57,2
Юридические лица среднего предпринимательства	0,4	11,8	20,5	21,7
Индивидуальные предприниматели	64,6	41,1	16,3	18,8
Крестьянские хозяйства	25,6	21,6	15	2,3

На современном этапе государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется в виде следующих финансовых инструментов, таких как грантовое финансирование, льготное кредитование, субсидии, гарантирование кредитов и другие инструменты.

Таким образом, подводя итоги анализа состояния сектора малого предпринимательства Казахстана, можно сделать следующие выводы:

- наблюдается динамика роста показателей малого предпринимательства;
- усиливается государственная поддержка малого предпринимательства через финансовые, правовые и другие инструменты;
- неизменна структура отраслевого развития малого бизнеса,
- замечен прирост объема кредитов малому бизнесу и изменения в их отраслевой структуре.

На основании вышеизложенного можно выделить ряд факторов, сдерживающих становление малого предпринимательства как один из основных рычагов экономики:

1. торгово-посредническая деятельность является одним из основных доступных средств для дохода и накопления денежных средств (более 60% в сфере торговли)
2. низкий уровень дохода малого бизнеса от деятельности в крестьянских хозяйствах;
3. низкий уровень фондовооруженности (наличие основных средств) малого предпринимательства (низкая залоговая база при кредитовании малого предпринимательства);
4. низкая плотность народонаселения на территории Республики Казахстан, что сужает рынок сбыта продукции малого предпринимательства;
5. наличие факторов, содействующих уходу в теневую экономику субъектов малого предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ботанов М. Предпринимательство-один из путей к экономической безопасности Казахстана //Аль-Пари, №1-2, с.43.
2. Дауранов И., Руцких А. Сегодня и завтра малого предпринимательства //Континент, 2002, №6 (68)
3. Абжанова Д.Ш. Современное состояние малого бизнеса в Казахстане //Вестник Казахского аграрного университета им.С.Сейфуллина, 2005, с.215
4. Комитет по статистике Министерства Национальной экономики РК <https://stat.gov.kz>

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

*Кальченко А. А. (НГТУ, г. Новосибирск)
Научный руководитель: Усачева О. В., к.э.н., доцент*

Аннотация: В статье раскрыта сущность и определение инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Рассмотрены формы поддержки малого бизнеса, осуществляемые в Новосибирской области. Освещены факторы, отрицательно влияющие на эффективность работы инфраструктуры поддержки.

Abstract: The article reveals the essence and definition of small business support infrastructure. The forms of small business support implemented in the Novosibirsk region are considered. Factors that negatively affect the performance of the support infrastructure are highlighted.

Ключевые слова- Предпринимательство, малый бизнес, инфраструктура поддержки.

Keywords: *Entrepreneurship, small business, support infrastructure.*

Развитие малого бизнеса имеет важнейшее значение для экономики страны.

Малые предприятия не требуют крупных вложений, обеспечивают рынок

товарами и услугами, помогают решению социально-экономических проблем.

В странах развитой рыночной экономикой доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляет 50-60%. Например, в Нидерландах это 63%, в Финляндии-60%, в Германии-53%. В Российской экономике, по данным за 2018 г, доля малого и среднего бизнеса составляет только 20,2%. Правительство РФ планирует в ближайшие годы увеличить долю МСП в 1,5-2 раза, и к 2025 году данный показатель должен приблизиться к 40%.[1]

Новосибирская область входит в состав Сибирского федерального округа и является крупнейшим регионом Российской Федерации.

В Новосибирской области зарегистрировано 146 959 субъектов малого и среднего предпринимательства (учитывая индивидуальных предпринимателей), доля оборота которых в 2019 году составила более 50% от общего оборота предприятий области.

Новосибирская область лидер среди субъектов Сибирского федерального округа по количеству действующих малых и средних предприятий, их обороту, объему инвестиций и количеству занятых. В этой сфере задействована 1/4 часть трудоспособного населения области (231 тыс. человек)[3]

Малый и средний бизнес Новосибирской области

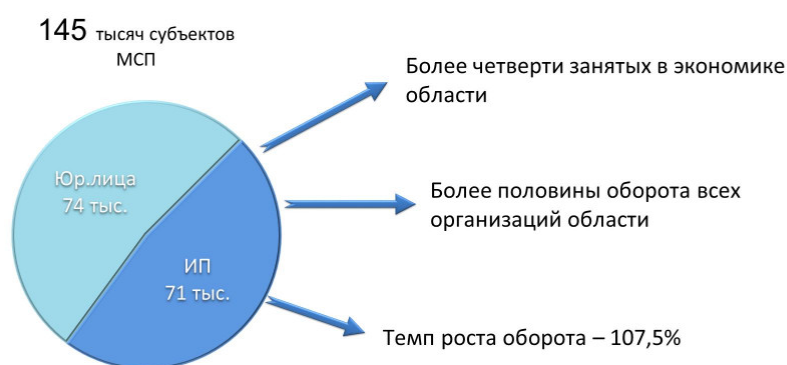


Рисунок 1- Малый и средний бизнес Новосибирской области. [2]

По данным мэрии города Новосибирска, наблюдается тенденция снижения числа малых предприятий в 2019 г. по сравнению с 2018 годом. С 5016 до 4484. Это обусловлено преимущественно изменением организационно-правовой формы: переходом на индивидуальное предпринимательство, о чем свидетельствует его рост более 105% за 2019 год. [3]

Изменения показателей деловой активности в сегменте малого бизнеса по Новосибирской области отражены индексом деловой активности малого и среднего бизнеса России RSBI (Russia Small Business Index), и показаны в таблице 1.

Таблица 1-. Индекс RSBI. [4]

регион	3 кв. 2018 г.	2 кв. 2019 г	3 кв. 2019 г
Новосибирская область	45	53,5	48,7

Колебания значений индекса RSBI не позволяют говорить о динамике роста деловой активности малого бизнеса. Так значение индекса выше 50,0 п. во втором квартале 2019 года свидетельствует о росте деловой активности малого бизнеса в области, показатель ниже 50,0 п. – о ее снижении в 3 квартале 2019 года. [4]

Увеличение сектора малого бизнеса является наиболее приоритетным направлением социально-экономического развития Новосибирской области. Исходя из этого, существенным направлением развития малого предпринимательства становится формирование и развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса.

Инфраструктура поддержки субъектов малого предпринимательства это - система общественных, образовательных и коммерческих и некоммерческих организаций, которые работают в целях обеспечения государственных и муниципальных нужд для реализации государственных программ, обеспечивающих условия для создания и оказания поддержки субъектам малого предпринимательства. [5]

Данные организации оказывают образовательные, консалтинговые и прочие услуги, необходимые для продвижения малого бизнеса и создающие среду и условия для малого производства. Всю совокупность мероприятий, направленных на поддержку и развитие малого бизнеса можно представить следующими направлениями: финансово-кредитное, социальное, информационно-консультационное.

Для поддержки малого предпринимательства в Новосибирской области создан большой комплекс мер.

Важнейшим из них является -госпрограмма «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2017–2022 годы» и деятельность Гарантийного фонда. Инфраструктура поддержки малого бизнеса в регионе достаточно обширна – Фонд микрофинансирования, бизнес-инкубаторы, технопарки, инжиниринговые центры, Центр поддержки экспорта, Центр прототипирования, Центр поддержки предпринимательства. В 2018 году при реализации данных программ освоено больше 200 млн рублей.

Банк России создал дорожную карту для развития финансирования субъектов малого бизнеса. Документ затрагивает 10 основных проблем, таких как, высокая стоимость кредитов и низкая доступность заёмных средств для начинающих бизнесменов, высокий процент отказов банков и низкая финансовая грамотность предпринимателей.

Дорожная карта включает больше 40 мероприятий, реализация которых сделает малые предприятия более привлекательными клиентами для банков, и снизит стоимость кредитов. [6]

В Новосибирской области существуют региональные организации, которые осуществляют поддержку малых форм бизнеса. В частности, Новосибирский фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, предоставляет поручительство по обязательствам субъектов малого бизнеса при недостаточности у них собственного залогового обеспечения. Для большого числа малых предпринимателей это единственная возможность привлечь финансирование для открытия и развития бизнеса.

Программы государственной поддержки осуществляются министерством экономического развития, Корпорацией малого и среднего предпринимательства и министерством сельского хозяйства совместно с банками. С 2019 года работает усовершенствованная программа льготного кредитования МСП 1764 от Министерства экономического развития. Данная программа направлена на финансирование субъектов малого бизнеса и реализует выдачу кредитов по ставке менее 8,5% годовых в 2019–2024 годах. Льготные кредиты на пополнение оборотных средств выдаются на срок до трёх лет, для инвестиционных целей возможен срок до 10 лет. К участию в программе допущены предприятия любых отраслей.

Серьезной поддержкой малого бизнеса являются социальные гарантии. В данном случае региональный фонд предоставляет собственные гарантии совместно с АО «Корпорация МСП» для субъектов малого предпринимательства, для получения кредитов при недостаточности собственного залогового обеспечения. В этом случае плата за услугу существенно уменьшается, что важно для начинающих предпринимателей.

В Новосибирске работает муниципальная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства города Новосибирска» на 2018–2020 гг. Данная программа принимается каждые три года. В ней закладываются федеральные финансовые ресурсы, деньги из бюджета города и привлеченные внебюджетные средства. Порядка 90 млн руб. – объем этой программы на три года. Главная цель программы - создание условий для развития малого и среднего предпринимательства города Новосибирска. Основным направлением расходования средств является предоставление субсидий и грантов начинающим субъектам малого бизнеса.

Областная государственная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2017–2022 годы» направлена на поддержку МСП, функционирующих в области, в особенности в сельской местности. Предпринимателям оказывают разные формы поддержки: информационную, финансовую, консультационную, учебно-методическую, имущественную. Новосибирский фонд поддержки малого и среднего предпринимательства планирует организацию обучения предпринимателей финансовой и юридической грамотности совместно с банками.

Мэрия города Новосибирска совместно с банками осуществляет образовательные программы для бизнеса. Такие как -проект «Финансовая грамотность предпринимателя». Также, в рамках реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 гг. на площадке Новосибирского государственного технического университета проводится образовательный проект по повышению финансовой грамотности для старшего поколения. Пройдя такую программу многие слушатели начинают свой микробизнес.

В настоящее время инфраструктура поддержки малого предпринимательства Новосибирского региона создана, но на ее эффективность отрицательно влияют определенные факторы. Основные из них это -высокие требования необходимые для вхождения в программы поддержки, сложное администрирование документов при подаче заявок и оформление дополнительной отчетности. Начинающие предприниматели опасаются не справиться с большим объемом бумаг и необходимостью отчитываться о потраченных средствах. Также присутствует низкий уровень информированности предпринимателей о существующих программах поддержки. Общее недоверие граждан к органам власти негативно отражается на востребованности мер по развитию малого бизнеса. Итак, несмотря на имеющиеся сложности в реализации программ поддержки субъектов малого предпринимательства, этот сектор экономики не просто сохраняется, но и продолжает (хотя и медленно) развиваться.

Все применяемые меры позволяют Новосибирской области занимать ведущие позиции, среди субъектов Сибирского федерального округа, в развитии малого бизнеса, и создавать положительные условия для занятости и самозанятости населения региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статья "Росстат впервые раскрыл долю малого и среднего бизнеса в экономике." [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/05/02/2019/5c5948c59a794758389cfd7> Дата обращения 27.02.2020г
2. Министерство промышленности, торговли и развития предпринимательства в Новосибирской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minrpp.nso.ru/page/769> Дата обращения 22.02.2020 г.
3. Малое и среднее предпринимательство Новосибирска. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mispnsk.ru/> Дата обращения 23.02.2020 г.

4. Индекс Опоры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://opora.ru/projects/indeks-opory-rsbi/> Дата обращения 25.02.2020 г

5. Федеральный закон о развитии малого и среднего бизнеса в РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/0d2c0d7f3af20b7a039a96257a51311518fa6a7/ Дата обращения 25.02.2020 г

6. Малый бизнес: как помогут новосибирским предпринимателям. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://nsk.aif.ru/business/malyy_biznes_kak_pomogut_novosibirskim_predprinimateljam Дата обращения 26.02.2020 г

НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

*Капленко Т. С. (КрНУ им. М. Остроградского, г. Кременчуг)
Научный руководитель: Глухова В. И., к.э.н., доцент*

Аннотация. В статье рассмотрены особенности налогообложения субъектов малого бизнеса, выделено упрощенную систему, как приоритетную и рассмотрены её преимущества и недостатки. Проведен анализ состояния малых предприятий, выделены основные проблемы при взимании налогов и предложены способы их решения.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, общая система налогообложения, упрощенная система налогообложения, единый налог.

Актуальность. Существующие проблемы в отраслях экономики в Украине вызывают необходимость проведения реформ, в том числе и в сфере налогообложения, от развития которой зависит уровень прибыльной деятельности предприятий, а также степень налоговой нагрузки на них. Малые предприятия имеют существенное влияние на экономику страны. Возникает необходимость их поддержки со стороны государства. В то же время, постоянные изменения в экономике приводят к ухудшению условий ведения бизнеса, в связи с высоким уровнем нестабильности. Некоторые реформы могут привести к увеличению теневой экономики или к убыткам в ведении малого бизнеса. Поэтому, политика государства в сфере налогообложения должна быть максимально эффективной. Это обуславливает актуальность исследования, которое направлено на улучшения условий систем начисления и взимания налогов.

Анализ последних исследований. Теоретико-методологические основы налогообложения и государственного регулирования в сфере малого бизнеса исследовались многими отечественными учеными, такими как: Андрущенко В. Л., Костина Н. М., Судомир Н. Б., Кмит В. М., Фурсин О. О., Ляшко М. В., Острикова Т. Г., Чернякова Т. М., Жолудь Л. О., Майстренко О. В., Ковова И. С. и другие.

Постановка цели. Оценка существующих систем налогообложения малого бизнеса, определения основных преимуществ и недостатков упрощенной системы, как приоритетной для малых предприятий, а также выявление основных проблем и способов их решения.

Основной материал. Для того, чтобы оценить степень значимости малых предприятий в экономике Украины, были использованы данные Украинской службы статистики [5] за 2016-2018 годов (табл. 1).

Таблица 1 - Динамика структуры предприятий в Украине в 2016-2018 гг.

Субъекты	2016	%	2017	%	2018	%
Крупного предпринимательства	238	0,01	399	0,02	446	0,02
Среднего предпринимательства	15113	0,81	15254	0,85	16476	0,90
Малого предпринимательства	1850034	99,18	1789406	99,13	1822671	99,08
с них микропредприятия	1800736	96,53	1737082	96,23	1764737	95,93
Всего	1865385	100,0	1805059	100,00	1839593	100,00

Составлено автором на основе источника [5]

Как видно по данным таблицы 1, 99% всех предприятий составляют предприятия малого бизнеса, в то же время, остальные – менее 1%. Это показывает, что развитие экономики в значительной степени зависит от их деятельности.

Наибольшее количество предприятий малого бизнеса принадлежит таким сферам: торговля, сельское, лесное и рыбное хозяйство. Однако существуют и отрасли, в которых практически все предприятия относят к малому. К примеру, 98% предприятий, занятых недвижимостью, это малые предприятия и только 2% – средние, аналогичная ситуация в образовательной, информационной и телекоммуникационной системах [8].

На рис. 1 представлен результат проведения анализа прибыли предприятий до налогообложения Украины в разрезе крупных, средних и малых предприятий на протяжении 2016-2018 гг., который показал эффективность их деятельности.

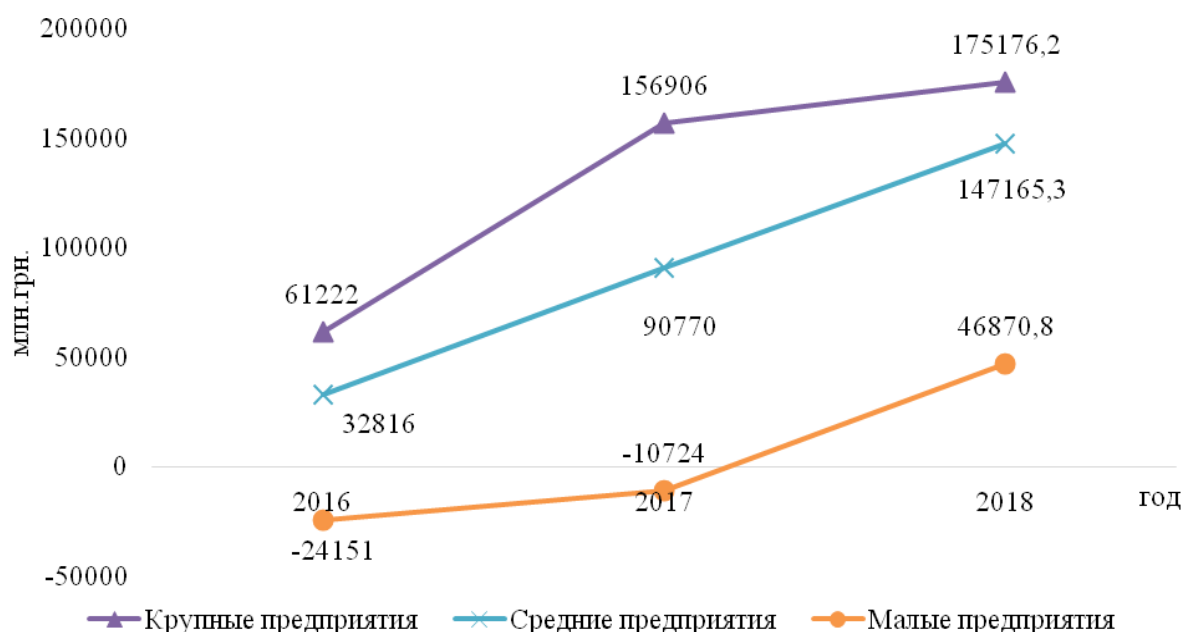


Рисунок 1- Динамика прибыли предприятий Украины до налогообложения на протяжении 2016-2018 гг.
Составлено автором на основе источника [5]

Как показывают данные рис. 1, наблюдается тенденция к увеличению прибыли. Для крупных предприятий темп роста прибыли до налогообложения составил 2,86, для средних предприятий – 4,48, а для малых – 1,94 раза. Такая динамика финансовых результатов свидетельствует о значительном потенциале малых предприятий.

В настоящее время в Украине для субъектов малого бизнеса, согласно Налоговому кодексу [1], возможно применение одной из двух систем налогообложения: общей (с уплатой налога на прибыль) или упрощенной (с уплатой единого налога).

В статьях 9-10 Налогового кодекса Украины указаны налоги, которые нужно уплатить при общей системе налогообложения [1]. Эта система имеет ряд недостатков:

- значительное количество обязательных платежей;
- фискальная цель налогов и сборов;
- сложность ведения учета и начисления налогов и сборов;
- потребность в ресурсах для ведения деятельности [4].

Поэтому большинство малых предприятий используют упрощенную систему налогообложения. Ниже представлены налоги и сборы, от обязанности начисления, уплаты и подачи налоговой отчетности которых освобождаются предприятия при выборе упрощенной системы (согласно статьи 291.1 Налогового кодекса Украины):

- 1) от налога на прибыль предприятий;
- 2) от налога на доходы физических лиц в части доходов (объекта налогообложения), которые получены в результате хозяйственной деятельности плательщика единого налога первой – третьей группы (физического лица) и обложены налогом соответствии с настоящей главой;
- 3) от налога на добавленную стоимость по операциям по поставке товаров, работ и услуг, место поставки которых расположено на таможенной территории Украины, кроме налога на добавленную стоимость, который уплачивается физическими лицами и юридическими лицами, которые избрали ставку единого налога, определенную подпунктом 1 пункта 293.3 статьи 293 настоящего Кодекса, а также уплачивается плательщиками единого налога четвертой группы;
- 4) от налога на имущество (в части земельного налога), кроме земельного налога за земельные участки, которые не используются плательщиками единого налога первой – третьей групп для осуществления хозяйственной деятельности и плательщиками единого налога четвертой группы для осуществления сельскохозяйственного товаропроизводства;
- 5) от рентной платы за специальное использование воды плательщиками единого налога четвертой группы [1].

Упрощенная система имеет особый механизм взыскания налогов, который представлен в табл. 2 [1].

Таблица 2 - Механизм взыскания налогов при упрощенной системе налогообложения

Критерий	Плательщик группы 1	Плательщик группы 2	Плательщик группы 3	Плательщик группы 4
----------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

Ставка налога	Единый налог от 1 до 10% прожиточного минимума	Единый налог от 2 до 20% прожиточного минимума	Единый налог от дохода: 3% и НДС; 5% без НДС	Единый налог, ставка зависит от вида земельного участка
Регистрация плательщиком НДС	Не является плательщиком НДС		За ставкой 3% являются плательщиками НДС; за ставкой 5% не являются плательщиками НДС	Не является плательщиком НДС
Отчетный период	Календарный год		Календарный квартал	
Порядок сдачи отчетности	Налоговая декларация подается раз в год, на протяжении 60 календарных дней после окончания отчетного года		Налоговая декларация подается ежеквартально на протяжении 40 календарных дней после окончания отчетного квартала	Налоговая отчетность подается не позднее 20 февраля в будущем году

Составлено автором на основе источника [1,4]

В целом, единый налог помогает предприятиям малого бизнеса платить значительно меньшие налоги, в сравнении с общей системой, снижая уровень нагрузки. В то же время, эта система не учитывает расходы, которые есть у плательщика. Это означает, что чем больше доля расходов, которые понижают базу налогообложения, тем выгоднее общая система налогообложения [3].

С целью оценивания поступлений в бюджет Украины за счёт единого налога представлена его структура и динамика за 2016-2018 гг.[7] (рис. 2.)

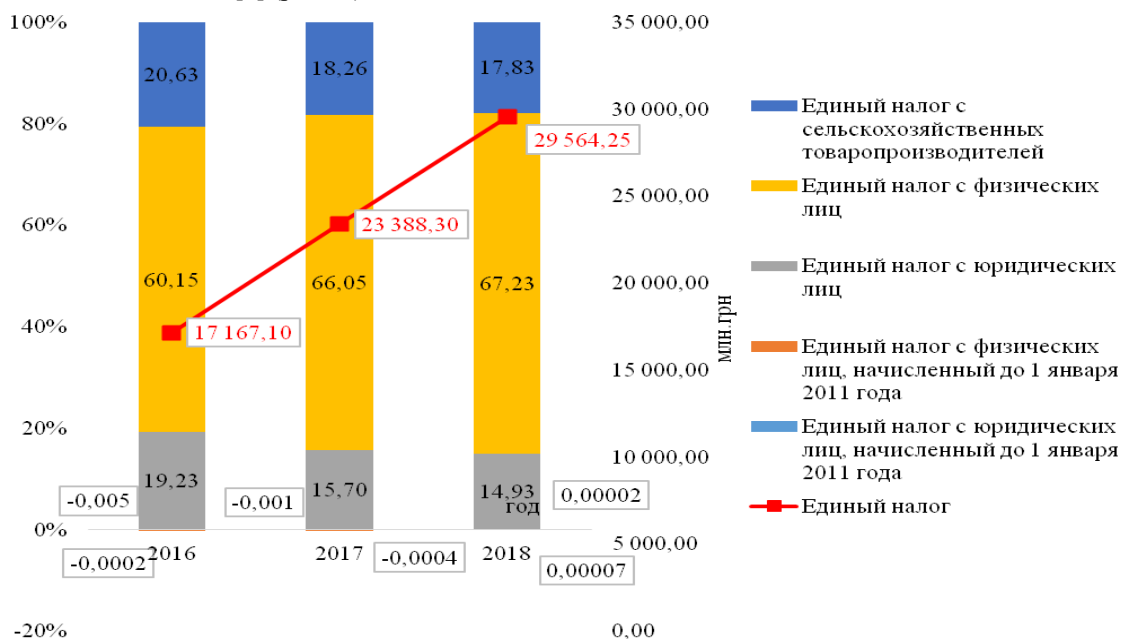


Рисунок 2- Структура и динамика единого налога в Украине на протяжении 2016-2018 гг.

Составлено автором на основе источника [7]

Согласно данным рис. 2, с 2016 по 2018 год суммы поступления единого налога в бюджет государства увеличились на 72%.

В структуре данного налога основную часть составляет единый налог с физических лиц – 60,15% в 2016 году, в 2018 году его удельный вес вырос до 67,23%. На второй позиции находится единый налог с сельскохозяйственных товаропроизводителей – 20,63% от всех поступлений в 2016 году, к 2018 году его часть снизилась до 17,83%.

Третью позицию занимает единый налог с юридических лиц: в 2016 году его удельный вес составлял 19,23%, а к 2018 году – снизился до показателя 14,93%. Все остальные поступления составляют менее 1%. Данное исследование показало, что наиболее прибыльной для государства является деятельность физических лиц. С целью оценки

эффективности упрощенной системы налогообложения рассмотрим её преимущества (рис. 3).

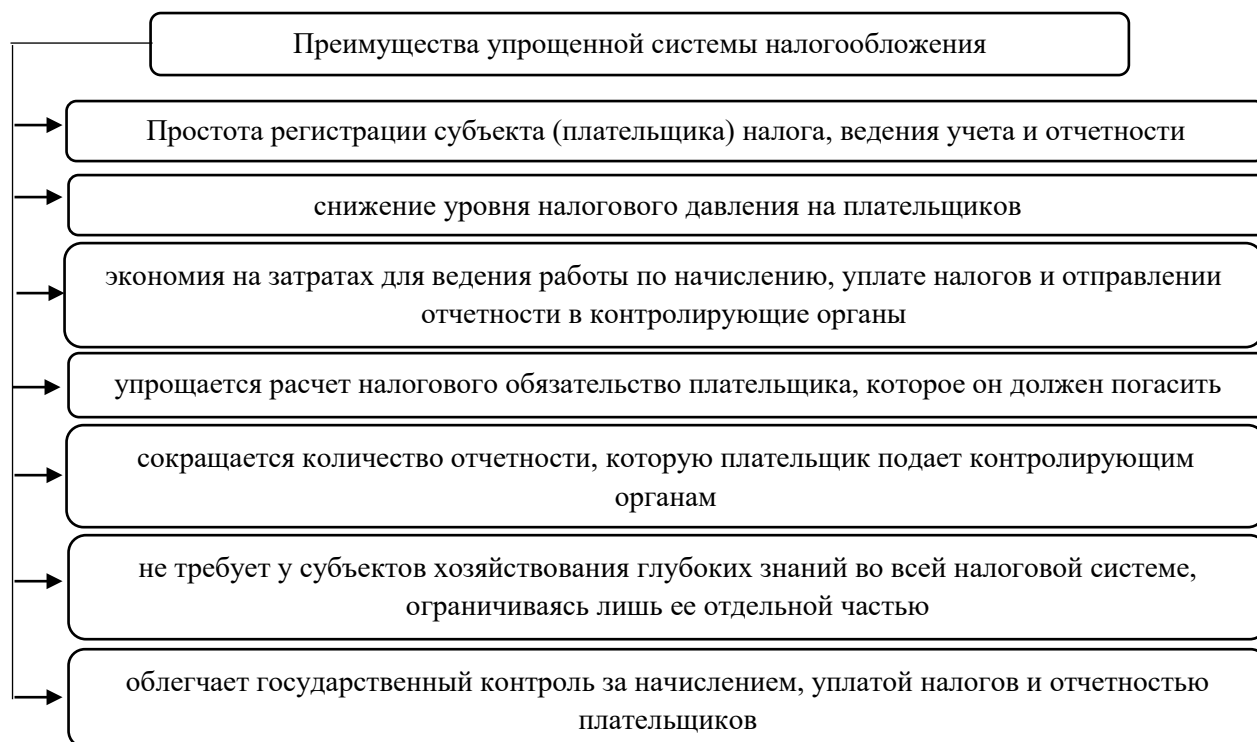


Рисунок 3 – Преимущества упрощенной системы налогообложения
Составлено автором на основе источника [6]

Наряду с преимуществами, существуют недостатки:

- возможность злоупотребления упрощенной системой и уклонения от налогообложения;
- ограничения по количеству работников, которых может привлечь к своей деятельности плательщик налога (для I и II групп) [4];
- ограничение объемов дохода единоплательщиков;
- низкая фискальная эффективность;
- не учет расходов плательщика, а только дохода (для III группы);
- зависимость от конкретных местных органов при назначении ставки налога (для I и II групп);
- фиксированная уплата налога, независимо от факта получения дохода [2].

Проанализировав особенности, преимущества и недостатки упрощенной системы налогообложения, можно выделить ряд проблем:

- уклонение от уплаты налогов. К примеру, некоторые крупные предприятия разделяются на малые, с целью неуплаты налога на прибыль или налога на доходы, уменьшая при этом поступления в бюджет;
- недекларирование полученных доходов плательщиками, которые используют упрощенную систему, тем самым повышая уровень теневой экономики. Некоторые предприниматели скрывают настоящее количество нанятых сотрудников [3].
- несовершенный механизм начисления и уплаты единого налога, поскольку он не единственный, плательщики платят и другие платежи – ЕСВ, НДС и т.д.;
- невозможность использования упрощенных процедур налогообложения для предприятий, которые на небольшую сумму превышают порог по масштабам деятельности;
- субъекты малого предпринимательства не всегда заинтересованы в переходе с общей системы на упрощенную систему налогообложения [2].

Для решения этих проблем целесообразно:

- разработать инструменты стимулирования развития малого предпринимательства;
- снизить налоговую нагрузку [4,8,3];
- применять льготный период при налогообложении тех малых предприятий, которые занимаются результативной инновационно- инвестиционной деятельностью;
- для плательщиков 4 группы – сельскохозяйственных предприятий - целесообразно восстановить действовавший до 2016 года механизм аккумулирования сумм НДС, которые использовались этими субъектами малого бизнеса для укрепления своей материально-технической базы;
- усовершенствовать антикоррупционную деятельность;
- разработать стратегию по увеличению инвестиций в малое предпринимательство;
- усовершенствовать законодательную базу системы налогообложения;

– расширить перечень видов деятельности, для которых не применяется упрощенная система, чтобы предотвратить схемы минимизации налоговых платежей и тенизации экономики.

Выводы. Политика государства в сфере налогообложения максимально направлена на поддержание представителей малого бизнеса. Осуществляемые реформы нацелены на улучшение их экономического состояния и повышения сумм прибыли, путем уменьшения нагрузки от налогов, при выборе упрощенной системы налогообложения. В то же время, можно говорить о ряде недостатков, которые требуют внесения изменений в действующее законодательство.

Успешное проведение реформ впоследствии даст возможность увеличения поступлений в бюджет, развитию малого бизнеса, минимизации теневой экономики, расширению рынка и преодоления кризисных ситуаций в экономике Украины.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Украины от 2 декабря 2010 года № 2755-VI с изменением дополнениями. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Букреева Д.С. Усовершенствование механизма развития малого бизнеса в Украине/ Д.С. Букреева// Економічний простір. – 2018. № 109. С. 85–97.
3. ДФС настаивает на изменении подходов к «упрощенцам» / «Дебет-Кредит» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.dtkr.ua/simple/common/39286>
4. Коба О.В. Сравнительный анализ общей и упрощенной системы налогообложения: особенности использования, проблемы и направления их решения/ О.В. Коба, Ю.Л. Шинкар // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – №25, часть 1. – 2019. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/25_1_2019ua/27.pdf
5. Количество предприятий по их размерам по видам экономической деятельности в 2018 году / Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Михальчук Т. Г. Налогообложение малого бизнеса как направление развития предпринимательства в Украине / Т. Г. Михальчинец // International Young Scientists' Conference On Applied Physics. – 2014. – № 11. – С. 79-83.
7. Показатели выполнения бюджета Украины 2016-2018 / Министерство финансов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/bjudzhet-potochnogo-roku>
8. Упрощенная система налогообложения в видении Минфина / «Дебет-Кредит» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.dtkr.ua/ua/simple/common/36579>
9. Черепанин М.И. Налогообложение субъектов малого бизнеса: современное положение и направления реформирования/ М.И. Черепанин // «Молодий вчений». – № 12.1 (40). Декабрь, 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/235.pdf>

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Карасинцева А. Б. (АлтГУ, г. Барнаул)

Научный руководитель: Санникова И.Н., д.э.н., профессор

Аннотация. В статье исследуются характерные черты развития малого предпринимательства в Алтайском крае. Анализируются преимущества и проблемные аспекты малых предприятий. Освещается вопрос о неблагоприятном эффекте развития малого предпринимательства в регионе. Имеют место завышенные ожидания от развития малого предпринимательства, поскольку оно выступает не дополнением в развитие крупной промышленности с глубокими технологиями переработки, а функционирует само по себе с ограниченными выходами на выгодные внешние и внутренние рынки. На основе анализа статистических и аналитических материалов определяется, что максимальная эффективность малых предприятий достигается во взаимосвязях с крупными предприятиями.

Ключевые слова: малые предприятия, поддержка предпринимательства, экономическая политика.

Для каждого государства развитие предпринимательства имеет важное значение и требует создания проработанной, четкой и обоснованной экономической политики. В Российской Федерации до 2024 года действуют 12 национальных проектов, одним из которых является малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы. Основной целью данного проекта является принятие мер по поддержке предпринимателей на каждом этапе жизненного цикла развития бизнеса.

Безусловно, эффективное функционирование предпринимательской деятельности выступает в качестве ключевого драйвера экономического роста. В. Маркелов, Н. Тимошин др. указывают на особый вклад малого бизнеса в экономику страны, который определяется быстротой реагирования на рыночные изменения: разработку инноваций, помощь безработным в поиске новых рабочих мест и в сохранении уровня дохода [1, 2, 3].

Тем не менее, несмотря на преимущества развития малого бизнеса, существуют и характерные проблемы в данной среде. К ним относятся: высокий риск банкротства, связанный с большой конкурентной борьбой, трудность

подбора квалифицированных кадров, коррупция, низкая рентабельность инвестиций, производства, высокие транзакционные издержки [4].

Наличие проблем в сфере малого предпринимательства указывает на его неспособность эффективного функционирования без взаимодействия с крупным бизнесом. А.А. Алхазов отмечает, что малый бизнес способен занимать ниши, недоступные крупному бизнесу, и таким образом участвовать в расширенных технологических цепочках [5]. Также на необходимость кооперации субъектов малого и крупного предпринимательства указывает Е.А. Боркова и др., следствием чего будет выступать взаимное дополнение друг друга в области специализации отдельных разработок и инновационных проектов [6].

Поддержка малого бизнеса не всегда приносит ожидаемые результаты для государства. Это связано с региональными особенностями, не позволяющими малым предприятиям эффективно развиваться. Так, в регионах с недостаточно развитым сектором крупного бизнеса, малое предпринимательство не будет приносить благоприятных экономических результатов для государства, поскольку малые и крупные предприятия должны взаимодействовать друг с другом.

Алтайский край является регионом, в котором малый бизнес развивается быстрыми темпами. Однако отставание региона по показателям крупного бизнеса позволяет отнести его к числу депрессивных субъектов Российской Федерации по показателям эффективности развития экономики. На 2016 год доля предприятий крупного бизнеса от общего количества организаций в крае составила 23%, при этом общероссийский показатель – 60% [7].

В рейтинге городов России по развитию промышленной инфраструктуры, который был составлен Институтом территориального планирования «Урбаника» в 2013 году, город Барнаул занимал 117 место [8]. При этом на 43 месте располагается Новосибирск, на 95 месте – Псков. Сопоставление показателей малого предпринимательства в Алтайском крае, Новосибирской и Псковской областях позволит сравнить тенденции развития малого бизнеса в регионах (табл. 1).

Таблица 1 Ключевые показатели деятельности малого бизнеса (без микропредприятий) в Алтайском крае, Новосибирской и Псковской областях за 2018 год

Наименование показателей	Ед. изм.	Новосибирская область	Псковская область	Алтайский край
Количество субъектов малого бизнеса [9]	ед.	6057,0	1023,0	2916,0
Оборот организаций [9]	млрд. руб.	672,8	76,2	213,2
Средняя численность работников (без внешних совместителей) [9]	тыс. чел.	149,7	30,4	76,0
Доля работников малого бизнеса в общей численности рабочей силы [10]	%	24,1	18,6	13,2
Оборот на 1 работника [10]	тыс. руб.	4545,0	2661,0	3387,0
Доля оборота организаций в валовом региональном продукте [9]	%	59,0	50,3	41,9

Исходя из данных таблицы 1, в анализируемых регионах показатели деятельности малого бизнеса различны. Количество субъектов малого предпринимательства Новосибирской, Псковской областях и в Алтайском крае за 2018 год составляет 6057 ед., 1023 ед. и 2916 ед. соответственно. Так, в регионе с наиболее развитой промышленностью среди приведенных - в Новосибирской области находится наибольшее число малых организаций.

Оборот субъектов малого предпринимательства пропорционален их количеству по регионам. За 2018 год в Алтайском крае он составил 213,2 млрд. руб. Оборот на одного работника в регионе равен 3387 тыс. руб.

Наиболее характерным показателем является доля оборота организаций в валовом региональном продукте. Отметим, что в Новосибирской области он составляет 59,0%, в Псковской области – 50,3%, а в Алтайском крае - всего 41,9%. Это указывает на недостаточную эффективность малого бизнеса в регионе.

Также на зависимость от крупного бизнеса указывает незаинтересованность субъектов малого предпринимательства продолжать деятельность в Алтайском крае. В августе 2018 года - марте 2019 года количество организаций малого и среднего бизнеса уменьшилось на 1,32% [11]. При этом 0,12% из них регион потерял в связи с оттоком в другие регионы. Это связано со стремлением обеспечить благоприятные для ведения деятельности условия, позволяющие расширять бизнес. А в Алтайском крае емкость внутреннего рынка ограничена, т.к. платежеспособный спрос населения является одним из самых низких в РФ.

В январе 2020 года индекс промышленного производства в Алтайском крае составил всего 95,6% от аналогичного периода 2019 года [12]. Наибольшее снижение наблюдается в отрасли обеспечения электроэнергией, газом и паром; кондиционировании воздуха (-11,3%), а также в обрабатывающих производствах (-3,9%). Положительное изменение при этом остаётся в сфере водоснабжения; водоотведения, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений (+3,1%) и добыча полезных ископаемых (+26,3%).

Развитие малого предпринимательства необходимо осуществлять таким образом, чтобы малый бизнес поддерживал функционирование крупных предприятий. Такое взаимодействие может развиваться в формах: франчайзинг, аутсорсинг, венчурное финансирование, лизинг, кластеризация, субподряд. Тем не менее, большинство

субъектов малого предпринимательства относятся к видам деятельности, не связанным с промышленным производством (табл. 2).

Таблица 2 – Количество субъектов малого предпринимательства в Алтайском крае по видам деятельности в 2018 году [13]

Наименование вида деятельности	Количество субъектов		Оборот	
	ед.	%	млн. руб.	%
Сельское хозяйство, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	1 294,00	3,86	23 697,60	4,60
Добыча полезных ископаемых	87,00	0,26	333,40	0,06
Обрабатывающие производства	3 695,00	11,03	79 804,40	15,50
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха 2	236,00	0,70	4 751,40	0,92
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизация отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	242,00	0,72	3 870,20	0,75
Строительство	3 424,00	10,22	39 906,90	7,75
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	12 599,00	37,62	279 536,60	54,30
Транспортировка и хранение	2 705,00	8,08	26 125,00	5,07
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	751,00	2,24	8 226,70	1,60
Деятельность в области информации и связи	747,00	2,23	5 825,30	1,13
Деятельность финансовая и страховая	535,00	1,60	-	-
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	2 437,00	7,28	20 874,20	4,05
Деятельность профессиональная, научная и техническая	2 075,00	6,20	7 652,80	1,49
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	1 186,00	3,54	7 093,60	1,38
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	5,00	0,01	-	-
Образование	164,00	0,49	248,80	0,05
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	520,00	1,55	4 785,20	0,93
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	218,00	0,65	439,00	0,09
Предоставление прочих видов услуг	567,00	1,69	1 653,20	0,32
Всего	33 487,00	100,00	514 824,30	100,00

На основании данных таблицы 2 можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в структуре субъектов малого предпринимательства в Алтайском крае занимает торговля оптовая и розничная, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов – 37,62%. На втором месте находятся предприятия сферы обрабатывающего производства – 11,03%, на третьем – строительство – 10,22%.

В регионе имеется небольшое количество малых организаций, которые относятся к отраслям промышленности. Так, добычей полезных ископаемых занимаются 87 ед., обеспечением электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха – 236 ед., водоснабжением; водоотведением, организацией сбора и утилизацией отходов, деятельностью по ликвидации загрязнений – 242 ед. Величина оборота данных субъектов также низкая, относительно других видов деятельности.

Следовательно, несмотря на высокие темпы развития малого бизнеса в регионе, сектор функционирует отдельно от отраслей промышленности. Зарубежные экономисты ставят в качестве основной задачи малого предпринимательства разработку и внедрение инноваций. Именно малый бизнес способен действовать в качестве экспериментальной базы для адаптации и распространения производственных и бизнес-идей на местном рынке, которые активно используются за рубежом [14].

Также Babych Т.О. отмечает, что в настоящее время много внимания уделяется поддержке инновационной активности в малом бизнесе, но необходимо делать акцент на крупные предприятия [17]. Это связано с их широкой исследовательской базой, благоприятными условиями для разработок и материальными возможностями стимулирования персонала.

Промышленные предприятия играют решающую роль в развитии государства и региона, поскольку в большой степени влияют на величину валового регионального продукта (табл. 3).

Таблица 3 – Корреляционный анализ зависимости ВРП от количества субъектов малого бизнеса основных видов экономической деятельности в Алтайском крае 2002-2017 гг.[9]

ГГод	ВРП, тыс. руб.	Количество малых предприятий, тыс. ед.		
		обрабатывающие производства	строительство	торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов
2002	28,00	2,00	1,10	6,70
2003	34,30	2,10	1,30	6,80
2004	44,93	2,40	1,60	8,10
2005	53,81	1,90	1,20	7,00
2006	69,85	1,90	1,10	7,00
2007	90,76	2,00	1,30	7,90
2008	106,02	2,70	2,10	9,70
2009	109,09	3,20	2,50	12,20
2011	137,68	3,20	2,80	13,80
2012	153,56	3,90	3,30	15,00
2013	173,76	3,80	3,40	15,00
2014	186,80	3,70	3,10	13,10
2015	204,93	3,80	3,20	13,00
2016	211,66	4,30	3,70	15,40
2017	215,77	3,80	3,50	13,40
Коэффициент корреляции с ВРП		0,94	0,93	0,90

В соответствие с данными таблицы 3, рассчитанные коэффициенты корреляции ВРП за период с 2002 по 2017 гг. от количества субъектов малого бизнеса основных видов экономической деятельности различаются.

Наибольшее влияние на ВРП оказывает изменение количества субъектов малого бизнеса обрабатывающих производств - коэффициент корреляции 0,94 (рис. 1).

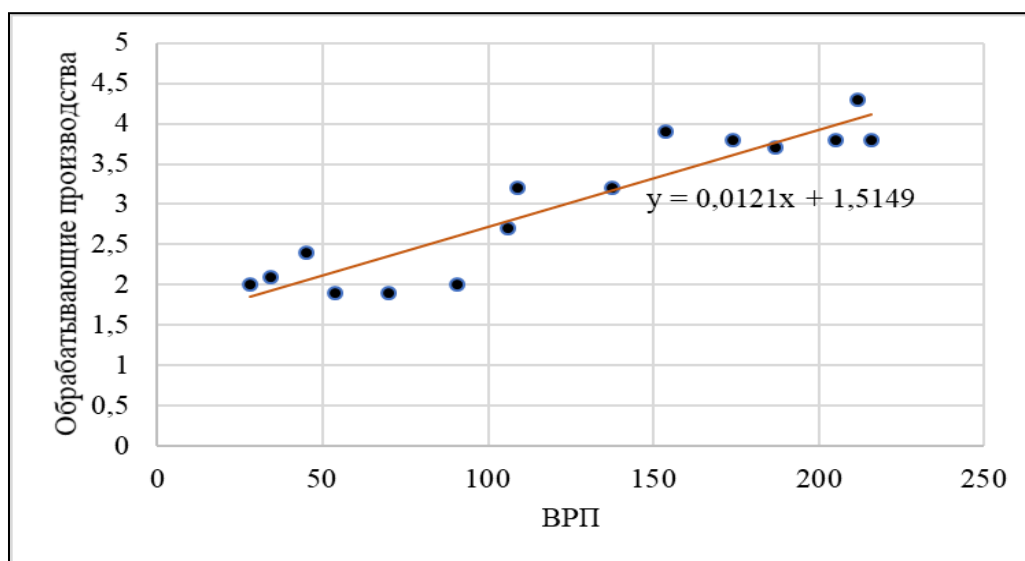


Рисунок 1 – Зависимость ВРП от количества субъектов малого бизнеса отрасли обрабатывающих производств в Алтайском крае 2002-2017 гг.

Данные рисунка 1 подтверждают, что развитие промышленности в регионе должно находиться на первом плане в связи с высоким уровнем взаимосвязи числа малых предприятий обрабатывающих производств с величиной ВРП.

При этом организации торговли, которые количественно занимают большую часть рынка, влияют на ВРП меньше других отраслей - коэффициент корреляции 0,90 (рис. 2).

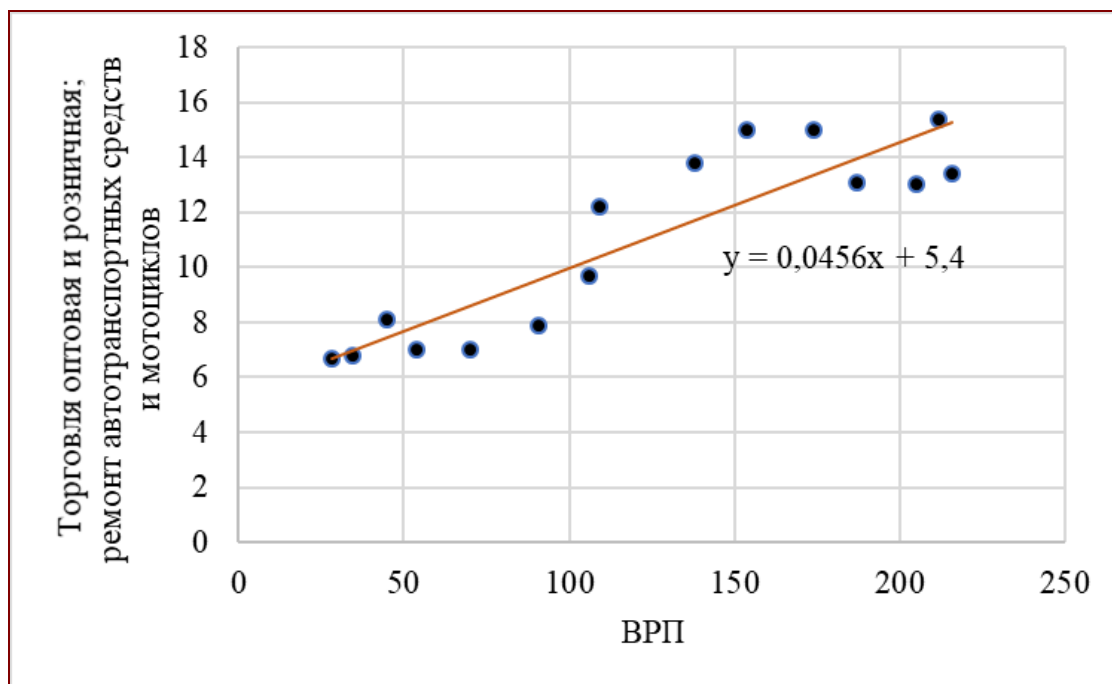


Рисунок 2 – Зависимость ВРП от количества субъектов малого бизнеса отрасли торговли оптовой и розничной, ремонта автотранспортных средств и мотоциклов в Алтайском крае 2002-2017 гг.

Исходя из данных рисунка 2, взаимосвязь ВРП и количества субъектов малого бизнеса отрасли торговли оптовой и розничной, ремонта автотранспортных средств и мотоциклов в Алтайском крае за 2002-2017 гг. имеет менее выраженный характер.

Таким образом, развитие малого предпринимательства в Алтайском крае направлено на количественное увеличение данного сектора. Однако малый бизнес необходимо развивать как опору для крупного бизнеса с помощью их взаимодействия. Поэтому в регионе, в первую очередь, необходимо совершенствовать промышленное производство, осуществлять поддержку научно-технических разработок и инновационной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркелов В., Тимошин Н. Перспективы малого и среднего бизнеса в России // Бюллетень медицинских интернет-конференций. – 2015. – т. 5. – № 12. – С. 1578.
2. Полонская Я.А., Козырева А.О. Малый и средний бизнес в Беларуси // Вопросы науки и образования. – 2017. – № 6 (7). – С. 101-102.
3. Фёдоров В.А. Проблемы формирования малого и среднего бизнеса в РФ // EUROPEAN RESEARCH. – 2015. – № 2 (3). – С. 33-35.
4. Пименова Е.Н. Малый и средний бизнес: концепция и основные проблемы развития в России // Ученые записки тамбовского отделения РОСМУ. – 2015. – № 4. – С. 201-204.
5. Алхазов А.А. Совершенствование механизма развития малого и среднего бизнеса в системе повышения экономического потенциала региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2017. – № 8 (102). – С. 8.
6. Боркова Е. А., Подкатилина В. А., Завьялова П. Е. Динамика развития малого и среднего бизнеса: проблемы и перспективы // Государственный советник. – 2019. – № 2 (26). – С. 83-89.
7. Кузнецов Ю.В., Анохина Е.М., Мелякова Е.В. Особенности развития крупного бизнеса в депрессивных регионах России // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 4 (68). – С. 161-165.
8. 250 крупнейших промышленных центров России // «Урбаника» [Электронный ресурс] – URL: <http://urbanica.spb.ru/research/ratings/250-krupnejshih-promyshlennyh-tsentrov-ros-2/> (дата обращения: 15.02.2020).
9. Регионы России. Социально-экономические показатели - 2019 г. // Управление Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: https://gks.ru/bgd/regl/b19_14p/Main.htm (дата обращения: 15.02.2020).
10. Вовлеченность населения в малый бизнес в регионах РФ – Рейтинг 2019 // РИА РЕЙТИНГ [Электронный ресурс] – URL: <https://riarating.ru/infografika/20190409/630122818.html> (дата обращения: 15.02.2020).
11. Аналитики Сбербанка обнаружили сокращение малого и среднего бизнеса в Алтайском крае // Издательский дом АЛТАПРЕСС [Электронный ресурс] – URL: <https://altapress.ru/ekonomika/story/v-altayskom-krae-aktivnogo-biznesa-stalo-menshe-poschitali-v-sberbanke-241495> (дата обращения: 15.02.2020).
12. Алтайская промышленность ушла в глубокий «минус» в первый же месяц 2020 года // ПОЛИТСИБ.ру [Электронный ресурс] – URL: <https://politsib.ru/news/36894-altajskaa-promyslennost-usla-v-glubokij->

[minus-v-pervyj-ze-mesac-goda](#)(дата обращения: 24.02.2020).

13. Статистический ежегодник. Алтайский край. 2014-2018: Стат. сборник./ Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. – Б., 2019. – 330 с.

14. Blinov A. The difficulties and contradictions of small business development in Russia // The Caucasus & Globalization. – 2009. – т. 3. – №4. – С. 50-60.

15. Мнение эксперта: Алтайский край обладает серьезным потенциалом инновационного развития // Министерство экономического развития Алтайского края [Электронный ресурс] – URL: http://econom22.ru/press-centre/news/detail.php?ID=14642&sphrase_id=15984780 (дата обращения: 17.02.2020).

16. Наука и инновации // Управление Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: <https://gks.ru/folder/14477?print=1> (дата обращения: 17.02.2020).

17. Babych T.O. Business dominant position in innovation process // International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2015. – №2. – С. 8-11.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РФ И СТРАН ЗАРУБЕЖЬЯ

Карягина В. С., Никифорова М. В. (АГТУ, г. Астрахань)

Научный руководитель: Зелинская Г. А., доцент

С целью выполнения фискальной функции налогов происходит функционирование прямого налога, что говорит о том, что налогообложение является одним из важнейших направлений данного процесса.

Главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации установлен налог на прибыль, облагающий юридические лица, получающие доход от своей деятельности. Значительная часть налоговых поступлений формируется за счёт налога на прибыль, который играет важную роль в регулировании предприятий.

Налог на прибыль в России имеет ставку 20%. Практически для любого предприятия малого предпринимательства такая ставка составляет большую долю налоговой нагрузки.

В европейских странах и США в финансовом праве нет понятия «налог на прибыль». В их законодательствах закреплены иные подходы к налогообложению юридических лиц, которые можно свести к нескольким схемам.

Необходимо рассмотреть особенности налогообложения прибыли предприятий малого предпринимательства в разных странах. Для исследования возьмём удалённые друг от друга страны, развивающиеся отдельно друг от друга и в разное время. Таким странами будут: США, которая имеет федеративное устройство, сильную экономику и богатую историю; Великобритания, налоговая политика которой позволит узнать о принципах налогообложения в Европе и Япония, которая является страной с унитарным устройством и независимой экономикой.

С начала 20 века в США существует подоходный налог на прибыль предприятий малого предпринимательства, который облагает налогом предприятия местных и иностранных юридических лиц. Предприятия малого предпринимательства, основанные на территории США, являются местными.

Налог на прибыль в США (корпоративный налог) составляет 10% федерального бюджета. Ставки определяются по уровню дохода предприятия малого предпринимательства и составляют от 15 до 39,2%.

В зависимости от источника получения доходов предприятий малого предпринимательства подразделяются на:

1. Доходы из США.

2. Доходы из других стран.

3. Доходы частично из США и других стран (если производство товаров происходило в США, а реализация в другой стране или наоборот).

Также необходимо отметить, что в США существует 3 метода взимания налогов в зависимости от территории. Налоговый кодекс Российской Федерации имеет только 2 вида плательщиков налогов на прибыль – российские организации и иностранные организации, осуществляющие деятельность через постоянные представительства или получающие доходы из российских источников. Появление третьего вида, существующего в США, можно связать с регулированием деятельности предприятий малого предпринимательства, относящихся к США, но осуществляющих свою деятельность для иных стран. В США для определения наличия такой связи существуют два метода:

1) по характеру использования активов: если доход получен от активов для использования ведения бизнеса стране – связь используется;

2) по характеру ведения деятельности: если осуществление деятельности организации происходит через любую форму представительства или филиала компании и связана с получением доходов – связь используется. [1]

Необходимо уточнить, что разница между предприятиями малого предпринимательства, получающим доход за рубежом и предприятиями малого предпринимательства, получающим доходы в США, крайне мала, поэтому возникает множество спорных случаев.

В США существуют несколько налоговых льгот, снижающих налоговую нагрузку на предприятия малого предпринимательства.

Большая часть льгот касается охраны окружающей среды, стимулируя предприятия производить свою деятельность, обеспечивая сохранность окружающей среды.

Выявив основные отличия между налоговой политикой в США и России можно сделать следующие выводы:

1. В России и США разный перечень налогоплательщиков.
2. В России существует пропорциональное налогообложение, в США же ставка определяется в зависимости от дохода предприятия малого предпринимательства.
3. В США существуют льготы, содействующие сохранности окружающей среды.
4. В России доля налога на прибыль в доходах федерального бюджета является значительно, в США же имеет символический характер.

В Великобритании российский налог на прибыль называется корпорационным налогом и налогом на прирост капитала. Доля налогов с предприятий (организаций) малого предпринимательства составляет около 20 % доходов бюджета, однако подоходный налог с физических лиц – более 60 %.

В корпорационный налог входят следующие элементы (рисунок 1):



Рисунок 1 - Элементы корпорационного налога

Можем заметить, что в налоговом праве Великобритании шире раскрыт перечень налогоплательщиков, куда включаются предприятия малого предпринимательства как корпоративные, так и инкорпорированные ассоциации. В России такой классификации в налоговом кодексе нет.

В Великобритании, как и в налоговом праве США, несомненно важное значение отдается территориальной принадлежности предприятия малого предпринимательства.

Если говорить о резидентстве, то предприятия малого предпринимательства, инкорпорированные в Великобритании, всегда являются его резидентами. Однако иные организации малого предпринимательства считаются резидентами, если их центральное управление осуществляется в Соединенном Королевстве.

Но все же предприятия малого предпринимательства, которые по внешнеэкономическим соглашениям между Великобританией и другой страной уплачивают налоги не в Объединенном Королевстве являются исключением. Таким образом, пресекается двойное налогообложение.

Ставки по корпорационному налогу разграничены, они распределяются по принципу величины прибыли. Немаловажно отметить, что существует необлагаемый минимум, который составляет 10 000 фунтов стерлингов, что является положительной тенденцией. Ставки Великобритании приведены в таблице 1. [2]

Таблица 1 - Ставки корпорационного налога в Великобритании

Налогооблагаемый доход, фунты стерлинги	Ставка, %
До 10000	0
10001-50000	23,75
50001-300000	19
300001-1500000	32,75
Свыше 1500000	30

Следующая часть налогообложения - налог на прирост капитала – это прибыль от продажи активов. Другими словами, этот налог играет регулирующую функцию, которая облагает доходы, полученные не от производственной деятельности налогоплательщика, а от реализации капитала. Капитальными активами могут быть как недвижимость, так и финансовые активы (акции, облигации и т.д.) Налог на прирост капитала взимается по маржинальной ставке с чистого прироста капитала, то есть после вычетов затрат и убытков. Ставка на протяжении нескольких лет остается неизменной и составляет 18 %.

Таким образом, в Великобритании происходит более детализированное и дифференцированное налогообложение прибыли, чем в Российской Федерации. Налог взимается как с дохода от производственной или иной деятельности, так и с продажи капитальных активов. Необходимо подчеркнуть, что основными отличиями системы

налогообложения прибыли в России и Великобритании являются (рисунок 2):

№	Характеристика различий
1.	Дифференцированные ставки по налогам с прибыли предприятий малого предпринимательства в Великобритании и твердая ставка в 20 % в России.
2.	Различный перечень налогоплательщиков в сравниваемых странах и различные взгляды на принципы территориальной принадлежности субъектов налогообложения.
3.	В Великобритании существует два вида налогообложения прибыли предприятий малого предпринимательства: «налог на прирост капитала» и «корпорационный налог», в то время как в РФ налог на прибыль един.

Рисунок 2 – Различия системы налогообложения прибыли Соединенного Королевства

В Японии на данный момент существует налог на прибыль предприятий малого предпринимательства подобно странам ЕС и США. Японии отличается тем от других стран, что формирует наиболее значительный объем поступлений, формируя национальный, префектурный и муниципальный бюджеты.

Национальная ставка по налогу составляет 33,48 %, префектурная – 5 % от национальной (1,67 от прибыли), муниципальная – 12,3 % от национальной (4,12 % от прибыли). Общая ставка составляет около 40 %.

Сравнивая величину налоговой ставки по налогу на прибыль предприятий малого предпринимательства в Японии с описанными, можно убедиться, что налоговая нагрузка на налогоплательщиков в разы выше. И это не возмещается низкими ставками на налоги с физических лиц, которые составляют выше 30 %.

Корпоративный налог взимается со всех предприятий малого предпринимательства -резидентов Японии, в которые входят как общества с ограниченной ответственностью, так и акционерные общества.

Налоговой базой по корпоративному налогу является прибыль предприятий малого предпринимательства, которая определяется следующим образом. К текущим доходам добавляются непризнанные убытки (амортизация, резервы на оплату безнадежных долгов и др.) и вычитаются доказанные убытки.

Необходимо отметить, что трактовка норм налогового права в Японском законодательстве намного сложна и отличается от привычных нам понятий.

Существует система льгот для предприятий малого предпринимательства. Предприятия, имеющие капитал менее 100 млн. йен и годовой доход менее 8 млн. йен, уплачивают корпорационный налог по ставке 28 %. [3]

Можно выделить тот факт, что в отношении пополнения бюджета налоговая политика Японии ориентирована на корпоративный налог. Несмотря на это, большую часть налоговых поступлений формирует подоходный налог.

Итак, основным отличием японской налоговой политики в отношении предприятий малого предпринимательства от налоговой политики в России является уровень налогового бремени в части налоговой ставки и тот факт, что Япония придерживается пути прогрессивного налогообложения.

Таким образом, рассмотрев налоговую политику зарубежных стран, можно сказать, что она имеет тенденцию к снижению налоговых ставок для доходов юридических лиц, так как удельный вес налогов для предприятий малого предпринимательства составляет малую долю. По сравнению с РФ ставки налога значительно выше в США, Германии, Франции, Японии и других развитых странах. Именно поэтому можно сделать вывод, что в зарубежных странах существует отличная от российской направленность налоговой политики (таблица 2).

Таблица 2 - Максимальные налоговые ставки налога на прибыль (корпорационного налога) в РФ и зарубежных странах.

Государство	Ставка, %
Россия	20
США	39,2
Великобритания	27
Франция	36
Германия	30
Ирландия	30
Чехия	19
Греция	20
Швеция	26,3
Испания	20
Португалия	27,5
Италия	33
Швейцария	8,5
Китай	25
Канада	38
Япония	40

Проанализировав данные таблицы 2, можно сделать вывод о том, что самые высокие налоговые ставки среди развитых стран и стран со среднеразвитой экономикой установлены в Японии (40 %), США (39,2 %), Канаде (38 %) и

Франции (36 %). Самая низкая ставка установлена в Швейцарии - 8,5 %. Остальные ставки колеблются от 19 % до 33 %. В России относительно зарубежных стран действует низкая ставка налога на прибыль (20%). Это обусловлено тем, что подоходные налоги с юридических лиц играют очень маленькую роль в формировании бюджетов по сравнению с другими налогами.

Итак, в связи со всем вышесказанным, можно сделать вывод о том, что налоговая политика зарубежных стран отличается от российской. Зарубежная налоговая политика, в отличие от российской, делает упор на косвенные налоги. Однако, предпосылки такой тенденции в российской налоговой политике существуют с недавнего времени. Это связано с нестабильной экономической ситуацией в стране. Российская налоговая политика, в отличие от зарубежной, имеет собственную историю, поэтому невозможно точно сказать, какая из налоговых политик является наиболее эффективной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговые системы зарубежных стран. Шувалова Е.Б., Климовицкий В.В., Пузин А.М., 2010. Москва 2010.
2. Гончаренко И.А. Сравнительное налоговое право (налоговое право РФ и зарубежных стран). Учебно-методический комплекс. – М.: МГИМО (У) МИД России, каф. административного и финансового права, 2007. – 568 с.
3. Учебно-методическое пособие для студентов специальности 080107 «Налоги и налогообложение» 4-го курса дистанционной формы обучения; специальности 080105 «Финансы и кредит» (специализации «Налоги и налогообложение») 4-го курса дистанционной формы обучения / сост. О. В. Антонова. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2010. – 130 с.

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Карягина В. С., Сунцова И. П. (АГТУ, г. Астрахань)
Научный руководитель: Зелинская Г. А., доцент*

Малое предпринимательство стало выходом для Российской Федерации из состояния экономической нестабильности, которая стала причиной сокращения числа рабочих мест и уменьшения заработной платы. Несмотря на это, нехватка денежных средств является преградой для большей части населения, которая попросту не способна начать вести своё дело. Решить эту проблему возможно только с помощью государственной поддержки. Именно поэтому в 2017 году государство приняло решение о выдаче субсидий на открытие и поддержку малого предпринимательства.

Субсидиями называют денежные средства, выдаваемые государством на безвозмездной основе для целевого использования субъектами малого предпринимательства. Субсидии малому бизнесу могут выделяться для реализации следующих целей (рисунок 1):



Рисунок 1 – Целевая помощь малому бизнесу

Целевые средства в обязательном порядке должны быть реализованы на заранее определённые цели. Для подтверждения целевого использования органам власти предоставляются подтверждающие документы, такие как чеки, накладные с указанием суммы и т.п. При неисполнении или нецелевом использовании средства возвращаются

обратно государству.

Для того, чтобы определить тенденцию размера государственной поддержки, необходимо изучить размер выдаваемых грантов субъектам малого предпринимательства. Итак, на рисунке 2 представлены гранты субъектам малого предпринимательства, которые только начинают свою деятельность в 2015 и 2017 годах.



Рисунок 2 – Гранты для предпринимателей в 2015 и 2017 гг.

Рисунок наглядно демонстрирует, что гранты для предпринимателей, которые только начинают бизнес в 2017 году по сравнению с 2015 годом увеличились, они выросли с 300 000 до 500 000 тысяч рублей.

Немаловажным является определение круга лиц, который может получить государственную поддержку малого предпринимательства. Эти лица представлены на рисунке 3.

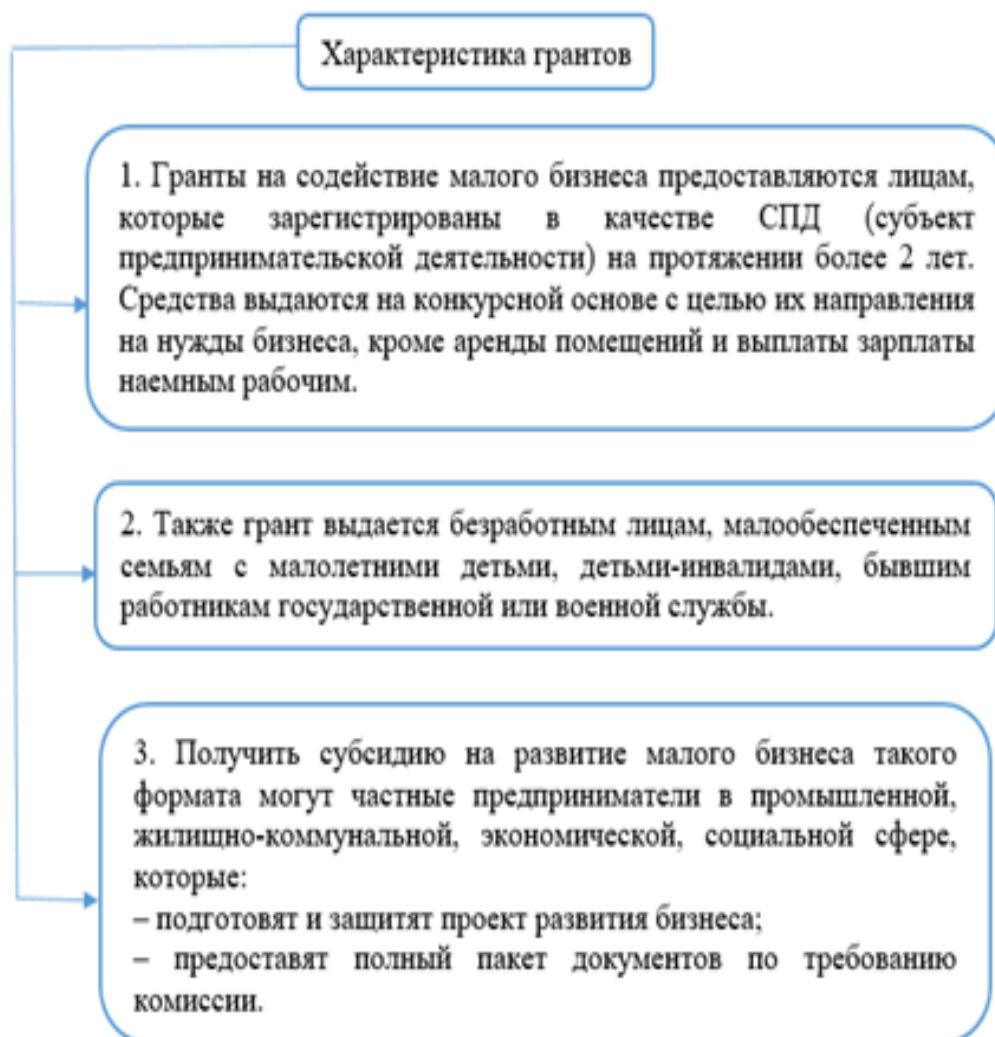


Рисунок 3 – Гранты в помощь предпринимателям

Государственной поддержкой малого предпринимательства в 2017 году был предусмотрен грант размером до

5 000 000 рублей для приобретения основных средств. С помощью такой стратегии возможно увеличить количество рабочих мест и повысить значимость малого предпринимательства.

Однако, помимо грантов существуют субсидии на развитие малого предпринимательства, характеристика которых представлены на рисунке 4.

Характеристика субсидии	Максимальная сумма субсидии (руб.)
Денежные субсидии на бизнес от Центра занятости 2017 года, государство предлагает для открытия небольшого частного предпринимательства.	До 58 800.
Компенсации кредитов, ранее полученных на развитие малого предпринимательства — программа 2017 года предложена Правительством России по финансовой и имущественной поддержке. Для покрытия части процентной ставки предприниматель предоставляет бизнес-план, необходимые документы, после чего принимается решение о выделении финансовой помощи данному лицу.	До 15 000 000.
Финансовая господдержка социально незащищенным категориям населения (освободившихся из мест лишения свободы, инвалидам, матерям и отцам-одиночкам, выпускникам интернатов, др.)	До 1 500 000
Обучение и стажировки за счет государственных средств, профессиональная переквалификация (можно оформить с полным или частичным покрытием расходов). Бизнес-инкубаторы (обычно на базе Фондов поддержки малого предпринимательства) — помощь для расширения области рабочей площади (аренды помещений, складов, пр.), обучение предпринимательству, помощь в составлении бизнес плана по образцу для получения субсидии. Помощь в ведении бухгалтерского и налогового учета на безвозмездной основе (аутсорсинг). Содействие развитию инновационных технологий 2017 — государством выделяются средства для покрытия затрат на продвижение нового продукта, приобретения на него патента и лицензионных прав.	До 2 500 000.

Рисунок 4 – Характеристика субсидирования СПД

Основные характеристики реализуемых мероприятий и требований к заявителям на 2020 год определены Министерством экономического развития от 14.03.2019 г. № 125 «Об утверждении требований к реализации мероприятий, осуществляемых субъектами РФ, бюджетам которых предоставляются субсидии на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства в субъектах РФ в целях достижения целей, показателей и результатов региональных проектов, входящих в состав национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства».

В целях улучшения бизнес среды на региональном уровне Распоряжением от 30.01.2017 г. № 147-р были утверждены 12 целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов РФ по ключевым факторам, наиболее сильно влияющим на улучшение инвестиционного климата в регионах.

За последнее время бизнес чутко реагировал на все изменения в политической сфере, количество малых предприятий уменьшилось

Инфраструктура государственной и муниципальной поддержки малого предпринимательства разнообразна, это представлено в рисунке 5.

Несмотря на поддержку предпринимателей, как уже говорилось выше, государство выдвинуло ряд мероприятий в виде субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ в целях оказания государственной поддержки субъектам малого предпринимательства на региональном уровне.



Рисунок5– Мероприятия поддержки субъектов малого предпринимательства

Минэконом развития ежегодно выделяет 22 млрд. руб. на Программу поддержки МП. Такая Программа дает положительный эффект на ключевые финансово-экономические показатели МСП, ВВП и бюджет РФ (рисунок 6).

№ п.п	Оценка эффективности Программы поддержки МСП
1.	Совокупный ежегодный эффект от реализации Программы составляет: – на бюджет РФ – 153 млрд руб.; 1 руб. потраченный МЭР в рамках Программы возвращает в бюджет страны 7 руб. – на ВВП РФ – 607 млрд руб.; прирост ВВП на 1 вложенный рубль 27,6 руб.
2.	Эффективной является консультационная поддержка в рамках Центров поддержки предпринимательства и Центров поддержки экспорта. 1 руб. поддержки обеспечивает дополнительный прирост выручки на 641 и 119 руб.
3.	Поддержка влияет на все категории МСП: – для микро МСП, эффект проявляется наиболее рано. – для средних МСП положительный эффект виден на 2 и 3 года.

Рисунок 6 - Оценка эффективности Программы поддержки малого предпринимательства

Еще одной эффективной мерой в процессе создания благоприятных условий для ведения деятельности малых предприятий является освобождение от налогов. Очевидно, что налоговые льготы обладают высоким стимулирующим воздействием. Кроме того, в России, как и в ряде других стран, существуют иные способы для снижения налогового бремени налогоплательщиков, все они схожи с предоставлением налоговых льгот, но с другой стороны они носят несколько иную правовую природу. Именно поэтому в последнее время стало широко использоваться понятие «налоговое стимулирование».

При первом рассмотрении сходства понятий «налоговая льгота» и «налоговое стимулирование» (рисунок 7) кажется, что они несут в себе одинаковое значение, но данное мнение будет ошибочно.

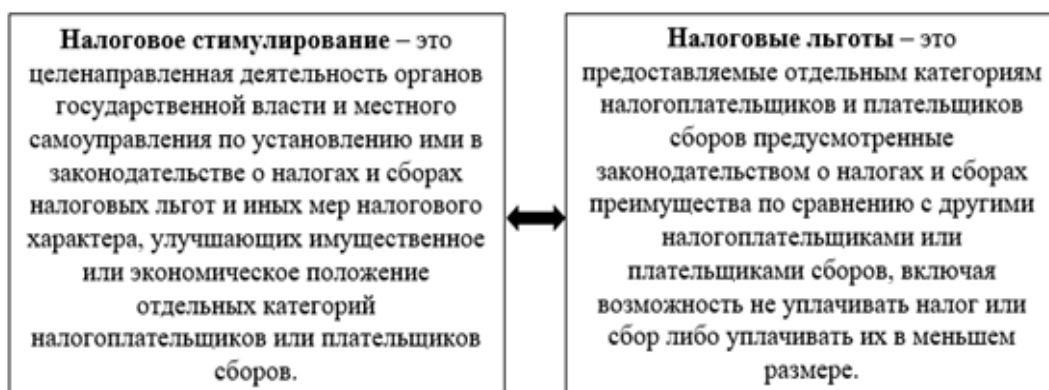


Рисунок 7 – Сравнение понятий налоговое стимулирование и налоговые льготы

При сравнении двух понятий также необходимо отметить, что понятие «налоговые льготы» намного ближе к деятельности налогоплательщика, в то время как «налоговое стимулирование» больше относится к деятельности государственных органов.

При изучении методов налогового стимулирования можно выделить семь основных (рисунок 8).

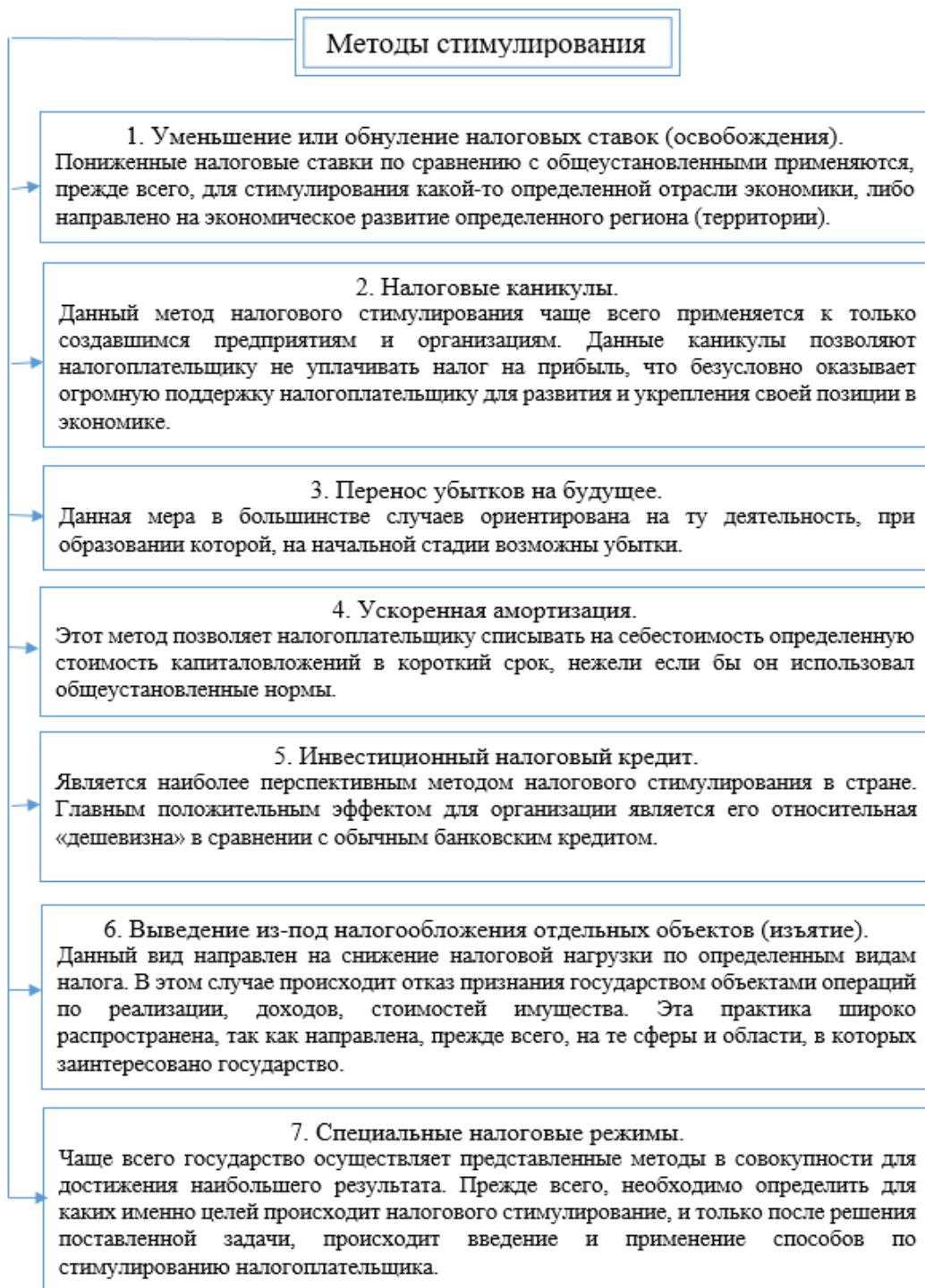


Рисунок 8 – Методы налогового стимулирования

Перечисленные меры по оказанию стимулирующего эффекта являются основными, однако все еще требуется разработка методов стимулирования, и государство, используя политику в области налогообложения, достигает поставленные общенациональные цели.

Стимулирование малого предпринимательства выступает в роли одной из важнейших целей сбалансированности социально-экономического развития России. Именно поэтому появляется необходимость в направлении мер по налоговому стимулированию в те регионы, которые наиболее эффективно влияют на экономику страны. Если говорить отдельно о физических лицах, то государственная политика обязана быть направлена на поддержку малого предпринимательства, так как именно оно имеет наиболее значимый вес в обеспечении занятости населения.

Существует несколько этапов налогового стимулирования предпринимателей (рисунок 9).

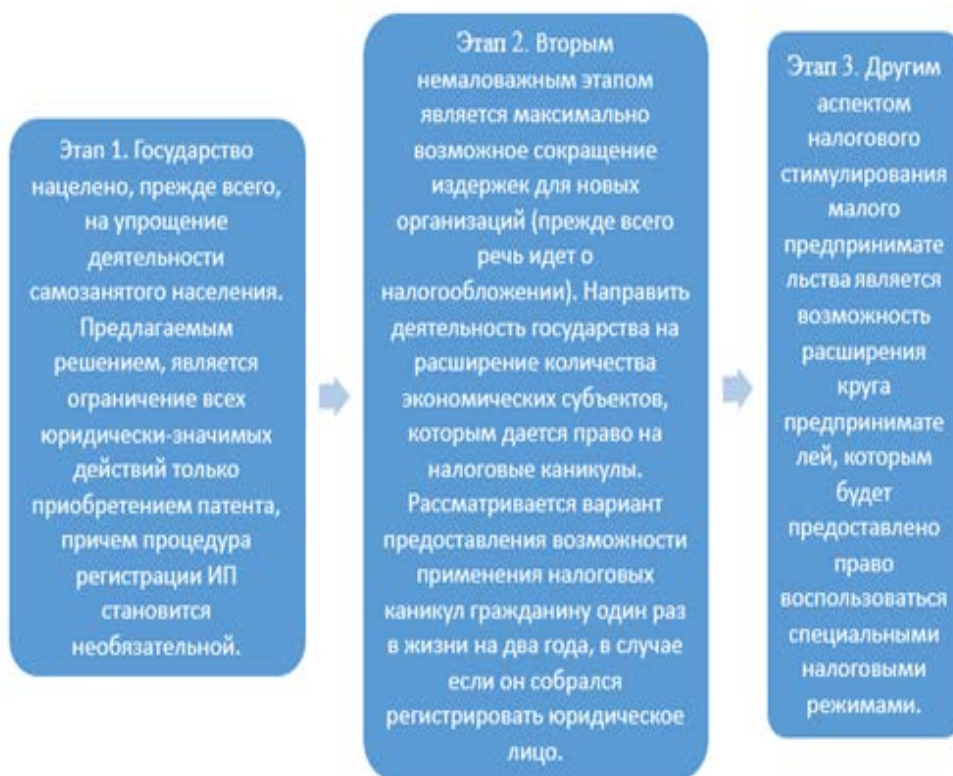


Рисунок 9 – Этапы налогового стимулирования

Применение данных инструментов не гарантирует лишь положительных эффект. Не отрицается возможность уменьшения размера некоторых региональных доходов. Решить этот вопрос можно с помощью передачи части налога на прибыль (2%) из федеральной части в региональный.

На данном этапе зарубежные страны эффективнее проводят политику стимулирования малого предпринимательства, чем это делают в России. Это связано с тем, что налоговая система в России является ещё достаточно молодой, в отличие от зарубежных, поэтому ей необходимо ещё претерпеть значительные изменения в процессе развития экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Минэкономразвития России от 14 марта 2019 г. № 125 «Об утверждении требований к реализации мероприятий, осуществляемых субъектами Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства в субъектах российской федерации в целях достижения целей, показателей и результатов региональных проектов, обеспечивающих достижение целей, показателей и результатов федеральных проектов, входящих в состав национального проекта "Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы", и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?rnd=A61AB69F78DEFDD6441B3CEE6BAAACB2&req=doc&base=LAW&n=337215&dst=100014&fld=134&stat=refcode%3D16876%3Bdstident%3D100014%3Bindex%3D0#2aejg9sr9id>
2. Распоряжение Правительства РФ от 31.01.2017 N 147-р (ред. от 19.04.2019) «О целевых моделях упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_212324/
3. Шамхалов, Ф. О государственной поддержке предпринимательства в России [текст] / сб. науч. тр. гл. ред. изд-ва "Экономика" – 2017. – №10 с. 14-18.
4. Экономика [Текст]: учебник / под ред. А.С. Булатова. - Москва: Юристъ, 2016. – 896 с.
5. Васильев С.В. Правовые средства налогового стимулирования инновационной деятельности. Автореферат диссертация кандидата экономических наук – Васильев С.В., 2017.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Кейкешева М., Кунарова Д., Цай Ж. (ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, г Нур-Султан)
Научный руководитель: Сембиева Л. М., д.э.н., профессор,
Жагыпарова А.О., к.э.н., ассоц. профессор

В настоящее время налоговая политика Республики Казахстан вышла на качественно новый этап развития, уже реализован ряд масштабных реформ, в частности, принят Новый налоговый кодекс, который существенно приближает налоговую систему Казахстана к международной практике, несет в себе большой инвестиционный потенциал, а также позволяет построить транспарентную систему налогового регулирования [1].

Разработка нового Налогового кодекса продиктовано условиями глобальной интеграции Казахстана с мировым сообществом (ВТО, ЕАЭС, вхождение Казахстана в 30 конкурентоспособных стран и стремление к стандартам ОЭСР), реализуется в рамках исполнения Послания Первого Президента Республики Казахстан Назарбаева Н.А. народу Казахстана от 30 ноября 2015 года «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие», Общенационального плана мероприятий по реализации послания Главы Государства к народу Казахстана от 30 ноября 2015 года «Казахстан в новой глобальной реальности: рост, реформы, развитие», а также 44 и 45 шагов Плана Нации «100 конкретных шагов» по реализации пяти институциональных реформ.

Кодекс предусматривает изменение идеологии, внедрение стимулирования и упрощение администрирования. Идеология теперь будет направлена на защиту интересов добросовестного налогоплательщика. Стимулы получат различные сектора экономики. Администрирование упростится, и будет мотивировать самостоятельную уплату налогов. В то же время предусмотрены налоговые изменения в аграрном секторе, в геологоразведке и недропользовании, промышленности и инвестициях, СЭЗ, предполагается оздоровление финансового сектора, снижение нагрузки на фонд оплаты труда.

В целях решения данной проблемы, для сохранения текущей нагрузки, предлагается снижение ставки социального налога с 11% до 9,5 % за счет снижения ставки взносов в государственный фонд социального страхования.

Отменяются льготы по освобождению оборотов по услугам игровых автоматов, реализация лотерейных билетов, государственных знаков почтовой оплаты, импорту почтовых марок. Также, отменяются льготы противоречащие требованиям ВТО, так как согласно требованиям ВТО для товаров внутреннего производства и импорта должны быть применены равные условия налогообложения[2].

Плательщики единого земельного налога не будут являться плательщиками налога на добавленную стоимость независимо от оборота. Для снижения нагрузки на фонд оплаты труда предлагается отменить социальный налог за главу, членов и работников крестьянского (фермерского) хозяйства.

Предполагается, что новый Налоговый кодекс предотвратит налоговые споры и снизит количество проверок

Результатом принятых мер по улучшению налогового и таможенного администрирования будут показатели достижения целевых прогнозных значений по поступлениям. Немаловажным является обеспечение баланса между необходимым уровнем контроля и созданием благоприятных условий для бизнеса, для добровольного исполнения обязательств [3].

В части контрольных мероприятий в 2018 году органами государственных доходов проведено 42 тыс. налоговых проверок, которые потенциально приводят к доначислению налогов (таблица 2).

Таблица 1 – Динамика количества налоговых проверок, проведенных Комитетом государственных доходов Республики Казахстан

Наименование показателя	2017	2018	2019
Количество проведенных налоговых проверок	144632	77860	42873
Доначисленная сумма налогов и других обязательных платежей в бюджет (млрд.тенге)	117,4	63,2	94,8
Процент охвата документальными налоговыми проверками (в % от количества налогоплательщиков)	0,7	0,5	0,4
Примечание - Составлено авторами на основе данных Министерства Финансов РК			

Здесь следует отметить, что в процессе реформирования налогового аудита в 2019 году был пересмотрен порядок назначения и проведения налоговых проверок. В результате за 12 месяцев 2019 года практически вполнину сокращено количество налоговых и таможенных проверок. Если в 2016 году было проведено 77 860 проверок, то в 2018 году проведено лишь 42 873 проверок, что меньше на 45%. При этом была увеличена эффективность налоговых проверок, так, по налоговым проверкам взыскано в бюджет 94,8 млрд. тенге, по сравнению с 2017 годом результат увеличился на 1,5 раза. То есть при сокращении количества проверок, сумма доначисления увеличилась.

Более наглядно динамика количества налоговых проверок и сумма взысканных налогов приведена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Динамика количества налоговых проверок, проведенных Комитетом государственных доходов Республики Казахстан

Для сокращения количества встречных проверок органам гос. доходов предоставлено право направлять запросы лицам, осуществляющим операции с налогоплательщиками. Такой практики придерживается Организация экономического сотрудничества и развития.

Анализ и оценка экономической ситуации в Республике Казахстан показывает, что, несмотря на создание государством благоприятных условий для предпринимательства, активная часть налогоплательщиков с целью увода от налогообложения доходов прибегает к разного рода схемам уклонения от уплаты налогов и формирует так называемый «черный капитал». Размеры теневой экономики в данный период составляют около 250 млрд тенге. Около 6% всех налоговых проверок приходится на крупный бизнес. Здесь нарушения устанавливаются в 63% случаях. При этом 20% проверок — это средний бизнес, у которых в 73% случаев выявляются нарушения. А 74% проверок приходится на малый бизнес. У них нарушения устанавливаются в 70-75% случаев. При этом нарушения субъектов крупного предпринимательства носят методологический характер, а по остальным превалирует применение схем уклонения от уплаты налогов [4].

Результаты проверок в разрезе субъектов предпринимательства приведены на рисунке 2.

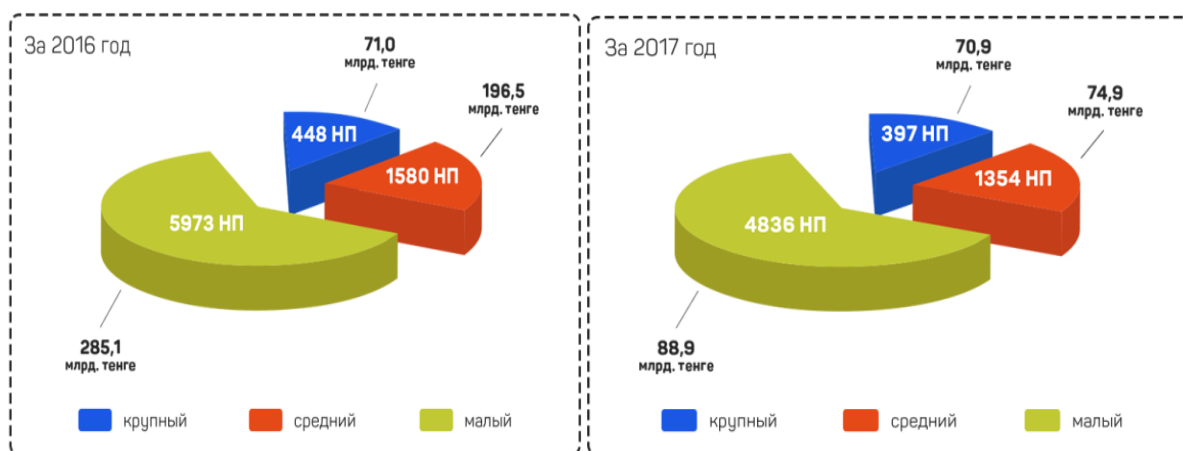


Рисунок 2 – Результаты проверок в разрезе субъектов предпринимательства

В этой связи, основной задачей государственного налогового менеджмента в части налогово-бюджетной политики остается снижение размера недоимки по налогам и другим обязательным платежам в государственный бюджет (таблица 2).

По оценке Министерства финансов РК недоимка по налоговым поступлениям по состоянию на 1 января 2019 года составила 183,5 млрд. тенге, что по сравнению с 2017 годом больше на 97,3 млрд. тенге, или на 215%. При этом большую долю занимают такие налоги, как корпоративный подоходный налог — 40%, налог на добавленную стоимость — 43%. То есть, для обеспечения снижения потерь доходов республиканского бюджета необходимо решать системные проблемы налогового и таможенного администрирования в части совершенствования налогового, таможенного законодательства, усиления взаимодействия уполномоченных государственных органов.

Таблица 2 – Динамика недоимки по налогам за 2017-2019 гг., млн.тенге

Наименование платежа	на 1 января 2017 года	на 1 января 2018 года	на 1 января 2019 года	отклонение
Налоговые поступления				
Корпоративный подоходный налог с юридических	26 595	73 571	58 466	-15 105

лиц				
Индивидуальный подоходный налог с доходов, облагаемых у источников выплаты	1 823	3 025	2 491	-533
Индивидуальный подоходный налог с физических лиц, осуществляющих деятельность по разовым талонам и с доходов, не облагаемых у источников выплаты	2 829	3 960	3 854	-107
Социальный налог	2 344	3 042	2 562	-480
Налог на имущество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	1 991	2 675	2 341	-334
Налог на имущество физических лиц	2 137	2 212	1 143	-1 069
Земельный налог	1 327	1 470	1 096	-373
Налог на транспортные средства с юридических лиц	237	240	250	10
Налог на транспортные средства с физических лиц	3 717	4 917	9 574	4 658
НДС	33 894	79 010	58 958	-20 052
Акцизы (на товары внутреннего производства)	12	419	62	-357
Бонусы	51	512	75	-438
Налог на сверхприбыль	2 588	2 588	2 588	0
Плата за воду	2	2	2	0
Плата за пользование лесами	14	16	7	-9
Налог на добычу полезных ископаемых	927	850	1 116	266
Доля Республики Казахстан по разделу продукции	0,0	0,0	0,0	-0
Платеж по возмещению исторических затрат	306	273	393	120
Плата за использование радиочастотного спектра	22	26	47	21
Сбор с аукционов	0,2	0,0	0,7	0,7
Плата за пользование земельными участками	787	863	905	42
Плата за загрязнение окружающей среды	286	327	3 457	3 129
Фиксированный налог	131	134	194	60
Разные налоговые поступления	4 169	3 392	3 320	-72
ИТОГО по налоговым поступлениям	85 339	183 522	152 901	-30 621
Примечание - таблица составлена по данным Министерства финансов РК				

По данным МФ РК на пятую часть недоимки материалы переданы в правоохранительные органы в связи с наличием признаков лжепредпринимательства, то есть рост недоимки связан с увеличением недоимки, безнадежной к взысканию [5].

Отмечается недостаточная эффективность проведения налоговых проверок. Так, остается высокой доля безрезультативных налоговых проверок, составивших в 2014 году 35,9%, в 2015 году – 27,8% от общего числа проведенных проверок.

В Республике Казахстан используются разнообразные схемы и методы обхода налогового законодательства, в том числе и с участием дочерних фирм, размещаемых в зонах льготных налоговых режимов. Налоговые власти пытаются этому противодействовать, несмотря на то, что и по опыту работы, и по степени разработанности соответствующих законодательных норм Республика Казахстан еще отстает от западных стран. По статистическим данным налоговых правонарушений установлены 34 типовые схемы уклонения налогоплательщиков от уплаты налогов, по которым разрабатываются соответствующие мероприятия, направленные на устранение условий их создания и применения.

Основными проблемами в налоговом администрировании являются:

- деятельность «обнальных фирм»; ·
- преднамеренное и ложное банкротство.

Деятельность «фирм-однодневок» состоит из 3-х этапов: регистрация, осуществление незаконной деятельности, ликвидация (банкротство).

Таким образом, проведенный анализ показал, что в налоговой политике Республики Казахстан имеются отдельные проблемы, свидетельствующее о недостатках его механизма:

- заниженное планирование налоговых поступлений и увеличение расходной части бюджета, приводящее к росту бюджетного дефицита;
- рост лжепредприятий;
- неравномерное поступление в бюджет корпоративного подоходного налога, связанное с практикой использования авансового механизма уплаты;
- значительное превышение возврата НДС из бюджета;
- низкий уровень взыскания в бюджет налогов доначисленных налоговыми органами. Недоимка по налогам и другим обязательным платежам за последние пять лет выросла более чем в 5 раз.

На сегодняшний день представляется возможным выделить следующие недостатки, присущие налоговой системе в РК: игнорирование налоговыми инспекторами существующих процессуальных норм налогового законодательства; апатичное поведение налоговых органов по отношению к процедурам и формальным требованиям назначения и проведения налоговой проверки, к порядку и срокам оформления ее результатов; отсутствие адекватных мер юридической ответственности за нарушение норм налогового законодательства представителями налоговых органов.

В свою очередь, представляется возможным решить данные проблемы следующим образом: проблема определения пределов налогового администрирования должна решаться через установление пределов властных полномочий налоговых органов и их должностных лиц; властные полномочия налоговых органов и их должностных лиц должны ограничиваться, с одной стороны, существованием конституционных прав и прав налогоплательщика и, с другой стороны, интересами самого государства; налогоплательщики должны иметь реальные, а не нарисованные в законе объекты налогообложения.

Принятая налоговая политика ориентируется на воссоздание в стране западной модели налогообложения, которая становится эффективной только на достаточно высокой стадии экономического развития, при условии крупных разовых инвестиций в создание инфраструктуры налоговых органов, разветвленной и дорогостоящей системы налогового контроля, неопременного соучастия и понимания со стороны широких масс налогоплательщиков. По этим причинам существующая сейчас в западных странах налоговая система подвергается специалистами весьма жесткой критике, и игнорировать эту критику было серьезной ошибкой.

На наш взгляд, ориентировать налоговую политику в стране на прямое копирование западной налоговой системы, без учета существующих в республике реалий, является недопустимой и ее результатом может стать только дальнейшее торможение становления в стране цивилизованной и эффективной рыночной экономики.

Если же конкретизировать цели адекватной для Республики Казахстан налоговой политики, то они должны состоять в следующем. Прежде всего, стимулирование производства и инвестиций в производительном секторе. Для этого следует гарантировать производственным предприятиям защиту от налогов на их основной и оборотный капитал - в форме льготных ставок амортизационных отчислений и снижения (или отмены) НДС, с дополнением последнего всеобщим налогом на продажи, которого не смогут избежать никакие формы посреднических и иных подставных фирм. Сегодня назрела необходимость снижения ставок корпоративного подоходного налога с 20 до 15%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данные Министерства Финансов РК // <http://www.minfin.gov.kz>
2. Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 05.10.2018 г.) // https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36148637
3. Данирова М.Т. Налоги и налогообложение. Учебно-практическое пособие. - Караганда, 2013. - 120 с.
4. Барлыбаева А.К. Оценка и анализ налогового администрирования в РК // <http://www.ank.kz/articles/63700/>
5. Абилова А. Индивидуальный предприниматель и налоговые органы в 2016 г. — Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2016. — 124 с.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОТЕНЦИАЛЕ РЕГИОНА: ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ, ПРОБЛЕМЫ, ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

*Колесниченко А. И. (ВГУ имени П.М. Машерова, г. Витебск)
Научный руководитель - Трацевская Л. Ф., к.э.н., магистр права, доцент*

Малое предпринимательство — основа рыночной экономики, обеспечивающая ей динамичное поступательное развитие и выполняющая значимую социальную функцию, способствуя росту экономического потенциала, как на национальном, так и на региональном уровне, что предопределило актуальность проведенного исследования. Целью данной статьи является изучение места и роли малого предпринимательства в экономическом потенциале Витебской области Республики Беларусь, проблем его развития и направлений его государственной поддержки.

Материал и методы. Для реализации цели исследования использовались нормативные правовые акты, регулирующие развитие предпринимательства в Республике Беларусь, литературные источники по изучаемой проблеме и применялись такие методы познания, как логико-дедуктивный метод, восхождение от абстрактного к конкретному, анализ и синтез.

Результаты и их обсуждение. В процессе исследования удалось установить, что экономический потенциал развитых стран мира и его положительная динамика в значительной мере зависят от состояния и развития малого предпринимательства: в валовом внутреннем продукте Европейского союза удельный вес малого бизнеса составляет около 65 %, а численность работающих в данной сфере охватывает более 70% экономически активного населения. В США на долю малых предприятий приходится 35% чистого национального продукта и 30% поступлений от экспорта товаров. В Японии величина этих макроэкономических показателей составляет, соответственно, 52-55 % и 78 % [1]. При этом развитие сектора малого предпринимательства положительно влияет на формирование конкурентной среды, способствует samozанятости безработных, стимулирует экономический рост.

Все эти положительные подвижки были бы невозможны без целенаправленной государственной поддержки и проведения соответствующей регулирующей экономической политики, как на национальном, так и на региональном уровне. В Республике Беларусь основным инструментом государственного регулирования малого предпринимательства выступает Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 гг. Она нацелена на формирование наиболее благоприятных условий для развития малого предпринимательского сектора в национальной экономике, обеспечение заинтересованным физическим и юридическим лицам возможности заниматься предпринимательской деятельностью и получать необходимые для этого средства. При этом особое внимание уделяется созданию комплекса мер по защите прав и интересов предпринимателей в соответствии с внутренним законодательством Беларуси, формированию системы страхования предпринимательского риска, а также научно-технической и правовой поддержке малого бизнеса [2].

Финансовое обеспечение государственной политики поддержки малого предпринимательства осуществляется в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 25 июля 2016 г. №289 «О порядке формирования, финансирования, выполнения и оценки эффективности реализации государственных программ». Согласно данному нормативному правовому акту Витебский областной Совет депутатов решением от 30 июля 2019 г. №169 утвердил Инструкцию об оказании государственной поддержки субъектам малого предпринимательства и субъектам инфраструктуры поддержки малого предпринимательства Витебской области. В результате в 2019 г. государственную финансовую поддержку в сумме 92232,49 рублей получили 23 участника малого бизнеса региона. Что же касается дальнейшей реализации мероприятий Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016-2020 гг., то на их финансирование в 2020 г. в Витебской области предусмотрено направить 1,8 млн. рублей. При этом основными направлениями финансовой поддержки выступают финансирование программ, способствующих активизации и развитию предпринимательской деятельности в регионе; привлечение частных инвестиций. Однако, несмотря на положительное регулирующее воздействие со стороны государства на национальном и региональном уровне, белорусские участники малого бизнеса отмечают и его негативное проявление, что подтверждается данными опроса общественного мнения в предпринимательской среде. Так, лишь 1,6% малых предприятий не отметили ощутимого регуляторного воздействия государства на их деятельность [2]. Такой жесткий контроль сопровождается для большинства предпринимателей значительными тратами времени, усилий и средств на выполнение административных процедур и соответствующей документации, отвлекает от хозяйственной деятельности и снижает ее эффективность. Данное обстоятельство вызывает необходимость совершенствования государственной политики в сфере малого предпринимательства в направлении осуществления регулирующих мер по снижению временных и финансовых издержек его участников (оптимизация отчетности, сокращение сроков регистрации, упрощение процедуры декларирования доходов и подачи необходимых документов и т.д.). В результате в отчете Всемирного банка «Ведение бизнеса 2019» Республика Беларусь заняла 37 место среди принявших участие в данном исследовании 190 стран, набрав при этом 75, 8 балла из 100 возможных по показателю благоприятности условий ведения бизнеса, улучшив свою позицию по сравнению с 2018 г. (38 место) на 0,7 балла. Кроме того, по версии Всемирного банка Беларусь вошла в число стран-лидеров по показателю «Регистрация собственности» (5 место) и в топ-30 государств с наиболее благоприятными условиями осуществления предпринимательской деятельности по таким показателям, как подключение к системе электроснабжения (20 место), международная торговля (25 место), регистрация предприятий (29 место) [3].

Тем не менее, несмотря на то, что за период участия в рейтинге «Ведение бизнеса» (начиная с 2006 г.) в Республике Беларусь проведено 39 реформ по совершенствованию бизнес-среды, всего этого все еще недостаточно для удовлетворения потребностей малого предпринимательского сектора, а сами реформы зачастую являются непоследовательными и недостаточными.

Данное обстоятельство не может не сказываться на современном состоянии и развитии малого предпринимательства не только по Беларуси в целом, но и в ее регионах, в частности, в Витебской области. Так, несмотря на создаваемые благоприятные условия, количество малых предпринимательских структур в данном регионе за последние пять лет уменьшилось (рисунок 1).

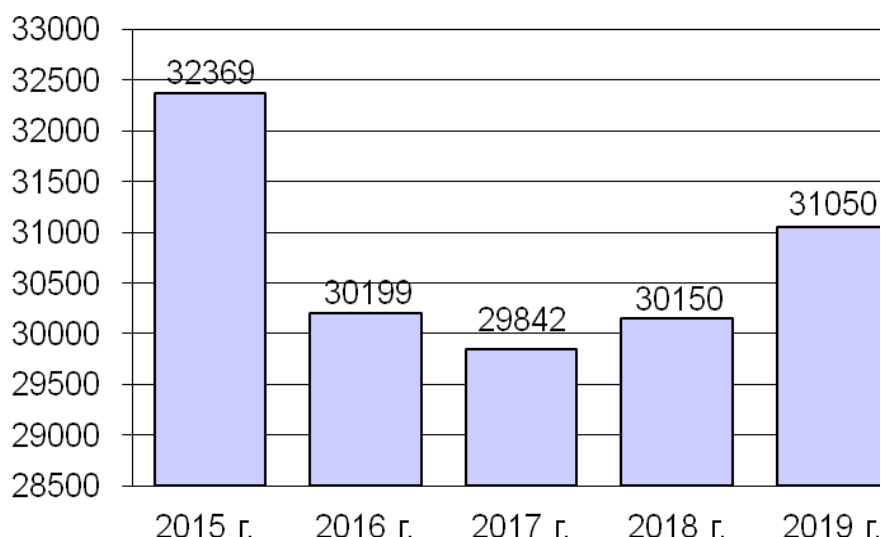


Рисунок 1 – Сравнительная динамика числа участников малого бизнеса в Витебской области за 2015-2019 гг.
Источник: [4, с. 92], [5, с. 22]

Как свидетельствует рисунок, числу участников малого предпринимательского сектора в Витебской области в 2015-2019 гг. свойственна отрицательная динамика: их количество сократилось с 32369 единиц в 2015 г. до 31050 в 2019 г., что позволяет сделать вывод о наличии проблем, необходимости их решения и дальнейшего совершенствования условий функционирования малого бизнеса в регионе.

Проведенное исследование позволило установить, что среди основных проблем участников малого предпринимательства в Витебской области и мероприятий по их решению, по нашему мнению, следует выделить следующие (таблица 1).

Таблица 1 – Проблемы участников малого бизнеса в Витебской области и меры по их устранению

Проблемы	Мероприятия по устранению проблем
Нехватка квалифицированных кадров	Проведение более эффективного кадрового менеджмента
Недостаточная обеспеченность необходимой информацией	Создание соответствующей информационной инфраструктуры (бизнес-инкубаторов, рекламных агентств, консалтинговых центров и т.д.)
Отсутствие (или высокая стоимость аренды) офисных и производственных помещений	Содействие в получении помещений или их аренде по сниженным ставкам
Нехватка стартового капитала и оборотных средств	Помощь в выделении необходимых финансово-кредитных ресурсов на льготных условиях
Осложненность доступа к современным оборудованию и технологиям	Расширение сети лизингового обслуживания малого бизнеса и структур по трансферу технологий
Недостаточно благоприятная бизнес-среда	Представление и защита интересов малых предпринимательских структур в региональных органах власти управления

Источник: собственная разработка автора

Как показывают данные таблицы, к основным проблемам функционирования малых предпринимательских структур в Витебской области следует отнести нехватку квалифицированных кадров, недостаточную информационную обеспеченность хозяйственной деятельности, трудности с офисными и производственными площадями, сложности с технико-технологическим обеспечением бизнеса, недостаточно благоприятную деловую среду. Что же касается мер по устранению указанных проблем, то наиболее значимыми из них, по нашему мнению, являются совершенствование кадрового менеджмента, работа по расширению информационной инфраструктуры, улучшение лизингового обслуживания субъектов малого предпринимательства, усиление их финансовой поддержки на льготных условиях.

Тем не менее, несмотря на отмеченные трудности, участники малого предпринимательского сектора обеспечивают реальный вклад в развитие экономического потенциала Витебщины. Так, малыми предприятиями региона в 2019 г. произведено платежей в областной бюджет на сумму 441,5 млн. рублей, что составило 23,8% в

общем объеме бюджетных поступлений. По сравнению с 2018 г. они увеличились на 105,8 млн. рублей, или в 1,3 раза [4, с. 98]. Для развития своей материально-технической базы малые предпринимательские структуры использовали 23,8% всех инвестиций в экономику области. Выручка предпринимателей, оказывающих платные услуги, составила 11,7% от областного показателя. Что же касается общего товарооборота по региону, то доля участников малого предпринимательства составила в нем 17,5%. Их удельный вес в валовом региональном продукте вырос до 12% (в 2015 г. он составлял 10,7%). В 2019 г. создано 428 малых организаций и производств во всех отраслях экономики Витебской области, открыто 2051 рабочее место [4, с. 104].

Малый бизнес Витебской области носит многоотраслевой характер, о чем свидетельствуют данные рисунка 2.

Из рисунка следует, что в анализируемом периоде преимущественное число малых предприятий (более 40% всех участников предпринимательской деятельности в регионе) были сосредоточены в торговле, а также ремонте автомобилей и бытовой техники. Промышленным производством было занято примерно 15% малых предприятий, в сфере транспорта и связи функционировало около 11% из них.

Численность работников малого бизнеса распределилась в отраслях их локализации следующим образом: в организациях, занимавшихся торговлей, ремонтом автомобильной техники, бытовым обслуживанием было занято 27,9% работающих, в промышленном производстве – 23,7%, в строительстве – 20,4%.



Услуги транспорта и связи оказывали 9,7% от общего числа занятых в малом предпринимательстве [4, с. 176].

Что же касается распределения малых предпринимательских структур Витебской области по формам собственности, то следует отметить, что большинство из них являются частными предприятиями. Так, в 2019 г. в регионе функционировало 30816 малых частных предприятий и 234 государственных (в 2015 году, соответственно, – 32125 и 244). Положительная динамика отличала и предприятия малые предприятия с иностранными инвестициями: в 2019 г. их количество составило 157 единиц против 126 единиц в 2015 г.

Особенностью малого бизнеса Витебщины является его преимущественная локализация в крупных городах: в областном центре (3313 организаций, или 41,3% от общего числа микро- и малых предприятий региона), а также в Орше (835, или 10,4%), Новополоцке (704, или 8,8%) и Полоцке (569, или 7,1%).

Важная роль малого предпринимательства в повышении экономического потенциала региона обусловила необходимость совершенствования его инфраструктуры. С этой целью в Витебской области организованы и успешно функционируют 8 специальных центров поддержки малого бизнеса (3 таких центра действует в Витебске, 2 – в Оршанском районе, по одному – в Новополоцке, Полоцке и Глубоком) и 3 инкубатора малого предпринимательства «Закон и порядок» (в Витебске, Орше и Полоцке). Эти структуры консультируют предпринимателей по вопросам финансовой грамотности, налогообложения, охраны труда, осуществления внешнеэкономической деятельности, а также оказывают маркетинговые, бухгалтерско-аудиторские и юридические услуги. На площадях инкубаторов размещено 206 организаций с численностью работающих 1319 человек. Они предлагают в аренду помещения, офисное оборудование и иное имущество, помогают в поисках бизнес-партнеров, содействуют получению финансовых ресурсов, внедрению в производство современных технологий. Кроме того, в Витебской области создана система товаропродвижения продукции, производимой малыми предприятиями, на внутренний и внешний рынки, базовым центром которой является КУПП «Витебский областной центр маркетинга». Он занимается организацией участия субъектов регионального малого бизнеса в республиканских выставках-ярмарках и международных форумах, проводит бизнес-конференции, заключает региональные и международные соглашения с предпринимателями стран ближнего и дальнего зарубежья и т.д.

Заключение. Современный малый бизнес Республики Беларусь представляет собой сектор, значимость которого в обеспечении общего экономического роста национальной экономики и расширении экономического потенциала ее регионов, в частности, Витебской области, возрастает. Дальнейшее развитие малого предпринимательства и преодоление свойственных ему проблем невозможно без совершенствования государственного регулирования в данной сфере, направленного на снижение издержек малых предприятий, уменьшение неэффективных регулятивных мер и ограничений, на формирование благоприятной деловой среды. Все это будет способствовать повышению эффективности функционирования малого предпринимательства на национальном и региональном уровне, а также повышению его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лученок, А. И., Государственное регулирование предпринимательской деятельности в Республике Беларусь: монография [Электронный ресурс] / А. И. Лученок. – Режим доступа: <http://luchenok.narod.ru/Predprinimatel.pdf>. – Дата доступа: 28.01.2020.
2. О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 23 февраля 2016 г. № 149 // КонсультантПлюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.
3. Беларусь в рейтинге «Ведение бизнеса» [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/>. – Дата доступа: 20.02.2020.
4. Социально-экономическое развитие Витебской области за январь-декабрь 2019 г. – Витебск: Управление статистики и анализа Витебского облисполкома, 2020. – 192 с.
5. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: Статистический сборник. – Мн.: Национальный стат. Комитет Республики Беларусь, 2019. – 211 с.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

*Королева Я. В. (СИЭ - филиал ЧОУ ВО СПБТУиЭ, г. Смоленск)
Научный руководитель: Тарасова Е. В., к.э.н., доцент*

Конкурентоспособность субъектов малого и среднего бизнеса в регионе напрямую зависит от того, насколько благоприятен предпринимательский климат.

При создании благоприятного предпринимательского климата, как правило, учитываются следующие внешние факторы:

- уровень экономического развития региона;
- уровень развития инфраструктуры поддержки предпринимательства;
- государственная политика в отношении субъектов малого бизнеса.

В Смоленской области органом исполнительной власти, осуществляющим исполнительно-распорядительные функции в сфере инвестиционной деятельности, развития малого и среднего предпринимательства, является Департамент инвестиционного развития Смоленской области. Структура Департамента инвестиционного развития представлена на рисунке 1.

В ходе деятельности Департамент реализует свои основные задачи, а это:

- формирование и реализация региональной политики в сфере инвестиционной деятельности и развития малого и среднего предпринимательства, направленной на повышение социально-экономического развития Смоленской области;
- реализация единой государственной политики в области соблюдения законных прав и интересов субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, создание благоприятных условий для осуществления их

деятельности на территории Смоленской области;

- развитие малого и среднего предпринимательства на территории Смоленской области и т.д.

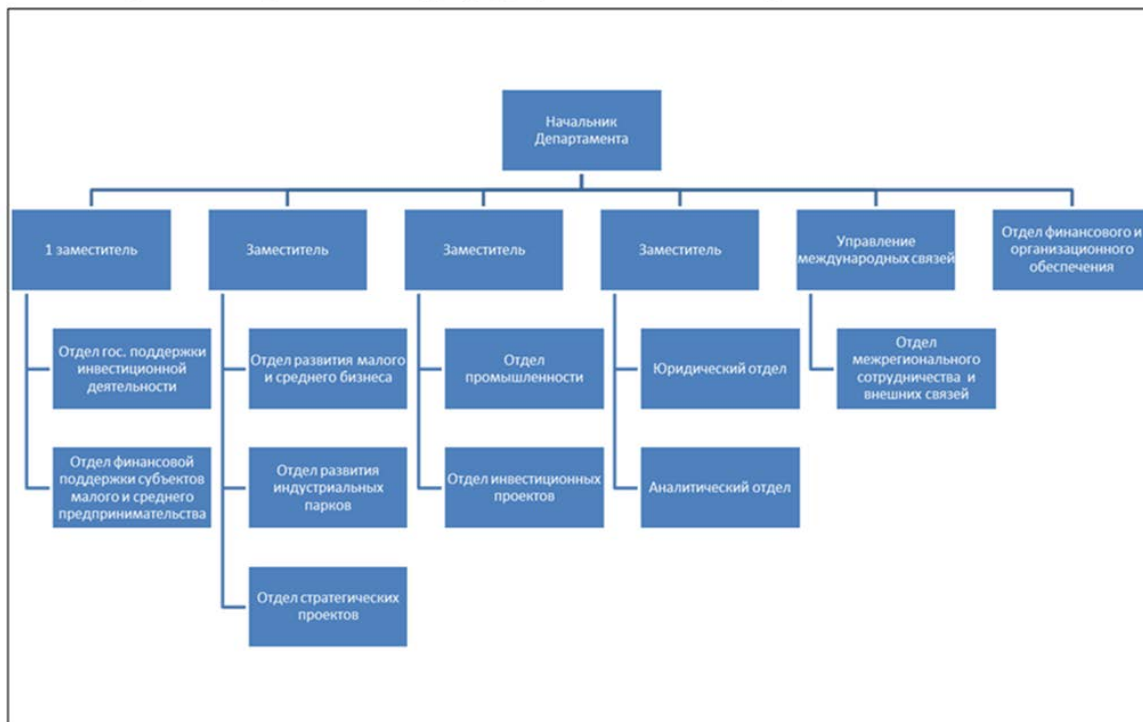


Рисунок 1- Организационная структура Департамента инвестиционного развития Смоленской области [1]

Среди множества функций Департамента выделим те, которые относятся к развитию малого предпринимательства в регионе. Сюда относят:

- анализ финансовых, экономических, социальных и иных показателей развития субъектов малого и среднего предпринимательства и эффективности применения мер по их развитию;
- взаимодействие с международными коммерческими и общественными организациями по вопросам привлечения инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства;
- осуществление контроля за реализацией проектов, представленных субъектами малого и среднего предпринимательства Смоленской области, получивших государственную поддержку за счет средств федерального и областного бюджетов и пр.

В ходе изучения организационной структуры Департамента инвестиционного развития (Приложение А) мы выяснили, что вопросами малого предпринимательства занимаются Отдел развития малого и среднего бизнеса и Отдел финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства.

Из форм государственной поддержки малого бизнеса в Смоленской области используют:

- сопровождение инвестиционных проектов;
- предоставление льгот по налогам и субсидий субъектам инвестиционной деятельности, как представлено на рисунке 2;



Рисунок 2 – Налоговые льготы инвесторам в Смоленской области [2]

- предоставление субсидий субъектам МСП, что можно наблюдать на рисунке 3;
- предоставление субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям;
- предоставление субсидий организациям промышленности;
- обеспечение инвестиционных площадок объектами транспортной, энергетической и инженерной инфраструктуры;
- методическая, информационная и организационная поддержка субъектов инвестиционной деятельности.

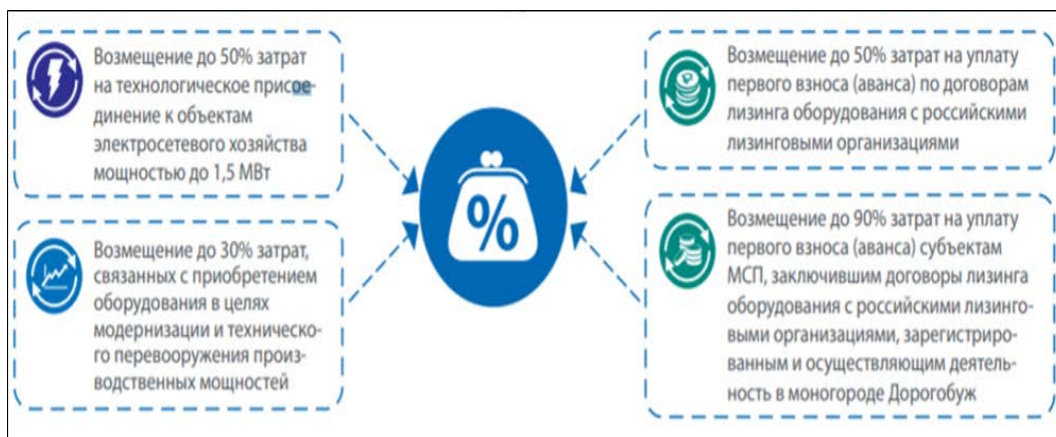


Рисунок 3 – Субсидии субъектам инвестиционной деятельности Смоленской области [2]

Рассмотрим более подробно формы финансовой поддержки МСП в Смоленской области.

1. Предоставление субсидий субъектам МСП, заключившим договор лизинга оборудования для создания, развития, модернизации производства товаров (работ, услуг), на возмещение части затрат на уплату первого взноса (аванса).

2. Участие в конкурсе на предоставление субсидий. Здесь допуск получают субъекты МСП, которые были зарегистрированы и осуществляли свою деятельность в пределах Смоленской области не менее одного года.

3. Предоставление субъектам МСП субсидий на возмещение части затрат на технологическое присоединение к объектам электросетевого хозяйства.

4. Услуга предоставления микрозаймов. Являясь микрокредитной компанией, Смоленский областной фонд поддержки предпринимательства выдает микрозаймы.

5. Смоленский областной фонд поддержки предпринимательства разработал и реализует специальные программы по предоставлению микрозаймов сельскохозяйственным товаропроизводителям.

6. Смоленский областной фонд поддержки предпринимательства занимается так же предоставлением поручительств. Это делается с целью повысить доступность кредитных ресурсов при недостатке обеспечения.

Смоленским областным фондом поддержки предпринимательства было заключено соглашение с АО «Региональная лизинговая компания Ярославской области» с целью предоставить поручительство по договорам лизинга. Соглашение позволит повысить доступность льготного лизинга для субъектов малого и среднего бизнеса Смоленской области.

Этой программой смогут воспользоваться индивидуальные и малые предприятия, планирующие организацию, расширение или модернизацию производства за счет приобретения нового оборудования.

Так же стоит отметить, что АО «Корпорация «МСП», Смоленский областной Фонд поддержки предпринимательства и Федеральный фонд развития промышленности тоже подписали соглашение о сотрудничестве. Федеральный и региональные фонды предоставляют займы под 3 % и 5 % годовых на реализацию проектов в рамках программ «Проекты развития» в соотношении 70 % (федеральные средства) на 30 % (средства регионов). Займы в аспекте финансирования предусмотрены для проектов, реализуемых по приоритетным направлениям российской промышленности, на производство новой конкурентоспособной и высокотехнологичной продукции гражданского назначения с импортозамещающим или экспортным потенциалом.

Инфраструктурой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства называют систему организаций, обеспечивающих условия для создания субъектов предпринимательства и предоставляющие им консультативную, информационную, учебную, кадровую и другие виды поддержки, в том числе на ранней стадии их деятельности. Учреждения инфраструктуры могут быть федеральными и региональными.

В целях содействия развитию инвестиционной деятельности на территории Смоленской области созданы организации, которые и составляют инфраструктуру поддержки малого предпринимательства. Их иллюстрацию можно наблюдать на рисунке 4.



Рисунок 4- Основные организации Смоленской области, занимающиеся поддержкой предпринимательства на региональном уровне [2]

Основным объектом региональной инфраструктуры поддержки субъектов МСП является Смоленский областной Фонд поддержки предпринимательства, который был основан 26 июня 1996 года. Учредителем Фонда является Администрация Смоленской области.

Фонд поддержки предпринимательства Смоленской области расширяет сотрудничество с банковской группой «Открытие». В декабре 2018 года между ними подписано соглашение о долгосрочном взаимодействии с целью расширения системы финансирования субъектов МСП, а также создания благоприятных условий для обеспечения доступа субъектов МСБ к финансовым средствам Фонда и кредитным продуктам Банка.

На территории Смоленской области в качестве инструмента, направленного на реализацию различных бизнес-проектов, действует ООО «Корпорация инвестиционного развития Смоленской области». Она выступает в качестве связующего звена между Администрацией Смоленской области и инвесторами, участвуя в создании условий развития территории и хозяйства региона.

Деятельность Корпорации направлена на повышение инвестиционной привлекательности региона и управление привлеченным капиталом и инвестициями, «основной задачей Корпорации является формирование инвестиционных площадок на территории Смоленской области для дальнейшего предоставления их потенциальным инвесторам под реализацию инвестиционных проектов путем выкупа неиспользуемых земельных участков у физических, юридических лиц, паевых земель, находящихся в долевой собственности граждан, а также оформление земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности».

Департаментом инвестиционного развития Смоленской области 28.10.2016 года была учреждена Автономная некоммерческая организация «Центр поддержки предпринимательства Смоленской области».

Основной целью деятельности Центра является оказание комплекса информационно-консультационных услуг, направленных на содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства по созданию единой информационной среды, объединяющей основные направления поддержки и развития субъектов предпринимательства, направленной на обеспечение равного доступа к ней всех заинтересованных лиц.

С целью оказания услуг субъектам МСП в формировании и развитии отдельных кластеров на территории Смоленской области 7.06.2016 года Департаментом инвестиционного развития Смоленской области была учреждена Автономная некоммерческая организация «Центр кластерного развития Смоленской области».

Для достижения указанной цели Центр осуществляет следующие виды деятельности:

- занимается организацией взаимодействия субъектов территориальных кластеров, учреждений образования и науки, НКО и общественных организаций, государственных органов власти и инвесторов в интересах развития кластеров;
- занимается обеспечением реализации совместного кластерного проектирования;
- организует краткосрочное обучение работников Центра и участников территориальных кластеров с привлечением сторонних организаций и т.д.

Автономная некоммерческая организация «Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Смоленской области» создана 16.12.2016 года с целью оказания информационно-консультационных услуг по вопросам экспортной деятельности, а также предоставления поддержки действующим и потенциальным экспортерам, являющимися субъектами МСП. Учредителем является Департамент инвестиционного развития Смоленской области.

Еще одной организацией, входящей в инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего бизнеса Смоленской области, и формирующей благоприятный предпринимательский климат является Смоленская Торгово-промышленная палата. Смоленская торгово-промышленная палата – негосударственная, некоммерческая организация, объединяющая своих членов для реализации целей и задач, определенных Законом Российской Федерации «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации».

Главными целями Смоленской ТПП являются содействие социально-экономическому развитию Смоленской области, создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности, а также представление и защита законных интересов предпринимателей в государственных органах.

Сегодня Смоленская торгово-промышленная палата – крупнейшая региональная негосударственная организация,

объединяющая более 400 наиболее успешных предприятий, учреждений, фирм и индивидуальных предпринимателей Смоленщины.

За последние годы немало сделано для наращивания внешнеэкономических связей. Палата активно участвует в организации торгово-экономических миссий и бизнес-встреч в регионе. Совместно с органами исполнительной власти и самостоятельно Смоленская ТПП организует и проводит презентации области, города, предприятий и фирм. В настоящее время Смоленская Торгово-промышленная палата имеет договорные отношения с 34 торгово-промышленными палатами и организациями зарубежных государств Европы и Азии.

Результатами успешной работы по развитию международного и межрегионального сотрудничества явилось создание на Смоленщине значительного числа иностранных и совместных предприятий.

На сегодняшний день Смоленской ТПП реализуется ряд проектов, направленных на поддержку местных производителей товаров и услуг. Например, торгово-промышленная палата Российской Федерации совместно с территориальными палатами запустила проект «АГРО» направленный на «Выращивание» местных производителей сельскохозяйственной продукции, цель которой организовать активное взаимодействие производителей и потребителей сельскохозяйственной продукции Смоленской области на региональной Электронной Информационной Площадке.

Основные задачи проекта – обеспечение регионального рынка качественными продуктами питания и оказание комплексной поддержки производителям пищевой и сельскохозяйственной продукции.

Для производителей пищевой и сельскохозяйственной продукции участие в проекте «Агро «За качество» гарантирует расширение рынка сбыта продукции, дает возможность торговать по реальным ценам от производителя, в связи с исключением попадания на площадку «перекупщиков» и производителей некачественной продукции.

Так же на территории Смоленской области действует Центр молодежного инновационного творчества «ЯВИР», основной целью деятельности которого является обеспечение доступа к реализации проектов школьникам и студентам, субъектам МСП по различным направлениям (изготовление прототипов изделий, развитие и внедрение инноваций).

Итак, мы рассмотрели систему поддержки малого и среднего бизнеса в Смоленской области, элементы которой призваны создавать комфортные условия для реализации гражданами региона предпринимательского потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Департамента инвестиционного развития Смоленской области [Электронный ресурс] /Режим доступа: [http:// dep.smolinvest.com/](http://dep.smolinvest.com/) (дата обращения 17.01.2020).
2. Инвестиционный портал Смоленской области [Электронный ресурс] /Режим доступа: [http:// smolinvest.com //](http://smolinvest.com/) (дата обращения 23.01.2020).

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО МЫШЛЕНИЯ У ШКОЛЬНИКОВ НА ОСНОВЕ ИГРОВЫХ МЕТОДОВ

*Костюкова В. И., Шарпило, М. В. (БГУ, г. Минск)
Научный руководитель Костюкова С. Н., к.э.н., доцент*

В настоящее время в Республике Беларусь на высшем правительственном уровне поддерживается развитие предпринимательской инициативы.

В условиях развития в нашей стране рыночной экономики объективно назрела необходимость в формировании нового слоя общества – «предпринимателей». Вместе с ним формируется и новый тип личности, который принципиально отличается от типа личности, воспитанного в централизованной экономике. Современное общество диктует свои правила, сегодня наиболее конкурентоспособен и успешен тот, кто обладает предприимчивостью и высокими коммуникативными навыками, а поэтому есть необходимость развивать такие качества, как умение быть мобильным в экономической среде, готовность к риску, смене профессии, предприимчивость. Полезная активность подростков, молодежи – главный критерий оценки ее успеваемости.

Способность отдельного человека реагировать и приспосабливаться к меняющимся сложным обстоятельствам, быть готовым к оправданному риску, творчески подходить к решению возникающих проблем теперь признается всеми.

Самой трудной задачей здесь является сосредоточить внимание на обучении предпринимательству, заменив узкую бизнес-ориентацию на цели развития типа личности предпринимателя в широком смысле, и сформировать предпринимательские навыки личности, способствующие достижению соответствующего уровня «эффективного» предпринимательского поведения.

Предпринимательство определяется как: «способность человека воплощать идеи в действия. Она включает творческий подход, новаторство, способность идти на риск, а также умение планировать проекты и руководить ими. Такие способности помогают человеку, как в бытовой, так и в социальной сфере, давая ему возможность оценить и использовать возможности трудоустройства, и является основой для приобретения более специальных навыков и знаний, необходимых предпринимателю для начала социальной или коммерческой деятельности».

Воспитание предприимчивости – это комплексный процесс, включающий в себя множество форм воздействия на

личность и опирающийся на природные задатки личности, такие как общительность, одаренность, работоспособность, творческий потенциал и другие. Надо понимать, что предпринимчивость развивается у человека только при непосредственном взаимодействии с другими людьми. Только в обществе человек способен проявить свои задатки и свою предпринимчивость.

Важность и необходимость развития предпринимчивости у учащихся отмечается на высшем государственном уровне. Так, директива Президента Республики Беларусь № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» [1] ориентирует на повышение уровня предпринимчивого мышления молодежи, что требует обновленной общеобразовательной подготовки учащихся.

Существует ряд нормативных документов, отражающих вопрос воспитания деловой культуры, экономической грамотности учащихся, предпринимчивости: «Концепция непрерывного воспитания детей и учащейся молодежи на 2016-2020 гг.» утв. Постановлением Министерства образования Республики Беларусь № 82 от 15 июля 2015 г. [2].

Программа непрерывного воспитания детей и учащейся молодежи на 2016-2020 гг. утв. Постановлением Министерства образования Республики Беларусь № 9 от 22 февраля 2016 г. [3].

Таким образом, обучение предпринимательству прочно и повсеместно должно входить в деятельность учреждения образования.

На современном этапе основная доля развития и реализации обучения предпринимательству приходится на систему высшего образования, однако есть необходимость уделять внимание и более ранним этапам образования.

Вместе с тем часто экономические знания сводятся к финансовой грамотности, что не дает учащимся в полной мере осознать сущность товарно-денежных отношений. Обучение экономике в средней школе по-прежнему носит во многом теоретический характер, а вопросы о том, что и для чего следует изучать и каким образом включать ребенка в реальные финансово-экономические отношения, и сегодня находятся в стадии обсуждения. До сих пор остается дискуссионным и вопрос о том, с какого возраста ребенок может или должен получать базовые экономические и финансовые знания. И даже если конкретному образовательному учреждению удастся решить этот вопрос положительно, то остается основная проблема школы и учителя – определить подход к преподнесению школьникам экономических знаний, а затем – сделать отбор учебного материала.

Рассматривая предпринимательство как частный универсальный случай профессионального выбора, требующий определенных социальных компетенций, можно утверждать, что для эффективной работы по формированию основ социальной и профессиональной компетентности учащихся учреждений общего среднего образования необходимы определенные социально-педагогические условия, предусматривающие ряд позиций: фокус на развитии личностных качеств учащихся (возможность самопознания, способность к изменению, независимость, надежность, способность принимать решения и брать на себя ответственность, внимание, навыки общения и т.д.); использование игровых технологий для формирования предпринимчивости, в частности, настольных экономических игр.

В этой связи в работе поставлена следующая цель: развить навыки предпринимательского мышления у школьников на основе проведения игротек с использованием настольной экономической игры «БИЗНЕСБОЛ».

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- 1) разработать методические рекомендации по проведению игротек для школьников с использованием игры «Бизнесбол»;
- 2) разработать методику подготовки тренеров по ведению игротек;
- 3) выработать технологию проведения игротек;
- 4) провести срез обратной связи в форме тестирования знаний, умений и навыков и приобретенных компетенций учащимися по результатам проведения игротек.

Прежде всего, следует разработать методические рекомендации по проведению игротек для школьников с использованием игры «Бизнесбол».

Суть игры «Бизнесбол» основана на принципе сюжетного моделирования и является эффективным средством обучения и формирования навыков предпринимчивости у школьников и заключается в следующем: участникам игротек предлагается представить себя в роли предпринимателей, которым предстоит развивать свой бизнес, покупая землю для размещения своих фирм. Перед предпринимателями открывается масса возможностей для развития своего бизнеса – от покупки сети продуктовых магазинов до тяжелой промышленности и покупки нефтяного бизнеса. На момент начала партии все игроки находятся в равных финансовых условиях, имея равный стартовый капитал для развития бизнеса. Однако нельзя исключать удачу, порядок хода и прочие характерные многим настольным играм особенности. «Предприниматели» покупают землю, строят на ней фирмы, развивают их, образуя крупные сети различной отраслевой направленности, зарабатывают и тратят деньги, договариваются друг с другом о вступлении в альянс, совместных стратегиях развития или о вытеснении конкурентов с рынка. При этом стоимость бизнеса приближена к реальной. Например, стоимость нефтегазового бизнеса превышает ресторанный бизнес в 15 раз. Соответственно и рентабельность бизнеса разная. Пройдя игровой круг, участники должны заплатить налоги.

Игра может продолжаться до тех пор, пока не останется сильнейший игрок или пока не станет банкротом первый игрок. Также предусмотрена возможность игры на время, при которой через оговоренное заранее число кругов подсчитывается капитализация каждого игрока, благодаря чему определяется победитель. В процессе игры участники выбирают наиболее близкую им стратегию развития своего бизнеса: кто-то сразу приобретает дорогие предприятия, кто-то начинает с фирм подешевле, но много вкладывает в их развитие, увеличивая стоимость своих компаний, а кто-то придерживается золотой середины. От выбранной стратегии бизнеса будет зависеть успех и финансовый результат компании.

В любом случае единственно правильной стратегии не существует: выиграть можно с любыми фирмами в

арсенале, ведь в «БИЗНЕСБОЛЕ» важны не столько фирмы, сколько умение просчитывать и предугадывать действия соперников, учитывать в каких условиях развивается бизнес, навыки ведения переговоров и немного везения.

В ходе игротек учащиеся смогут развить свои предпринимательские способности, освоить новые виды деятельности, выработать при этом оптимальный алгоритм достижения поставленной цели, научиться контролировать свою деятельность и самостоятельно строить траекторию своего развития. Игротека позволяет учащимся раскрыть творческий потенциал, активизируя такие стороны личности, как воображение, символическое и образное мышление, коммуникабельность, которые при традиционной системе обучения в основном не задействованы.

Использование игровых технологий позволит сделать обучение предпринимательству, экономической и финансовой грамотности интересным, динамичным, разнообразным и применимым практически для всех возрастных категорий учащихся учреждений общего среднего образования.

Обучающие игротек рассчитаны на формирование у учащихся адекватных представлений о сути предпринимательской деятельности и деловых процессов, воспитание экономической культуры мышления и этики делового поведения. Игротеки призваны показать, что от стратегии бизнеса, зависит его прибыль, и научить оперировать деньгами, соотносить доход с ценой на товар, так как эти знания помогут учащимся войти во взрослую жизнь, кем бы они ни стали, какую бы профессию не получили.

В результате участия в игротек школьники получают практические навыки по открытию собственного дела, по решению задач текущей предпринимательской деятельности, по поиску новых идей и ресурсов для развития бизнеса и оценки его эффективности. Учащиеся смогут приобрести следующие предпринимательские компетенции:

- формирование интереса к предпринимательской деятельности;
- развитие представлений о бизнесе и предпринимательстве;
- развитие предприимчивого мышления;
- формирование высокой личной ответственности и устойчивости к нагрузкам;
- умение налаживать связи и вести переговоры;
- выработка навыков готовности к риску и действиям в условиях неопределенности.

Положительно следует отметить тот факт, что алгоритм принятия бизнес-решений в ходе игротек максимально приближен к реальным условиям ведения бизнеса и предполагает для каждого участника игротек возможность примерить на себя роль предпринимателя и пройти все этапы ведения бизнеса, предлагаемые в алгоритме. При этом участники игротек осваивают экономическое содержание теоретических понятий, таких как инвестиции, активы, конкуренция и ее виды, доходы, прибыль, рентабельность и др. Но более важным является возможность приобретения участниками навыков по ведению деловых переговоров, освоения успешных моделей и правил ведения переговоров, применения моделей влияния и убеждения, как конструктивных приемов в переговорном процессе.

Изложенный материал в методических рекомендациях позволит как участникам игротек, так организаторам и тренерам приобрести знания, необходимые для развития предприимчивости, познакомиться с основами предпринимательской деятельности, конфликтологии, способами управления конфликтами и др.

Кроме того, в методических рекомендациях предусмотрено руководство по обучению тренеров-консультантов, которое состоит из правил создания и развития игровых ситуаций и событий согласно разработанному плану обучения тренеров-консультантов. Это позволит отобрать достойных тренеров, обладающих необходимыми компетенциями, знаниями и коммуникативными навыками.

В методических рекомендациях заложена серия обучающих занятий, которая в будущем может получить развитие в виде проведения турниров на разных уровнях: класса, школы, города и др.

Следует отметить видимый прогресс в развитии предприимчивости у учащихся, наблюдаемый тренерами в стратегиях и тактике юных «бизнесменов». По их мнению, «с каждой партией ребята все быстрее и качественнее справляются с задачами игры: тратят меньше времени на переговоры, быстрее принимают решения, увереннее чувствуют себя на игровом поле. Следующая игротек всегда оказывается интереснее предыдущей за счет полученного ранее опыта и желания участников прийти к заветной победе. По мере освоения правил игротек «Бизнесбола» и приобретения полезных навыков правила усложняются, например, снижается сумма игровой валюты на начало партии и сумма бонуса за прохождение старта. Это сильно ограничивает участников и заставляет их принимать все более сложные решения, ведь даже при одном неверном шаге все усилия могут оказаться напрасными. После последней проведенной игротек можно было уверенно сказать, что школьниками был пройден большой путь от новичков, где-то неуверенных, где-то непредусмотрительных и ошибающихся, до оперативно принимающих решения в сложных ситуациях «предпринимателей», добивающихся успеха».

Особый практический интерес представляет собой разработанный срез обратной связи в форме тестирования знаний, умений и навыков и приобретенных компетенций учащимися. Поскольку важно измерить динамику прироста новых знаний и компетенций у школьников в сфере развития предпринимательских навыков, приобретения экономических знаний, ведения переговоров и разрешения конфликтных ситуаций.

Контрольный срез позволит эффективно проанализировать динамику развития предприимчивости у учащихся через использование игровых технологий, скорректировать поведение тренеров при отрицательной динамике.

В результате тестирования можно получить сведения о прогрессе либо регрессе в оценках учащихся по итогам проведения всей серии игротек и проанализировать динамику самооценки учащихся.

Это позволит организатору игротек сделать выводы о достижении целей.

Таким образом, серия целенаправленно проведенных игротек и турниров «БИЗНЕСБОЛ» позволит создать следующие концепты у учащихся и педагогов: предприимчивость, нацеленность на профессиональное образование,

деловую культуру, экономическую и финансовую грамотность, творчество, нравственные ценности, компетентность, коммуникативность, познавательную деятельность, профессиональную мобильность, социальную успешность, инновационный потенциал, инновационное мышление, педагогическое прогнозирование, моделирование, лидерские качества и др.

На основании вышеизложенного можно заключить, что поставленная в работе цель проведения обучающих игротек: через использование игровых технологий получить развитие предпринимчивости учащихся и педагогических работников учреждений общего среднего и дополнительного образования детей и молодежи успешно достигнута.

Регулярное проведение игротек и турниров «БизнесБол» позволит провести актуализацию знаний, необходимых при использовании игровых учебных технологий (экономических, делового общения и поведения, основ конфликтологии); создать условия для практического применения полученных знаний через игровые ситуации.

ЛИТЕРАТУРА

1. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: директива Президента Республики Беларусь № 4 / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2011 г., №3, 1/12259. Режим доступа: [http://www.pravo.by/document/?guid=2012&oldDoc=2011-3/2011-3\(020-026\).pdf&oldDocPage=1](http://www.pravo.by/document/?guid=2012&oldDoc=2011-3/2011-3(020-026).pdf&oldDocPage=1). – Дата доступа: 26.02.2020.

2. Об утверждении Концепции непрерывного воспитания детей и учащейся молодежи на 2016-2020 гг. [Электронный ресурс] : Постановление Министерства образования Республики Беларусь № 82 от 15 июля 2015 г. Режим доступа: <https://adu.by/wp-content/uploads/2015/umodos/koncept-vospit-detej-i-molodioji.doc>. Дата доступа: 26.02.2020.

3. Программа непрерывного воспитания детей и учащейся молодежи на 2016-2020 гг. [Электронный ресурс] : Постановление Министерства образования Республики Беларусь № 9 от 22 февраля 2016 г. Режим доступа: http://world_of_law.pravo.by/text.asp?RN=U216E2351. Дата доступа: 26.02.2020.

ЛИЗИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

*Костюкович С. П. (БГЭУ. Г. Минск)
Научный руководитель: Дудко Е. Н., к.э.н.*

В современных условиях рыночной экономики для того, чтобы предприятие оставалось конкурентоспособным, необходимо проводить обновление, реконструкцию, модернизацию его основных фондов. Одним из современных и перспективных форм финансирования инвестиций в основные средства является лизинг.

В Республике Беларусь велика доля предприятий и субъектов предпринимательской деятельности, которые характеризуются низким техническим уровнем и значительной степенью износа основных фондов. В нынешних условиях дефицита реального финансирования основного и оборотного капитала, вызванного кризисной ситуацией в экономике, белорусским предприятиям целесообразно использовать лизинг, в качестве оптимального и наименее дорогостоящего источника привлечения финансирования.

Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 25.02.2014 г. № 99 «О вопросах регулирования лизинговой деятельности юридические лица и индивидуальные предприниматели могут быть как лизингополучателями так и лизингодателями. В частности, лизинговую деятельность без включения в реестр лизинговых организаций вправе осуществлять «юридические лица и индивидуальные предприниматели при условии заключения не более трех договоров финансовой аренды (лизинга) в течение одного календарного года и (или) общей стоимости предметов лизинга, передаваемых по одному или нескольким договорам финансовой аренды (лизинга), заключенным этими лизингодателями в одном календарном году, менее 10000 базовых величин»[1].

Если же субъекты малого и среднего бизнеса выступают как лизингополучатели, то лизинг для них сегодня широко доступен и имеет множество преимуществ:

1. Снижение потребности в собственном стартовом капитале.
2. Затраты на приобретение оборудования равномерно распределяются на весь срок договора, что позволяет высвободить средства для других целей.
3. Сокращение риска морального износа оборудования вследствие ускоренной его амортизации и создания предпосылок для быстрой замены.
4. Получение широкого спектра услуг, предоставляемых лизингодателем. Например, это может включать получение дополнительных информационных, консультационных (по вопросам налогообложения, соблюдения таможенных формальностей) и юридических услуг.
5. Возможность получения амортизационных и налоговых льгот. Например, лизинговые платежи относятся на себестоимость производимой продукции (услуг), что снижает налогооблагаемую прибыль. Также существует возможность ускоренной амортизации, что также снижает налогооблагаемую прибыль и ускоряет обновление основных фондов.

6. Возможность заключения сделки без дополнительного обеспечения в форме залога имущества или поручительства, поскольку предполагается, что обеспечением сделки служит сам предмет лизинга.

7. Получение балансовых выгод. Лизинговое имущество обычно не учитывается на балансе лизингополучателя, а его стоимость не включается в остаток кредитной задолженности. Это улучшает финансовые показатели предприятия, поддерживая оптимальное соотношение собственного и заемного капитала.

8. Лизингополучатель имеет право приобретения оборудования в собственность по истечении срока договора лизинга по остаточной стоимости.

9. Лизингополучатель сам участвует в определении условий сделки и по соглашению с лизинговой организацией определяет срок лизинга, его стоимость, размер и периодичность выплаты лизинговых платежей.

Так, например, ОАО «Банк развития Республики Беларусь» и ООО «АСБ Лизинг» подписали Генеральное соглашение о порядке взаимодействия в рамках расширения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансированию.

ООО «АСБ Лизинг» является универсальной лизинговой компанией, которая предоставляет услуги финансового лизинга, международного лизинга и лизинга для физических лиц.

В начале 2017 года с целью расширения круга потенциальных участников программы поддержки малого и среднего бизнеса постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 91 «введен дополнительный механизм оказания поддержки через приобретение Банком развития облигаций лизинговых компаний с последующим направлением денежных средств от размещения облигаций на финансирование мероприятий, предусматривающих приобретение имущества для его передачи в финансовую аренду (лизинг) субъектам МСП» [2].

Таким образом, малый бизнес теперь имеет возможность получить финансирование не только напрямую в банках, но и через лизинговые организации Республики Беларусь, в частности через ООО «АСБ Лизинг». Например, разработаны продукты для малого и среднего бизнеса, которые позволяют приобретать в лизинг основные средства, в том числе автотехнику "МАЗ", на привлекательных условиях.

На рынке наблюдается процесс активной интеграции цифровых технологий во все аспекты бизнеса, с помощью которых компании стремятся упростить и ускорить заключение сделки. В условиях стремительного развития цифровой экономики видится целесообразным и необходимым внедрение и развитие электронного лизинга (систему электронного документооборота E-Leasing), а также внедрение онлайн сервисов для упрощения оформления лизинговой сделки. Основная задача данных сервисов – предоставить качественный, простой и быстрый сервис, минимизирующий временные и финансовые затраты на совершение операции. Привычный бумажный документооборот устаревает, компании стараются контролировать все этапы сделки в электронном виде. Это предоставит возможность заключать договор лизинга, не приходя в лизинговую компанию.

Сервис E-Leasing обеспечивает оперативное взаимодействие сторон соглашения в условиях высокого уровня безопасности. Такая технология позволяет удаленно подписывать документы между клиентом, лизингодателем и поставщиком с помощью электронной подписи. Помимо этого, электронный способ ведения документации позволяет минимизировать риск утраты документов. Это удобный способ хранения данных как для лизинговых компаний, так и для лизингополучателей. Скорейшее внедрение подобных практик будет ключевым конкурентным преимуществом лизинговых компаний как для привлечения новых клиентов, так и для повышения лояльности действующих.

Так, например, российские крупные лизинговые компании «Сбербанк Лизинг» и «ВТБ Лизинг» уже вводят подобные сервисы для своих клиентов. При этом отмечается, что система E-Leasing особенно интересна представителям малого и среднего бизнеса, которые обеспечивают существенную долю прироста новых клиентов [3].

Таким образом, лизинг является одной из перспективных форм долгосрочного финансирования инвестиций для субъектов малого и среднего бизнеса. Лизинговые отношения позволяют решить одновременно и проблему инвестиций, и проблему источника их финансирования, что немаловажно для нашей страны. В Республике Беларусь уже созданы некоторые условия для осуществления лизинговых сделок субъектами малого и среднего бизнеса. Перспективным направлением стимулирования лизинговой деятельности для белорусских лизинговых компаний является введение цифрового лизинга, что является следующим этапом в развитии лизинга в Республике Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. О вопросах регулирования лизинговой деятельности: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 февр. 2014 г., № 99 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 27.02.2014. – 1/14857. – Дата доступа: 03.12.2019.
2. Новый партнер в поддержке малого и среднего бизнеса// Банк Развития Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://brrb.by/about/press/news/novyy-partner-v-podderzhke-malogo-i-srednego-biznesa/> – Дата доступа: 15.01.2020.
3. Безбумажный лизинг// Банковское обозрение [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bosfera.ru/bo/bezbumazhnyy-lizing> – Дата доступа: 14.01.2020.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ (СТРОИТЕЛЬСТВО) НА ПРИМЕРЕ МАЛЫХ И МИКРООРГАНИЗАЦИЙ

*Круглова А. О., Гаврилюк Е. С. (БНТУ, г. Минск)
Научный руководитель: Голубова О. С., к.э.н., доцент*

Данная статья посвящена динамике развития малого предпринимательства в строительной отрасли. Результаты анализа отображают раскрытые как позитивные, так и негативные тенденции развития строительных предприятий.

Ключевые слова: малое предпринимательство в строительстве, строительство, субъект малого предпринимательства, микроорганизации.

Введение. Строительный деятельность в Республике Беларусь – деятельность по возведению, реконструкции, ремонту, реставрации, благоустройству объекта, сносу, консервации не завершенного строительством объекта, включающая выполнение организационно-технических мероприятий, в том числе оказание инженерных услуг в строительстве, подготовку разрешительной и проектной документации, выполнение строительно-монтажных, пусконаладочных работ [1]. Она включает как опытно-конструкторские, научно-исследовательские, но и проектно-изыскательские работы. Можно считать, что это базовая отрасль экономики нашей страны, где решаются ключевые задачи развития производственной и непроизводственной сфер, обеспечения населения жильем и социально значимыми объектами [2].

Целью данной работы является определение роли малого предпринимательства Республики Беларусь в отрасли строительства на примере микро- и малых организаций. Объектом данной работы являются как микро-, так и малые организации Республики Беларусь, а предметом – тенденции их развития.

При написании работы были использованы табличный, графический методы, метод сравнительного анализа, а также использована информация Министерства экономики Республики Беларусь, Национального статистического комитета Республики Беларусь и информация из других открытых источников.

Основная часть. В 2018 г. в законодательно-правовых актах Беларуси произошли определенные изменения, направленных на совершенствование и оптимизацию правового регулирования сферы строительства. Наиболее значимой мерой, призванной обеспечить продвижение в развитии предпринимательской инициативы в строительстве, стали:

- Декрет Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2017 г. № 7 «О развитии предпринимательства» (например, отменена необходимость получения аттестата соответствия для осуществления разработки раздела проектной документации) [3];

- новая редакция Положения о порядке подготовки и выдачи разрешительной документации на строительство объектов, утвержденное постановлением Совета Министров от 20.02.2007 № 223;

- обновленное приложение к постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 15.09.1998 № 1450 «Об утверждении Правил заключения и исполнения договоров строительного подряда» [4].

Проанализируем, в какой мере указанные инновации оказали влияние на динамику развития малого и микробизнеса в строительстве.

Согласно статистическим данным, в 2018 году было зарегистрировано 8330 субъектов малого предпринимательства, из которых 6975 - микроорганизации и 1355 – малые организации. Динамика сокращения микроорганизаций и малых организаций сохранялось на протяжении последних четырех лет, что можно проследить на рисунке 1.

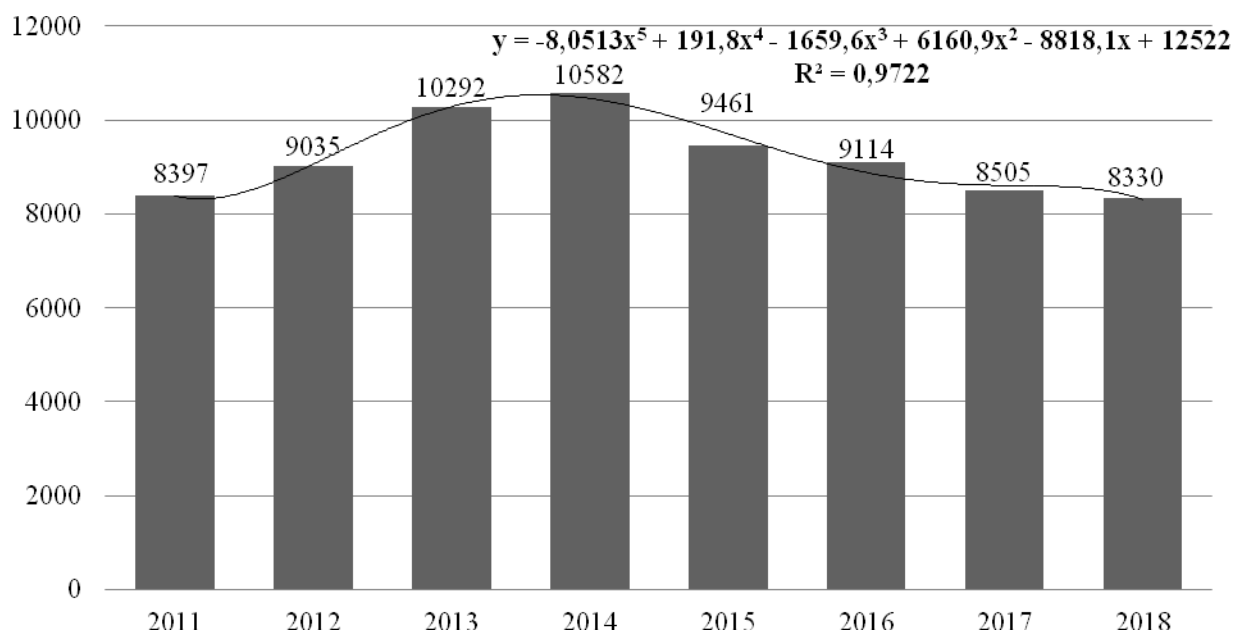


Рисунок 1- Число микроорганизаций и малых организаций по видам экономической деятельности (строительство), единиц

Источник: Собственная разработка авторов на основании [5]

Средняя численность работников микро- и малых организаций за период с 2013 по 2017 год имеет отрицательную динамику (сокращение численности рабочих на 8-9 % в год). Однако, в 2018 году данный показатель увеличился на 1,89 % – с 78,758 тыс. чел. по состоянию на 1 января 2018 г. до 80,245 тыс. чел. по состоянию на 1 января 2019 г.

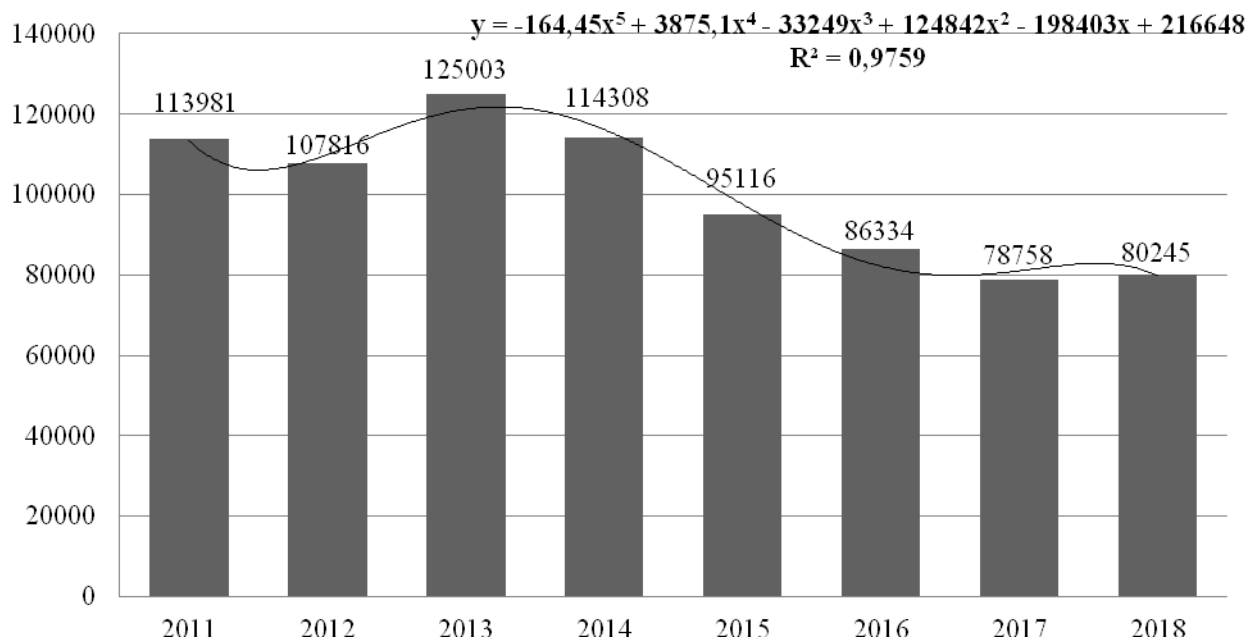


Рисунок 2- Средняя численность работников микро- и малых организаций (строительство), чел.
Источник: Собственная разработка авторов на основании [5]

В 2012-2013 гг. процент вклада строительной отрасли в ВВП страны начал увеличиваться. Вследствие следующего этапа экономической нестабильности в 2013-2015 гг. произошло замедление темпов строительного производства – по причине увеличения стоимости строительных материалов (строительные организации, особенно представляющие малое предпринимательство, главным образом применяли материалы иностранного производства. Из-за неожиданного изменения курса валют строительные предприятия утратили способность закупать зарубежные материалы в прежних объемах) [6].

В 2018 году объем произведенной продукции увеличился на 24,1 % – с 2 369 млрд. руб. по состоянию на 1 января 2018 г. до 2 938,8 млрд. руб. по состоянию на 1 января 2019 г.

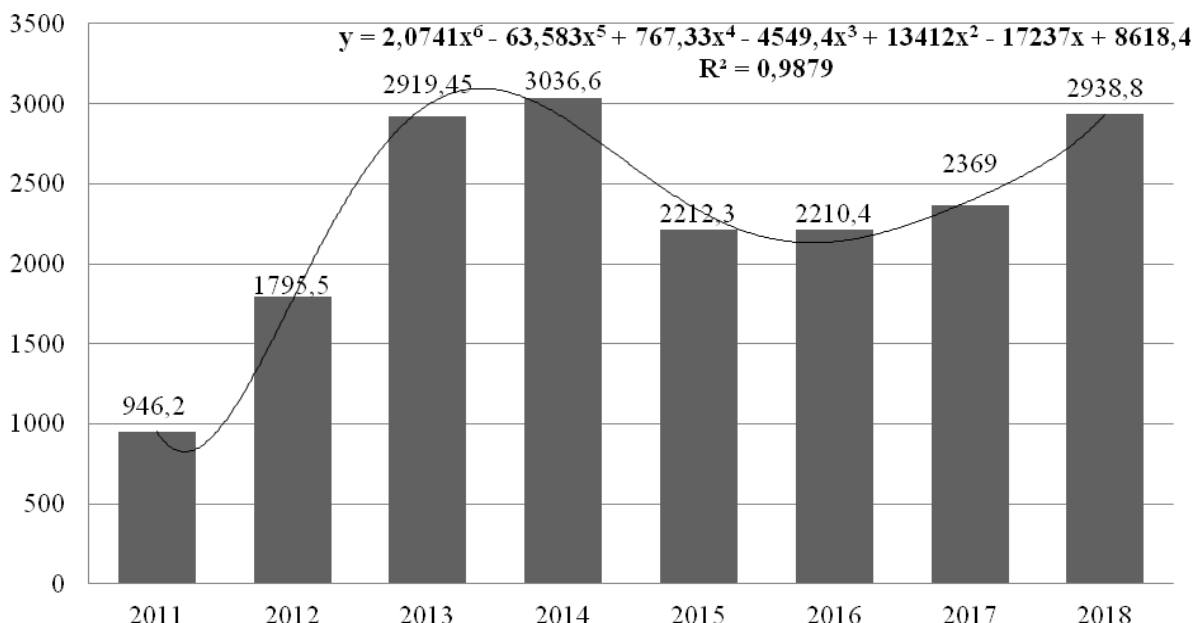


Рисунок 3- Объем производства продукции (работ, услуг) по фактически осуществляемым видам экономической деятельности (строительство), млрд. руб.
Источник: Собственная разработка авторов на основании [5]

Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь, приведенные на рисунке 4, наглядно демонстрируют, что выручка малых и микроорганизаций по отношению к 2017 году увеличилась на 26,94 %.

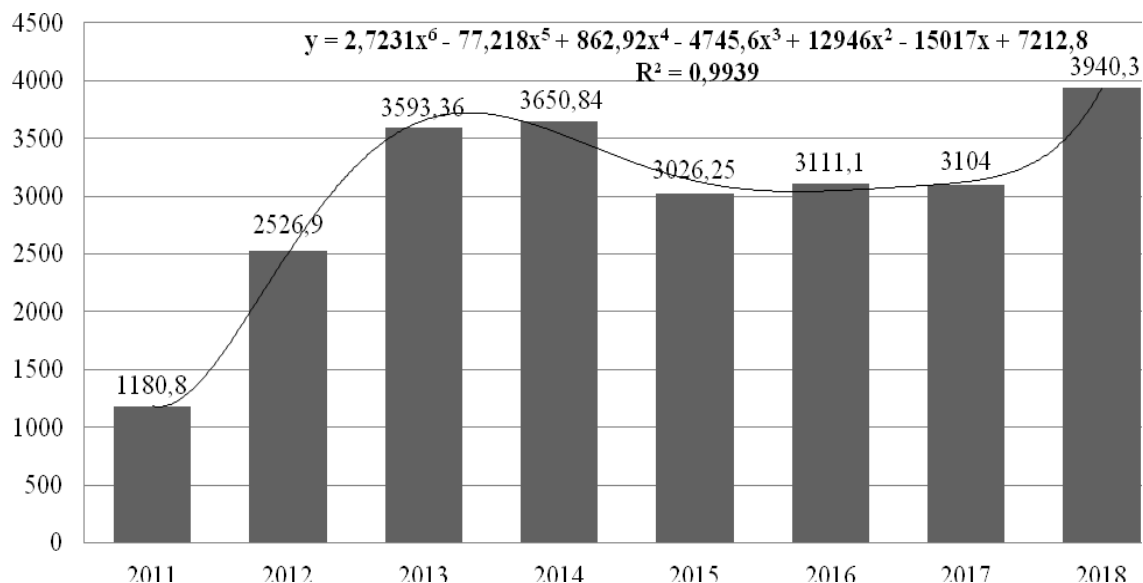


Рисунок 4- Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг по видам экономической деятельности (строительство), млрд. руб.

Источник: Собственная разработка авторов на основании [5]

Самый высокий процент рентабельности продаж в строительстве составил 12,4 % в 2013 году. Затем произошло снижение до 5,8 % в 2015. В 2016-2018 годах наблюдается колебание показателя на 1- 1,1 %.

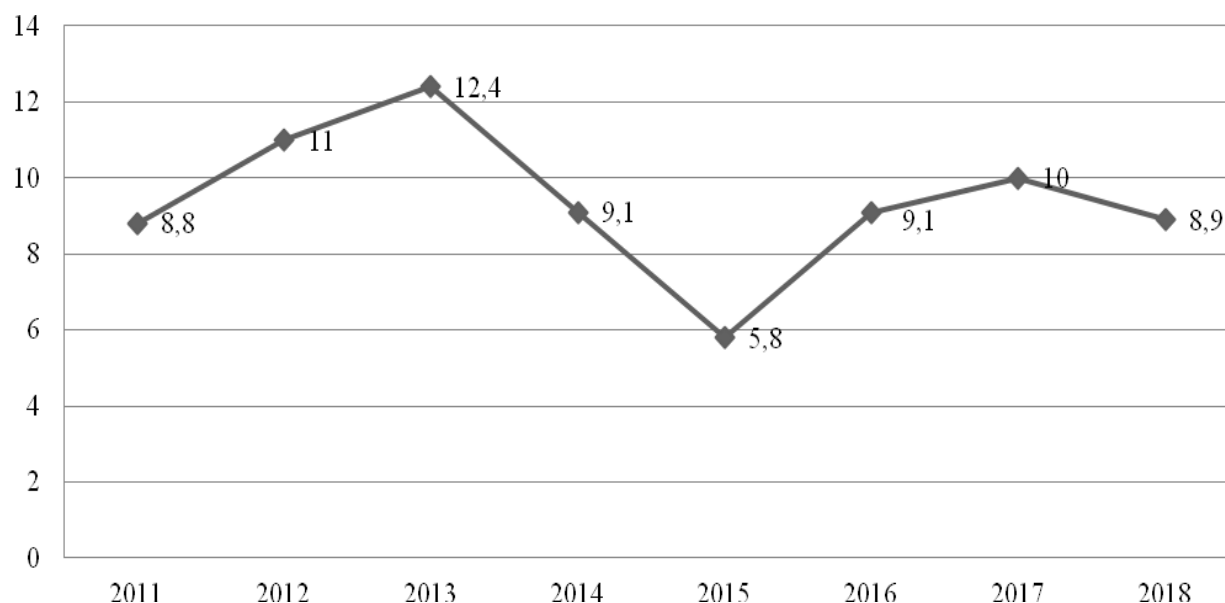


Рис. 5 Рентабельность продаж по видам экономической деятельности (строительство), процентов

Источник: Собственная разработка авторов на основании [5]

Объемы подрядных работ в 2016 году сократились на 4 % по сравнению с 2015 годом. Однако уже в 2018 году виден рост объемом на 25 % по сравнению с 2017.

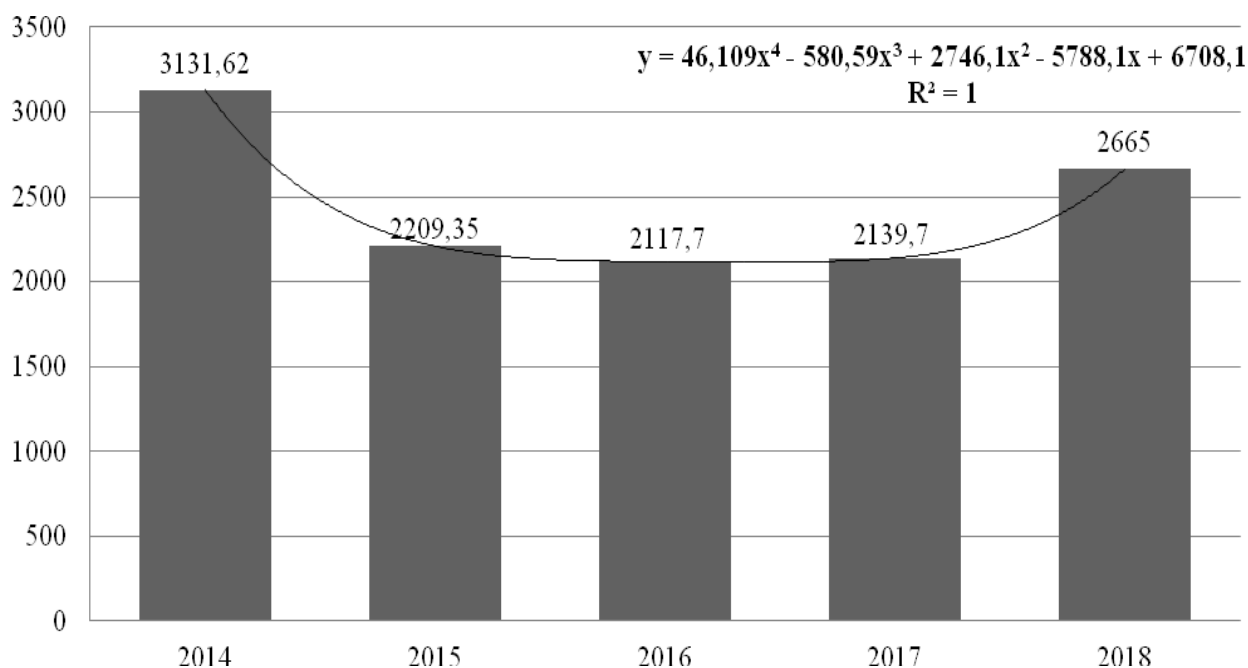


Рисунок 6- Объем подрядных работ по виду экономической деятельности (строительство) по областям и г. Минску, млрд. руб.

Источник: Собственная разработка авторов на основании [7]

Заключение. В 2018 году было зарегистрировано 8330 субъектов малого предпринимательства, из которых 6975 - микроорганизации и 1355 - малые организации.

Средняя численность работников микро- и малых организаций за период с 2013 по 2017 год имеет отрицательную динамику (сокращение численности рабочих на 8-9% в год). Однако, в 2018 году данный показатель увеличился на 1,89 % – с 78,758 тыс. чел. по состоянию на 1 января 2018 г. до 80,245 тыс. чел. по состоянию на 1 января 2019 г.

В 2018 году объем произведенной продукции увеличился на 24,1 % – с 2369 млрд. руб. по состоянию на 1 января 2018 г. до 2938,8 млрд. руб. по состоянию на 1 января 2019 г.

Объемы подрядных работ в 2016 году сократились на 4 % по сравнению с 2015 годом. Однако уже в 2018 году виден рост объемом на 25 % по сравнению с 2017.

При создании определенных условий развития экономики строительные организации могут быть самыми прибыльными предприятиями практически во всех странах мира. Строительству всегда востребовано, так как удовлетворение потребности в жилье, в развитой инфраструктуре, комфортных условиях производства и отдыха является одной из ключевых материальных потребностей жизни человека [8].

ЛИТЕРАТУРА

1. Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 5 июля 2004 г. № 300-З // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». - М., 2020
2. Развитие строительной отрасли в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – <http://neostar.by/razvitie-stroitelnoj-otrasli-respubliki-belarus/>. – Дата доступа: 22.02.2020
3. Изменения в сфере строительства в 2018 году. Комментарий к Декрету от 23.11.2017 № 7 «О развитии предпринимательства») [Электронный ресурс]. – <http://zav.minsk.gov.by/20180122-dekret-7/20180327-izmeneniya-v-sfere-stroitelstva-v-2018-godu>. – Дата доступа: 24.02.2020
4. Обзор изменений законодательства в сфере строительства в Беларуси 2019 [Электронный ресурс]. – http://revera.by/analytical_materials-obzor_izmeneniy_zakonodatelstva_v_sfere.html. – Дата доступа: 24.02.2020
5. Медведева, В.И. Статистический ежегодник Республики Беларусь / В.И. Медведева. – 2019. – 471 с.
6. Предприятия на рынке строительных услуг [Электронный ресурс]. - <https://cyberleninka.ru/article/n/malye-i-srednie-predpriyatiya-na-rynke-stroitelnyh-uslug/>. – Дата доступа: 22.02.2020
7. Медведева, В.И. Малое и среднее предпринимательство в Республики Беларусь / В.И. Медведева. – 2019. – 211 с.
8. Тенденции развития малого предпринимательства в строительстве [Электронный ресурс]. – <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-malogo-predprinimatelstva-v-stroitelnoy-otrasli>. – Дата доступа: 23.02.2020

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Кулиничева Н. А. (БГУ им. И.Г. Петровского, г. Брянск)

Научный руководитель: Ковалерова Л. А., к.э.н., доцент

Малое предпринимательство.... На сегодняшний день каждый человек, вовлечен в малое предпринимательство. Каждый день мы что-то покупаем, нам оказывают какие-либо услуги. Сфера деятельности малого предпринимательства огромна: торговля, производство тех или иных товаров, строительство малых объектов, юридические, консалтинговые, автомобильные услуги и многое другое. Поэтому развитие экономики тесно связано с развитием малого предпринимательства [1]. Для анализа данной темы, необходимо понять термин «малое предпринимательство».

Малым предприятием признается предпринимательская деятельность, осуществляемая определенными субъектами рыночной экономики по установленным законом критериям[1].

Стоит отметить, что развитие малых форм предпринимательства оказывает важную роль в экономическом совершенствовании страны. Малое предпринимательство является рыночной структурой и обеспечивает предпринимателю свободный выбор сферы деятельности. Во всех государствах существуют предприниматели, управляющие большим количеством предприятий разного направления деятельности [3].

Говоря о преимуществах малого предпринимательства, то к ним следует отнести:

- 1) способность работать на специализированных рынках;
- 2) простоту управления и широкий простор для личной инициативы, характерные для малых предприятий, позволяющие оперативно вносить изменения в процесс производства [2].

Секторы, связанные с потребителем, росли медленнее, добывающие – быстрее. Такая ситуация была связана с общими структурными вызовами, стоявшими перед российской экономикой.

Так же стоит указать, критерии малых предприятий в 2018 году. Данные указаны в таблице 1 [1].

Таблица 1 - Критерии малых предпринимательств

Критерий малых предпринимательств	Предельное значение
Общая доля участия в уставном капитале ООО РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных, религиозных организаций, фондов	25%
Общая доля участия в уставном капитале ООО других организаций, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, а также иностранных организаций	49%
Среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год	100 человек
Доход от предпринимательской деятельности (сумма выручки и внереализационных доходов) без учета НДС за предшествующий календарный год	800 млн руб.

Стоит отметить, что количество активных компаний малых и средних предпринимательств в России, составило 27,6 единиц на 1000 человек трудоспособного населения [2].

Одной из важнейших функций малого предпринимательства - это экономическая функция. Она определяет, работодателя, производителя продукции и услуг, а так же выступает в качестве и как налогоплательщика, и как торгового агента.

Развитие малого предпринимательства в России значительно отстает в сравнении с рядом развитых стран. По данным 2018 года, в составе важнейшего итогового показателя - ВВП – доля малых и средних предприятий в России лишь 22–24 %, в то время как в развитых странах – 56–70 % [1].

Таким образом, стоит отметить, что малый бизнес обеспечивает стабильные рыночные отношения. В данной системе занято большое количество граждан, открывших собственный бизнес вследствие чего на рынке развивается активное насыщение рынка товарами и услугами. Поэтому необходимо развивать малое предпринимательство, с целью полной занятости населения, и создания высокого уровня жизни в стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сабирова Г. Т., Кулик А. А. Государственная поддержка малого предпринимательства // Региональное развитие. 2017. № 3–4. С. 110–117 URL -<https://prepod24.ru/readyworks/101107/> (дата обращения: 18.02.2020).
2. Федосеев А. М. Основы взаимодействия предприятий малого и среднего бизнеса с органами государственного и регионального регулирования Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 2. С. 170–178. URL -<https://search.rsl.ru/ru/record/01003473861> (дата обращения: 18.02.2020).
3. Байбекова Э. Ф., Белицкая Н. А. Роль малого предпринимательства развитии экономики государства // Молодой ученый. – 2018. – №12. – С. 71-73. – URL <https://moluch.ru/archive/198/48917/> (дата обращения: 18.02.2020).

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Курзакова Е. А. (БРУ, г. Могилев)

Научный руководитель: Наркевич Л. В., к.э.н., доцент

Аннотация. В данной статье рассмотрена история развития малого предпринимательства в Республике Беларусь. Выделены пять этапов, в процессе которых сложился современный образ белорусского малого предпринимательства, а также кратко охарактеризованы их особенности.

Ключевые слова: малое предпринимательство, частный бизнес, этапы развития, роль малого бизнеса

Главная цель Национальной стратегии устойчивого развития (НСУР) Республики Беларусь – обеспечение стабильного социально-экономического развития при одновременном сохранении благоприятной окружающей среды и рациональном использовании природно-ресурсного потенциала для удовлетворения потребностей населения и на современном этапе, и в будущем. Подразумевая, что малое и среднее предпринимательство (МСП) является одной из основ социально-ориентированного типа экономической системы, наиболее главными из принципов НСУР в их отношении являются: развитие человеческого фактора и его образовательных, социальных, профессиональных характеристик; повышение конкурентоспособности и эффективности экономической системы; переход к инновационному типу развития экономики; обеспечение устойчивой положительной динамики изменения важнейших параметров социально-экономического развития [1].

Изучение процесса становления и последующего развития малого предпринимательства Республики Беларусь дает возможность выделить ряд этапов государственного управления данным сектором экономики с характерными особенностями каждого из них [2, 3]. Необходимо отметить, что до пятого этапа упоминается только малое предпринимательство (МП), так как статистика по МСП появилась только в 2007 г., а позже, в 2010 г., было выделено понятие субъект среднего предпринимательства.

Важнейшим условием эффективного развития любой страны является функционирование частного бизнеса, основу которого и составляют МП. Так, например, в развитых странах их удельный вес в общем числе организаций достигает порядка 95-96%, а доля валового внутреннего продукта составляет 50% [4]. Структурные преобразования в экономике страны требуют формирования значительной прослойки субъектов малого и среднего бизнеса, способных конкурировать в некоторых сферах с крупными предприятиями.

Определение перспектив развития малого предпринимательства требует рассмотрения основных этапов его становления в Республике Беларусь. История белорусского предпринимательства началась в XIX веке, когда Беларусь еще являлась частью Российской Империи. В это время возникли первые промышленные объекты предпринимательского типа и торговые дома. Несмотря на протекающие в это время процессы концентрации производства, мелкая промышленность играла большую роль: по численности рабочих в 1908-1910 гг. она превосходила крупную почти в два раза. В то время как крупная промышленность специализировалась на выпуске полуфабрикатов, в значительной мере потребности населения в готовых изделиях удовлетворялись производством субъектов малого бизнеса. Стоит отметить, что МП действовало в тех звеньях производственного процесса, где существовала необходимость изготовления сложных изделий в относительно небольшом количестве. Подобное процветание мелкой промышленности было как результатом льготного налогообложения, так и освобождения от налоговых выплат, которое практиковалось государством на протяжении долгого периода времени.

Особый интерес вызывает широкое распространение кооперативного движения как одной из форм предпринимательской деятельности в начале XX века. Начавшись в странах Запада, позже оно подверглось диффузии и охватило различные сферы. К 1917г., например, в кооперативах участвовало более 80 миллионов человек (или половина населения страны). На 1 января 1917 г. в России насчитывалось 47 187 кооперативов, в том числе 16 055 кредитных товариществ, 20000 потребительских обществ, 8 132 сельскохозяйственных общества [5].

Роль малого бизнеса возрастает в период новой экономической политики (НЭП): в 1925 г. в промышленности действовало 1882408 мелких, частных и кустарных ремесленных предприятий, на которых производилось почти 20 % промышленного производства страны, из которых 32 % – выпуск потребительских промышленных товаров. На частную торговлю приходилось около 25 % от всего товарооборота страны и большая часть розничной торговли. В ней же было сосредоточено около половины всех финансовых ресурсов частного сектора [6]. Период НЭПа оказал положительное воздействие на экономику, повлияв на уровень потребительских цен, поспособствовав развитию конкуренции, ликвидировав дефицит.

В дальнейшие годы развитие предпринимательства было заморожено. Его возрождение началось во второй половине 1980-х гг., поспособствовав переходу к рыночным отношениям в экономике Республики Беларусь. Современный период становления МП в стране принято делить в зависимости от степени государственного вмешательства в его развитие. Ученые выделяют от двух до пяти этапов, однако все они разделяют мнение, что отправной точкой является принятие правительством СССР в 1986 г. мер по развитию индивидуальной трудовой деятельности, а в 1988г. – Закона «О кооперации».

В настоящее время принято выделять пять этапов, в процессе которых сложился действительный образ МП Республики Беларусь.

Первый этап, 1986-1990 гг., характеризуется развитием кооперативной предпринимательской деятельности и усилением либеральных тенденций в экономике, что было связано в большей степени с принятием Закона «О кооперации в СССР»; прежде всего, отмечен принятием ряда нормативно-правовых актов, обусловивших начало развития малого бизнеса. Следом, в 1986 г. принято постановление бывшего союзного правительства «О создании кооперативов по заготовке и переработке вторичных ресурсов и отходов производства». Также, Верховным Советом СССР приняты следующие законы: 1987 г. – «Об индивидуальной трудовой деятельности», 1988 г. – «О кооперации», 1990 г. – «О предприятиях», «О предпринимательской деятельности».

Субъекты МП позиционировали себя в качестве кооперативов, имеющих статус полноценных предприятий и рыночных агентов, в основе которых – принцип коллективного самоуправления. Кооперативы не отчисляли деньги вышестоящим организациям и в бюджет. Если у государственных предприятий забирали 50 % прибыли, то у кооперативов – только 3 % от дохода, что составляло в среднем не более 6 % прибыли. Благодаря предоставлению предпринимательским структурам большого числа льгот, а также хорошему экономическому положению Беларуси в данный период происходит быстрое накопление капитала и отмечается стремительный увеличение численности кооперативов. Так, в 1988 г. в Белорусской ССР насчитывалось 2 158 кооперативов с числом занятых 20,4 тыс. человек, к 1990г. – 6 183 кооперативов с числом занятых 355 тыс. человек. К 1992 г. зарегистрировано и работает 11 055 кооперативов, обществ с ограниченной ответственностью и малых предприятий, также 180 тыс. предпринимателей, которые осуществляли свою деятельность без юридического лица. Таким образом, к концу 1980-х гг. впервые со времен НЭПа в СССР наряду с государственным сектором возник реальный частный сектор.

Второй этап, 1991-1995 гг., развития предпринимательства протекал в условиях свободного ценообразования. Эта особенность связана с распадом СССР.

С 1992 года, с принятием национального законодательства в области либерализации цен и приватизации собственности, начинается новый этап в развитии предпринимательства. Его характерными чертами являются: развитие рыночной инфраструктуры – бирж, банков, финансовых и страховых компаний; высокие темпы роста количества частных предпринимательских структур; слабо ощутимое государственное регулирование предпринимательской деятельности; укрепление независимости МП от государственного сектора.

Значительным стало постановление Совета Министров от 20 мая 1991г. «О малых предприятиях». К первому признаку малого предприятия – численности – добавлен второй – годовой объем реализации продукции (работ и услуг) по показателю, в большей степени соответствующему виду деятельности и специфике отрасли.

Динамика количества МП, численности занятых на них и индивидуальных предпринимателей, а также экономическая значимость субъектов малого предпринимательства на втором этапе развития характеризуется бурным развитием коммерческих банков и образованием Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей. Предпринимательские структуры занимались в большей степени непроизводственной деятельностью, что обуславливалось значительной кредитной ставкой (около 300 % в год). К концу этого этапа были практически исчерпаны возможности рентабельной торгово-посреднической деятельности. В данный период финансовая база МП была сильно подорвана ввиду увеличения налогового бремени и либерализации цен.

Третий этап, 1996-2000 гг., отмечается формированием законодательной базы, ориентированной на специфику субъектов МП. В этот период проявилась тенденция расширения административных барьеров в развитии малого предпринимательства, а также усиления централизованного регулирования предпринимательской деятельности, ее стимулирование.

В 1996 г. были подписаны Указы Президента Республики Беларусь «О совершенствовании государственного управления в области предпринимательства и содействия инвестициям» и «О государственной поддержке малого предпринимательства». В соответствии с этими указами создано Министерство предпринимательства и инвестиций, призванное поддерживать негосударственный сектор экономики, что способствовало началу процесс формирования инфраструктуры МП. Также Совет Республики Беларусь принял Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Беларусь» от 16 октября 1996 г., в котором дана классификация предприятий, относящихся к малому бизнесу в зависимости от численности работающих в разных отраслях. Ежегодно продолжают приниматься постановления Совета Министров «О государственной поддержке малого предпринимательства».

Четвертый этап, 2001-2004 гг., характеризуется как период деятельности субъектов МП в рамках практически

полного государственного регулирования.

Одна из важнейших черт четвертого этапа, начавшегося в 2001 г., – формирование цивилизованного типа малого предпринимательства. Подтверждением этого являлось, например, принятие впервые с 1999 г. Концепции государственной поддержки и развития МП Республики Беларусь на 2002–2005 гг. Аналогичные концепции приняты в г. Минске и всех областях страны. В этом документе были определены цели, принципы и задачи государственной политики в отношении малого предпринимательства на современном этапе, основные направления ее совершенствования. Согласно Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001–2005 гг., предполагалось, что доля малого и среднего бизнеса в общем объеме выручки от реализации продукции по народному хозяйству возрастет с 9 % в 2000 г. до 25 % в 2005 г. Однако к указанному сроку данный показатель не был достигнут.

В Республике Беларусь проведены следующие мероприятия: введены книги ревизий и проверок; упорядочены системы сертификации и гигиенической регистрации; упрощен процесс лицензирования; определены требования наличия кассовых аппаратов у индивидуальных предпринимателей на закрытых рынках, а также открытия ими счетов в банках; усилена социальная защита индивидуальных предпринимателей за счет их включения в систему обязательного государственного страхования.

Пятый этап, 2006 – 2010 гг., характеризуется как период активного нормотворчества в области государственной поддержки субъектов МП.

Данный этап отмечен усилением инновационной и региональной направленности поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, что в некоторой степени связано с принятием Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг. В ней предусмотрено увеличить долю малого и среднего предпринимательства в общем объеме выручки, полученной в народном хозяйстве от реализации товаров и услуг, до 30 % в 2010 г., количество юридических лиц (субъектов малого и среднего предпринимательства) – до 44–46 тыс., а общее число занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая численность индивидуальных предпринимателей, – до 23–25% от общей численности экономически активного населения.

Увеличение числа субъектов малого бизнеса в 2010 г. по сравнению с 2005 г. стало результатом проведения государством активной политики в области поддержки МП, в том числе реализации мероприятий, предусмотренных Указами Президента Республики Беларусь от 24 марта 2005 г. № 148 «О неотложных мерах по поддержке предпринимательства» и от 18 июня 2005 г. № 285 «О некоторых мерах по регулированию предпринимательской деятельности», от 16 мая 2005 г. № 225 «О некоторых вопросах осуществления физическими лицами ремесленной деятельности». Все это способствовало сохранению гарантий, увеличению рынка товаров и услуг, соблюдению прав и законных интересов лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность, а также формированию в стране положительного экономического климата.

В период 1996 – 2010 гг. среднегодовые темпы прироста числа субъектов МП составляют около 5%. Их количество в 2006 г. превышает 200 тысяч, в числе которых 33 тысячи малых предприятий и 176 тысяч индивидуальных предпринимателей. Удельный вес занятых в данном секторе превышает 15 % от общего количества занятых в экономике.

Шестой этап, с 2011 г., развития малого предпринимательства в Республике Беларусь начинается в 2011 г. и продолжается в настоящее время. Он характеризуется тем, что на уровне государства и общества утвердилось понимание необходимости активизации частной инициативы не только как способа обеспечения занятости населения, но и как одного из главных источников стабильного социально-экономического роста. Создание в республике максимально благоприятных условий для повышения инвестиционной привлекательности белорусской экономики и формирования и функционирования предпринимательской среды было и остается в числе наиболее важных национальных приоритетов.

Шестой этап отмечен созданием наиболее благоприятных условий для развития малого предпринимательства и позитивного имиджа предпринимательства в обществе. 1 июля 2010 г. был принят Закон «О поддержке малого и среднего предпринимательства». Данным законом определяются понятия поддержки малого и среднего предпринимательства, соответствующих субъектов инфраструктуры и других организаций, исполняющих аналогичные функции.

31 декабря 2010 г. принимается Директива Президента Республики Беларусь от № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь». Главой государства была поставлена задача дальнейшей либерализации экономики, упразднению необоснованных административных барьеров для развития деловой инициативы, устранения излишнего вмешательства государственных органов в деятельность индивидуальных предпринимателей и юридических лиц. Для исполнения намеченных целей принят ряд нормативных правовых документов, существенно улучшающих условия предпринимательской деятельности.

Согласно Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг., вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП в 2020 г. составит не менее 30 %. Немаловажным является и факт принятия Программы деятельности Правительства РБ на 2016–2020 гг., в которой в качестве ключевых направлений деятельности Правительства РБ в области реализации приоритетов Программы социально-экономического развития на 2016–2020 гг. заявлена реализация мер по повышению позиции страны в ведущих международных рейтингах.

Таким образом, результатом принятых мер стало усиление роли сектора в экономике Республики Беларусь, а также устойчивый количественный рост малого предпринимательства и негосударственного сектора в целом. Государственная поддержка субъектов МП осуществляется через инкубаторы малого предпринимательства, центры поддержки предпринимательства, Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимательства, организации и

учреждения финансовой поддержки, общества взаимного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. Для превращения малого бизнеса в действенный фактор структурной перестройки экономики, повышения его эффективности внедрения прогрессивных форм организации производства предпринять комплексный системный подход к вопросу его поддержки и стимулирования. Суть данного подхода заключается в постановке главной цели развития малого предпринимательства, определении целей более низкого уровня, выработке системы мер и механизмов по их достижению, а также в формировании индикаторов оценки полученных результатов. В контексте сказанного актуальным представляет проведение аналитического исследования по направлениям:

- управление изменениями в части установления взаимосвязи между изученными показателями;
- динамика роли МСП во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь;
- динамика количественных параметров развития МП Республики Беларусь;
- региональная и отраслевая структура МП Республики Беларусь;
- динамика качественных параметров вклада МСП в устойчивое развитие экономики Республики Беларусь по критериям роста удельного веса в макроэкономических параметрах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Совета министров Республики Беларусь от 23.02.2016 г. №149 «О государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь на 2016-2020 годы» (действующая ред.)
2. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2020 г./ Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь. – Минск: НИЭИ Минэкономики РБ, 2013. – 304 с.
3. Концепция Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035г./ Министерство экономики Республики Беларусь. – Минск: НИЭИ Минэкономики РБ, 2018 г. – 82 с.
4. Горфинкель, В. Я. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. – 349 с.
5. Гулин, К.А. Малое предпринимательство в экономике территорий [Электронный ресурс] : монография / К.А. Гулин и др.; под. науч. рук. К.А. Гулина. – Вологда: ФГБУН ВолНЦ РАН, 2017. – 128 с. [Электронный ресурс]. [Режим доступа]: <http://znanium.com/catalog/product/1019457>. Дата обращения: 23.02.2020.
6. Пекарская, А.Ю. «Малый бизнес в Республике Беларусь: этапы становления и перспективы развития» // Инновационное развитие экономики: предпринимательство, образование, наука: сб. науч. ст. часть II / ред. кол.: Т.В. Борздова (отв. ред.) [и др.]. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2016. – 137 с. (С. 58-64).

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

*Лапковская Д. А. (БГТУ, г. Минск)
Научный руководитель: Мещерякова Е. В., доцент*

Экономический рост является одной из наиболее важных характеристик экономической жизни любой страны мира, что подчеркивает **актуальность** данной темы. Возможности достижения экономического роста, и поиск оптимальных путей решения возникающих при этом проблем – основная задача как теоретиков, так и практиков в экономике.

Главная проблема современности – катастрофически небольшое число малых предприятий и недостаток исследований в этой области. Также существует множество трудностей, которые останавливают развитие малого бизнеса, а именно кредитование и финансирование. Преодоление данных сложностей будет улучшать экономику страны в целом.

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 28 мая 1991 г. №813-ХІІ «О предпринимательстве в Республике Беларусь» – Предпринимательство (зачастую, наряду с термином предпринимательство употребляется английский аналог - бизнес) – самостоятельная, инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода и осуществляемая от своего имени, на свой собственный риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица (предприятия) [1].

Развитие малого предпринимательства в Республике Беларусь – важный момент в функционировании экономики, борьбе с безработицей, а также насыщении рынка разнообразными товарами и услугами. В последнее время рост малого бизнеса указывает на то, что данный сектор вносит значительный вклад в экономику, однако для будущего развития нужно решить множество проблем.

Предпринимательство – важнейший фактор экономического развития, с легкостью приспосабливается к разнообразным рыночным ситуациям, поэтому развитие предпринимательской силы является основой для экономического роста.

Идея о важном значении предпринимательства восходит к Й. Шумпетеру, автору работы «Теория экономического развития», «Капитализм, социализм, демократия». С его точки зрения, предприниматели новаторы исследуют рынки сбыта, внедряют новые технологии, выводят на рынок новый товар.

Предпринимательство динамично реагирует на изменение рыночной конъюнктуры, довольно быстро занимает

образовавшиеся ниши на рынке. Также малый бизнес способен внедрять передовые технологии, так как характеризуется мобильностью, подвижностью, высокой производительностью (по данным Всемирного банка малый бизнес по производительности труда в 3-6 раз превосходит крупные государственные предприятия)[2].

Совершенствование предпринимательства способствует ускорению экономического роста, расширению ассортимента выпускаемой продукции, переориентации рынков сбыта, освоению новых видов производств с целью повышения эффективности производства, позволяя предотвращать безработицу, конъюнктурные колебания, кризисные явления.

Если рассматривать действие малого бизнеса в стабильной рыночной экономике, можно выделить его основные преимущества:

- малый бизнес играет важную роль в создании конкурентной среды, а конкуренция в свою очередь показывает соревнование между элементами хозяйствования, стимулируя тем самым производство;

- быстрая реакция на изменение конъюнктуры рынка делает рыночную экономику более гибкой и устойчивой. Это достоинство особенно востребовано в теперешних условиях при динамичном росте номенклатуры товаров и услуг;

- малый бизнес ускоряет внедрение различных инновационных идей (технических, коммерческих). Участники этого сектора находятся в условиях конкуренции, а главная их цель – получение прибыли;

- малый бизнес создает довольно большое количество рабочих мест, тем самым решая проблему в сфере занятости населения при изменении экономической ситуации в стране.

В рыночной экономике предпринимательство – это один из главных ускорителей экономического роста валового национального продукта (ВНП). Многие развитые страны на данный момент оказывают поддержку малого бизнеса.

Малый бизнес в рыночной экономике выступает в роли основного акселератора, определяющего темпы экономического роста валового национального продукта (ВНП). Все развитые государства активно поддерживают сектор малого бизнеса, так как от него зависит структура и качество ВНП.

Развитие предпринимательства является неотъемлемым условием экономического роста. Экономика, где сектор предприятий играет существенную роль, получает немалые плюсы:

- повышается маневренность экономики, т.к. большей части участников рынка внутренне присуща быстрая и эффективная приспособляемость к экономической конъюнктуре;

- повышается стабильность экономики, т.к. риски распределяются между большим числом компаний, уменьшается зависимость от ограниченного числа субъектов рынка;

- повышается инновационный потенциал экономики, т.к. большему числу хозяйствующих субъектов внутренне присуще ускоренное внедрение инновационных идей в бизнес и их распространение в экономическом пространстве;

- выравнивается экономическое развитие отдельных территорий внутри страны, т.к. размещение большей части участников рынка имеет тенденцию к децентрализации.

Малые предприятия являются эффективными не только в сфере потребления. Они производят разнообразные полуфабрикаты, которые необходимы для производства конечной продукции, что является невыгодным для крупных предприятий, поэтому нужно всесторонне и комплексно подходить к определению малых предпринимательств в экономике.

Малый бизнес играет важную роль в первую очередь в предоставлении большого количества рабочих мест для населения, в число которого входят высококвалифицированные специалисты, пенсионеры, студенты, а также специалисты с невысоким уровнем квалификации. В таких организациях студенты имеют возможность получить опыт работы и необходимые знания.

Исходя из вышесказанного, можно сказать о том, что предприятия малого и среднего бизнеса сокращают процент безработицы, влияют на уровень доходов населения и создают средний класс.

Социальная значимость малого бизнеса определяется массивностью группы владельцев малых предприятий и их наемных работников, общая численность которых является одной из наиболее значимых качественных характеристик любой экономически развитой страны. Именно эта группа населения обслуживает основную массу потребителей, производя продукты и услуги в соответствии с быстро изменяющимися требованиями рынка.

Развитие малого бизнеса содействует постепенному формированию широкого слоя мелких собственников, самостоятельно обеспечивающих личное благосостояние и достаточный уровень жизни.

Так же стоит отметить, что занятие малым бизнесом – это не только источник средств к существованию, но и способ раскрытия внутреннего потенциала личности.

По уровню развития малого бизнеса специалисты судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке. Малый бизнес в некоторых странах обеспечивает более половины прироста народного хозяйства, увеличивает доходы населения.

Таким образом, подводя итог, можно сказать о том, что малый бизнес – это драйвер роста Республики Беларусь, который играет важную роль в функционировании экономики страны, стимулируя и развивая ее. Ему присущи такие черты, как мобильность и гибкость, поэтому государство оказывает существенную поддержку развитию малого бизнеса[4].

ЛИТЕРАТУРА

1. О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства: Указ Президента Республики Беларусь от 21.05.2009 г. № 255 [Электронный ресурс] – Минск, 2009. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=p30900355> – Дата доступа: 20.02.2020

2. Науменко Б.Н. Малый бизнес. Теория и практика развития. – Мн.: ООО «Мисанта», 2003.
3. Макроэкономика: курс интенсив. подгот. / И.В. Новикова [и др.]; под ред. И.В. Новиковой, Ю.М. Ясинского. – Минск: ТетраСистемс, 2014.
4. Лемешевский, И.М. Экономическая теория: Основы. Вводный курс: учебно.-метод. пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / И.М. Лемешевский. – 4-е изд., доп. и перераб. – Минск: ФУАинформ, 2009.

КОНЦЕССИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛИМАТА ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СМОЛЕНСКОМ РЕГИОНЕ

*Лихорай И. В. (СИЭ - филиал ЧОУ ВО СПбУТУиЭ, г. Смоленск)
Научный руководитель: Тарасова Е. В., к.э.н., доцент*

Субъекты малого и среднего предпринимательства в Смоленской области должны широко и активно задействовать в своей хозяйственной деятельности объекты государственной собственности региона, включая земельные участки на которых данные объекты расположены. При этом, предоставление предпринимателям такого имущества, должно осуществляться способами, приносящими долгосрочный экономический и социальный эффект как для самих предпринимателей, так и для региона. До недавнего времени такими способами были приватизация и аренда. Роль приватизации государственной собственности Смоленской области для малого и среднего предпринимательства, достаточно подробно рассмотрена в работе, где отмечается, прежде всего, ее важное значение в становлении и развитии малого и среднего предпринимательства в регионе в конце 90-х, начале 2000-х годов.

Отмечается, что уменьшение значимости приватизации во многом связано со «...снижением количества объектов, подлежащих приватизации, отменой приватизации объектов в силу их невостребованности» [2].

В связи со значительным снижением роли приватизации, в последние несколько лет малый и средний бизнес Смоленской области активно делал ставку на арендный способ обеспечения своей деятельности необходимым ему региональным государственным имуществом. Не в последнюю очередь, это было связано с тем, что: «...аренда объектов региональной государственной собственности была достаточно выгодна арендаторам в организационном, и в финансовом плане, чем приобретение их в собственность путем приватизации» [2].

Еще более выгодной аренда стала для предпринимателей после того, как они получили право выкупа арендуемого ими государственного объекта на взаимоприемлемой основе, в соответствии с Федеральным законом №159-ФЗ от 22.07.2008 «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Данный закон значительно упростил процедуру а, следовательно, и затраты по приобретению малыми и средними предпринимателями государственного имущества в собственность, тем самым улучшив состояние предпринимательского климата, как в стране в целом, так и в Смоленской области, в частности.

Таким образом, аренда в последние несколько лет для значительного количества малых и средних предпринимателей Смоленской области стала весьма востребованным и выгодным способом использования государственного имущества в хозяйственно-экономической и социальной деятельности.

Вместе с тем, несмотря на всю кажущуюся экономическую и социальную выгодность арендного способа использования государственного имущества региональными предпринимателями, для них в целом, экономическая выгодность в основном имеет все же краткосрочный и непостоянный характер [2].

То же самое можно говорить и о Смоленской области. Способность аренды быть экономически выгодной для всех в долгосрочной перспективе крайне низкая. Социальный эффект аренды в регионе также в основном краткосрочен и весьма незначителен, т.к. передаваемые в пользование имущественные объекты и земельные участки практически не имеют высокой социальной значимости для региона или их социальная значимость проявляется в короткое время.

Исходя из всего сказанного, в целях повышения уровня предпринимательского климата в регионе, органам государственной власти Смоленской области необходимо переходить к другим, более эффективным способам предоставления принадлежащего им недвижимого имущества и земельных ресурсов малому и среднему бизнесу в регионе. Одним из таких способов является предоставление объектов государственной собственности Смоленской области в концессию малым и средним предпринимателям региона, которая, казалось бы, мало чем отличается от арендного способа предоставления имущественных объектов. Однако, важные отличия концессии от аренды все же существуют. Одно из них заключается в том, что концессия – это предоставление субъектам не только необходимых им объектов, но и наделение их «...высокой степенью хозяйственной автономии, свободы и самостоятельности при принятии всех решений, касающихся производства и управления» [2].

Основной же целью концессии является именно инвестирование частного предпринимателя в объект, позволяющее осуществлять его долговременное развитие и совершенствование, что, в свою очередь, создает долговременный экономический или социальный эффект для региона, являющегося собственником переданного в концессию имущественного объекта.

Предоставление малым и средним предпринимателям Смоленской области имущественных объектов государственной формы собственности, должно осуществляться исключительно в рамках заключения концессионного соглашения, которое должно соответствовать требованиям федерального законодательства о государственно-частном партнерстве и концессионной деятельности в стране и требованиям соответствующего регионального нормативно-правового акта [2].

Концессионное соглашение, как и арендное соглашение, должно, прежде всего, определять и описывать объект концессии, его целевое назначение, срок его передачи, условия и порядок его возврата, а также размер платы, форму, порядок и сроки ее внесения.

Вместе с тем, в отличие от арендного соглашения концессионное соглашение должно устанавливать обязательства предпринимателя по совершенствованию объекта и его переоборудованию. Заключение концессионного соглашения должно осуществляться полномочными региональными органами исполнительной власти по взаимодействию с частным бизнесом (индивидуальными предпринимателями и организациями), изъявившим желание заключить концессионное соглашение в отношении государственного имущества, принадлежащего региону, в порядке, предусматривающим четкий алгоритм и ясность процедур приема, рассмотрения и заключения соглашения.

Разработанный и утвержденный областным нормативным правовым актом порядок заключения концессионного соглашения в Смоленской области, предусматривает следующий алгоритм (см. рисунок 1).

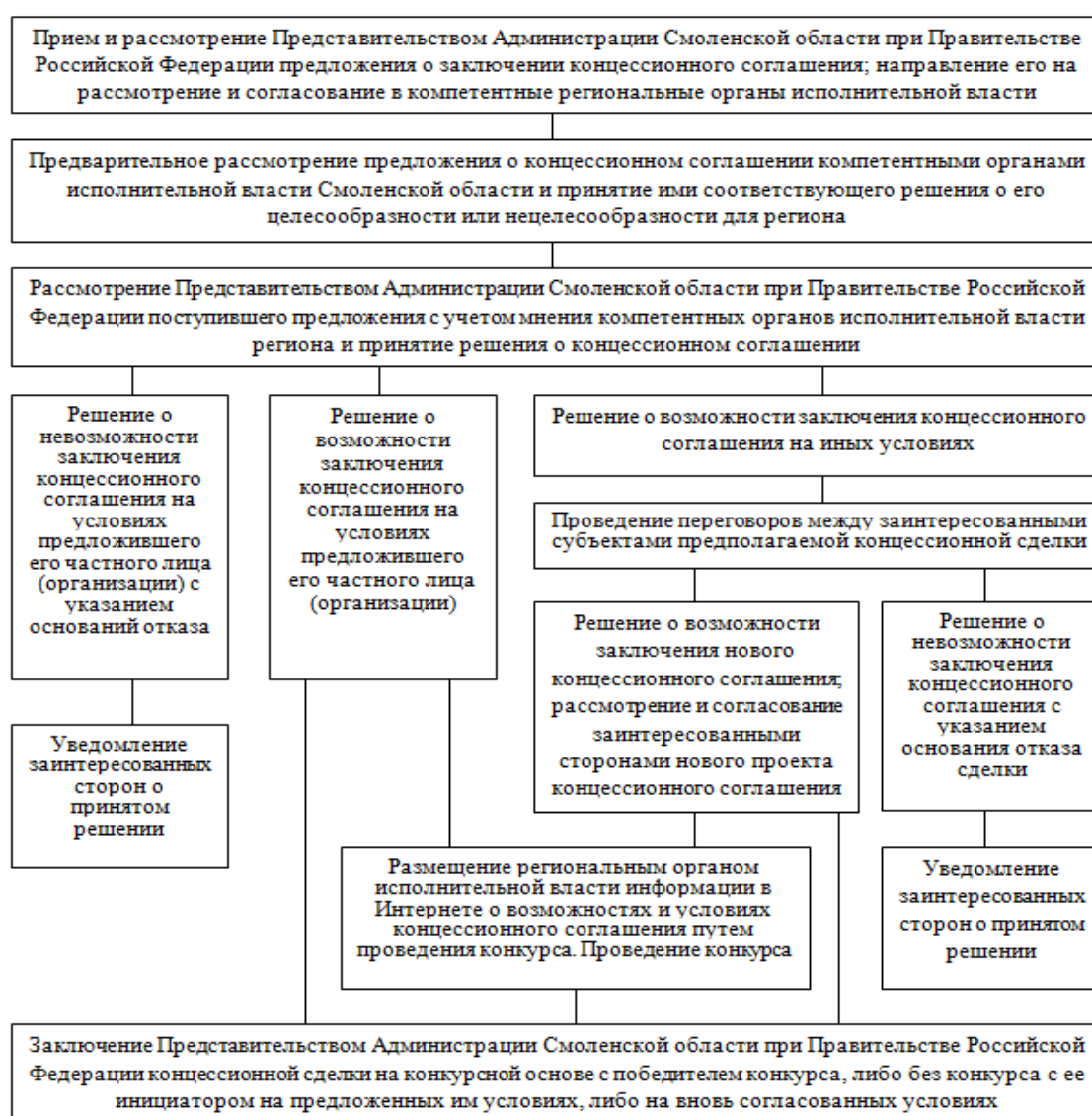


Рисунок 1– Алгоритм рассмотрения предложения частного лица (организации) о заключении концессионной сделки в Смоленской области

1. Прием и рассмотрение предложения о заключении концессионного соглашения; направление его на рассмотрение в компетентные региональные органы исполнительной власти. Данную деятельность осуществляет Представительство Администрации Смоленской области при Правительстве Российской Федерации (далее – Представительство).

2. Предварительное рассмотрение предложения компетентными региональными органами исполнительной власти и принятие ими соответствующего решения о его целесообразности или нецелесообразности. Предварительное рассмотрение поступившего от частного лица, либо частной организации предложения о заключении концессионного соглашения с объектом регионального имущества осуществляют следующие областные органы исполнительной власти:

- орган, в сфере деятельности которого планируется заключение концессионного соглашения;
- Правовой департамент Смоленской области, Департамент бюджета и финансов Смоленской области, Департамент имущественных и земельных отношений Смоленской области;
- иные региональные органы исполнительной власти (в случае необходимости).

Данные органы должны в течение десяти дней рассмотреть предложение, а затем направить в Представительство свое заключение о целесообразности или нецелесообразности данного предложения, с точки зрения предложенных в нем условий.

3. Рассмотрение Представительством поступившего предложения с учетом мнения компетентных органов исполнительной власти региона и принятие соответствующего решения о концессионном соглашении. Представительство в течение месяца после поступления предложения о концессионном соглашении от частного субъекта, и после того, как ему поступят заключения компетентных органов региона о данном предложении, должно принять решение в форме приказа его руководителя [17]:

3.1. Решение о невозможности заключения концессионного соглашения на условиях предложившего его частного лица или частной организации с указанием оснований отказа.

3.2. Решение о возможности заключения концессионного соглашения на условиях предложившего его частного лица или частной организации. Принятое решение (в трехдневный срок) и сопутствующие ему документы, должны быть направлено частному лицу или частной организации, а также в региональный орган исполнительной власти, в сфере деятельности которого планируется заключение концессионного соглашения.

3.2.1. Размещение региональным органом исполнительной власти информации в Интернете о возможностях и условиях заключения концессионного соглашения.

3.2.2. Решение о возможности заключения концессионного соглашения на иных условиях. В данном случае указанное решение доводится до сведения частного лица или частной организации, предложившего концессионное соглашение.

3.2.3. Проведение переговоров между заинтересованными субъектами предполагаемой концессионной сделки. Переговоры осуществляются между Представительством и частным лицом (организацией) предложившей концессионную сделку в форме совещаний. К переговорам могут привлекаться сторонние эксперты. Результатом переговоров может быть:

- решение о невозможности заключения концессионного соглашения с указанием основания отказа. Если в результате переговоров сторонами не было достигнуто согласия, либо инициатор заключения концессионного соглашения отказался от их ведения, Представительством в течение десяти дней принимается такое решение;
- решение о возможности заключения концессионного соглашения на новых условиях. В данном случае, Представительство принимает соответствующее решение и в течение трех дней информирует о нем другую сторону переговоров. В этом случае инициатор заключения концессионного соглашения должен представить в Представительство проект концессионного соглашения с внесенными в него изменениями. Новый проект рассматривается в Представительстве в трехдневный срок и визируется его руководителем. Затем новый проект концессионного соглашения, и сопутствующие ему документы направляются в региональный орган исполнительной власти, в сфере деятельности которого планируется заключение концессионного соглашения.

4. Заключение концессионного соглашения. Региональный орган исполнительной власти, в сфере деятельности которого планируется заключение концессионного соглашения:

- проводит конкурс, если в сорока пяти дневный срок со дня размещения информации о нем в Интернете, поступили заявки на участие в конкурсе. Заключение концессионного соглашения осуществляется по итогам конкурса с его победителем
- заключает соглашение с его инициатором на представленных им условиях, или на вновь достигнутых с ним условиях без конкурса, если в сорока пяти дневный срок со дня размещения информации о конкурсе в Интернете, не поступило заявок об участие в нем.

В случае, если в рамках концессионного соглашения предлагаются индивидуальные объекты или централизованные системы тепло- и водоснабжения (водоотведения), Представительство должно подключить к рассмотрению и согласованию концессионного соглашения Департамент Смоленской области по энергетике, энергоэффективности, тарифной политике. Последний должен осуществить следующее:

- во-первых, по запросу заявителя – частного предпринимателя или организации предоставить им все необходимые документы (см. пункты 1, 4-8, 10-14 части 1 статьи 46 Федерального закона №115-ФЗ) и обеспечить их схемами тепло- и водоснабжения (водоотведения);
- во-вторых, по запросу Представительства согласовать для предлагаемого заявителем концессионного предложения долгосрочные параметры регулирования цен (тарифов) в сфере тепло- и водоснабжения (водоотведения), определенных в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации и методику их регулирования.

В Смоленской области передавать в концессию необходимо такие объекты государственной собственности, функционирование которых может быть успешным лишь при условии передачи значительных управленческих полномочий в отношении их частным физическим или юридическим лицам.

В 2019 году Администрация Смоленской области заключила ряд концессионных соглашений, в том числе с предприятиями, относящимися к категории среднего бизнеса (см. таблицу 1):

Таблица 1– Заключенные концессионные соглашения в Смоленской области в 2019 году [1]

Сфера концессионного соглашения	Назначение концессионного соглашения	Наименование предмета концессионного соглашения	Объем частных инвестиций в рамках концессионного соглашения
Теплоснабжение	Повышение надежности системы теплоснабжения г. Велиж Смоленской обл.	Реконструкция 11 городских котельных	30 млн. руб.
Водоснабжение и водоотведение	Обеспечение устойчивости централизованных систем водоснабжения и водоотведения г. Ярцево и г. Вязьма Смоленской обл.	Модернизация ряда объектов данных систем и улучшение эффективности их управления	2 млрд. руб.
Водоснабжение и водоотведение	Увеличение пропускной способности и качества функционирования очистных сооружений в д. Богородицкое Смоленского района Смоленской обл.	Капитальный ремонт очистных сооружений	54,1 млн. руб.

1. По объектам теплоснабжения города Велиж концессионное соглашение подписано с ООО «Тепло людям. Велиж». Данная организация взяла на себя обязательство реконструировать 11 городских котельных. Концессионер обязался вложить в реконструкцию порядка 30 млн. руб. Остальные средства должна предоставить Смоленская область.

2. По объектам централизованных систем водоснабжения и водоотведения городов Ярцево и Вязьма, концессионное соглашение подписано с несколькими частными компаниями. Объем частных инвестиций в рамках концессионного соглашения должен составить порядка 2 млрд. руб.

3. По очистным сооружениям в деревне Богородицкое заключенное концессионное соглашение предусматривает проведение капитального ремонта очистных сооружений, обеспечивающих очистку сточных вод ряда микрорайонов города Смоленска. Объем частных инвестиций в рамках концессионного соглашения должен составить порядка 54,1 млн. рублей.

В 2020 году руководством Смоленской области предложено пять проектов государственного-частного партнерства, предусматривающих возможность заключения концессионного соглашения, в том числе, с субъектами малого и среднего предпринимательства:

- ОГБУЗ «Поликлиника № 6», расположенная по адресу: Смоленская обл., г. Смоленск, ул. Коммунистическая, д.5а;
- новая поликлиника в г. Смоленске на ул. Фрунзе, д.40;
- универсальный спортивный комплекс с ледовым дворцом в г. Десногорске Смоленской области;
- система контроля безопасности дорожного движения на территории Смоленской области;
- стадион, площадью 12374 м², и связанные с ним инфраструктурные объекты, расположенные по адресу: г. Смоленск, ул. Шевченко, д. 91. Ориентировочные сроки реализации концессионного соглашения по данному объекту: 06.2019 – 06.2039.

Заключение таких соглашений полностью соответствует целям социально-экономического развития Смоленской области.

Таким образом, в Смоленской области в последние два года начинает все больше уделяться внимание вопросам развития концессионного сотрудничества с региональным малым и средним бизнесом.

Вместе с тем, следует отметить, что в Смоленской области концессионный способ использования объектов государственной собственности субъектам малого и среднего бизнеса, находится пока на этапе становления. Областным властям необходимо приложить еще немало усилий, что бы его успешно развить и сделать привлекательным для предпринимателей. Для этого, им необходимо реализовать следующие меры по совершенствованию концессионной деятельности в регионе и повышению ее эффективности:

– уделять большее внимание вопросам планирования концессионной деятельности, с точки зрения выбора региональных государственных объектов, предназначенных к предоставлению в концессию и более четко координировать деятельность всех уполномоченных региональных субъектов управления в сфере концессионной деятельности;

– предусмотреть меры, стимулирующие малых и средних предпринимателей к участию в региональных концессионных проектах (например, налоговые льготы по ряду региональных и муниципальных налогов) и использовать преимущества инфраструктурной ипотеки, предусматривающей применение принципиально новых

механизмов финансирования концессионных проектов в регионе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Администрации Смоленской области [Электронный ресурс] /Режим доступа: <http://https://admin-smolensk.ru/> (дата обращения 27.01.2020).

2. Сацевич, В.А. Приватизация региональной собственности и развитие предпринимательства в регионе /Социально-экономические проблемы развития предпринимательства: региональный аспект. Материалы Международной научно-практической конференции (18 марта 2015 года) – Смоленск: Изд-во Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2015. – С.195-200.

SCRUM: ИТЕРАТИВНЫЙ ПОДХОД КАК ПАНАЦЕЯ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Лукьяшко М. И. (НУ ЧП, г. Чернигов)

Научный руководитель: Холодницкая А. В., к.э.н., доцент

Аннотация. В статье, на примере одного из «фреймворков» семейства Agile, а именно Scrum, доказывается значимость внедрения в работу предприятий малого бизнеса гибкой методологии, разработок программного обеспечения, новых подходов к менеджменту и концепций, нацеленных на повышение КПД каждого из сотрудников и организации в целом. Проанализирован мировой опыт и обозначены преимущества использования Scrum в современных условиях.

Ключевые слова: гибкая методология, малый бизнес, Agile, Scrum, фреймворк, бэклог продукта, scrum-мастер,спринт.

Постановка проблемы. В условиях турбулентности развития рыночной экономики владельцы малого бизнеса вынуждены довольно часто пересматривать подходы к управлению организацией и к продукту, который производится. Ключевым двигателем этого процесса является высокий уровень конкуренции в таком сегменте рынка, поскольку туда легко войти и так же легко выйти. Желание сохранить рентабельность и спрос обозначает необходимость реализации новых уникальных управленческих концепций и гибких методик в деятельности предприятия вместо стандартных и пережитых каскадных моделей, что позволяет оперативно реагировать на изменения внешней среды. Одним из таких и является scrum, который есть не проектным, а продуктивным подходом.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам использования современных технологий проектирования и развития малого бизнеса уделяется много внимания. Следует отметить работы таких авторов, как Езангина И.А., Басалдук А.С., Голенищева Е.А. [1], Рябой Г. [3], Андреева Р.Н., Синяева О.Ю.[4], Чуланова О.Л.[5], Ираидина М.[6].

Цель статьи. Рассмотреть преимущества использования методики Scrum в работе предприятий малого бизнеса, как уникального инструмента проектирования , планирования, развития и конкурентоспособности.

Изложение основного материала. Среди показателей оценки конкурентоспособности компании следует обозначить скорость изменений, для увеличения которой бизнес-сообщество использует различные подходы, которые подразумевают не разовые инновации, а целые инфраструктуры, механизмы [1].

Его основными преимуществами на этапе зарождения малого бизнеса есть скорость поставки ценности продукта или услуги потребителям, вывода его на рынок, а для уже состоявшейся организации - сокращение времени концентрации на текучке кадров, совещаниях и встречах, создание доверительной атмосферы в коллективе, обеспечение прозрачности при работе с заказчиком и другие.

Методика Скрам была создана в 1993 году Джеффом Сазерлендом, советником венчурного фонда OneView Venture Partners, а в 1995 году он формализовал ее вместе с Кеном Швабером.

Понятие «Scrum» в переводе с английского означает «схватка» и происходит из регби. Как подход его впервые описали Хиротака Такэути и Икудзиро Нонака в статье «The New Product Development Game» (Harvard Business Review, январь-февраль 1986),которой и вдохновились создатели Скрама. Они отметили, что проекты, над которыми работают небольшие команды из специалистов различного профиля, обычно систематически производят лучшие результаты, и объяснили это как «регбийный подход» [2].

Следует также актуализировать ключевые принципы метода:

1. Люди важнее процессов.
2. Небольшие команды.
3. Оценка коллективом, а не одним человеком.
4. Постоянное самосовершенствование.
5. Работа итерациями.

В основе скрама также лежит простая идея: когда бы ни был запущен проект, менеджерам и владельцам компании ничего не мешает регулярно проверять ход работ и последовательно выяснять, соответствует ли текущий результат заявленному и в нужном ли направлении движется команда, а также вносить правки и адаптироваться под изменения.

Таким образом, суть данного подхода можно передать названием книги Джеффа Сазерленда «Scrum: как работать в два раза меньше, успевая в два раза больше».

Рассмотрим последовательность из 11 пунктов, которую предлагает автор для успешного функционирования внедряемой системы, а также мировой опыт реализации анализируемого фреймворка:

1) Выбор владельца продукта.

Джефф Сазерленд определяет владельцем продукта (Product owner) не инвестора, а специалиста, имеющего видение процесса и результата, который должен отвечать ожиданиям. Он берет на себя всю ответственность перед заказчиком и есть связующим звеном между ним и командой, которую непосредственно отбирает и мотивирует в дальнейшем. Также на нем лежит ответственность за цикл OODA (Рис.1).

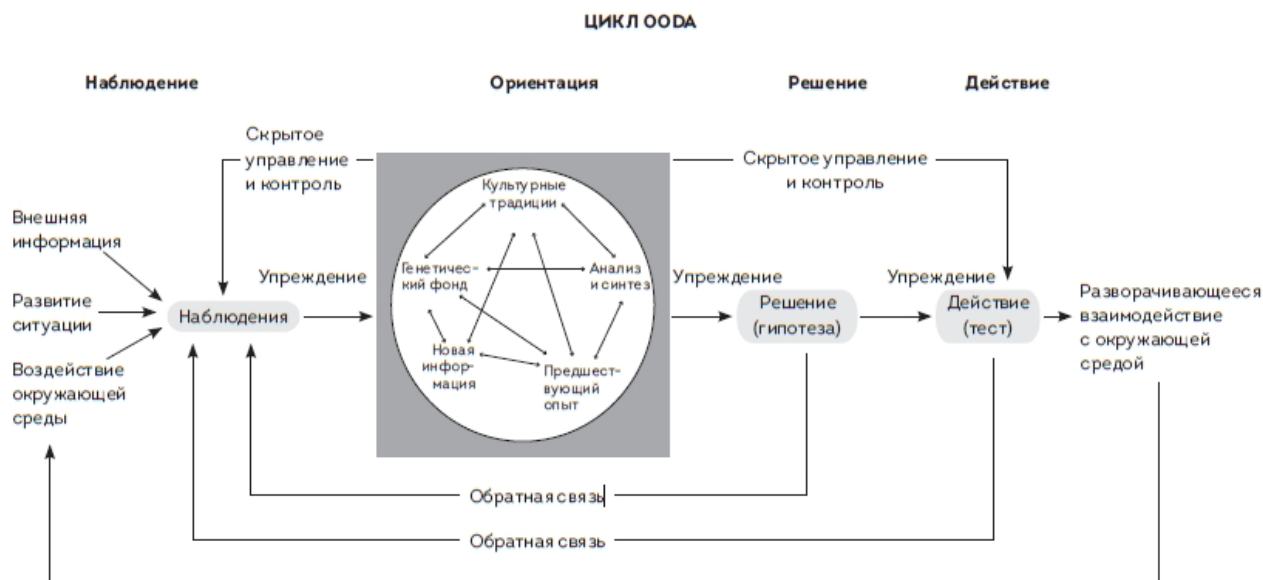


Рисунок 1- Составляющие цикла OODA
Источник: сформирован автором на основании [3]

Одним из основных его инструментов является бэклог продукта, который содержит поставленные для выполнения рабочие задачи и цели, отсортированные в порядке приоритета (срочности).

2) Формирование команды.

Команда при таком подходе – прежде всего разработчики, чье оптимальное количество составляет 7 ± 2 человека. В соответствии с The Scrum guide команда должна быть самоорганизующейся (никто не вправе вмешиваться в их преобразование product backlog в продукт), многофункциональной, а также должна отвечать за совместное выполнение работы коллективно, а не индивидуально [4].

3) Выбор скрам-мастера.

Scrum-мастер играет ключевую роль в работе над проектом. Ведь именно в его руках лежит ответственность за понимание сущности всего процесса, поддержания благоприятной атмосферы в команде. Его основная задача - обеспечение слаженной работы разработчиков и помощь при возникновении каких-либо проблем. В его компетенцию также входит ежедневный контроль за происходящими событиями, чтобы они проводились регулярно и с высокой эффективностью [4].

4) Создание бэклога продукта.

Бэклог продукта (product backlog) - список требований, расставленных по приоритету, с оценкой трудозатрат. Он создается, как сказано выше, владельцем продукта, или заказчиком, после проведения анализа потребностей рынка. Всем требованиям выставляются по степени важности (приоритеты). В ходе работы над проектом владелец продукта может корректировать его. Именно эта особенность делает подход гибким. Затем команда отбирает наиболее важные задачи и вносит их в бэклог спринта с определением необходимого количества времени на выполнение данных задач. И только потом они приступают к обсуждению путей реализации требований заказчика [4].

5) Уточнение и оценка бэклога продукта

Прежде, чем приступать к выполнению задач, обозначенных в бэклоге, команда должна их предварительно просмотреть и оценить, а затем решить, выполнимы ли они в принципе.

6) Планирование спринта.

Команда со scrum-мастером разрабатывает план работ на будущий спринт, то есть составляет бэклог задач.

На этом этапе существует риск отсутствия взаимопонимания между владельцем продукта (заказчиком) и командой проекта, в связи с этим происходит неправильная постановка целей и задач. Минимизация появления проблемы: необходимо четко обозначить требования и цели конечного результата продукта [5].

7) Обязательная прозрачность рабочего процесса.

Наиболее распространенный способ добиться этого – завести скрам-доску с колонками: «В разработке»; «В процессе»; «Готово» (Рис. 2).

Стикеры – это пользовательские требования, которые нужно реализовать; по мере того как они выполняются, команда перемещает стикеры из одной колонки в другую.

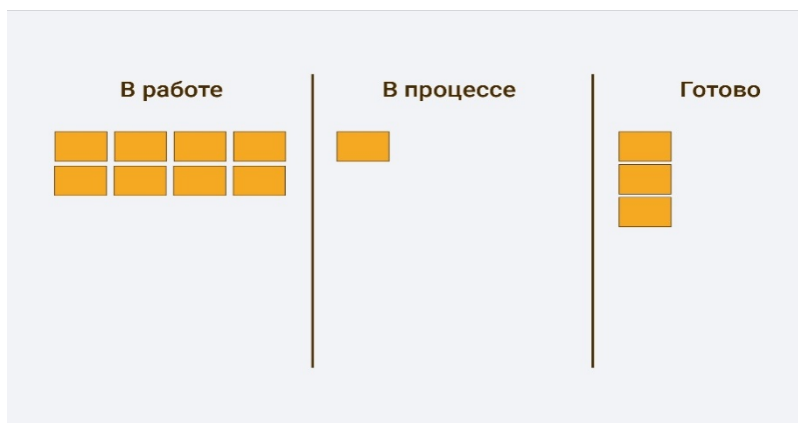


Рисунок 2. Скрам-доска рабочего процесса
Источник: [6]

8) Ежедневные собрания

Каждый день в одно и то же время не более чем на пятнадцать минут команда и скрам-мастер встречаются и обсуждают статус задач и состояние проекта. Происходит обсуждение возникающих в ходе выполнения проблем, но при этом невозможно раскрывать проблемы в полном объеме каждого сотрудника для создания качественного продукта. Для того, чтобы минимизировать данный риск необходимо увеличить время проведения собрания [5].

9) Обзор спринта.

Это показ владельцу(или заинтересованным лицам) функциональности продукта, который вносит изменения в требования, если они необходимы. Основная цель данного процесса - получение обратной связи (feedback) [4].

10) Ретроспектива.

Проводится сразу после подведения итогов спринта и до планирования следующего спринта. Проведение ретроспективы необходимо для обмена опытом внутри команды. Команда, scrum-мастер и владелец продукта обсуждают прошедший спринт, делают выводы, думают над тем, что можно было бы улучшить [5]. Но, в отличие от обзора спринта, здесь могут присутствовать только члены команды, scrum-мастер и владелец продукта. Длительность встречи зависит от количества обсуждаемых пунктов, обычно она варьируется от 15 минут до 3-х часов. В ходе ретроспективы разработчики делятся между собой проблемами, с которыми столкнулись в процессе работы над проектом, опытом, который получили в прошедшем спринте, или мнениями о том, как можно было бы улучшить процесс в следующем спринте [4].

11) Начало следующего спринта.

Как показывает мировой и отечественный опыт - успех заложен в инновациях. Какой фреймворк для организации работы предприятие бы не выбрало, оно никогда не будет приносить достаточно прибыли и не задержится на рынке надолго, если основы заимствованы. Главное - не методология, а продукт, услуга. Представить миру то, что никогда не было реализовано и не предложено ранее, произвести что-то абсолютно новое, либо же оригинально реформированное старое - вот что такое настоящий успех.

Как видим, методика уникальна и вполне может использоваться предприятиями малого бизнеса, что позволит им пересмотреть существующие подходы к управлению, а также своевременно учитывать запросы клиентов, что в свою очередь создаст условия для стабильной работы и как следствие – повышения прибыльности.

Примером удачного опыта синхронизации идеи с фреймворком Scrum в сфере малого предпринимательства является американская компания Valve, которая занимается созданием компьютерных игр. Это теперь у нее более пятидесяти миллионов клиентов, а годовой оборот составляет сотни миллионов долларов, однако, до того, как создатели решились внедрить Скрам в 90-х годах прошлого столетия, все было совсем не так, стандартная каскадная модель, по которой они работали, ничем не выделяла их среди подобных компаний. Разработчики могут самостоятельно решать, как использовать свое время и силы и какой продукт или услуга принесет больше всего пользы малому бизнесу и клиенту. В офисах компаний может быть много скрам-досок на колесиках. Поэтому в условиях повышенной турбулентности бизнес-среды методика Скрам позволяет создавать уникальные инновационные проекты и выполнять их качественно в срок.

Поскольку каждая компания индивидуальна, универсального решения не существует. Тем не менее, можно выделить плюсы и минусы фреймворка Scrum для малого бизнеса, но стоит заметить, что некоторые пункты, которые являются преимуществами для одной организации, могут быть недостатками для работы в другой. Рассмотрим некоторые из них в таблице 1:

Анализируя данные таблицы, можно констатировать факт о том, что необходимость внедрения Скрама в работу организации сугубо индивидуально, и не всегда такой подход может быть уместным, как и другие методологии

семейства Agile (Kanban, Lean, DevOps...).

Таблица 1 - «Основные преимущества и недостатки фреймворка Scrum»

Преимущества	Недостатки
1) Возможность быстрого запуска проекта с наиболее приоритетными функциями и минимально возможным бюджетом.	1) Краткосрочный подход, что может быть опасно для эффективной реализации.
2) Ежедневный контроль над ходом работ, и более гибкий контроль над бюджетом проекта.	2) Команда не всегда кроссфункциональна.
3) Возможность вносить коррективы в техническое задание по ходу реализации проекта, что является несомненным преимуществом для заказчика.	3) Слишком много времени уходит на планирование.
4) Формирование доверительной атмосферы в коллективе и положительного микроклимата.	4) В команде все равны, проявить себя можно, но как специалиста, а не лидера.

Источник: составлена автором

Выводы. Таким образом, следуя основным принципам работы Scrum, циклу OODA, постоянно отслеживая уровень продвижения работы и оперативно реагируя на изменения в запросах, внешней и внутренней среды малого бизнеса, владелец, благодаря гибкости методологии, имеет все шансы на эффективное достижение результатов.

Scrum – это не просто набор инструментов, это сформировавшиеся ценности и традиции в команде. В случае стремления предприятия к построению качественной коммуникации и культа самоорганизации в связи с ранее определенными децлайнами, такой подход необходим.

Но важно помнить, что не существует канонического скрама, всё зависит от команды и должно строиться на принципе «люди и взаимодействие важнее процессов и инструментов». Без грамотной организации и выбора чёткого курса движения компании малого бизнеса, безусловно, желаемых результатов можно не ждать, но первоосновой и почвой успеха любого бизнеса являются личности и свежие идеи, а систематизировать как материальные, так и интеллектуальные ресурсы поможет правильно подобранный фреймворк.

ЛИТЕРАТУРА

1. Езангина И.А., Басалдук А.С., Голенищева Е.А. Роль Agile-подхода в повышении эффективности современного банковского менеджмента (The prospect of Agile approaches in addressing the issue of minimization of bank investment risks). *UNIVERSUM: экономика и юриспруденция*. 2018. № 5 (50). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-agile-podhoda-v-povyshenii-effektivnosti-sovremennogo-bankovskogo-menedzhmenta>
2. Scrum. URL: <https://ru.m.wikipedia.org/wiki/SCRUM>
3. Рябой Г. Что такое скрам - инструкция для новичков. URL: <https://netpeak.net/ru/blog/kak-sdelat-pivot-v-stile-scrum/>
4. Андреева Р.Н., Синяева О.Ю. Scrum: гибкость в жестких рамках (Scrum: flexibility within a rigid frameworks). *Актуальные вопросы управления*. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/scrum-gibkost-v-zhestkih-ramkah>. DOI:10.26425/1816-4277-2018-2-13-20
5. Чуланова О.Л. Методический инструментарий применения scrum в реализации проектной деятельности. *Экономика управления, менеджмент*. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskiy-instrumentariy-primeneniya-scrum-v-realizatsii-proektnoy-deyatelnosti>
6. Ираидина М. Будь гибким: как понять Scrum и создать agile-команду. URL: https://www.google.com/amp/s/skillbox.ru/media/management/kak_ponyat_scrum

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Мамешева А. К. (ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, г Нур-Султан)
Научный руководитель: Сембиева Л. М., д.э.н., профессор*

Эффективность стратегического управления во многом ориентируется избранием управленческих технологий, позволяющих не лишь только правильно откликаться на перемену моментов наружной и внутренней среды, с учетом имеющихся ресурсов, но и содействовать развитию и увеличению конкурентоспособности компании. Важным инвентарем в управлении выступает система управленческого учета, которая считается действенным методологическим инвентарем рационализации стойкого становления развития.

Парадигма устойчивого развития операционной, инвестиционной и финансовой деятельности малого бизнеса определяет рациональную специфику ассортимента, стабильность экономических отношений, сочетание методов

реализации, понимание экологической совместимости и социальной ответственности, что напрямую связано с увеличением продаж и, в конечном итоге, с капитализацией прибыли.

Согласно законодательству Республики Казахстан малый и средний бизнес – это деятельность, имеющая следующие признаки:

- самостоятельность;
- направленность на получение чистого дохода;
- рисковый характер.[1]

В странах с Европейского союза доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляет в среднем около 60%, так как обеспечивает большую часть внутреннего валового продукта любого развитого государства.

Таблица 1 - Количество малых предприятий в разных странах

Страны	Количество малых предприятий (в тыс.)	Доля малых предприятий в ВВП страны, %
Великобритания	2630	50-53
Германия	2290	50-54
Италия	3920	57-68
Франция	1980	50-55
США	19300	50-52
Япония	6450	52-55
Казахстан	1500	25-30

Источник: Составлено автором

Существует аксиома: чем выше доля МСБ в ВВП, тем лучше живет население и более динамично развивается экономика. Доля МСБ в ВВП в развитых странах мира составляет от 50 процентов и выше (Япония, к примеру, 75 процентов), а доля работающих в развитых странах в сфере МСБ составляет от 60 до 98%.

По данным статистической службы европейского Союза и Комитета статистики при Министерстве национальной экономики в Республике Казахстан доля производства и услуг субъектов малого и среднего предпринимательства в ВВП составляет в среднем всего лишь 27-28% (рисунок 1). По актуальным подсчетам, три миллиона триста человек работают в секторе МСБ, что составляет более 30% от общей доли активного населения страны. Однако, согласно стратегии «Казахстан-2050» его доля в ВВП к 2050 году должна увеличиться до 50%.

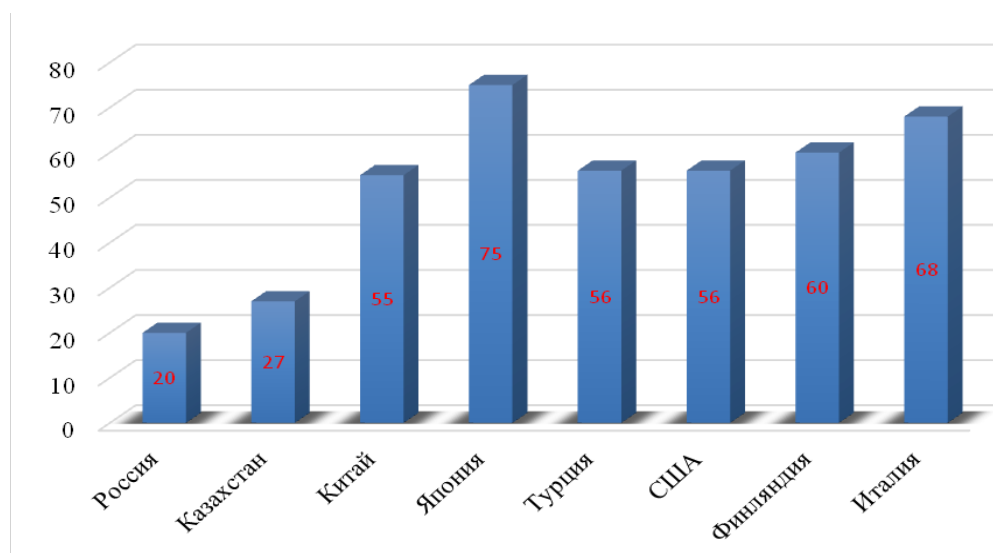


Рисунок 1 – Доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны, %

Таким образом, можно сделать вывод о неразвитости сегмента малого предпринимательства в Казахстане. Основные причины такой негативной обстановки – административные экономические барьеры. В основном, это достаточно сложное и объемное законодательство, которое к тому же крайне часто изменяется. При этом полноценного информирования о происходящих изменениях нет, а пользоваться услугами профессиональных юристов в малом бизнесе накладно. В результате предприниматели часто допускают ошибки и нарушают законодательство, последствием чего становятся высокие штрафы.

Тем не менее, субъекты МП в государстве есть и их географию можно наглядно увидеть на рисунке 2.



Рисунок 2 - Количество субъектов малого и среднего предпринимательства по областям РК по состоянию на 01.01.2019 год [3]

За последние годы количество субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ увеличивается, при этом более 55% приходится на индивидуальных предпринимателей и около 45% на юридические лица.

Малый бизнес является стратегически значимым сектором экономики Республики Казахстан, в связи с этим ему просто необходима помощь. Инструменты государственного регулирования, включающие ограничение административного давления, упрощения системы получения лицензий и регистрации, налоговые льготы, приобретают важную роль в поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства, особенно на региональном уровне, что обусловлено следующими факторами:

- малый и средний бизнес способствует экономическому развитию экономики в целом, обеспечивает наполнение внутреннего рынка потребительскими товарами и услугами,
- гарантирует налоговые поступления в региональные бюджеты;
- обеспечивает рабочие места и повышает уровень занятости и пр.

Одним из факторов, обеспечивающих рост количества малых и средних предприятий является их интернационализация, примерами которой могут быть экспорт или импорт товаров, привлечение иностранных инвесторов, участие в глобальной цепочке создания стоимости, инновационное сотрудничество.

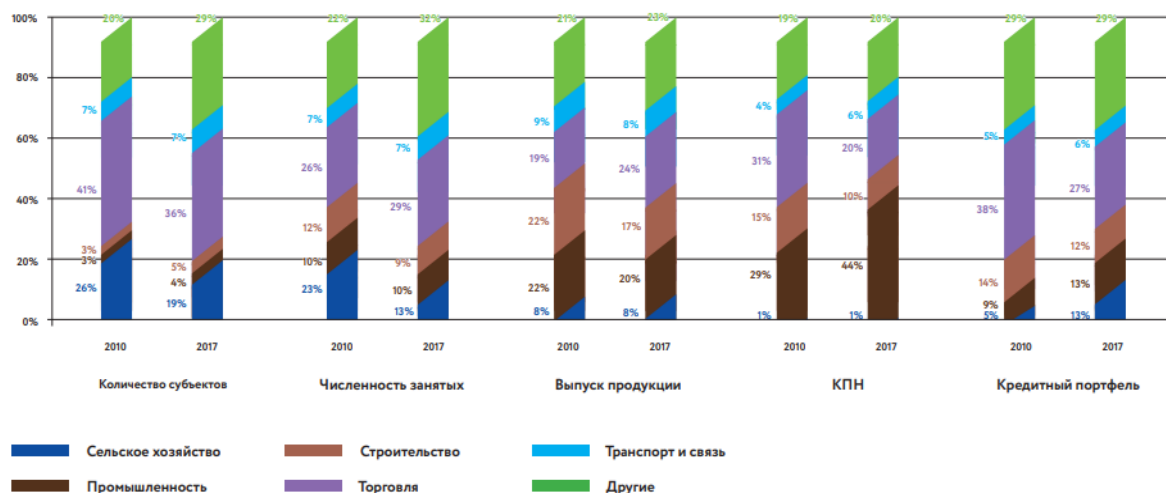


Рисунок 3 –Отраслевая структура макропоказателей МСП

В отраслевой структуре сектора МСП по пяти основным показателям с 2010 года сохраняются две основные тенденции. Во-первых, почти по всем показателям растет удельный вес сферы услуг: в количестве субъектов – с 20% до 29%, в численности занятых – с 22% до 32%, в выпуске продукции – с 21% до 23% и в поступлениях КПП – с 19% до 20%. Во-вторых, наблюдается спад в сельском хозяйстве: значительно сократился удельный вес количества предприятий и численности занятых. По предприятиям обрабатывающей промышленности в абсолютных значениях наблюдается рост (с 2010 года количество субъектов выросло в 2,1 раза, численность занятых – на 19%, выпуск продукции – в 3,1 раза, поступления КПП – в 4,5 раза, кредиты – в 3 раза).

Также следует отметить, что институциональные реформы в экономике Казахстана способствуют интеграции нашей экономики в мировое сообщество, поэтому актуальной проблемой является поиск многими предприятиями, в том числе и малыми путей эффективного развития за счет укрепления внешнеэкономических связей.

Несмотря на то, что устойчивое развитие малого бизнеса является невыполнимым желанием, малый и средний бизнес может укреплять и развивать конкурентную среду. Это также рассматривается как источник новых рабочих мест и инноваций. Кроме того, малые и средние предприятия являются гибкими и мобильными, чтобы сократить расходы и, соответственно, максимизировать прибыль.

Рассмотрев понятия устойчивого развития и проблемы решения, следует отметить что несмотря на многогранное понятие устойчивого развития, в общем то под устойчивым развитием можно понимать способность предприятия действовать неопределенно долго в рамках своей уставной деятельности, своего отраслевого рынка [4].

В связи с развитием в Казахстане малого бизнеса и выходом МП на международный рынок представителям это вида не избежать решения этих вопросов.

Для оценки эффективности бизнес – процесса, характеризующего операционную деятельность, используется финансовая отчетность предприятия за несколько периодов, соответствующие методы анализа финансовой отчетности. Методика оценки эффективности бизнес – процесса операционной деятельности включает следующую последовательность этапов[5].

1 этап. Анализ динамики экстенсивных факторов, характеризующих бизнес- процессы

С помощью горизонтального метода анализа выявляется динамика изменения стоимости основных составляющих баланса активов и пассивов и динамика структуры баланса.

2 этап. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Комплексный анализ ликвидности и платежеспособности предусматривает выполнение следующей последовательности шагов[6].

1 шаг. Оценка активов на ликвидность и обязательств по степени срочности оплаты.

Для анализа необходимо произвести группировку активов по степени ликвидности, а пассивы сгруппировать по степени срочности оплаты.

Группировка статей актива носит достаточно условный характер, может меняться в зависимости от конкретных экономических ситуаций и целей оценки бизнеса.

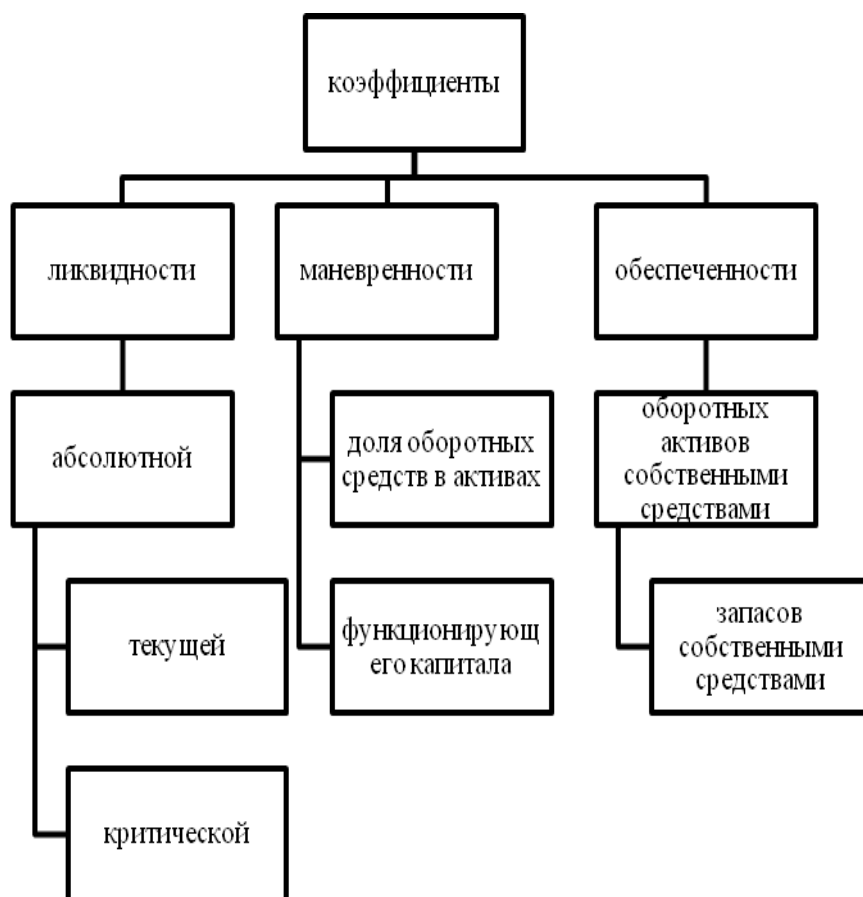


Рисунок 4 – Относительные показатели

Сопоставление групп активов по ликвидности с соответствующими группами пассивов по степени срочности оплаты позволяет определить достаточность покрытия имеющихся ресурсов для выполнения соответствующих обязательств, возникающих в процессе операционной деятельности, или определить платежный излишек или недостаток.

2 шаг. Оценка уровней ликвидности активов и срочности оплаты обязательств с помощью вертикального метода анализа.

3 шаг. Расчет относительных показателей ликвидности

На данном этапе рассчитываются основные относительные показатели ликвидности (рисунок 4).

При проведении анализа целесообразно сопоставлять расчетные значения с рекомендуемыми значениями отрасли, к которой принадлежит предприятия или со значениями кредитных организаций, которые поставляют денежные средства предприятию. Сравнительный анализ полученных значений позволит выявить узкие места в ликвидности и платежеспособности предприятия.

С помощью показателей текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными средствами оценивается структура баланса на удовлетворительность.

3 этап. Оценка интенсивности и эффективности бизнес – процесса операционной деятельности

Для комплексной оценки эффективности бизнес – процесса операционной деятельности за отчетный год следует использовать средние значения основных видов ресурсов и источников финансирования и финансовые результаты (рисунок 5).

рентабельность	коэффициенты	продолжительность
• продаж по прибыли от продаж • продаж по чистой прибыли • экономическая • финансовая • по валовой прибыли	• ресурсоотдача • реинвестирования • экономического роста	• хранения запасов • расчетов с дебиторами • оборота денежных средств • оборота текущих • обязательств • расчетов с кредиторами • расчетов по краткосрочным кредитам и займам

Рисунок 5 – Показатели эффективности деятельности

4 этап. Оценка возможностей предприятия увеличивать объемы продаж по прогнозу

Эффективность операционной деятельности существенно зависит от сбалансированного подхода к формированию объема продаж и спроса на продукцию предприятия в каждый временной период времени. Очевидно, что необходимо осуществлять объективно мониторинг рынков ресурсов и сбыта продукции, оценивать возможности предприятия наращивать объемы продаж, позволяющих повысить уровень эффективности, снизить финансовые издержки и риски.

Как показал контент-анализ научных исследований в этой области, в международной и нашей практике последних лет особое внимание уделяется распространению информации о бизнес-модели. Основные элементы бизнес-модели определяют структуру аналитических отчетов, которые позволяют регистрировать количественные и стоимостные показатели.

В итоге проведенного изучения работы обычных адептов предпринимательства разработан сценарий оценки стойкого становления хозяйствующего субъекта, основой которого считается информация о цене и размере оказавшихся в постановлении организации ценностей, конструкция бизнес-процессов и ее воздействие на капиталы, являющиеся собственностью хозяйствующему субъекту.

ЛИТЕРАТУРА

1. Предпринимательский Кодекс Республики Казахстан
2. Обзор МСБ Казахстана <https://halykfinance.kz/>
3. Сайт Комитета по статистике РК <https://stat.gov.kz>
4. Ропотан С. В. Факторы устойчивости развития предпринимательских структур // Молодой ученый. – 2012. – №8. – С. 139-142
5. Васильева Л.С. Оценка бизнеса. Москва, 2015.
6. Васильева Л.С., Петровская М.В. Анализ финансовой отчетности для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» / Москва, 2019.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Махотина А. Р. (АлтГУ, г. Барнаул)
Научный руководитель: Титова О. В., к.э.н., доцент

Цифровизация экономики и, в частности, малого бизнеса получает все большее распространение в современном обществе, в связи с чем появляются не только новые возможности развития и роста экономики, но и связанные с этим проблемы. Особой проблемой является трансформация налогообложения малого бизнеса, вызванная внедрением новых технологий и их интеграцией в бизнес-процессы в ходе цифровизации экономики.

Цифровая экономика представляет собой сегменты рынка, где добавленная стоимость создается с помощью цифровых технологий. Элементами цифровой экономики являются: инфраструктура и связь, электронная коммерция, маркетинг и реклама, цифровой контент. Стоит отметить, что почти половину цифровой экономики занимает электронная коммерция. Экономика Рунета и связанных рынков оценивается в 5,1% от ВВП Российской Федерации в 2018 г., в 2017 г. вклад цифровой экономики оценивался в 2,42% ВВП [5].

Процессы цифровизации породили переход малого бизнеса в Интернет. Персонал организаций малого бизнеса получил возможность работать удаленно. В то время как доходы физических лиц от работы в Интернете зачастую не отслеживаются Федеральной налоговой службой в силу того, что работником и работодателем не заключается трудовой договор или гражданско-правовой договор. В 2018 году поступления налога на доходы физических лиц увеличились на 12,4%, превысив уровень номинальной начисленной заработной платы (109,9%) и уровень потребительских цен (102,9%). Федеральной налоговой службой регулярно проводится мониторинг заработной платы налогоплательщиков на основании справок по форме 2-НДФЛ и деклараций по форме 3-НДФЛ, который демонстрирует сокращение количества работающего населения на 3% при росте доходов за год на 5,6%. На 8,9% вырос и средний доход за год на одного гражданина. Данная тенденция свидетельствует о наличии «черной заработной платы». Данные Федеральной службы государственной статистики подтверждают сложившуюся ситуацию: расходы граждан в среднем по стране более чем на 30 % превышают их доходы. Таким образом, цифровизация усложнила отслеживание Федеральной налоговой службой доходов физических лиц, работающих, в том числе, в сфере малого бизнеса, подлежащих налогообложению [4].

В цифровой экономике существующая налоговая система оказывается устаревающей. Появляются сложности в привлечении основной части электронного малого бизнеса к уплате налогов, что связано с непониманием механизма его действия. Кроме того, наблюдается тенденция роста внедрения электронного малого бизнеса на другие рынки, что делает данную проблему еще более актуальной [2].

В современных условиях правила налогообложения операций в Интернете не охватывают все существующие модели и услуги малого бизнеса, а, следовательно, не соответствуют требованиям современной экономики. Реализация товаров, работ и услуг через Интернет позволяет управлять бизнесом с минимальными налоговыми затратами и без географических ограничений. Но с повышением мобильности организаций появляется сложность определения местонахождения получателя услуг в электронной форме и место реализации услуги [3].

Информация, передаваемая с помощью средств вычислительной техники, не является принадлежностью информационно-телекоммуникационной сети и, следовательно, находится за рамками определения и регулирования. Согласно ст. 128 Гражданского кодекса Российской Федерации информация не является самостоятельным объектом гражданского права. Однако, ст. 5 Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" позволяет отнести информацию к объектам гражданских прав и, следовательно, информация может быть объектом налогообложения. Таким образом, существуют сложности в трактовании понятий, появившихся в условиях цифровизации экономики [3].

В цифровой экономике отмечается преобладание нематериальных активов (программное обеспечение, хранящееся в «облачном» пространстве, оказание бизнес-услуг). Кроме того, на сегодняшний день нематериальные активы еще и очень мобильны, что создает сложности в их налогообложении [1].

С ростом числа операций, ежедневно совершаемых организациями малого бизнеса, повышается и число документов, требующих проверки налоговыми инспекторами. Таким образом, требуется введение новых инструментов налогового администрирования [4].

Налоги являются отражением экономической жизни страны, в связи с чем информация, имеющаяся у ФНС России, служит основой для принятия решений не только в налоговой, но и в социальной и экономической сферах [4].

Обобщая вышесказанное, можно выделить ряд проблем налогообложения малого бизнеса, появившихся в условиях цифровизации экономики:

- Усложнение отслеживания налогооблагаемых доходов физических лиц, работающих удаленно в сфере малого бизнеса;
- Сложность привлечения к уплате налогов электронного малого бизнеса;
- Отсутствие налогообложения Интернет-рекламы организаций малого бизнеса;
- Сложности в налогообложении нематериальных активов организаций малого бизнеса, расположенных в виртуальном пространстве;
- Увеличение количества ежедневно совершаемых операций в малом бизнесе, требующих контроля со стороны Федеральной налоговой службы Российской Федерации.

Для решения уже существующих проблем налогообложения малого бизнеса, вызванных цифровизацией экономики, можно использовать следующие способы:

- Создание новых технологий, которые позволили бы отслеживать сделки в Интернет-пространстве, а также их идентифицировать;
- Введение налога в размере 3% с продажи интернет-рекламы, который будет оплачивать по местонахождению организации малого бизнеса;
- Расширение определения услуг и введение понятия «электронно-предоставляемые услуги» в налоговое законодательство;
- Для решения проблемы с нематериальными активами необходимо привязать место реализации услуг организацией малого бизнеса к месту нахождения покупателя;
- Введение дифференцированного налогообложения по видам услуг, оказываемых предприятиями малого бизнеса в сети. Расширить классификацию этих услуг по общим родовым признакам, разделив их условно на три группы:
 - услуги по предоставлению пользования цифровых платформ, коммуникационных приложений и т. д. как услуги связи;

- услуги по дистанционному использованию аппаратных средств пользователей;
- услуги лицензионного типа.

Таким образом, в условиях развития цифровой экономики необходимо совершенствование существующей системы налогообложения малого бизнеса, а также подкрепление актуализированной законодательной базой, соответствующей уровню развития данной сферы. В целях сокращения случаев уклонения организаций малого бизнеса от налогообложения предлагается привязать место реализации к месту нахождения покупателя. Создание и применение новых технологий также позволит сократить риски уклонения малого бизнеса от налогообложения в Интернет-пространстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Безверхий А.С., Кирова Е. А. Проблемы налогообложения в цифровой экономике в рамках Евразийского экономического союза // Вестник ГУУ. 2019. №1.
2. Гончаренко Л. И., Малкова Ю.В. , Адвокатова А. С. Актуальные проблемы налоговой системы в условиях цифровой экономики // Экономика. Налоги. Право. 2018. №2.
3. Информационно-правовой портал Гарант [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.garant.ru/>;
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn22/>;
5. Прусова В. И., Безновская В. В., Аносова А. В. Цифровая трансформация Российской экономики: проблемы и перспективы // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №4-3.

РОЛЬ КОРРУПЦИИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Махотина А. Р. (АлтГУ, г. Барнаул)
Научный руководитель: Чесноков А. А. , к.э.н., доцент*

В малом бизнесе становится все более актуальной проблема роста фактов совершения коррупционных действий и их латентности. Коррупция представляет собой форму отношений обмена, распределения и незаконного присвоения экономических благ должностными лицами. В условиях коррупционной экономики целью малого бизнеса является извлечение прибыли, в то время как в условиях демократии – максимальная ценность производства, учитывающая интересы всех участников рынка [5]. Кроме того, основным признаком рыночной экономики является наличие свободного и конкурентного предпринимательства. Коррупция же приводит к возникновению механизма «латентной юриспруденции», представляющей опасность не только для самого малого бизнеса, но и для общества в целом [3].

Кроме того, согласно Стратегии национальной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683 коррупция названа угрозой экономической безопасности страны [8].

Малое предпринимательство является одним из ведущих секторов экономики в современном мире. В экономиках развитых стран именно малым предпринимательством определяются темпы социального и экономического развития, уровень занятости населения, структура, объем и качество ВВП [1].

Немаловажную роль при совершении коррупционных действий в малом бизнесе играют личностные качества человека. Однако стоит отметить, что могут проявляться они только в совокупности с социальной средой [3]. Существование социальной среды, способствующей коррупции, определяется сложившимися историческими традициями. Первые проявления коррупции еще на инстинктивном уровне были свойственны первобытному человеку. Для выживания сильному вожаку племени за покровительство оказывали внимание, похвалу, подношения. Вожак племени, в свою очередь, особенно лстившим отвечал своеобразными льготами, что делало подобные отношения взаимовыгодными [6]. В дальнейшем «коррупционные» факторы значительно увеличили конкурентоспособность отдельных кланов, захвативших политическую и экономическую власть. Но сегодня подобное недопустимо с точки зрения как права, так и морали.

В вопросе борьбы с условиями среды, способствующими совершению человеком коррупционных действий, необходимо рассмотреть опыт Сингапура, которому удалось в краткие сроки покончить с коррупцией.

Можно выделить следующие принципы реализации антикоррупционной политики Сингапура:

- Работа по воспитанию добросовестных, неподкупных госслужащих;
 - Системность и последовательность антикоррупционных процедур;
 - Обеспечение всестороннего подхода;
 - Регулярное просматривание принятых процедур для выявления ненадежных звеньев;
 - Способность правительства вводить в действие новые инструменты реализации политики при изменении ситуации;
 - Последовательность в определении долгосрочных целей;
 - Приоритетность глобальной конкурентоспособности и благополучия граждан в длительной перспективе;
 - Комфортные условия для ведения бизнеса и конкурентную рыночную среду;
 - Поддержание высокого авторитета и профессионализма власти.
- Сочетание силы и ответственности государственной власти Сингапура и личной ответственности граждан

обеспечило его успешное устойчивое развитие в экономической и социальной сферах [9].

Жесткие и неотвратимые меры пресечения за взяточничество предусматриваются и другими странами, что объясняет эффективность их применения. В Китае с 1980-х годов за взяточничество коррупционеру грозит публичный расстрел. Подобные приговоры выносятся до нескольких тысяч в год, в том числе и в отношении высокопоставленных чиновников и руководства крупных компаний [4].

Популярным источником информации о коррупции является «индекс восприятия коррупции», составляемый Международным движением по противодействию коррупции Transparency International. С 2015 по 2017 Российская Федерация набирала по 29 баллов, в 2018 году потеряла один балл, и в 2019 показатель остался неизменным. Наблюдались значительные изменения России в рейтинге: в 2015 – 119-е, в 2016 – 131-е, в 2017 – 135-е, в 2018 – 138-е. Изменения объясняются не только переменами в рейтинге других стран, включением или исключением стран, но и точечными уголовными делами. Существующие антикоррупционные инструменты не развивались, а Конвенция о гражданско-правовой ответственности за коррупцию по-прежнему не ратифицирована Российской Федерацией [6].

По данным опроса ВЦИОМ «Коррупция в России: мониторинг», проведенного в 2018 г. индекс борьбы с коррупцией имеет тенденцию роста и вышел из отрицательных значений, что свидетельствует о том, что действия властей в данной сфере становятся все более заметны для населения. Положительный эффект антикоррупционной политики, проводимой в государстве, отметили больше половины россиян (55%), в то время как ухудшение ситуации заметно для 13% респондентов. Почти половина россиян (42%) считают аресты отдельных чиновников свидетельством реальной борьбы с коррупцией.

Для целей написания статьи было проведено исследование мнения 85 студентов, обучающихся на специальности «Экономическая безопасность» Алтайского государственного университета на тему «Коррупция в малом бизнесе». Обратим ваше внимание, что данная выборка не совсем репрезентативна, но она показывает отношение лиц с правовой культурой выше среднего уровня, одна из будущих профессиональных целей которых – обеспечивать правопорядок и экономическую безопасность.

Студентам также предлагалось дать оценку результатов борьбы с коррупцией в малом бизнесе в Российской Федерации: 47,9% считают, что реальных результатов нет, ситуация не меняется; 32,4 отмечают незначительные улучшения в данной сфере; 19,7% уверены в ухудшении ситуации с коррупцией в стране. Наказание за коррупцию считают оптимальным 26,8% респондентов, недостаточно жестким наказание признали 73,2%.

В настоящее время, является достаточно актуальным вопрос о расширении границ понятия «коррупция». По мнению большинства, опрошенных необходимо добавить в перечень наказуемых деяний «натравливание» проверяющих органов на организации (52,2%), оказание помощи в карьере родственникам и друзьям (30,1%), рейдерство (22,3%), в то время как четверть респондентов уверены в том, что изменение данного понятия не требуется. Наиболее эффективными мерами в борьбе с коррупцией являются: усиление работы по выявлению фактов коррупционных действий (90,1%), ужесточение наказания (71,8%) и публикация фактов коррупции в СМИ (60,6%).

Больше половины опрошенных (57,7%) считают, что коррупция в малом и среднем бизнесе является не иначе как способом конкурентной борьбы, треть (33,8%) – защитой от рейдерства. Стоит отметить, что 28,2% студентов подчеркнули не только необходимость коррупции, как способа решения проблем, вызванных несовершенством действующей системы.

Таким образом, построение устойчивой инновационно-ориентированной экономики в Российской Федерации не представляется возможным, пока существуют проблемы в малом бизнесе. Высокий уровень коррупции в малом бизнесе наносит непоправимый ущерб легальному развитию народного хозяйства и международному имиджу государства. Именно поэтому проблема коррупции в малом бизнесе в Российской Федерации требует внимания со стороны экономистов и юристов [3].

Наиболее эффективными мерами по борьбе с коррупцией в Российской Федерации в настоящее время являются:

1. Системность и последовательность общероссийской антикоррупционной политики;
2. Усиление общественного контроля в части борьбы с семейственностью в системе трудоустройства в малом бизнесе;
3. Формирование ответственности и правосознания отдельных граждан и всего общества в целом;
4. Разработка государственной программы взаимодействия органов государственной власти со средствами массовой информации в части открытой публикации фактов коррупции в малом бизнесе;
5. Изменение приоритета конкурентных и соревновательных отношений среди учащихся образовательных учреждений, постановка приоритета не на материальные ценности, а духовное воспитание добросовестных граждан [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонян Т.А. В чем притягательная сила теневой экономики для субъектов малого бизнеса // Проблемы экономики и юридической практики. 2018. №2. С.32-35.
2. Ванновская О.В. Личностные детерминанты коррупционного поведения. // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2009. №102. С.323-328.
3. Кожевникова Д.Д. Некоторые проблемы деятельности организаций малого и среднего бизнеса в РФ // Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. №10. С.69-72.
4. Морозова А.В. Коррупция и методы борьбы с ней // Проблемы науки. 2018. №10 (34). С.48-51.
5. Наумов Ю.Г. Институциональная коррупция в системе экономических институтов постсоветской России // Вестник Московского университета МВД России. 2014. №7. С.39-41.

6. Пеструилов А.С., Рудаков Л.В. КОРРУПЦИЯ КАК МИРОВОЕ АНТИОБЩЕСТВЕННОЕ ЯВЛЕНИЕ: ИСТОРИЯ, ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ // Мир науки. Педагогика и психология. 2016. №3. С.1-12.
7. Трансперенси Интернешнл Россия. Россия в индексе восприятия коррупции [Электронный ресурс] URL: <https://transparency.org.ru/research/indeks-vospriyatiya-korrupsii/rossiya-v-indekse-vospriyatiya-korrupsii-2019-28-ballo-v-i-137-mesto.html> (Дата обращения 28.02.2020).
8. Указ Президента РФ от 31.12.2015 N 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации".
9. Эштиева Д.М. Опыт успешного социального управления на примере Сингапура // ИСОМ. 2017. №2-1. С.111-114.

ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Маковчик А. В. (БГТУ, г. Минск)

Научный руководитель – доц. Мещерякова Е.В., доцент

Магистральный путь развития экономики – малый бизнес, который позволяет создать кузницу кадров для дальнейшего крупного бизнеса, а также снять безработицу, насытить рынок товарами немассового изготовления и увеличить налогооблагаемую базу.

В связи с актуальностью проблемы, в статье рассматриваются принципы опытного предпринимателя, направленные на развитие малого бизнеса за счет мотивации и эффективного поведения тех людей, которые хотят организовать свое дело.

При оценке эффективности поддерживаемого бизнеса, в целях совершенствования существующих методов можно использовать такие показатели как: количество предприятий, получающих поддержку и действующих на территории региона, увеличение налоговых, доля инновационных предприятий в общем объеме предприятий, получающих поддержку.

Предпринимателям желательно следовать некоторым базовым принципам, которые будут служить ориентирами и маяками для их успеха. Так, известный американский автор и специалист по управлению, Билл Мерфи выпустил книгу о предпринимательстве, опубликованную Гарвардской школой бизнеса. Он, основываясь на эксперименте, который проводил в течение трех лет, опросив более 150 предпринимателей, сделал вывод о том, что большинство принципов благополучного бизнеса можно извлечь из опыта, и процесс создания предприятия сам по себе является образовательным опытом. С этим вступлением мы можем теперь перейти к пяти принципам предпринимательства, выдвинутым Биллом Мерфи.

1. Предприниматели не всегда должны быстро зарабатывать деньги, и это не должно быть целью. Главное определить – что предприниматель может дать людям.

Для успешных предпринимателей важно проверить все ходы перед запуском нового предприятия. Это означает, что нужно посвятить себя идеалу предпринимательства и опробовать новые бизнес-модели, а также новые формы и парадигмы ведения бизнеса. Другими словами, предприниматели не должны спешить извлекать выгоду сразу же, следует учесть все вероятные риски и опасности. Например, лучше придумать идею, изменяющую игру, а не преследовать тупиковые ходы, это означает готовность предпринимателя к длительной игре.

2. Всегда лучше найти подходящую возможность, даже если для этого нужно время, а не гоняться за миражами.

Этот принцип означает ожидание подходящей возможности и одновременное использование момента, когда такая возможность появляется. Конечно, мы не говорим, что предприниматели должны вечно ждать подходящей возможности. Скорее, здесь подразумевается, что они должны убедиться, что у них есть необходимая основа для того, чтобы извлечь выгоду из этой возможности, а также иметь идею и бизнес-модель, которая создала бы возможности в случае, если им будет трудно запустить предприятие. Например, существует клише о том, что возможность стучится только один раз, а также, если вы не находите возможность, постройте дверь. Предприниматели должны создавать возможности. Другая аналогия заключается в том, что предприниматели должны быть готовы к использованию удочек и приманок, когда они идут на рыбалку, и если река, море или озеро насыщены, они должны ловить рыбу в водах, которые являются «голубыми океанами», то есть они должны уметь открывать своим бизнесом новые пути для потребителей и общества в целом.

3. Инвестируйте в людей и создавайте успешные команды.

Как и в случае с предыдущим принципом, предприниматели должны убедиться, что у них есть правильная команда, прежде чем начать развитие своего бизнеса. В конце концов, если не будет команды, организация не сможет извлечь выгоду из возможностей. Кроме того, предприниматели должны создать такую атмосферу команды, чтобы они имели азарт, способность идти на риск, целеустремленность и, что самое важное, чтобы команда разделяла и принимала видение и миссию основателей. Ведь если коллектив не поддерживает и не воспринимает идеи основателя, то предприятие быстро рухнет, поскольку один человек без команды и поддержки вряд ли сможет продержаться на современном конкурентоспособном рынке. Вовлекать в дело надо тех людей, людей, у которых есть лояльность, решительность, смелость и последовательность, а также мотивация и креативность – вот некоторые требования, которые предпринимателям стоит предъявлять при формировании своей команды и дальнейшего успешного бизнеса.

4. Всегда недостаточно иметь все на месте. Оформление и выполнение - вот что важно.

Только разговоры приведут новое предприятие в никуда, и поэтому для предпринимателей важно самим выполнять обещания и обеспечить, чтобы те, кто ведут переговоры и те с кем ведут переговоры – выполняли свои обещания и были честны.

Хорошее выполнение содержит в себе сочетание двух параметров: во-первых, баланс вашей предпринимательской уверенности с вашими бизнес-целями, который даст вам возможность создать команду и шаг за шагом реализовывать ваш проект. Во-вторых, умение мотивировать и «вести» за собой людей.

Следовательно, предприниматель должен быть лидером, который проговаривает и понимает смысл исполнения. Кроме того, лидерство означает, что предприниматели не должны бояться неудачи и вместо этого должны превратить несчастья в триумф и превратить неудачу в ступеньку к успеху.

Действительно, великие предприниматели – это те, кто готов доверять своим инстинктам и интуиции, а также поддерживать себя, когда предприятие еще не принесло плодов или даже не понесло убытков. То есть, если вы думаете, что у вас есть отличная идея, и вы успешно ее реализуете с правильной командой, вам нужно продолжать и идти дальше, даже если общепринятая мудрость говорит, что вы ошибаетесь.

5. Предприниматели должны быть самореализованными.

Спросите любого успешного предпринимателя, и он скажет, что, хотя деньги действительно важны и прибыль действительно важна, дело не в деньгах не в том, что получение прибыли – единственное, что имеет значение. Предпринимательство – это забота с внутренним голосом, создание рабочих мест и возможностей для других, осознание социального процветания благодаря предприятию и, что самое важное, воплощение своего видения принципов в успех.

Например, многие из нас слышали или сталкивались с людьми, которые бросили подходящую, с точки зрения общества, работу, чтобы следовать за своими мечтами и своими устремлениями. Следовательно, успешное предпринимательство заключается в том, чтобы изменить мир к лучшему и стать социальной миссией, которая преобразует общество своими идеями.

Наконец, предпринимательство должно рассматриваться как отправная точка для преобразования себя. Чтобы ни произошло, предприниматель должен уметь соответствовать экологическим, социальным и экономическим ожиданиям и в то же время должен руководствоваться своей мечтой. Действительно, баланс между внутренними устремлениями и внешними ожиданиями является наиболее важным фактором успеха [1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Методические материалы / Курс: «Предпринимательство» / Минск 2015 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://startup.bntu.by/wp-content/uploads/2014/06/Entrepreneurship_RU.pdf – Дата доступа – 20.02.2020.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Мельникова В. Г. (БГУ им. И.Г. Петровского, г. Брянск)

Научный руководитель: Ковалерова Л. А., к.э.н., доцент

Аннотация. В статье рассмотрены основные направления и виды государственной финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства в РФ, проанализированы ключевые пути ее совершенствования.

Ключевые слова: государственная финансовая поддержка, субъекты малого предпринимательства, поддержка малого бизнеса, пути совершенствования, Российская Федерация.

Экономика государства является сложной системой, развитие которой возможно при эффективном и сбалансированном функционировании отдельных её элементов. Одним из важнейших элементов экономики является сектор малого предпринимательства. Значение малого предпринимательства для развития современной российской экономики трудно переоценить, так как непосредственно оно призвано сохранять здоровую конкурентную среду и препятствовать монополизации рынка. Малый бизнес играет ключевую роль в условиях рыночной системы хозяйствования, вследствие чего его развитие представляет собой один из приоритетов экономической политики государства [7, с.146].

Актуальность современной системы государственной поддержки субъектов малого предпринимательства обусловлена, в первую очередь, потребностью в ускоренном развитии государственных программ в условиях сформировавшихся политических, экономических и социальных ситуаций. Господдержку следует воспринимать не как неотъемлемую функцию государства для всех регионов и предприятий малого предпринимательства, а как механизм, позволяющий определить наиболее эффективных представителей субъектов малого предпринимательства во взаимодействии со структурами крупного бизнеса и государством для решения стратегических задач развития РФ. Таким образом, существует необходимость учета множества своеобразных условий при осуществлении государственной поддержки предпринимательства.

В РФ малое и среднее предпринимательство представляет собой «часть населения страны, занимающуюся предпринимательской деятельностью, зарегистрированную в форме юридического или физического лица, отнесенную

к субъектам малого и среднего предпринимательства, а также внесенную в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства» [5, с.100].

Под государственной поддержкой и регулированием малого предпринимательства понимается «составная доля социального, организационно-правового и политического участия государства в экономических процессах, и состоит в выработке мер, поощряющих предпринимательскую активность, в том направлении, которое необходимо обществу, защищающих от нежелательных последствий с учетом баланса интересов, заключающегося в содействии, присутствии, контроле и перераспределении ресурсов» [7, с.146].

Современная система государственной поддержки и регулирования малого предпринимательства в России представлена:

1) органами государственной власти и органами местного самоуправления;

2) институтом развития сферы малого предпринимательства, который представлен Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства;

3) нормативно – правовыми документами по вопросам регулирования и поддержки малого предпринимательства, центральным звеном которых выступает Конституция РФ, закрепляя само право заниматься предпринимательской деятельностью. Также к нормативной базе следует отнести федеральные законы, Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, нормативные акты субъектов РФ и органов местного самоуправления;

4) инфраструктурой поддержки малого предпринимательства, целью которой является создание благоприятных условий малому предпринимательству посредством специальных организаций [2, с.25], таких как государственные и частные информационные центры, фонды содействия развитию предпринимательства, страховые и консалтинговые компании и так далее.

Ключевые направления государственной поддержки малого бизнеса в России на современном этапе представлены на рисунке 1 [1].



Рисунок 1 – Направления поддержки малого бизнеса в России

Указанные направления необходимы для решения основополагающих проблем предпринимателя, то есть ослабления административных барьеров, устранения недостатка финансовых ресурсов, повышению доступа к выполнению государственных заказов и так далее [4, с.29-30].

Один из основных элементов современной системы государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства представляет собой разрабатываемые органами власти целевые программы, позволяющие согласовать осуществляемые за счет средств бюджетов разных уровней расходы с ожидаемыми социально-экономическими результатами, формирующие основные принципы для стимулирования тех видов экономической деятельности, развитие которых в большей степени отвечает интересам территории [6, с.6].

К основным видам государственной финансовой поддержки малого бизнеса в 2020 году относятся:

1.Субсидия начинающим предпринимателям. Предусмотрено выделение безвозмездной субсидии для владельцев компаний, действующих на рынке менее 2 лет. Максимальный размер - 500 000 руб.

2.Субсидия от Центра занятости. Государственная служба занятости выдает субсидии гражданам, планирующим открыть ИП в размере 60 000 руб.

3.Льготное кредитование. Предусмотрено три варианта:

1.Оформление в банке займа с последующим получением субсидии в объеме процентной ставки.

2.Оформление на небольшой срок микрозайма на сумму 10-100 тыс. руб. под 5-10 % годовых при наличии обязательного условия - финансового обеспечения.

3.Оформление льготного займа при обращении за поручительством в гарантийный фонд.

15 января 2020 года в рамках ежегодного послания Совету Федерации Владимир Путин предложил еще 5

дополнительных мер поддержки:

- стабильные налоговые условия на 6 и более лет, а для крупнейших проектов - на 20 лет;
- регламентация работы контрольно-надзорных органов;
- гибкий режим правового регулирования, позволяющий внедрять инновационные проекты и разработки;
- повышение уровня инвестиционных вложений в приоритетные направления;
- совершенствование программы льготного кредитования, разработанной Центральным банком, совместно с другими банками, как ключевая поддержка малого бизнеса.

4. Участие в конкурсных программах. Имеется ряд программ, реализуемых Фондом содействия инновациям, различающихся по условиям получения, размеру оказываемой поддержки, приоритетному направлению, в числе которых, например, программы Умник, Развитие, Интернационализация, Коммерциализация и Кооперация [3, с.73].

Таким образом, совершенствование современной системы государственной поддержки субъектов малого предпринимательства, безусловно, задача сложная. Как показывает практика, во всех регионах сформирована система поддержки, включающая основополагающие элементы (нормативно-правовая база, государственный аппарат, программы поддержки), но не везде она эффективна. Это объясняется отсутствием единого механизма государственной поддержки субъектов малого предпринимательства и реализации мер поддержки, отчасти подходом к измерению эффективности.

Вследствие этого, можно выделить следующие пути совершенствования государственной финансовой поддержки малого предпринимательства:

1. Формирование правовой среды, обеспечивающей развитие сферы МСП;
2. Финансовое обеспечение государственной поддержки субъектов МСП;
3. Доступность субъектам малого предпринимательства необходимых услуг и ресурсов в рамках созданной инфраструктуры;
4. Разработка процесса сотрудничества власти и предпринимательства при определении направления развития отраслей и выбора приоритетов при поддержке субъектов малого предпринимательства регионов;
5. Вовлечение субъектов малого предпринимательства регионов в разработку как региональных, так и национальных программ развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.12.2019) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Аверин А. В., Рязанов А.А. Совершенствование механизмов государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства московской агломерации //Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 1–1. С. 24 – 31.
3. Ковалерова Л.А., Люхтина В.А. Анализ проблем и перспективы развития взаимоотношений малого бизнеса и государства в РФ//В сборнике: Наука в современном мире сборник материалов VI-ой международной научно-практической конференции. 2017. С. 70-74.
4. Ковалерова Л.А., Филатова Т.А. Проблемы развития малой предпринимательской деятельности в России//Экономика. Социология. Право. 2016. № 4. С. 27-33
5. Ковалерова Л.А., Шестаков И.М., Новиков А.В. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства // В сборнике: Управление социально-экономическими системами, правовые и исторические исследования: теория, методология и практика / Материалы международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и студентов. 2019. С. 100-103.
6. Сангинова Л.Д. Государственная финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства: действующая практика и направления совершенствования // В сборнике: Экономика региона: новые вызовы / сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции. 2016. С. 4-11.
7. Юрченко А. В. Развитие системы государственной поддержки и регулирования малого предпринимательства в России // Молодой ученый. 2018. №6. С. 146-149.
8. Поддержка малого бизнеса: госпрограммы 2020 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.business.ru/article/1360-podderjka-malogo-biznesa-2019-gos-programmy> (дата обращения: 23.02.2020г.)

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ: ТЕНДЕНЦИИ И РЕЗУЛЬТАТЫ

*Мигас И. В. (БИП МФ, г. Могилев)
Научный руководитель: Самусева Л. А., к.э.н., доцент*

Малый бизнес в рыночной экономике является важным сектором, влияющим на темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Поэтому абсолютное большинство развитых государств всемерно поощряет деятельность малого бизнеса. За счет поддержки малого предпринимательства, государство

решает общие проблемы повышения уровня благосостояния населения и увеличения процента среднего класса в государстве. Налоговые поступления от малого бизнеса в значительной степени способствуют пополнению бюджета государств с развитой экономикой.

Опыт развитых рыночных государств показывает, что интенсивность экономического развития напрямую связана с уровнем активности малого и среднего предпринимательства (МСП), удельный вес которого в общем числе организаций достигает более 95-97%, а их доля в ВВП – свыше 50%.

Малое предпринимательство в экономике отождествляется с совокупностью независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка, которые являются гибкими и эффективными с точки зрения затрат, быстро приспосабливаются к меняющимся условиям и пожеланиям клиентов. Для их деятельности характерен небольшой размер, как самого бизнеса, так и прибыли, дохода, в сравнении со средними и крупными предприятиями, а также ограниченная численность работников. Малое предпринимательство является важным субъектом экономической деятельности страны, без его участия практически невозможно формирование и развитие самой структуры экономики [1].

Ввиду своей мобильности данный сектор экономики обеспечивает решение многих социально-экономических проблем. Развитие малого предпринимательства способствует стимулированию деловой активности населения и повышению уровня занятости. Активизацию среднего бизнеса связывают с решением задач по обеспечению экономического роста и перехода на инновационный путь развития.

В Республике Беларусь малый бизнес является перспективным развивающимся сектором, постепенно увеличивающим свою роль и значение в обеспечении экономического развития страны.

За период функционирования на территории Республики Беларусь малого предпринимательства произошли значительные изменения в количественном и качественном составе предпринимательских структур, в экономических и правовых условиях их деятельности, государственной политике в сфере малого бизнеса. Изучение процесса создания малых предприятий в Республике Беларусь и динамика их развития свидетельствуют о стабильном росте их количественной составляющей.

В малом и среднем бизнесе Республики Беларусь деятельность осуществляют 241 тыс. индивидуальных предпринимателей и 111,2 тыс. юридических лиц. В их числе 2,3 тыс. средних организаций, 11,5 тыс. малых организаций и 97,4 тыс. микроорганизаций [3].

На конец 2018 г. количество малых предприятий в целом по Республике Беларусь составляло 111214 ед. К уровню 2010 г. их рост составил 127,9 %, к уровню 2015 г. – 103,5 %.

Характерной чертой малого предпринимательства республики является неравномерное распределение его субъектов по территории страны. Почти 60% организаций МСП и более 45% ИП сосредоточены в Минске и Минской области. Тогда как на каждую из оставшихся пяти областей приходится в среднем 7-9% организаций и от 8 до 15% ИП.

Динамика количественных изменений организаций малого предпринимательства представлена на рисунке 1.

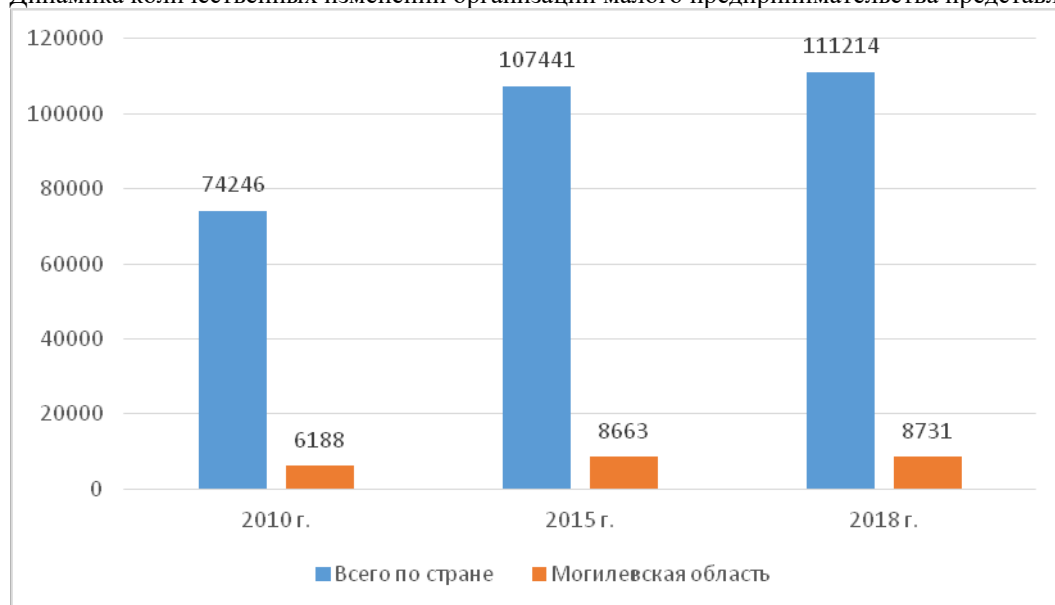


Рисунок 1 – Количество организаций малого предпринимательства на конец года, ед.

Примечание – источник: [3].

Доля предприятий малого бизнеса Могилевской области в общереспубликанской структуре находится на уровне 8,0 % с небольшим снижением в рамках анализируемого периода: 2010 г. – 8,33 %, 2015 г. – 8,06, 2018 г. – 7,85 %.

Рассмотрим динамику количественных показателей по видам субъектов МСП в Могилевской области (таблица 1).

На 1 января 2019 г. в Могилевской области хозяйственную деятельность осуществляли 23 331 индивидуальный предприниматель и 8 731 организация малого и среднего предпринимательства, в том числе 7 698 микроорганизаций

(88,2% от общего количества организаций МСП), 840 малых организаций (9,6%) и 193 средних организации (2,2%).

В целом в секторе малого и среднего предпринимательства наблюдается тенденция роста количества субъектов малого бизнеса. Общее число организаций в 2018 г. к уровню 2010 г. увеличилось на 1354 ед. или на 18,4 %, число индивидуальных предпринимателей – на 308 ед. или на 1,3 %. Однако по видам организаций за этот период рост отмечается только микробизнесов (124,2 %). Количество малых организаций к уровню 2010 г. составило 92,9 %, средних организаций – только 69,9 %. При этом наибольшие темпы роста характерны для периода 2010-2015 гг.: рост количества организаций составил 1286 ед. (на 17,4 %), индивидуальных предпринимателей – 642 ед. (на 2,8 %). В 2018 г. к уровню 2015 г. число организаций выросло на 68 ед. (на 0,8 %), число индивидуальных предпринимателей сократилось на 334 ед. (на 1,4 %).

Таблица 1 – Количество субъектов малого и среднего предпринимательства Могилевской области

Показатели	2010 год	2015 год	2018 год	Отклонение, (+,-)		Темп роста, %	
				2015 г. от 2010 г.	2018 г. от 2015 г.	2015 г. к 2010 г.	2018 г. к 2015 г.
Микро-, малые и средние организации, ед. в т.ч.	7377	8663	8731	1286	68	117,43	100,78
-средние организации	276	209	193	-67	-16	75,72	92,34
-микро- и малые организации из них:	7101	8454	8538	1353	84	119,05	100,99
микроорганизации	6197	7562	7698	1365	136	122,03	101,80
малые организации	904	862	840	-42	-22	95,35	97,45
Индивидуальные предприниматели, чел.	23023	23665	23331	642	-334	102,79	98,59

Примечание – источник: [2,3].

В структуре сектора МСП за 2018 г. наибольший удельный вес (88,2 %) занимают микроорганизации. Доля малых организаций составляет 9,6 %, средних организаций – 2,2 %. В динамике с 2010 г. удельный вес микроорганизаций увеличился на 4,2 п.п. (с 84,0 до 88,2 %), при этом соответственно сократился удельный вес малых организаций на 2,7 п.п. (с 12,3 до 9,6 %), средних организаций – на 1,5 п.п. (с 3,7 до 2,2 %).

В отраслевом разрезе сектор МСП сосредоточен преимущественно в сфере услуг населению. Удельный вес малых организаций, работающих в сфере услуг, составляет 65,0 %. Такая отраслевая ориентация не случайна: в сфере услуг для начала собственного дела, как правило, не требуется большой стартовый капитал и имеет место довольно быстрая отдача от вложенных средств.

Наиболее распространенными в 2018 г. были следующие виды экономической деятельности:

- оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов (38,7% от общего количества организаций и индивидуальных предпринимателей);

- транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность (13,8%);

- промышленность (8,7%);

- строительство (7,1%);

- профессиональная, научная и техническая деятельность (7,0%).

Основные показатели деятельности субъектов МСП представлены в таблице 2.

Средняя численность работников является одним из важнейших показателей оценки функционирования бизнеса. В 2018 г. в сфере малого и среднего предпринимательства Могилевской области было занято 122,7 тыс. чел. К уровню 2010 г. наблюдается сокращение численности занятых на 12,2%, к уровню 2015 г. – рост на 2,6 тыс. чел. (102,2 %).

По видам организаций сложились следующие показатели средней численности работников:

- микроорганизации – 3,5 чел.;

- малые организации – 38,5 чел.;

- средние организации – 164,4 чел.

Следовательно, более 88 % организаций сектора МСП обеспечивают работой в среднем 3,5 чел., а средневзвешенная численность занятых в расчете на одного субъекта по сектору в целом составляет чуть более 10 чел., т.е. почти в 1,5 раза ниже предельной численности, установленной для микроорганизаций.

Экономические показатели деятельности МСП в регионе представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные показатели деятельности субъектов малого предпринимательства Могилевской области

Показатели	2010 год	2015 год	2018 год	Отклонение, (+,-)		Темп роста, %	
				2015 г. от	2018 г. от	2015 г. к	2018 г. к 2015 г.

				2010 г.	2015 г.	2010 г.	
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	136,8	120,1	122,7	-16,7	2,6	87,8	102,2
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, руб.	84,0	491,9	659,5	407,9	167,6	585,4	134,1
Объем производства продукции, работ, услуг, млн. руб.	569,6	2593,7	4349,1	2054,1	1755,4	в 4,6 р.	167,7
в т.ч. промышленного производства	234,9	1148,6	2308,8	913,7	1160,2	в 4,9 р.	201,0
Розничный товарооборот торговли, млн. руб.	178,7	680,8	1021,5	502,1	340,7	в 3,8 р.	150,0
Экспорт товаров, млн. долл. США	212,2	357,7	677,8	145,5	320,1	168,6	189,5
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	220,7	582,9	672,3	362,2	89,4	264,1	115,3

Примечание – источник: [2,3,4].

Средняя численность работников является одним из важнейших показателей оценки функционирования бизнеса. В 2018 г. в секторе МСП было занято 122,7 тыс. чел., что на 2,6 тыс. чел. больше уровня 2015 г. и на 16,7 тыс. чел. меньше уровня 2010 г.

Номинальная начисленная заработная плата работников субъектов малого предпринимательства в 2018 г. составила 659,5 тыс. руб. при росте к уровню 2015 г. на 134,1%.

Объем производства продукции в 2015 г. по сравнению с 2010 г. увеличился в 4,6 раза, в 2018 г. к уровню 2015 г. рост составил 167,7%, в т.ч. промышленной продукции, соответственно по периодам, в 4,9 и 2,0 раза.

Розничный товарооборот вырос в 2015 г. к уровню 2010 г. в 3,8 раза, в 2018 г. к уровню 2015 г. – в 1,5 раза.

Экспорт товаров субъектами МСП составляет 677,8 млн. долл. США и имеет тенденцию поступательного роста: в 2015 г. – 168,6% к уровню 2010 г., в 2018 г. – 189,5% к уровню 2015 г.

По уровню вовлеченности во внешнеэкономические связи регионы Беларуси имеют ярко выраженные различия. Основную долю экспорта республики обеспечивает г. Минск (34,5 %). На Могилевскую область приходится 7,0 % республиканского объема экспорта и 3,5 % импорта.

Большую роль в обеспечении экспорта играет внешнеэкономическая деятельность малых и средних предприятий, расположенных в свободной экономической зоне (СЭЗ «Могилев»). Рост экспорта обеспечивается, в частности, за счет СООО «Джокей пластик», производящего пластмассовую упаковочную тару методом литья под давлением, СООО «СТЛ Экструзия» за счет роста объемов производства и экспорта оконных систем «Монблан», ИООО «Карбелтекс», занятого производством покрывал и постельного белья, ИП «Реплас-М» за счет увеличения производства и экспорта ПЭТ-хлопьев.

Одновременно рост объемов экспорта предусматривается за счет созданных в СЭЗ новых производств ООО «Изоспан», ИООО «СБИ Каучук», ИООО «ВМГ Индустри» и ООО «ПЦЦ БелПол», привлечения других субъектов хозяйствования малого и среднего бизнеса.

На протяжении анализируемого периода наблюдается рост инвестиций в основной капитал субъектами малого предпринимательства, однако интенсивность роста в 2018 г. к уровню 2015 г. снизилась по сравнению с предыдущим периодом с 264,1% до 115,3%.

Показатели конечных результатов деятельности МСП Могилевской области отражены в таблице 3.

Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг субъектов малого и среднего предпринимательства за 2018 год составила 7 026,8 млн. руб. при росте в 2015 г. к уровню 2010 г. в 4,3 раза, в 2018 г. к уровню 2015 г. – 159,3%. Для сравнения: рост данного показателя в целом по экономике области составил, соответственно, 166,8% и 137,1%.

Таблица 3 – Финансовые показатели деятельности субъектов малого предпринимательства Могилевской области

Показатели	2010 год	2015 год	2018 год	Отклонение, (+,-)		Темп роста, %	
				2015 г. от 2010 г.	2018 г. от 2015 г.	2015 г. к 2010 г.	2018 г. к 2015 г.
Выручка от реализации продукции, млн. руб.	1020,0	4420,0	7026,8	3400,0	2606,8	в 4,3 р.	159,0
Прибыль от реализации, млн. руб.	45,4	201,2	453,1	155,8	251,9	в 4,4 р.	225,2
Чистая прибыль, млн. руб.	40,6	90,0	304,1	49,4	214,1	221,7	в 3,4 р.
Рентабельность реализованной продукции, %	6,0	7,7	11,1	1,7	3,4	-	-

Рентабельность продаж, %	4,9	6,4	9,0	1,5	2,6	-	-
Удельный вес убыточных организаций, %	14,3	19,9	15,1	5,6	-4,8	-	-

Примечание – источник: [2,3,4]

Субъекты МСП Могилевской области в 2018 г. получили в совокупности 453,1млн. руб. прибыли от реализации продукции, работ, услуг при росте к уровню 2015 г. в 2,2 раза.

Чистая прибыль в 2018 г. составила 304,1 млн. руб., что в 3,4 раза больше показателя 2015 г.

Рентабельность реализованной продукции МСП за период 2010-2018 гг. выросла с 6,0 до 11,1%, рентабельность продаж – с 4,9 до 9,0%.

Дальнейшему развитию малого бизнеса в регионе способствует производственная кооперация (субконтрактация) субъектов предпринимательства с крупными организациями. Например, ООО «Алмаз» сотрудничает с ЗАО «Бобруйскмебель» и РУП «Могилевлифтмаш», ЗАО «Политекс» – с ОАО «Химволокно», УЧПП «Куво» – с ОАО «МАЗ».

Сектор малого и среднего предпринимательства вносит значительный вклад в экономику региона. На его долю приходится 28,2% занятых в экономике, 24,1 % валового внутреннего продукта, 24,8% валовой добавленной стоимости, 35,1% выручки от реализации продукции, 32,9% объема экспорта, 39,3% инвестиций в основной капитал (таблица 4). Большинство показателей имеют в анализируемом периоде положительную динамику.

Таблица 4 – Удельный вес малого и среднего предпринимательства в экономике Могилевской области, %

Показатели	2010 год	2015 год	2018 год	Отклонение, (+,-)	
				2015 г. от 2010 г.	2018 г. от 2015 г.
Количество субъектов хозяйствования	68,1	71,4	72,6	3,3	1,2
Валовой региональный продукт	17,0	22,4	24,1	5,4	1,7
Валовая добавленная стоимость	17,2	22,8	24,8	5,6	2,0
Средняя численность работников и ИП	27,0	26,2	28,2	-0,8	2,0
Объем промышленного производства	14,9	18,2	24,1	3,3	5,9
Выручка от реализации товаров, работ, услуг	30,2	30,6	35,1	0,4	4,5
Экспорт товаров	12,7	21,4	32,9	8,7	11,5
Инвестиции в основной капитал	39,4	32,0	39,3	-7,4	7,3

Примечание – источник: [3].

Данные таблицы 3 свидетельствуют, что в 2018 г. 72,6% юридических лиц Могилевской области являлись субъектами малого предпринимательства, что на 4,5 п.п. выше показателя 2010 г.

В 2018 г. 28,2% занятого населения области работало в сфере малого предпринимательства, что на 0,8 п.п. меньше, чем в 2010 г. и на 2,00 п.п. больше показателя 2015 г.

Субъектами малого предпринимательства произведено в 2018 г. более 30% продукции, в т.ч. промышленного производства – 24,1%. В 2010 г. данное соотношение составляло 19,1 % и 6,5%.

Вклад в общую выручку региона составляет 35,1% при росте к уровню 2010 г. на 4,9%.

Субъекты малого и среднего предпринимательства экспортируют 32,9% товаров от общего объема экспорта по региону. Данный показатель увеличивается из года в год. Рост удельного веса в сравнении с 2015 г. составил 11,5 п.п.

Таким образом, малый бизнес – необходимый элемент рыночной экономики, позволяющий решать важные социально-экономические задачи, в числе которых занятость населения. Малый бизнес не противостоит крупным и средним компаниям, а тесно взаимодействует с ними, участвует в структурной перестройке экономики, в ускорении инновационных процессов и обеспечении экономического роста.

Изложенное свидетельствует о преобладании положительных тенденций в развитии сектора малого предпринимательства в Могилевской области. В то же время отмечаются наиболее быстрые темпы развития до 2015 г. Далее развитие имело более стабильный характер.

Субъекты малого предпринимательства региона вносят существенный вклад в развитие его экономики, масштабы которого имеют положительную динамику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Береснева, А.В. Роль малого бизнеса в развитии экономики / А.В. Береснева // ЭКО – 2017. – №8. – С. 25–32.
2. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь 2017 : стат. сборник/ Национальный статистический комитет Респ. Беларусь // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа: www.belta.by. – Дата доступа: 26.11.2019.
3. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь 2019 : стат. сборник/ Национальный

статистический комитет Респ. Беларусь // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа: www.belta.by. – Дата доступа: 26.11.2019.

4. Регионы Республики Беларусь 2019: стат. сб. на рус. и англ. яз. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь// Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа: www.belta.by. – Дата доступа: 24.02.2020.

5. Шехова, М.А. Статистическое наблюдение малого предпринимательства / М.А. Шехова // Белорусский экономический журнал. 2018. – № 4. – С. 58–64.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА ОСНОВЕ ОРГАНИЗАЦИИ КЛАСТЕРОВ

Минина Е. А. (ВГТУ, г. Витебск)

Научный руководитель: Яшева Г. А., д.э.н., профессор

Предпринимательство играет важную роль в экономическом развитии стран. Вклад малого и среднего предпринимательства (МСП) в ВВП Европейского Союза составляет 50% [11], в экономике Китая – 60% [10]. Удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь в ВВП составил 24,6% [5], что в 2 раза ниже, чем в странах ЕС.

В Беларуси низкий уровень инновационности малого и среднего бизнеса – всего 3,55%, тогда как международные сравнения свидетельствуют о большей активности в зарубежных странах: Бельгия – 39,8%, Германия – 37,9%, Ирландия 41,3%, Норвегия 35,2%, Финляндия 38,3% [3]. Удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) у субъектов МСП снизился в Республике Беларусь за период 2016–2018 гг. с 10,2% до 3,7% [5].

Среди направлений возрастания инновационного потенциала малого научно-технического предпринимательства Беларуси выделяется перспектива включения данного сектора экономики в инновационные кластеры. А именно, переориентация деятельности малых научно-технических организаций с мелкосерийного наукоёмкого производства на разработку инновационного продукта или технологии с дальнейшим его внедрением на крупных предприятиях. Генерируемые в рамках кластера «субинновации» гораздо эффективнее разрабатываются коллективами малых научно-технических организаций и внедряются на крупных предприятиях в рамках кластерного взаимодействия.

Зарубежный опыт кластерного подхода свидетельствует, что формирование кластеров дает значительный импульс инновационному развитию, в том числе за счет повышения активности малого и среднего бизнеса [1, 2, 6, 9].

В Беларуси кластерный подход к инновационному развитию экономики нашел отражение в Государственных программных документах: Национальной программе поддержки и развития экспорта на 2016–2020 годы, Концепции Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года, Программе развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года.

Анализом различных аспектов феномена научно-технического предпринимательства занимаются исследователи - Глазьев С.Ю., Денисов Е.Ф., Карпова Ю.А., Киселёва Е.В., Косалс Л.Я., Лапин Н.И., Медынский В.Г. и др. Опыт функционирования малых научно-технических организаций описан Завлиным П.Н., Рудаковой И.Е. В Беларуси над инновационной проблематикой работают Байнёв В.Ф., Богдан Н.И., Кобяк О.В., Кучко Е.Е., Марков А.В., Мясникович М.В., Нехорошева Л.Н., Никитенко П.Г., Пустовалов В.К., Слонимский А.А., Соколова Г.Н., Шавель С.А., Янукович М.И., и др.

Положительный зарубежный опыт кластеризации, процессы глобализации и усиление международной конкуренции, недостаточная разработанность кластерного механизма активизации инновационного предпринимательства предопределили цель и задачи исследования.

Цель исследования – обоснование направлений развития инновационного предпринимательства в Республике Беларусь посредством организации инновационно-промышленных кластеров.

Задачи исследования:

- определить понятие инновационно-промышленного кластера и выявить преимущества кластера для малого и среднего бизнеса;
- провести анализ потенциала кластеризации субъектов МСП в Беларуси;
- предложить меры государственной поддержки стимулирования кластерных инициатив в малом бизнесе Республики Беларусь.

Понятие инновационно-промышленного кластера и его преимущества для малого и среднего бизнеса

Постановлением Совета Министров от 16.01.2014 г. № 27 утверждена Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь [4]. Инновационно-промышленный кластер, согласно упомянутому документу, – это «кластер, участники которого обеспечивают и осуществляют инновационную деятельность, направленную на разработку и производство инновационной и высокотехнологичной (наукоёмкой)

продукции»[4]. Состав участников инновационно-промышленного кластера (ИПК) представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 - Состав участников инновационно-промышленного кластера
Источник: на основе [6].

Признаки инновационно-промышленного кластера:

- не является юридическим лицом;
- объединение участников – на принципах добровольности, самоорганизации участников, их территориальной локализации, кооперации и конкуренции;
- в состав входят научно-исследовательские и образовательные учреждения.
- технологической базой компаний является последний технологический уклад (6 уклад в настоящее время);
- включение в состав кластера инновационной инфраструктуры;
- цель объединения участников – генерация и коммерциализация инноваций.

Кластеры способствуют активизации инновационной деятельности. Это происходит за счет следующих факторов:

- накопления в кластерах знаний коммерческого и производственного характера и быстрой диффузии знаний в кластере;
- создания инноваций благодаря внутренней конкуренции между производителями кластера;
- ускорения внедрения инноваций в результате сотрудничества между поставщиками и производителями;
- приобретения новшеств в рамках международного технологического сотрудничества кластеров (СП, франчайзинговые предприятия, транснациональные корпорации).

Анализ потенциала кластеризации субъектов МПС в Беларуси

Кластерный потенциал в Беларуси на 01.02.2020 г. составили следующие инновационные кластеры: Инновационно-промышленный кластер биотехнологий и зеленой экономики «Полесье»; Инновационно-промышленный кластер (ИПК) «Союз медицинских, фармацевтических и научно-образовательных организаций «Медицина и фармацевтика – инновационные проекты»; Инновационно-промышленный кластер в области аграрных биотехнологий и «зеленой» экономики Горецкого района на базе УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия» и ООО «Технопарк Горки»; Инновационно-промышленный нефтехимический кластер в г. Новополоцк; Инновационно-промышленный композитный кластер в г. Полоцк; Ассоциация «Инновационное приборостроение»; «Инновационно-промышленный кластер «Микро-, опто- и СВЧ-электроника» [6].

Процесс кластеризации экономики сопровождается формированием совокупностей конкурирующих между собой малых и средних предприятий, группирующихся вокруг лидирующих крупных фирм на основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей.

Возможности и перспективы кластеризации экономики в существенной мере определяются уровнем развития малого и среднего предпринимательства, технико-технологическим потенциалом его субъектов, способностью интегрироваться в производственные цепочки, налаживать кооперационное сотрудничество как между собой, так и с крупными компаниями-лидерами.

В Республике Беларусь в течение ряда последних лет в секторе малого и среднего предпринимательства (МСП) наблюдаются существенные позитивные изменения. Так, количество субъектов МСП за последние десять лет увеличилось почти на 18 % и составило на 1 января 2019 г. более 352 тыс. единиц. При этом количество организаций увеличилось более чем в 1,4 раза, а индивидуальных предпринимателей (ИП) – в 1,1 раза (рисунок 2).

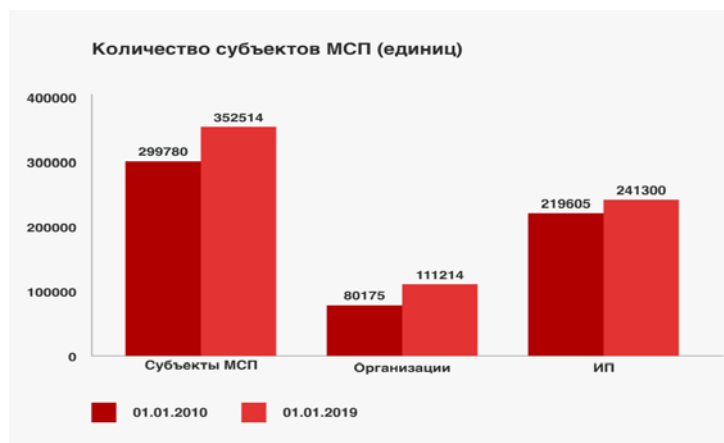


Рисунок 2 – Количество субъектов малого и среднего предпринимательства
Источник: [6].

Увеличился и удельный вес субъектов МСП в основных экономических показателях страны – на долю данного сектора сегодня приходится 24,6 % ВВП и более трети занятых в экономике (с учетом ИП и физических лиц, привлекаемых ими по трудовым и гражданско-трудовым договорам этот показатель составит 40,7 %).

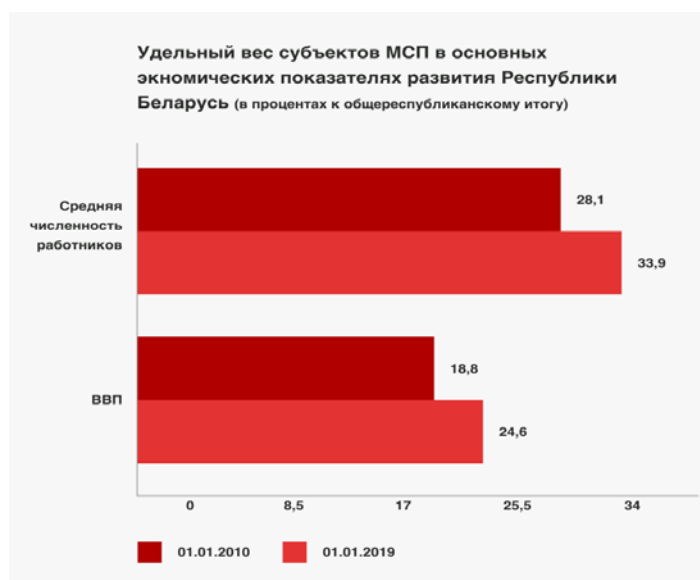


Рисунок 3 – Удельный вес субъектов МСП в основных экономических показателях развития РБ
Источник: [6].

Тем не менее, несмотря на довольно динамичный рост числа субъектов МСП, их вклад в экономику страны остается пока существенно ниже уровня промышленно развитых стран, где доля данного сектора в производстве ВВП и обеспечении занятости колеблется в пределах от 50 до 80 %.

В структуре сектора МСП Беларуси наибольший удельный вес занимают микропредприятия – почти 87 %; доля малых предприятий составляет чуть более 10 %, а на долю средних приходится 2 % [5].

В условиях глобализации, когда специализация и кооперация производства, вышедшая за пределы отдельных стран и регионов, стала, ведущим фактором повышения конкурентоспособности, белорусские предприятия постепенно теряют свои позиции не только на внешних, но и на внутреннем рынке. В последние годы многие из них функционируют во многом благодаря лишь государственной поддержке. Поэтому для появления кластеров в Беларуси необходимо:

- с одной стороны, наличие заинтересованности и готовности крупных производств к реструктуризации, налаживанию кооперационного сотрудничества со специализированными частными субъектами МСП в целях повышения собственной эффективности;
- с другой стороны, наличие развитого частного сектора экономики, обладающего достаточным техническим и кадровым потенциалом для обеспечения нужд крупного производства.

Меры государственной поддержки развития кластерных инициатив в инновационном МСП Республики Беларусь

С учетом институциональной среды и накопленного опыта кластеризации в Республике Беларусь, мировых трендов, зарубежного опыта кластеризации, положений Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации, Стратегии развития малого и

среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года, а также степени готовности к кластеризации субъектов МСП, предлагаются следующие меры поэтапного стимулирования развития кластерных инициатив в МСП Республики Беларусь в целях роста уровня инновационности производства:

Для создания реальных кластеров необходимо стимулировать развитие отношений сетевого сотрудничества (в т.ч. отношений коопетиции) между членами кластера. Необходимо просвещение и подготовка представителей государственного сектора, центров поддержки предпринимательства и деловых кругов путем: проведения обучающих семинаров и тренингов; разработки методических материалов для предпринимателей и чиновников; подбора и обучения специалистов, которые призваны распространять идеи кластеров.

В рамках проектов государственно-частного партнерства целесообразно создание кластерной инфраструктуры для управления процессом кластеризации и развития инновационного предпринимательства, таких как: ассоциации; центры кластерного развития; некоммерческие партнерства; бизнес-инкубаторы; агентства регионального развития; грантообразующие фонды[8].

В целях формирования инновационно-промышленных кластеров рекомендуются следующие меры. Предлагается создавать новые институциональные научно-образовательные структуры:

1) *Совместные научно-исследовательские лаборатории (НИЛ)* – созданные на базе исследовательских институтов и университетов совместно с субъектами МСП. Задачи совместной НИЛ: повышение качества подготовки специалистов и научно-педагогических кадров для кластеров; рост квалификации профессорско-преподавательского состава университета и повышение квалификации научных работников университета; укрепление и развитие научно-интеллектуального потенциала университета; выполнение программ инновационного развития и хозяйственных научных разработок; укрепление научных контактов в области производства между сотрудниками университета и научно-исследовательскими организациями; совместное выполнение научных разработок для предприятий кластера.

2). *Создание научно-технических спин-офф предприятий*, которые образуются путем ответвления от вузов и научных организаций для внедрения разработок и результатов исследований. Открытые на базе университетов инновационные компании, позволяют превратить результаты исследований и открытий в качественные образцы изделий с более высокими потребительскими, технологическими, техническими, экономическими и иными свойствами, чем существующие, а также обеспечивают вчерашних студентов дополнительными рабочими местами.

Направления сетевого сотрудничества в рамках научно-технического спин-офф предприятия:

- совместное (ученые регионального университета и специалисты предпринимательских структур) выполнение исследовательских работ;

- совместное конструирование и разработка инновационных продуктов;
- совместная разработка инновационных товаров из продуктов переработки;
- совершенствование дизайна продукта;
- внедрение инновационного оборудования.

3). Для обеспечения *сетевого* сотрудничества предлагается *создавать технологические и цифровые платформы*.

Технологическая платформа – это площадка, на которой собираются представители кластера, стейкхолдеры и чиновники регионального уровня для обсуждения вопросов развития и повышения эффективности всех субъектов кластера.

Цифровая платформа – это система формальных и неформальных правил и алгоритмов взаимодействия между поставщиками и потребителями товаров (услуг), предназначенная для снижения издержек взаимодействия между ними и обеспечиваемая архитектурным стеком программно-аппаратного обеспечения, необходимого для хранения и анализа цифровых данных об участниках взаимодействия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В цифровой экономике драйвером инновационности является сетевая модернизация иерархических экономических структур, результатом которой является создание сетевых организаций: стратегических альянсов, кластеров, инновационных сетей, потребительских сетей. Преимущества кластеров для малого бизнеса заключаются в возможности встраиваться в цепочки добавленной стоимости, открывать новый бизнес, а также повышать эффективность существующего бизнеса путем формирования кластерных связей и сотрудничества.

Государственная политика развития малого и среднего предпринимательства на основе кластерного подхода в Республике Беларусь должна базироваться на следующих инструментах поддержки.

1. *развитие инновационного потенциала*, предусматривающее осуществление финансовой поддержки НИОКР, создание научных и технологических парков, центров трансфера технологий, инновационных баз данных, содействие в коммерциализации НИОКР;

2. *развитие человеческого капитала*, предусматривающее мероприятия по повышению качества образования по профилю кластера, программы повышения квалификации, стимулирование притока специалистов из других регионов и из-за рубежа;

3. *поддержка бизнес-инициатив*, предусматривающая создание бизнес-инкубаторов по профилю кластера, венчурных фондов, содействие доступу к кредитным ресурсам, предоставление в лизинг оборудования на льготных условиях, определенные налоговые преференции, предоставление льгот по использованию государственного имущества,

4. создание цифровых и технологических платформ для обеспечения коммуникаций участников кластера и государственного регулирования процесса кластеризации.

1. Антипин И.А. Кластерный подход в развитии малого и среднего предпринимательства региона // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон.научн. журн. 2017. № 2(35). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/4216>. Дата доступа: 18.09.2019.
2. Мальцев, А. Н. Кластеры в современном мире: рейтинг самых развитых стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ppt.ru/news/134649>. Дата доступа: 18.10.2019.
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск . 2019. URL:<http://www.scienceportal.org.by/upload/Publications/Science%20and%20innovation%20-%202018.pdf/>.
4. Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации: Постановление Совета Министров Республики Беларусь // КонсультантПлюс. Беларусь, ЗАО «КонсультантПлюс». – 16.01.2014 – № 27.
5. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. URL: <http://www.belstat.gov.by>
6. Официальный сайт CLUSTERLAND. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clusterland.by/>. - Дата доступа: 24.02.2020.
7. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 «Беларусь – страна успешного предпринимательства». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/proekty-npa/strategija/2-PROEKT-Strategii-05.07.2017.pdf>. - Дата доступа: 15.11.2019.
8. Яшева, Г. А., Костюченко, Е. А. Методологические аспекты кластерного подхода к инновационному развитию и повышению конкурентоспособности национальной экономики // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2016. – № 1(30). – С. 188–208.
9. Яшева, Г. А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства / Г. А. Яшева. – Витебск: УО «ВГТУ», 2010. – 373 с.
10. China financing SMEs and Entrepreneurs 2017. URL: http://www.dx.doi.org/10.1787/fin_sme_2017-17-en/
11. SBA Fact Sheet-European Union. URL: <http://www.Ec.europa.eu/small-business>.

ОСНОВНЫЕ УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Никитина В. Е. (МГУП, г. Могилев)

Научный руководитель: Миренкова И. В., старший преподаватель

В процессе хозяйственной деятельности предприятия вступают в деловые взаимоотношения с деловыми партнерами – другими фирмами, организациями, индивидуальными предпринимателями по поводу поставками товаров, выполнения различных работ и оказания услуг. За полученные товары и оказанные услуги необходимо расплачиваться. Момент оплаты не всегда совпадает с моментом получения. В этом промежутке одна сторона оказывается должна другой, и денежные обязательства занимают особое место в отношениях участников. Для объективного анализа и оценки активов и обязательств предприятия в бухгалтерском учете особую актуальность приобретают достоверность отражения дебиторской и кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность – это, по сути, задолженность других организаций, работников и физических лиц перед данной организацией. При ее образовании контрагент выступает в роли дебитора, т. е. должника, а его долг перед организацией отражается в бухгалтерском учете как дебетовое сальдо по счету (субсчету) расчетов организации с этим контрагентом. [1]

Дебиторская задолженность в бухгалтерском учете возникает, когда наше предприятие платит наперед поставщику, т.е. выдает аванс, либо наши покупатели не оплатили нам за то, что купили у нас. Сотрудники тоже могут вызывать дебиторскую задолженность. Это происходит тогда, когда, например, сотруднику выданы суммы в подотчет. Также к дебиторской задолженности будут относиться выданные кредиты и займы, переплата налогов и т.д.

Дебиторскую задолженность можно классифицировать по нескольким признакам.

1. По срокам погашения – на долгосрочную и краткосрочную. Краткосрочная – долг, погашаемый в течение года с момента заключения договора. Например, если оплата за отгруженные материалы должна поступить через два месяца. Долгосрочная – со сроком погашения больше года. Например, заем для сотрудника.

2. По срокам погашения обязательств – на нормальную или просроченную. Срочная, или нормальная, – когда еще не пришло время гасить долг. Например, компания поставила клиенту товар, но по договору тот может заплатить в течение 10 дней. Спустя неделю его задолженность еще считается нормальной. Просроченная задолженность появляется, когда указанные в договоре сроки вышли.

3. В зависимости от объекта возникновения задолженности:

Дебиторская задолженность за товары, услуги, работы (включая не оплаченные в установленные договором сроки);

Дебиторская задолженность по векселям полученным;

Дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;

Дебиторская задолженность по расчетам с персоналом;

Прочая дебиторская задолженность (долги филиалов, дочерних фирм, зависимых компаний, долги по взносам в уставной капитал и т.д.).

4. По вероятности погашения – на сомнительную и безнадежную. Сомнительная не обеспечена залогом, поручительством или банковской гарантией. Безнадежная – с истекшим сроком исковой давности. [3]

Высокий уровень дебиторской задолженности может говорить как о финансовой устойчивости предприятия, так и о неосмотрительных отношениях с покупателями или поставщиками.

К положительным аспектам возникновения дебиторской задолженности можно отнести:

1. Расширение рынка сбыта, путем предоставления отсрочки платежей.

2. Положительное влияние на показатели ликвидности, что улучшает «лицо» предприятия при анализе сторонними компаниями-поставщиками, банками.

К отрицательным последствиям возникновения дебиторской задолженности относится:

1. Нехватка собственных средств у предприятия.

2. Риск невозврата денежных средств.

3. Привлечение заемных источников финансирования производственного процесса и затраты, связанные с их обеспечением.

4. Снижение платежеспособности предприятия.

5. Необходимость выделения дополнительных средств предприятия на работу с дебиторской задолженностью: напоминание о своевременном погашении долга, претензионная и исковая работа и т. д.

Дебиторская задолженность имеет больше плюсов, если она является текущей. При переходе задолженности в просроченную качество задолженности сразу становится отрицательным, и в зависимости от сложности ее взыскания, ликвидность актива «дебиторская задолженность» снижается.

Для эффективного анализа, учета и управления дебиторской задолженностью необходимо правильно ее классифицировать и, в соответствии с этим, принять меры по предотвращению возникновения дебиторской задолженности и минимизации ее сумм.

Если дебиторская задолженность – это то, что должны фирмы, то кредиторская – наоборот, когда та сама задолжала контрагенту.

Кредиторская задолженность возникает в случае, если дата поступления услуг (работ, товаров, материалов и т. д.) не совпадает с датой их фактической оплаты. Кредиторской называют задолженность данной организации другим организациям, работникам и лицам, которые называются кредиторами. Кредиторов, задолженность которым возникла в связи с покупкой у них материальных ценностей, называют поставщиками. Задолженность по начисленной заработной плате работникам организации, по суммам начисленных платежей в бюджет, внебюджетные фонды, фонды социального назначения и другие подобные начисления называют обязательствами по распределению. Кредиторов, задолженность которым возникла по другим операциям, называют прочими кредиторами. Кредиторская задолженность формирует обязательства перед разными группами субъектов. Такие обязательства можно разделить на пять типов задолженностей:

– перед государственным бюджетом и внебюджетными фондами. Такое обязательство сводится к отсутствию или несвоевременной уплате налогов, штрафов, пени и прочих долгов;

– перед сотрудниками. Наличие долгов по заработной плате и прочих обязательных компенсаций работникам компании;

– перед поставщиками. К данному типу относятся все долги организации по оплате поставленной продукции или услуг;

– по кредитам и займам. Обязательство перед банковскими учреждениями и другими кредитными организациями.

– перед учредителями. Обязательство по начислению дивидендов.

По продолжительности кредиторская задолженность, аналогично дебиторской и подразделяется на краткосрочную и долгосрочную.

По срокам погашения обязательств: нормальную и просроченную.

Наличие кредиторской задолженности – это результат хозяйственной деятельности предприятия. При правильном управлении кредиторской задолженностью предприятие получает возможность беспроцентного кредитования за счет ее поставщиков.

К преимуществам кредиторской задолженности можно отнести то, что предприятие не выводит средства из оборота, может использовать средства кредиторов без дополнительных затрат и процентов. Недостатками является то, что за просрочку платежа будет начислена пеня, штраф, снижается ликвидность организации и пр.

Необходимость управления кредиторской задолженностью следует из того, что умелое использование временно привлеченных средств способствует максимизации прибыли от деятельности организации. Управление кредиторской задолженностью предполагает:

– правильный выбор формы задолженности (банковская или коммерческая) с целью минимизации процентных выплат и затрат на приобретение материальных ценностей;

– установление наиболее удобной формы банковского кредита и его срока (краткосрочная ссуда без обеспечения, кредит под залог и т. п.);

– недопущение образования просроченной задолженности, связанной с дополнительными затратами (штрафные санкции, пени).

Для того, чтобы эффективно управлять долгами фирмы необходимо определить их оптимальную структуру:

составить бюджет кредиторской задолженности; разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании и принять определенные значения таких показателей за плановые.

В процессе оптимизации кредиторской задолженности должен проводиться анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений. В зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами.

Чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости (безопасности) и увеличению ее прибыльности и конкурентоспособности, необходимо выработать четкую стратегическую линию в отношении характера привлечения и использования заемного капитала.

Принято считать, что предприятие, которое пользуется в процессе своей хозяйственной деятельности только собственным капиталом, обладает максимальной устойчивостью, но с точки зрения конкурентной борьбы на рынке не имеет значения, какими капиталами оперирует бизнес: своими или заемными. Единственная разница может заключаться в различиях стоимости этих двух категорий капитала. С точки зрения стратегического развития компании отправной точкой должны быть: размер и динамика прибыльности бизнеса, которые напрямую зависят от размера занимаемой на рынке доли, ценовой политики и размера издержек производства (обращения). Вопрос же источников финансирования бизнеса является, по отношению к целям достижения конкурентоспособности предприятия, вторичным.

В ходе разработки стратегии кредитования должны исходить из решения следующих задач – максимизации прибыли, минимизации издержек, достижения динамичного развития (расширенное воспроизводство), утверждения конкурентоспособности – которые, в конечном итоге и определяют финансовую устойчивость компании. Для чего, после использования всех собственных источников финансирования (собственный капитал и прибыль – наиболее дешевые ресурсы), должны быть в заданном объеме привлечены заемные средства кредиторов. При этом наиболее весомым ограничивающим фактором в процессе планирования использования заемного капитала необходимо считать его стоимость, которая должна позволять сохранить рентабельность бизнеса на достаточном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мельников М.А., Романова Ю.Р. Основные вопросы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. – 2017. – № 1
2. Т-Ж: журнал про ваши деньги [Электронный ресурс] / Дебиторская и кредиторская задолженность. – Режим доступа: <https://journal.tinkoff.ru/guide/wiki-debit/>. – Дата доступа: 28.02.2020.
3. Коровяковская Т.О. Дебиторская задолженность организации: причины возникновения, виды и последствия // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. LIV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 6(54).

НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ КАК ПРИМЕР УСПЕШНОЙ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Орлова А. А. (ХНЭУ им. С. Кузнеця, г. Харьков)
Научный руководитель: Ставерська Т. О., к.э.н., доцент*

Аннотация. В работе был произведен анализ условий ведения бизнеса в мире и выделена Новая Зеландия как лидирующая страна. Выявлены особенности политики поддержки малого и среднего бизнеса в Новой Зеландии, ее влияние на динамику численности предприятий данного типа, а также исследованы условия предпринимательской деятельности для иностранцев.

Summary. The paper analyzed the conditions of doing business in the world and highlighted New Zealand as the leading country. The features of the policy of supporting small and medium-sized businesses in New Zealand and its influence on the dynamics of the number of enterprises of this type are revealed. The conditions of entrepreneurial activity for foreigners are also studied.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый и средний бизнес, государственное регулирование, стимулирование, занятость населения, условия деятельности предприятий, экономическое развитие, рыночная экономика.

Key words: small business, small and medium business, state regulation, stimulation, employment, conditions of enterprises, economic development, market economy.

Актуальность темы исследования. Исследование проблем развития малого бизнеса на современном этапе имеет особенно важное значение. Как свидетельствуют результаты теоретических исследований и практический опыт, на сегодняшний день малый и средний бизнес играет чрезвычайно важную роль в мировой экономике, поскольку это наибольший сегмент поддержки глобального бизнеса, который не только способствует созданию новых рабочих мест и обеспечению высокого уровня занятости трудоспособного населения в мире, но и создает условия для повышения уровня жизни и доходов граждан (повышение уровня доходов на 50-60% обусловлено деятельностью малого и среднего бизнеса), уменьшению уровня бедности в мире, активизации инновационных и трансформационных процессов и др. [1]. Лидирующая позиция Новой Зеландии в рейтинге легкости ведения бизнеса определила выбор

данной страны для исследования.

Анализ публикаций. Исследования малого бизнеса получили освещение в трудах отечественных и зарубежных ученых, среди которых Агубаш Н., Акимов О., Варналий З., Воротина Л., Говорушко Т., Горенбургов М., Дрыга С., Игнатъев А., Кириченко О., Крутик А., Мартинюк Л., Медовик В., Муравьев А., Пивоваров М., Реверчук С., Савченко В., Тимченко О. и др.

Цель исследования сводится к выявлению главных характеристик государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Новой Зеландии.

Изложение основного материала исследования. Мировой опыт и практика хозяйствования показывают, что для успешного развития рыночной экономики необходимо существование и взаимодействие множества больших, средних и малых предприятий, их оптимальное соотношение. Немалая роль в этом процессе отведена малому бизнесу, который является наиболее мобильной и быстро перестраивающейся структурой экономики любой страны. Благодаря этому, малое и среднее предпринимательство представляет собой мощный рычаг решения комплекса экономических, социальных и политических проблем. Для развития любого общества решение этих проблем является первоочередной задачей.

В экономике ведущих стран мира практически нет сфер, в которых продукция и услуги малого бизнеса не занимали бы значительную часть рынка. Это обусловлено тем, что малый бизнес дает экономике возможность иметь должную гибкость, позволяет мобилизовать финансовые и производственные ресурсы населения, освоить перспективные производства.

В развитых странах уже давно существует и продуктивно функционирует система поддержки и стимулирования малого предпринимателя [2].

Группа Всемирного банка ежегодно проводит исследование «Ведение бизнеса» (Doing Business), которое оценивает в 190 странах простоту осуществления предпринимательской деятельности на основе 10 индикаторов. Доклад посвящён оценке нормативных актов, регулирующих деятельность малых и средних предприятий на протяжении всего жизненного цикла, и порядку их применения на практике. Эксперты Всемирного банка, составляющие рейтинг, принимают во внимание 10 ключевых сфер предпринимательства: начало бизнеса, разрешения на строительство, подключение электроэнергии, регистрация недвижимости, получение кредита, защита миноритарных инвесторов, налогообложение, возможность международной торговли, обеспечение соблюдения контрактов, разрешение споров [3].

Проанализировав рейтинг Doing Business за период с 2016 по 2020 года были выявлены несменные лидеры по легкости ведения бизнеса в мире.

Таблица 1 – Лидеры рейтинга DoingBusiness за 2016-2020 гг.

Место	2016	2017	2018	2019	2020
1	Сингапур (87,34)	Новая Зеландия (87,01)	Новая Зеландия (86,55)	Новая Зеландия (86,59)	Новая Зеландия (86,8)
2	Новая Зеландия (86,79)	Сингапур (85,05)	Сингапур (84,57)	Сингапур (85,24)	Сингапур (86,2)
3	Дания (84,40)	Дания (84,87)	Дания (84,06)	Дания (84,64)	Дания (85,3)

Начиная с 2017 года первое место по суммарной степени благоприятности условий для предпринимательской деятельности заняла Новая Зеландия, которая сместила на второе место Сингапур, бывший лидером рейтинга в течение девяти лет подряд. В частности, лидирует по таким показателям, как оформление разрешений на строительство, регистрация собственности и получения кредитов. Бюрократическая процедура регистрации компании сведена к минимуму. В первую десятку стран-лидеров также вошли: Дания, Гонконг, Южная Корея, Норвегия, Великобритания, Соединённые Штаты Америки, Швеция и Македония [4].

Объектом нашего исследования была выбрана Новая Зеландия как бесспорный лидер последних четырех лет, одна из наиболее развитых стран Азиатско-Тихоокеанского региона. При количестве населения 4,5 млн. человек, ВВП страны составляет 158,9 млрд. долл., при том, что еще 30 лет назад Новая Зеландия имела отрицательную динамику экономического развития [5].

После 1984 года в Новой Зеландии состоялась смена национального курса развития. Внедрена экономическая стратегия дерегулирования и восстановления рыночного процесса, которые прежде всего были нацелены на ликвидацию контроля над финансовыми рынками, отмену государственного контроля над процентными ставками, на приватизацию государственного сектора, снижение тарифов и устранение лицензирования импорта.

Провели и структурные реформы: изменение удельного веса производственного сектора в пользу сферы услуг, в частности развития туризма. К тому же либерализация внешних отношений позволила конкурентоспособным производителям интегрироваться в мировые цепи создания добавленной стоимости. Например, небольшая инженерная компания «Scott Technology» стала мировым лидером в поставке оборудования для производства холодильников и стиральных машин.

То есть традиционные сферы производства – шерсть, мясо и молочные продукты, которые были когда-то основой процветания Новой Зеландии, - трансформировались в производственный сектор нового типа, процветающий туризм и мощное развитие энергетической сферы на основе геотермальной энергии. Теперь Новая Зеландия – страна, где работает больше всего малых предприятий на душу населения в мире [6].

Политика государства благоприятная для иностранных компаний. Отсутствуют такие налоги, как налог на наследство, общий налог на прирост капитала, налог на заработную плату и социальное обеспечение, на охрану здоровья (за исключением очень низкого налога на страхование от несчастных случаев). В стране предусмотрена программа налоговой лояльности: доходы от зарубежных инвестиций или пенсии могут быть освобождены от налога в Новой Зеландии в течение первых четырех лет в случае оформления статуса «переходный налоговый резидент». Это предусматривает налогообложение только полученного в Новой Зеландии источника дохода с одновременной защитой от двойного налогообложения.

Отдельного внимания заслуживает успешная инвестиционная политика, роль которой правительство Новой Зеландии признало ключевой в росте экономики. Достижению этих целей посвящена деятельность специального органа – Агентства поощрения инвестиций. Ряд инициатив также поддерживает бизнес на ранней стадии развития, а налоговые льготы – научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую работу.

В 2016 году Группой развития малого бизнеса была предложена программа «Малый и средний бизнес в Новой Зеландии», результатом которой являются благоприятные условия для предпринимательства. Зарегистрировать бизнес в Новой Зеландии можно буквально в течение суток онлайн через правительственный сайт. Предприниматель может сам заниматься ведением книги первичного учета. Резиденты и нерезиденты Новой Зеландии платят одинаковый налог на прибыль 28% и НДС (GST) 15%. Подоходный налог – прогрессивная ставка в зависимости от годового дохода (тысяч новозеландских долларов):

- от 0 до 14 – 10,5%;
- от 14 до 48 – 17,5%;
- от 48 до 70 – 30%;
- более 70 – 33%.

Новая Зеландия имеет наименьшее количество необходимых процедур, а также самый короткий срок для регистрации нового бизнеса [7].

После введения программы в 2016 году, наблюдаем значительное увеличение количества предприятий с количеством персонала до 49 человек.

Таблица 2 – Динамика создания новых рабочих мест малыми предприятиями

Группы численности сотрудников	Количество созданных рабочих мест					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1–5	10 200	14 700	17 100	17 700	16 900	17 100
6–9	3 850	7 100	7 100	7 700	8 200	8 800
10–19	3 950	6 700	6 700	7 600	8 100	8 700
20–49	2 650	4 150	4 100	3 850	4 300	6 200

В 2017 году общее количество малых предприятий достигло 487 602, что составляет 97% всех предприятий в Новой Зеландии и дает рабочие места 30% работоспособного населения Новой Зеландии. Именно малый бизнес дает около 27 процентов валового внутреннего продукта Новой Зеландии.

Таким образом можно вполне обоснованно говорить о высокой степени эффективности политики Новой Зеландии в сфере поддержки малых предприятий и целесообразности внедрения её инструментов в практику государственного регулирования.

Выводы. Последние несколько лет Новая Зеландия занимает первые строчки в рейтинге легкости ведения бизнеса. При этом государство закладывает в основу оценки предпринимательских инициатив определение собственных польз (рост числа рабочих мест, развитие отстающих территорий, величины финансовых вложений, привлечение новых идей производств). Стимулирующая политика при правильном ее проведении и четком формировании целей дает положительные результаты на развитие экономики страны, как было показано на примере мирового лидера. Использование опыта Новой Зеландии, при условии приспособления к условиям экономики страны, может значительно повысить уровень не только экономического, но и социального развития государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецов В. В. Выявление двигателя развития малого и среднего предпринимательства в России // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2018. – Т. 8. - № 3А. – С. 167-177.
2. Орлова Т. С. Зарубежный опыт взаимодействия органов власти и субъектов малого предпринимательства / Т. С. Орлова, Н. А. Королева // Дискуссия. – 2017. - №9(83).
3. Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2017 году. // Центр гуманитарных технологий. – 2017. [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <https://gtmarket.ru/news/2016/10/26/7312>
4. World Bank. Doing Business 2020. Washington [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>
5. Кушніренко О. Рай для бізнесу: Нова Зеландія стала сенсацією у світовому економічному просторі / О. Кушніренко, О. Зарудна // Експрес. – 2017.
6. Стегней М.І. Сучасний стан малого бізнесу / М.І. Стегней, І.М. Бошинда // Економіка і суспільство. – 2018. - № 16.
7. Small and Medium Businesses in New Zealand 2016 Report of the Small Business Development

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Осипова Е. В. (БИП МФ, г. Могилев)

Научный руководитель: Голубицкая А. А., м.э.н., старший преподаватель

Малое предпринимательство играет немаловажную роль в развитии конкурентной среды и экономики Республики Беларусь на основе следующих своих преимуществ: практически все сегменты региональных рынков наполняет малый бизнес; не требуется в наличии крупный финансовый капитал на момент создания малого предприятия (микро- организации, индивидуального предпринимателя); малый бизнес, обеспечивая рыночную конкуренцию, ослабляет барьеры входа на рынок и формирование монополий; малые предприятия гибче к изменениям экономической конъюнктуры; стимулирование увеличения представителей среднего класса; формирование баланса в благосостоянии; организация новых рабочих мест; мобилизация эффективное использование материальных, финансовых и природных ресурсов, которые могли бы быть невостребованными; лучшие взаимосвязи между отраслями экономики, повышение их мобильности и эффективности [1, с. 24].

Отечественные малые предприятия выполняют экономическую, социальную и политическую функции. Вклад малого предпринимательства в ВВП страны в 2018 г. составляет 17,7%, доля занятых в нем экономически активного населения составляет 24%. Но, Республика Беларусь все же отстает от других развитых государств, где доля малого бизнеса и его влияния на формирование конкурентной среды, значительно выше. В США, например, предприятия малого бизнеса формируют 50% ВВП, а доля занятых достигает 54%; в Японии 55% и 78% соответственно; в Германии 54% и 46% соответственно; в Великобритании 53% и 49% соответственно. Поэтому, можно сделать вывод, что в развитых странах с крупным объемом экономики, малый бизнес составляет более половины всей национальной экономики. В Республике Беларусь, сектору малого предпринимательства, чтобы достигнуть таких показателей, необходимо продемонстрировать 150% рост, что пока, является практически недостижимой задачей [5, с. 21].

Государственная политика в сфере поддержки малого предпринимательства является целевой:

- увеличение количества субъектов малого предпринимательства;
- создание оптимальных условий для конкуренции среди субъектов малого бизнеса;
- оказание содействия субъектам малого предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг) на внутренний и внешний рынок Республики Беларусь;
- увеличение в объеме ВВП доли, производимых субъектами малого бизнеса товаров (работ, услуг)[1].

Государственная политика в сфере поддержки малого предпринимательства основана на принципах:

- 1) Обеспечить гласность и комплексный подход для субъектов малого бизнеса в предоставлении поддержки в соответствии с условиями, установленными законодательством;
- 2) Участие субъектов малого предпринимательства в формировании государственной политики по поддержке, подготовке проектов нормативно-правовых актов в сфере малого предпринимательства[2].

Финансовая поддержка малого бизнеса в Республике Беларусь, на современном этапе, осуществляется с помощью Белорусского фонда поддержки предпринимателей, Банка развития Республики Беларусь и средств республиканского и местных бюджетов.

Возможные разновидности поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь: финансовые средства на возвратной возмездной основе, при этом размер ставки по льготным кредитам не должен превышать ставку рефинансирования Нацбанка (на 20 ноября 2019 года – 9,0% годовых); субсидии для возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами (в BYN не более 0,5 ставки рефинансирования, в иностранной валюте не более 0,5 ставки по кредиту); имущество на условиях финансового лизинга; субсидии для возмещения расходов по лизинговым платежам в части оплаты суммы вознаграждения не более 0,5 его размера; гарантии по льготным кредитам банков Республики Беларусь (размер гарантии одному субъекту предпринимательства не более 70 % суммы льготного кредита, плата за предоставление гарантии 5 % от ее суммы); субсидии для возмещения части расходов, связанных с участием, организацией выставочных, ярмарочных мероприятий, в отношении аренды площадей, оборудования. В группу банков, имеющих право на оказание такой поддержки малого предпринимательства в Беларуси, входят: Белгазпромбанк, Белинвестбанк, Альфа-Банк, Банк ВТБ, Беларусбанк, БПС-Сбербанк, Белагропромбанк, Паритетбанк[5, с. 22].

Основные причины, сдерживающие развитие сектора малого предпринимательства в экономике Беларуси:

- 1) Слабая нормативно-правовая база. В настоящее время не существует единого закона, регулирующего деятельность малого бизнеса и недостаточное ресурсное(финансовое, информационное, имущественное) обеспечение субъектов малого предпринимательства: для открытия собственного бизнеса отсутствие доступа к начальному капиталу; слабые возможности реализовать инновационные инвестиционные проекты; неразвитая система

государственной гарантийной поддержки субъектов малого предпринимательства.

2) Наличие на практике административных барьеров во взаимоотношениях власти и бизнеса на всех уровнях.

3) Отсутствие квалифицированных кадров и низкий уровень развития инфраструктуры поддержки малого бизнеса [1, с. 23].

Несмотря на существующие проблемы, в стране делаются серьезные шаги по развитию малого предпринимательства, что находит свое отражение в различных показателях (Таблица 1).

Таблица 1 – Позиции и рейтинг Республики Беларусь в исследовании «Ведение бизнеса» по версии Всемирного банка Doing

Показатель-индикатор	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
	Позиция				
Налогообложение	60	95	69	96	99
Регистрация собственности	3	7	5	5	5
Разрешение неплатежеспособности	68	95	69	68	72
Получение кредитов	104	109	101	90	85
Обеспечение исполнения контрактов	7	28	27	24	29
Подключение к электросетям	148	74	24	25	20
Международная торговля	145	30	30	30	25
Регистрация предприятий	40	30	31	30	29
Разрешение на строительство	51	25	28	22	46
Защита миноритарных инвесторов	94	62	42	40	51
Рейтинг	57	50	37	38	37

Примечание – источник: [4]

В соответствии с опубликованными на официальном сайте Всемирного банка данными, начиная с 2005 года в республике проведено 37 реформ. Беларусь признали ведущим реформатором, занимающей 5 место среди 190 стран мира по количеству проведенных изменений во многих сферах предпринимательской деятельности. В 2019 году Беларусь в сравнении с 2015 годом оказалась на 37 строчке рейтинга в целом и улучшила позиции по отдельным показателям регистрации предприятий, международной торговли, подключении к электросетям, защите миноритарных инвесторов, и ухудшила показатели в отношении налогообложения, обеспечения исполнения контрактов, разрешение неплатежеспособности.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17 октября 2018 года № 743 утверждена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года.

Цель стратегии – в повышении экономической свободы предпринимательства и увеличении его вклада в развитие страны, формировании конкурентной среды и обеспечения равных условий хозяйствования для субъектов различных форм собственности и определении приоритетных направлений на среднесрочную и долгосрочную перспективу государственного регулирования и поддержки.

Реализация стратегии планируется в два этапа:

- 2018-2020 годы – улучшение базы и инфраструктуры;

- 2021-2030 годы – формирование конкурентоспособного сектора малого предпринимательства национальной экономики.

В рамках реализации первого этапа в Беларуси действовала государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь на 2016-2020 годы», реализация которой нацелена на устранение выявленных диспропорций в развитии МСП [3].

В целях создания конкурентных условий деятельности субъектов хозяйствования различных размеров и форм собственности планировалось:

1) пересмотреть в сторону ужесточения ответственности за нарушение положений антимонопольного законодательства;

2) оптимизировать подходы к доминирующему положению на рынке;

3) создавать и развивать дочерние организации различных форм собственности на конкурентных рынках;

4) отказаться от административного регулирования и контроля за ценообразованием (исключение естественные монополии);

5) внедрять механизмы распределения финансовых, дефицитных материальных и сырьевых ресурсов, на основе установленных критериев (эффективность производства, обеспечение дополнительной занятости, наличие экспорта, импортозамещение);

6) совершенствование законодательства о государственных закупках, квотированного участия на льготных условиях, борьба с демпингом;

7) создать единые правила лицензирования для коммерческих организаций [3].

Реализация перечисленных мероприятий первого этапа Стратегии развития МСП позволила осуществить более прогрессивное развитие малого предпринимательства в республике, укрепление его потенциала, усиление вклада в макроэкономические показатели социально-экономического развития страны, а также повышение роли частного

бизнеса в формировании конкурентной среды.

Реализация второго этапа данной стратегии позволит обеспечить:

- конкурентоспособность предпринимательского сектора национальной экономики;
- динамику количественного и качественного развития частного предпринимательства;
- проникновение отечественных малых и средних предприятий на рынки стран-членов ЕАЭС и других стран

мира;

- лидерство отечественного бизнеса по отдельным видам инновационной деятельности.

К 2030 году в секторе МСП ожидаются результаты реализации Стратегии:

- удельный вес в валовой добавленной стоимости субъектами МСП 50%;
- удельный вес занятых в МСП и привлекаемых ими наемных лиц в общей численности занятых в экономике 52%;
- количество юридических лиц – субъектов МСП на 1 тысячу занятых в экономике 39 единиц;
- количество ИП на 1 тысячу занятых в экономике 60 единиц;
- удельный вес МСП в общем объеме экспорта 26%;
- удельный вес субъектов МСП в общем объеме выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) экономики страны 55% [6].

Результаты проведенного исследования показали, что малый бизнес играет важную роль в формировании конкурентной среды и экономическом развитии государства. Несмотря на имеющиеся проблемы, в стране намечаются перспективы по развитию малого предпринимательства. Следует отметить, что государство имеет влияние на макроэкономическую стабильность, проведение правовых реформ, улучшение имиджа предпринимательства. В стране имеются потенциал для развития малого бизнеса, возможности для обеспечения хорошей заработной платой, пенсиями и жильем своих граждан, что позволит сделать развитым именно малый и средний бизнес. Можно сказать, что малый бизнес в Республике Беларусь постепенно развивается и сможет занять сильные конкурентные позиции в экономике страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Леонова, Е.И. Особенности развития малого предпринимательства в Республике Беларусь / Е.И. Леонова, А.Н. Бухта // Проблема современной экономики. – 2018. – № 1. – С. 23 – 27.
2. О поддержке малого и среднего предпринимательства : Закон Респ. Беларусь от 01.07.2010 г. № 148-З : с измен. и доп. : Закон Респ. Беларусь от 09.01.2018 г. № 91-З // Национальный интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pravo.by>.
3. О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 23 февраля 2016 г., №149 в редакции постановления от 27 декабря 2019 г. № 920 // Национальный интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pravo.by>.
4. Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economy.gov.by>.
5. Половников, Ю.В. Малое предпринимательство, его проблемы и способы поддержки в Республике Беларусь / Ю.В. Половникова // Экономика и социум. – 2016. – № 5. – С. 21 – 25.
6. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 17 октября 2018 г., № 743 // Национальный интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pravo.by>.

ТУРИЗМ КАК ФАКТОР СОХРАНЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*Пасько О. А. (КПНУ им. И. Огиенко, г. Каменец-Подольский)
Научный руководитель: Баженова С. Е., д.и.н., профессор*

Аннотация: статья посвящена исследованию влияния глобализации на существование национального государства и туристического бизнеса как фактора содействия ее развитию. Проведен анализ современных глобализационных процессов в целом и туристического бизнеса в частности.

Ключевые слова: глобализация, национальное государство, нация, культура, туризм, туристический бизнес.

Актуальность исследования обусловлена тем, что в настоящее время глобализационные процессы охватывают все сферы жизни человечества и, так или иначе, прямо или косвенно влияют на экономику, политику, культуру стран мира. К тому же, эти процессы не всегда положительно сказываются на развитии общества. Туризм является важной составляющей хозяйства страны, поэтому его следует рассматривать как часть глобализации, которая может как уменьшить ее негативное влияние, так и усилить.

Анализ последних публикаций. Проблемам исследования глобализации и ее последствий посвящено много

работ отечественных и зарубежных авторов. Непосредственно глобализационные процессы подробно очерчены в работе «Глобализация и безопасность развития» А. Билоруса, Д. Лукьяненко и других авторов, в которой ученые подробно останавливаются на различных аспектах глобализации. Изучением туризма как проявления и фактора развития глобализации занимались такие известные ученые как американский социолог Д. Макканел, украинский историк Н. Яковенко, британский ученый С. Анхольт и многие другие. При этом, стратегии развития туризма для предотвращения разрушения национального государства разрабатывают правительства многих стран.

Целью статьи является изучение влияния процесса глобализации на национальное государство и исследование места туристического бизнеса в данном процессе. При изучении данного вопроса также необходимо определить, есть ли в явлении туризма тенденции, способствующие сохранению культур отдельных наций человечества.

Изложение основного материала. Глобализация современного мира охватывает почти все сферы общественной и хозяйственной жизни человека: экономику, культуру, политику, социальные отношения и т.д. Туризм в данном процессе занимает достаточно важное и неоднозначное место, поскольку он присутствует во многих частях жизни человека. Он является одновременно экономическим, политическим, культурным и социальным явлением, которое с каждым днем все больше влияет на развитие как одного государства, так и всего мира.

Для того чтобы рассматривать туризм как часть глобализации, следует дать определение этому процессу, осознать его значение и влияние на существование государственной национальности. Ведь сегодня достаточно трудно найти устоявшееся понятие глобализации, потому что среди исследователей не существует единства в понимании этого термина. Каждый определяет его по-разному. Однако, несмотря на расхождения во мнениях ученых относительно данного понятия, можно все-таки проследить определенную общность среди разнообразия идей. Так, А. Парфиненко пишет, что в целом под глобализацией следует понимать исторический процесс расширения и усложнения взаимосвязей между государствами и континентами, следствием которого является их глобальная взаимозависимость [3, с. 11]. На процесс глобализации нельзя смотреть чисто с негативной или позитивной стороны, он довольно спорный. Но, если говорить о государственной национальности и ее развитии, то глобализация выступает разрушительным фактором и угрозой для национальной идентификации стран мира.

Н. Ладо считает, что во время глобализации теряются огромные залежи культурной памяти и знаний. Но упадок культуры не является характеристикой только настоящего времени. Поражает не это, а скорость, с которой все происходит в глобальную эпоху. В конце концов, эти трансформации смогут качественно изменить культурный облик мира, а однообразия не только культурных предложений, но и культурных решений задач неизбежно будут возникать перед человечеством, что само по себе опасно [2].

Сложной проблемой современной мировой культуры является индустрия культуры и ее продукция – массовая культура. Даже независимо от наших оценок эстетических и нравственных ценностей, которые пропагандируются массовой культурой, совершенно очевидно ее унифицированное влияние на общество. Массовая культура влияет на сознание и вкусы людей, способствует размыванию национальных культурных традиций, проявляет очень агрессивное поведение в информационном пространстве, в котором ею завоевана огромная часть, абсолютно несовместима с тем содержанием, которое она несет. Как следствие, происходит «глобализация масс», то есть появление людей, способных однотипно жить, потреблять и мыслить. Сегодня происходит «вестернизация» незападных обществ по образцу современных либеральных демократий западных стран. При этом, игнорируются многовековые традиции местной культуры, особенности исторического развития, социально-экономического и политического устройства, архетипы массового сознания и т.д. [3, с. 13].

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что глобализация действительно является фактором, который разрушает государственную национальность, культуру и идентификацию страны в мировом пространстве. Это неизбежный процесс, который грозит потере вековых традиций, устоявшихся норм и обычаев. Однако не стоит думать, что национальные культуры на грани вымирания. Такое утверждение является ошибочным, так как способы решения этой проблемы разрабатываются на уровне крупных государств, и туризм здесь выступает как один из таких способов.

Явление туризма может быть своеобразной панацеей от негативных тенденций глобализации. Туризм считается ключевой отраслью XXI века, которая не будет существовать без культуры, так как именно культура является одним из принципиальных мотивов перемещения людей. Тенденции роста туризма в мире находятся в зависимости от количества памятников всемирного наследия в государствах, уровня их экономического развития (развитые или развивающиеся) и политической стабильности страны. Современный туризм становится глобальным фактором развития цивилизации, одной из составляющих экономики, социальной сферы, духовной культуры.

В последнее десятилетие наблюдается стремление местных и региональных сообществ овладеть глобализацией путем создания соответствующего социокультурного и национального антуража. Культ прошлого, как показывает плотность и размах «мемориальных практик» (появления новых и новых музеев, празднование исторических дат, усилия по сохранению памятников старины и т.п.), в настоящее время заметно вырос.

В качестве примера, можно привести небольшой, но уникальный как по количеству исторических памятников, так и по своему расположению город Каменец-Подольский. На небольшом острове площадью 149 га сосредоточено 121 памятник истории и архитектуры. Еще с 1986 года здесь ежегодно проводились этнографические фестивали «Подольское коло», с участием представителей Польши, Армении, Израиля – стран, народы которых в разное время проживали в Каменце-Подольском. Позже стали проводиться другие фестивали-реконструкции, например, «Terraincognita», «Последняя столица» и другие.

В 2019 году Каменец-Подольский стал молодежной столицей Украины. Интересно, что на протяжении года в Каменце-Подольском проходит до 28 фестивалей, среди которых большим успехом пользуется кинофестиваль

«Брусчатка», фестиваль-реконструкция «Terraincognita», музыкальный фестиваль «Республика» и другие. Чем полезны такие фестивали? Прежде всего, к городу привлечено внимание и значительно вырос приток туристов. Во-вторых, каждый фестиваль является тематическим, а, следовательно, заинтересованность историей родного края, города достаточно велика. В-третьих, большое количество сувенирных лавок, создает дополнительные рабочие места. И, наконец, летом в городе можно наблюдать довольно интересную картину: дамы в средневековых нарядах, средневековая музыка, танцы. Пункты проката средневековой одежды, которых тоже несколько, работают без выходных и являются очень прибыльными. Так же, как и швейные мастерские, которые шьют такую одежду. Город интересен не только туристам, но и местному населению, которое осознало его уникальность, обратилось к своим корням, своей истории.

Именно такие «мемориальные практики» позволяют сохранить местную самобытность и очередной раз напоминают нам о нашем прошлом. Современный туристический бизнес должен быть заинтересован в реализации проектов, рассчитанных на поддержку культурных и иных традиций местного населения, сохранение культурного наследия нации [3, с. 42]. Сегодняшний турист едет на отдых и выбирает ту страну, с культурой которой он хочет познакомиться: чем больше там будет необычных или праздничных событий, тем ярче будут его впечатления о данном месте отдыха. Именно такой принцип лежит в основе туристической политики государств, в экономике которых туристический бизнес занимает чуть ли не первое место. Здесь распространение и постоянное использование традиционных событий используется не в целях сохранения национальности, а является целью бизнеса. Насколько меркантильно это не выглядело бы, однако такая деятельность все же способствует сохранению и развитию национальной культуры.

В условиях глобализации среди стран идет острая конкурентная борьба за рынок, привлечение инвесторов, высококвалифицированных кадров, туристов и др. В таких условиях национальное государство выступает как своеобразный бренд. Создание национального бренда дает стране узнаваемость среди туристов, возникновение идентифицирующих признаков и, собственно, сохранение государственной национальности. Национальное государство в таком случае рассматривается как своеобразная корпорация, осуществляющая управление национальным брендом. При этом, сама нация принадлежит к брендообразующей категории.

Туристический бизнес сегодня в мировой практике выступает как фактор сохранения и развития национального государства. Однако таким он становится лишь при умелой государственной политике и разработанных стратегий, так как неправильная деятельность в данной сфере может угрожать потере национальности. Туризм как ключевой процесс глобализации требует стандартизации услуг, условий пребывания туристов и их развлечений. Такая стандартизация способствует размыванию границ. Поэтому странам, которые не смогли создать национальный бренд, но пытаются сделать туризм важным сегментом экономики, необходимо четко провести границы для такой стандартизации, которая целесообразна только для сферы услуг и обеспечения комфорта туриста. Виды развлечений и объекты, ради которых туристы совершают свои путешествия, должны быть самобытными и выражать национальный характер и идентичность [1, с. 261].

Выводы. Обобщая материал, изложенный в этой статье, можно сделать выводы, что влияние глобализационных процессов на становление национального государства является безоговорочным и неоднозначным. Это довольно негативное явление, которое может стать угрозой для существования самобытных наций. Туризм в данной ситуации является решением этой проблемы, однако для этого необходимо умелое регулирование туристическими потоками и объектами туризма, которые вызывают эти потоки. Создание национального бренда и умелое пользование национальными ресурсами – это минимальные действия, которые может сделать государство для сохранения своей идентичности в мировом пространстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агафонова Л.Г., Агафонова О.Є. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання. К.: Знання України, 2009. 354 с.
2. Ладон Н. В. Глобалізація і культура: точки доступу [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://vmy.kyumu.edu.ua/v/09/10.htm>
3. Парфінченко А. Ю. Туристичне країнознавство. Х.: «Бурун книга», 2009. 287 с.

ЭВОЛЮЦИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И ЭТАПЫ

Петрова А. В. (СФ РАНХиГС, г. Смоленск)

Научный руководитель: Голубева Т. В., старший преподаватель

Изменения в малых секторах экономики оказывают влияние на развитие любой экономической системы. Рыночная экономика напрямую зависит от положения малого предпринимательства в стране, так как оно является показателем эффективности экономических преобразований, направленных на создание конкурентной рыночной среды, а также определяет темпы экономического роста, качество и структуру валового национального продукта.

Отношение предприятия к малому бизнесу определяется посредством критериев численности работающих, выручки за год (до 800 млн. руб.) и доли участия других компаний в уставном капитале, не являющихся субъектами малого предпринимательства. По среднесписочной численности персонала основного производства и сотрудников,

которые работают по договорам и совместительству, определяется численность рабочих. Предприятие относится к малому бизнесу в том случае, если среднесписочная численность работников не превышает 100 человек. [1]

Историю становления малого предпринимательства в России с точки зрения макроэкономической политики, законодательства и институциональных изменений можно охарактеризовать пятью стадиями развития.

Стадия I (1987 - 1991 гг.) - стартовая, зарождение и стихийное развитие российского малого бизнеса.

Стадия II (1992 - 1994 гг.) - период быстрого роста числа малых предприятий.

Стадия III (1995 - 1997 гг.) - стабилизация числа малых предприятий.

Стадия IV (1998-2001 гг.) - резкое сокращение числа малых предприятий.

Стадия V (2002 г. - по настоящее время) - стагнация малого бизнеса. [3]

Стадия I (1987 - 1991 гг.) характеризуется вступлением в действие в 1987 году Закона "О госпредприятии (объединении)", введившем новые формы хозяйственного расчета и стимулировавшем освоение новых гибких форм арендных отношений, и Закона "Об индивидуальной трудовой деятельности", снимавшем ограничения на занятие народно-художественными промыслами, ремесленничеством, бытовым обслуживанием, надомным трудом, началось стихийное создание новых предприятий, обусловленное также отсутствием системной нормативно-правовой базы. Этот процесс сыграл решающую роль в зарождении в России частного сектора, наполнение которого шло главным образом за счет малых предприятий.

Произошел рост числа людей, занятых индивидуальной деятельностью, накопление частных капиталов и переход государственной собственности в частную. Большинство предприятий работало нестабильно и имело большой риск, в связи с чем не представлялись выгодными клиентами для банков и зачастую получали отказ в кредитовании.

Стадия II (1992 - 1994 гг.) - предпринимательский сектор расширился: общее число малых предпринимательских структур за этот период увеличилось с 268 тыс. до 896,9 тыс., а численность занятых возросла с 5,4 до 8,8 миллионов человек. [2] Произошла массовая приватизация государственного имущества, в том числе и малых предприятий (различных государственных учреждений) и отмена монополии внешней торговли. После 1993 года происходит определенный подъем развития малого бизнеса, частного сектора экономики. Впервые начинает создаваться правовая основа предпринимательской деятельности. После 1993 года также стали приниматься законы, регулирующие деятельность малых предприятий: Гражданский кодекс, «О некоммерческих организациях», было принято постановление Совета министров Правительства Российской Федерации «О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в Российской Федерации» и другие.

Стадия III (1995-1997 гг.) - на кардинальное замедление прироста числа малых предприятий в 1994-1995 гг. оказало существенное влияние завершение перерегистрации малых предприятий, созданных еще по законам бывшего СССР. Действующие малые предприятия в ходе перерегистрации принимали новые организационные формы, а прекратившие свою работу просто ликвидировались. Поскольку величина числившихся зарегистрированными, но реально не функционировавших малых предприятий была достаточно велика, их официальная ликвидация внесла существенный вклад в общее замедление темпов роста числа малых предприятий России.

Стадия IV (1998-2001гг.) - неблагоприятные изменения в мировой конъюнктуре вызвали отток капиталов с российских финансовых рынков. С 1998 года начало появляться новое законодательство, стали ужесточаться требования, касающиеся создания, существования и развития предприятий малого бизнеса. При регистрации малого предприятия стали необходимы обязательные процедуры регистрации в фондах (Пенсионный фонд, Социальное страхование, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и другое), данное обстоятельство поспособствовало сокращению числа малых предприятий.

Стадия V (2002 г. - по настоящее время) – умеренное развитие малого бизнеса, выделены следующие трудности в дальнейшем развитии малого бизнеса: ограниченность сферы малого предпринимательства, связанная, прежде всего, с минимальными размерами собственного капитала малых предприятий; проблемы, связанные с необходимостью действовать в условиях жесткой конкуренции; повышенный риск, особенно в новых сферах деятельности; небольшая степень социальной защиты работников в отличие от социальной защиты работников на крупных предприятиях.

Таким образом, развитие малого предпринимательства в России прошло множество этапов своего становления, иллюстрирующих то обстоятельство, что малое предпринимательство, пройдя трудных путь экономических реформ, становится более самостоятельным и важным сектором национальной экономики и требует большего внимания и поддержки со стороны государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Микропредприятие: понятие, критерии, отчетность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakonwin.ru/mikro-malyj-i-srednij-biznes-i-mikropredpriyatiya-kriterii.html#i-13> (дата обращения 27.02.2020)
2. Развитие малого предпринимательства в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mir-nauki.com/PDF/07KMN215.pdf> (дата обращения 27.02.2020)
3. Эволюция развития малого предпринимательства в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studbooks.net/1967250/ekonomika/evolyutsiya_razvitiya_malogo_predprinimatelstva (дата обращения 27.02.2020)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ПРИЗНАКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ И МИРЕ

Малое предпринимательство является инструментом участия миллионов людей, как в экономической жизни своих стран, так и в международном разделении труда, является средством жизни и стимулом к самосовершенствованию каждого гражданина, занимающегося предпринимательской деятельностью.

Предпринимательство является неотъемлемой составляющей любой рыночной экономики. Опыт зарубежных стран показывает, что малые и средние предприятия играют большую роль в экономике, их развитие влияет на ускорение научно-технического прогресса, насыщение рынка товарами необходимого качества, создание дополнительных рабочих мест. Во всех экономически развитых странах государство поддерживает и стимулирует развитие малого и среднего предпринимательства. Население все больше и больше занимается предпринимательской деятельностью. В связи с этим возрастает интерес к изучению проблем функционирования малых и средних предприятий, анализу тенденций и особенностей управления структурами предпринимательства.

В обществе сформировались определенные принципы относительно становления и развития субъектов малого предпринимательства, поскольку этот вид хозяйствования за годы независимости Украины прошел сложный путь формирования, становления и развития. Определились направления хозяйствования малых предприятий, обозначились первоочередные задачи их дальнейшего функционирования и развития, сформировалось общественное мнение относительно их деятельности.

Важную роль предпринимательства в условиях рыночной экономики отмечает Р. Коуз, характеризуя его как регулирующий механизм институтов рынка [1, с. 723]. Особенности его формирования и эффективного развития в Украине обуславливаются рядом организационно-экономических причин, в частности [2, с. 97]:

1. Существенные организационно-технологические изменения, которые привели к новому соотношению между крупным и малым производством, в частности диверсификация и модернизация крупного производства, приватизация, изменения в структуре занятости, способствовали росту малого предпринимательства.

2. Постоянные изменения рыночной конъюнктуры, развитие глобальных рынков, внедрение информационных технологий приводит к новой схеме разделения труда. Преимущества малых предприятий позволяют быстрее использовать свободные места на рынке, которые не интересны крупным корпорациям.

3. Усиление конкуренции между субъектами хозяйствования, позволяет малому предпринимательству определить свои предпочтения.

В Экономической энциклопедии дается следующее определение понятий предпринимательства, бизнеса и малого бизнеса [3, с. 102; 4, с. 723, 230]:

- предпринимательство – самостоятельное организационно-хозяйственное новаторство на основе использования разных возможностей для выпуска новых или старых товаров новыми методами, открытие новых источников сырья, рынков сбыта и т.д. с целью получения прибыли и самореализации собственной цели;

- бизнес (англ. Business – дело) – предпринимательская, коммерческая или любая другая деятельность, которая не противоречит закону и направлена на получение прибыли;

- малый бизнес – самостоятельное организационно-правовое и хозяйственное новаторство владельцев малых предприятий за свой счет и на свой риск на основе оперативного управления, быстрой адаптации к изменяющимся потребностям потребителей, реализации собственных идей для получения дохода и реализации возможностей предпринимателя.

При этом предприниматель является основным хозяйствующим субъектом, при наличии определенной совокупности характеристик воплощает в практику функции предпринимательства и за свой труд получает предпринимательский доход, минимум – нормальную прибыль. Впервые это понятие в науку ввел французский экономист Р. Кантильон. Он считал, что главной чертой предпринимателя является умение рисковать, предвидеть будущее, а также сочетать стремление к получению дохода и возможность потерь. В отличие от понятия "предприниматель", "бизнесмен" является лицом, которое имеет собственный бизнес и присваивает прибыль [3, с. 103; 4, с. 722]. Понятие "бизнесмен" имеет более узкий характер, поскольку не предусматривает риски в процессе осуществления предпринимательской деятельности и не подчеркивает необходимость владения особыми чертами предпринимателя.

В научной литературе существует много разных подходов к трактовке понятия «малое предпринимательство». Так, С. С. Варналий считает, что малое предпринимательство является самостоятельной (за счет собственных средств) систематической инновационной деятельностью граждан-предпринимателей и малых предприятий на собственный риск с целью получения предпринимательского дохода (сверхприбыли) [5, с. 23].

Т. Говорушко и А. Тимченко дают такие определения малого предпринимательства и малого бизнеса [6, с. 12-13]:

- малое предпринимательство является системой экономических отношений, при которых главной движущей силой, субъектом хозяйствования является предприниматель, который сочетает личные и материальные факторы воспроизводства на инновационной основе, личной инициативе, экономической ответственности и заинтересованности, риска с целью получения предпринимательского дохода;

- малый бизнес составляют небольшие (малые) предприятия, характерными признаками которых являются незначительное количество штатных работников и небольшие объемы производства.

Инновационную составляющую в предпринимательской деятельности в целом, но и малом бизнесе в частности

выделяют ученые С. Реверчук, А. Стасюк, Л. Езгор, А. Кузнецова, С. Шмигельский и другие.

Дискуссионными вопросами являются также утверждения, что малый бизнес является составной частью предпринимательства, или предпринимательство является составляющей бизнеса. Обобщение научных подходов дает основания утверждать, что эти понятия часто отождествляются, поскольку считается, что и бизнес, и малое предпринимательство сводятся к предпринимательской деятельности.

Согласно Хозяйственного кодекса Украины (ст. 63 п.7), все предприятия в зависимости от объема валового дохода, от реализации валовой продукции и численности работающих можно разделить на малые, средние и крупные предприятия. *Малыми* (независимо от формы собственности) признаются предприятия, в которых среднесписочная численность работающих за отчетный (финансовый) год не превышает пятидесяти человек, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за этот период не превышает суммы, эквивалентной пятистам тысячам евро по среднегодовому курсу Национального банка Украины относительно гривны. К *крупным* относятся предприятия, в которых среднесписочная численность работающих за отчетный период превышает 1000 человек, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) не превышает суммы, эквивалентной 5 млн. Евро по среднегодовому курсу Национального банка Украины. Все остальные предприятия называются средними [7, с. 188].

Хозяйственный кодекс Украины определяет такие виды предприятий: *частные* предприятия, действующие на основе частной собственности граждан или субъекта хозяйствования; *коллективные* предприятия, действующие на основе собственности трудового коллектива; *государственные* предприятия, действующие на основе государственной собственности; *смешанные* предприятия, действующие на основе объединения имущества разных форм собственности.

Выделяют три подхода к определению малых и средних предприятий: количественный, качественный и комбинированный. В определениях малых и средних предприятий, основанных на количественном подходе, используют такие доступные для анализа критерии, как количество занятых, объем продаж продукции (услуг), балансовая стоимость активов. В то же время в отдельных определениях лежит только один из критериев (например, бывшее определение, которое применялось в странах Европейского Союза (ЕС) – численность занятых).

Таблица 1 – Критерии зачисления предприятий к категории малых в странах Евросоюза

Тип предприятия	Количество работников, чел.		Годовой оборот (млн. €)		Годовой баланс (млн. €)
Микро предприятие	< 10	и	≤ 2	или	≤ 2
Малое предприятие	< 50	и	≤ 10	или	≤ 10
Среднее предприятие	< 250	и	≤ 50	или	≤ 43

Источник: [8].

Обозначенные показатели используются только для отдельных предприятий. Если предприятие является частью группы компаний, или если другие компании, не относящиеся к указанной категории, обладают более 25% капитала, эти показатели не используются. При этом в Международной организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в которую входят экономически развитые страны, предлагают такую классификацию предприятий по размеру [8]: очень малые – 1-19 работников; малые – 20-99 работников; средние – 100-499 работников; крупные – 500 и более работников.

В США малыми и средними предприятиями (МСП) считаются те, которые имеют менее 500 работников. Лимитов по объемам годового оборота не установлено. В целом их определения имеют различные подходы, однако выделение того или иного типа предприятия происходит в зависимости от количества занятых. Как правило, считается, что в МСП должны быть заняты менее 500 человек, хотя в некоторых странах эта цифра меньше – 300 или 100 человек. В некоторых странах условия отличаются для промышленных предприятий и предприятий сферы услуг; в этом случае предприятия сферы услуг, как правило, должны быть меньше промышленных предприятий. В некоторых странах существует различие между автономными МСП и теми, которые связаны с крупным предприятием или промышленной группой, также МСП выделяют на основе структуры управления (например, владелец лично занимается всеми делами фирмы или предприятие является семейным).

При отнесении предприятий к категории малых на уровне Евросоюза могут использоваться и другие показатели. Комиссия ЕС (КЕС) предложила следующее: количество занятых работников не должно превышать 100 человек, размер собственных основных средств должен быть не менее 75 млн. Евро при условии, что часть крупной компании в уставном фонде предприятия не превышает одной трети. КЕС выделяет также микропредприятия с численностью занятых до 9 человек. В большинстве случаев – это индивидуальные предприятия, семейные и фермерские хозяйства. Мелкие – предприятия с численностью занятых от 10 до 99 человек. Однако могут использоваться и другие признаки отнесения предприятий к категории малых (табл. 2).

Так, например, во Франции к малым относятся предприятия, на которых количество занятых не превышает 500 человек и годовой оборот до определения налогов, оцененный на момент закрытия остаточного баланса, ниже 2 млн. Евро. Причем размер фирмы в различных отраслях экономики оценивается по-разному. Если в отрасли, производящей оборудование, на предприятии работает до 500 человек – оно относится к числу малых, то в сельском хозяйстве и пищевой промышленности предприятие с численностью занятых более 200 человек – крупное.

Таблица 2 – Классификационные признаки малых предприятий в разных странах

Страна	Классификационные признаки					
	Численность работников	Объём продаж	Годовой доход	Величина капитала	Сумма активов	Объём инвестиций
Великобритания	+	—	+	—	—	—
Италия	+	—	—	+	—	—
Канада	+	—	+	—	—	—
Германия	+	—	—	—	—	—
США	+	+	—	—	+	—
Франция	+	—	—	—	—	—
Япония	+	—	—	+	—	—

Источник: составлено на основании [8].

В производственной сфере Великобритании фирма считается малой, если количество занятых не превышает 200 человек. А такой показатель, как годовой оборот, является основным критерием определения статуса малого предприятия в других секторах экономики. В Японии в зависимости от численности занятых на практике используют семь групп, на которые делятся малые и средние предприятия: 1-4, 5-9, 10-29, 30-49, 50-59, 100-299, 300-499 рабочих.

В процессе формирования предпринимательских структур определились основные классификационные признаки субъектов сферы предпринимательской деятельности:

- по видам производственно-хозяйственной деятельности, предусматривает дифференциацию предпринимательской деятельности по видам экономической деятельности;
- по формам собственности, по которым предпринимательская деятельность характеризуется по использованию частной, коллективной или государственной собственности;
- по цели деятельности, согласно которой предпринимательская деятельность делится по направлениям выполнения работ или изготовлением продукции и услуг;
- по новизне работ и услуг, инновационной направленности, предусматривает дифференциацию предпринимательской деятельности по степени новизны видов экономической деятельности;
- по численности работников, предусматривает распределение предпринимательской деятельности на индивидуальные, семейные, коллективные хозяйства.

Классификационные признаки субъектов предпринимательства в Украине были изложены еще до установления независимости в Постановлении Совета Министров УССР (22.09.1990 г.) «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» и Законе УССР "О предприятиях в Украинской ССР" (27.03.1991 г.), где основным критерием отнесения предприятий к малым была численность работающих: в промышленности и строительстве – до 200 человек; в других отраслях производственной сферы – до 50 человек; в научных организациях – до 100 человек; в отраслях непроизводственной сферы – до 25 человек; в розничной торговле – до 15 человек.

Субъекты хозяйствования в Украине в зависимости от количества работающих и доходов от любой деятельности за год могут принадлежать к субъектам малого предпринимательства, в том числе к субъектам микропредпринимательства, среднего или крупного предпринимательства (ст. 55 Хозяйственного кодекса Украины). Субъектами микропредпринимательства являются [9]:

- физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке как физические лица - предприниматели, у которых средняя численность работников за отчетный период (календарный год) не превышает 10 человек и годовой доход от любой деятельности не превышает сумму, эквивалентную 2 миллионам евро, определенную по среднегодовому курсу Национального банка Украины;
- юридические лица - субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, в которых средняя численность работников за отчетный период (календарный год) не превышает 10 человек и годовой доход от любой деятельности не превышает сумму, эквивалентную 2 миллионам евро, определенную по среднегодовому курсу Национального банка Украины.

Субъектами малого предпринимательства являются [9]:

- физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке как физические лица - предприниматели, у которых средняя численность работников за отчетный период (календарный год) не превышает 50 человек и годовой доход от любой деятельности не превышает сумму, эквивалентную 10 миллионам евро, определенную по среднегодовому курсу Национального банка Украины;
- юридические лица - субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, в которых средняя численность работников за отчетный период (календарный год) не превышает 50 человек и годовой доход от любой деятельности не превышает сумму, эквивалентную 10 миллионам евро, определенную по среднегодовому курсу Национального банка Украины.

Субъектами крупного предпринимательства являются юридические лица - субъекты хозяйствования любой организационно-правовой формы и формы собственности, в которых средняя численность работников за отчетный период (календарный год) превышает 250 человек и годовой доход от любой деятельности превышает сумму, эквивалентную 50 миллионам евро, определенную по среднегодовому курсу Национального банка Украины. Другие субъекты хозяйствования относятся к субъектам среднего предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Економічна енциклопедія : [у 3 т.]. – Київ : Видавничий центр "Академія", 2002. / голова редакційної ради : Гаврилишин Б. Д. [та ін.]. Т.2 / [відп. редактор Мочерний С. В.]. – 2002. – 952 с.
2. Рибак О. В. Розвиток малого підприємництва в регіоні: теоретичні засади, проблеми та перспективи / О. В. Рибак // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2. – С. 96-100.
3. Економічна енциклопедія : [у 3 т.]. – Київ : Видавничий центр "Академія", 2002. / голова редакційної ради : Гаврилишин Б. Д. [та ін.]. Т.1 / [відп. редактор Мочерний С. В.]. – 2002. – 864 с.
4. Економічна енциклопедія : [у 3 т.]. – Київ : Видавничий центр "Академія", 2002. / голова редакційної ради : Гаврилишин Б. Д. [та ін.]. Т.2 / [відп. редактор Мочерний С. В.]. – 2002. – 952 с.
5. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. К.: Знання, 2001. – 277 с. Васильєва Л.М. Сутність суб'єктів малого підприємництва/ Л. М. Васильєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/27_NII_2010/Economics/72037.doc.htm
6. Говорушко Т. А. Малий бізнес : навч. посібник/Т. А. Говорушко, О. В. Тимченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 200 с.
7. Теньков С. О. Науково-практичний коментар до Господарського кодексу України : від 16 січня 2003 р. / Сергій Опанасович Теньков. – К. : Видавництво А.С.К., 2004. – 720 с. – (Нормат. док. та комент.).
8. Commission recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium sized enterprises [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n_26026_en.htm
9. Господарський кодекс України від 04.03.2015 // Відомості Верховної Ради України (ВВР) від 16.01.2003 №436-IV, 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ВИТЕБСКЕ И ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ

*Подолько Е. А. (ВГТУ, г. Витебск)
Научный руководитель: Семенчукова И. Ю., доцент*

Малый бизнес – достаточно процветающее направление для многих предпринимателей не только по областям, но и по всей республике. Упомянув области, хотелось бы уделить особое внимание Витебской области и конкретно городу Витебску. К примеру, в 2018 году только с помощью электронной регистрации было образовано около 250 коммерческих организаций и более 1,1 тыс. ИП, что соответственно на 22% и 10% больше, чем за первое полугодие 2017 года. Однако прежде чем более основательно затрагивать статистику, необходимо обратиться к теории.

Малое предпринимательство (малый бизнес) - предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения [1].

Согласно ст. 3 Закона Республики Беларусь о поддержке малого и среднего предпринимательства от 1 июля 2010 г. №148-З, «к субъектам малого предпринимательства относятся: индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь; микроорганизации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно; малые организации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно» [2].

Теперь, ознакомившись с нормативно-правовой базой, следует уделить особое внимание статистическим данным.

Для начала проведем сравнительный анализ малого предпринимательства (и в некоторой степени среднего) Витебской области в сравнении с другими регионами Республики Беларусь.

Как показывает сравнительная динамика числа субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в Витебской области и Республике Беларусь в целом, на территории области сложились менее благоприятные условия для развития малого бизнеса, чем в среднем по стране. Как видно по данным, представленным на рисунке 1, в целом по Республике Беларусь за 2013-2018 гг. количество МСП увеличилось на 5,9%, в Витебской области за этот же период число субъектов МСП сократилось на 12,9%.

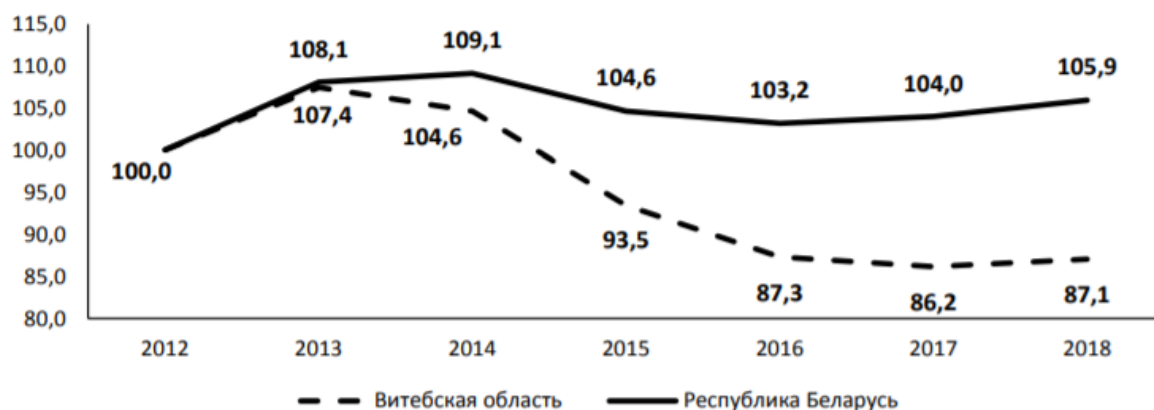


Рисунок 1- Темпы роста числа МСП Витебской области и Республики Беларусь в % к 2012 году
Источник: [3, с.4]

Один из основных показателей, характеризующих уровень предпринимательской активности населения определенной территории – это количество МСП (с учетом индивидуальных предпринимателей) на 1000 жителей. Ориентируясь на значение данного показателя в разрезе отдельных областей Республики Беларусь (таблица 1), можно сделать вывод о том, что территория Витебской области отличается по данным на начало 2019 года наиболее низкой предпринимательской активностью населения по сравнению с остальными регионами страны, хотя на начало 2013 года ситуация в данной сфере здесь была лучше, чем в Гомельской и 107,4 104,6 93,5 87,3 86,2 87,1 100,0 108,1 109,1 104,6 103,2 104,0 105,9 80,0 85,0 90,0 95,0 100,0 105,0 110,0 115,0 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 Витебская область Республика Беларусь 5 Могилевской областях. За 2013-2018 гг. количество МСП на 1000 жителей сократилось в трех областях страны (Брестской, Гродненской и Витебской), но в Витебской области произошло наиболее существенное снижение предпринимательской активности населения за 6 лет.

Анализ изменения количества МСП за 2013-2018 гг. в разрезе их видов (индивидуальные предприниматели, микро-, малые и средние организации) по регионам Республики Беларусь позволяет сделать вывод о том, что хуже всего в Витебской области складывается ситуация в сфере развития среднего бизнеса – количество коммерческих организаций со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек сократилось здесь более чем на четверть (на 27,5%) (рисунок 2). Также в Витебской области значительно (на 16,4%) за тот же период сократилось число индивидуальных предпринимателей.

Таблица 1 - Уровень предпринимательской активности населения и его изменение за 2013- 2018 гг. в разрезе регионов Республики Беларусь

	Количество МПС на 1000 жителей на 01.01.2013 г.	Количество МПС на 1000 жителей на 01.01.2019	Изменение количества МПС и ИП на 1000 жителей за 2013–2018 гг.
Республика Беларусь	35,2	37,2	2,0
Брестская обл.	33,1	31,4	-1,8
Витебская обл.	28,8	26,0	-2,8
Гомельская обл.	25,5	26,3	0,8
Гродненская обл.	33,2	31,6	-1,7
г. Минск	52,7	59,1	6,3
Минская обл.	35,4	41,4	6,0
Могилевская обл.	28,6	30,5	1,8

Источник: [3, с.5]

Следует отметить, что тенденция к сокращению числа средних организаций характерна для Республики Беларусь в целом. Небольшой рост их количества за 2013-2018 гг. (на 6%) наблюдался только в Гродненской области. Прирост общего количества МСП в стране за этот период обеспечивался, главным образом, за счет микроорганизаций с численностью работающих до 15 человек. В отличие от остальных регионов страны в Витебской области за 2013-2018 гг. количество микроорганизаций сократилось [3].

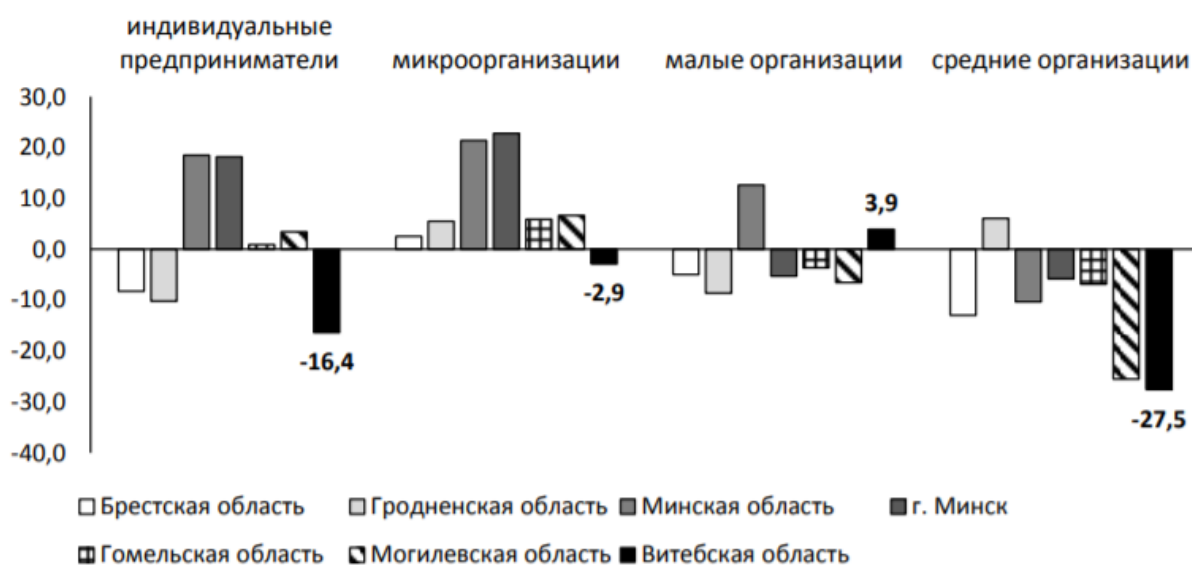


Рисунок 2- Темпы прироста числа МСП по их видам и регионам Республики Беларусь за 2013-2018 гг.
Источник: [3, с. 5]

Исходя из полученных данных можно сделать вывод, повторяющий ранее сказанное: на территории области сложились менее благоприятные условия для развития малого бизнеса. Однако это были представлены общие данные в сравнении по всей республике. Теперь для создания более полного представления о положении малого предпринимательства в Витебске и Витебской области необходимо рассмотреть их показатели более конкретно.

Сравнительная оценка количества субъектов малого предпринимательства (микро-, малых и индивидуальных предприятий) на 1000 жителей по районам и городам Витебской области по данным на конец 2018 года (рисунок 3) позволяет выделить три группы территорий по уровню предпринимательской активности населения: 1) выше 40 субъектов МП на 1000 жителей - Витебский район; 2) от 30 до 40 – Полоцкий район, г. Витебск, Глубокский, Оршанский и Лепельский районы, г. Новополоцк; 3) до 30 – все остальные районы Витебской области.

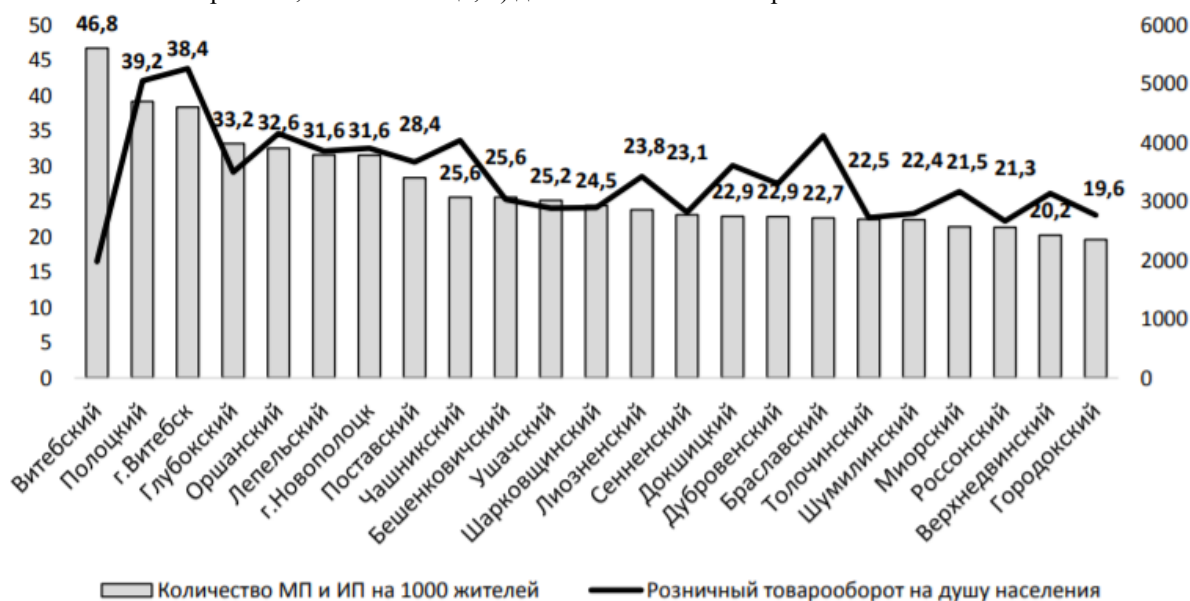


Рисунок 3 -Количество малых и микропредприятий на 1000 жителей по данным за 2018 год по районам Витебской области

Источник: [3, с. 7]

Однако, следует отметить, что показатель высокого уровня предпринимательской активности населения Витебского района является не совсем объективным, так как некоторые предприниматели регистрируют свой бизнес в Витебском районе, чтобы получить льготы по налогам, характерные для сельской местности, хотя фактически осуществляют свою деятельность на территории г. Витебска. Наш вывод подтверждают данные, представленные на рисунке 3 - показатель уровня предпринимательской активности населения достаточно тесно коррелирует с показателем «розничный товарооборот на душу населения» за исключением показателей по Витебскому району. Без учета Витебского района коэффициент корреляции между указанными показателями составляет 0,817. Учитывая, что размер розничного товарооборота на душу населения характеризует уровень жизни населения соответствующей

территории, можно предположить, что показатели предпринимательской активности населения и уровня его жизни взаимосвязаны.

По роли малого бизнеса в обеспечении занятости населения по данным за 2018 год выделяются Ушачский, Полоцкий районы и город Витебск, где число занятых на предприятиях малого бизнеса составляет от 19 до 20 процентов в общей численности населения, занятого в экономике соответствующей территории (рисунок 4).

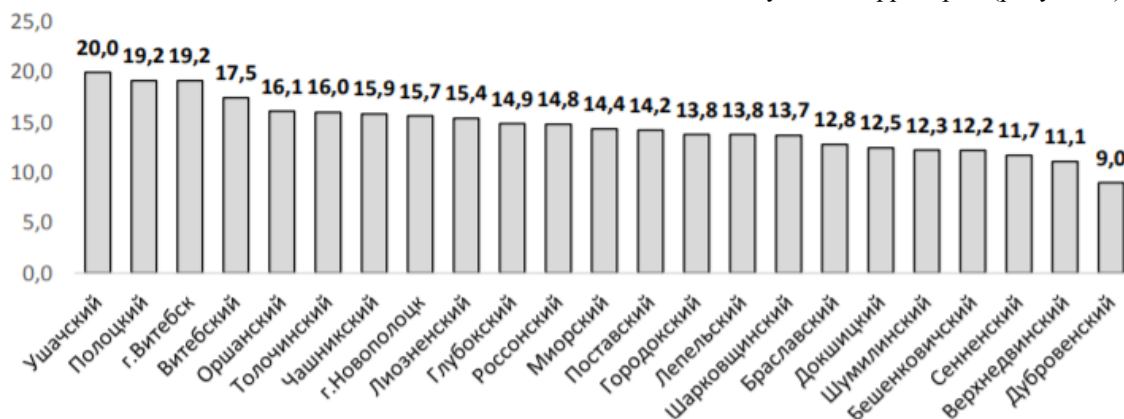


Рисунок 4 -Средняя численность занятых на микро-, малых предприятиях и индивидуальных предпринимателей в общей численности населения, занятого в экономике соответствующей территории
Источник: [3, с. 8]

Наибольший вклад в бюджет своей территории по данным за 2018 г., представленным на рисунке 5, вносят индивидуальные предприниматели Толочинского и Шумилинского районов.

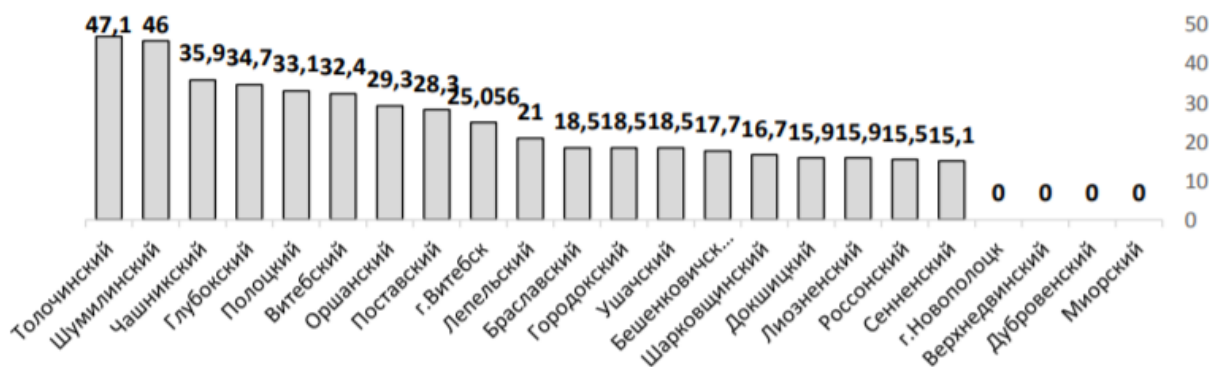


Рисунок 5- Доля поступлений платежей в бюджет от деятельности индивидуальных предпринимателей по районам и городам Витебской области по данным за 2018 г.

Источник: [3, с. 8]

Микро- и малые предприятия осуществляют свою деятельность экономически эффективно практически на всей территории Витебской области за исключением пяти районов – Городокского, Шарковщинского, Ушачского, Дубровенского и Мiorского (рисунок 6).

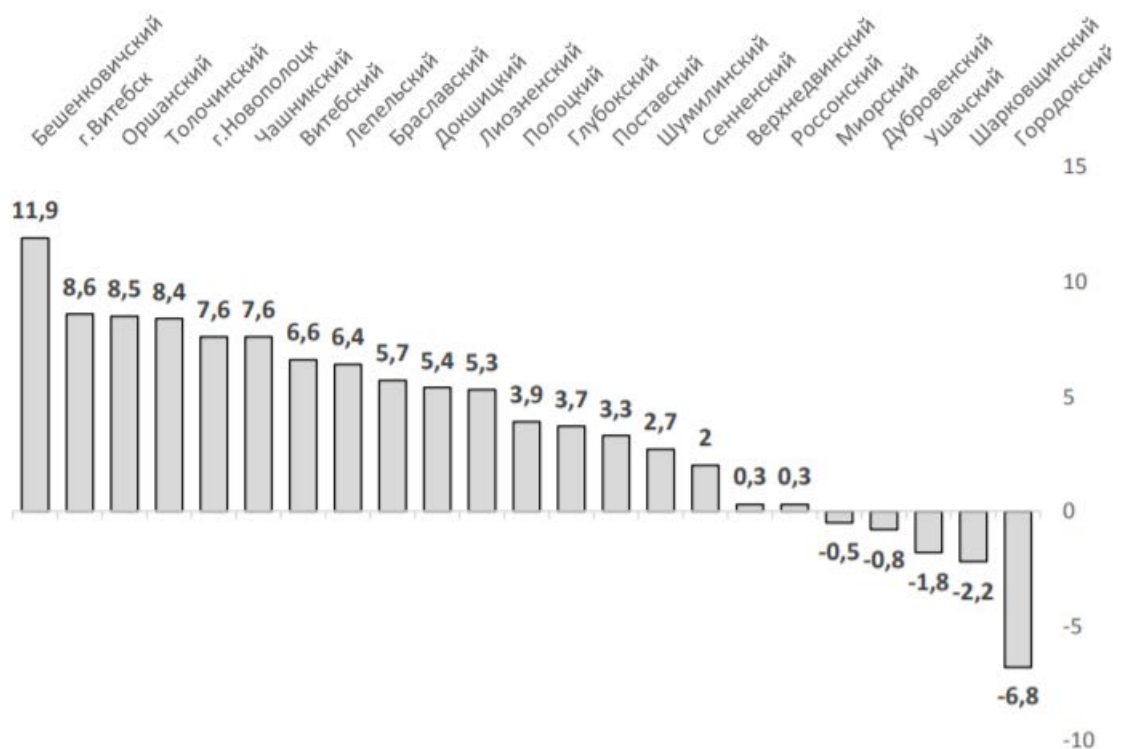


Рисунок 6- Рентабельность продаж товаров, работ и услуг микро- и малых предприятий по районам и городам Витебской области по данным за 2018 г.

Источник: [3, с. 9]

Таким образом, МСП является важной составляющей экономики Витебской области, поэтому выявление барьеров, препятствующих его развитию и разработка эффективных мероприятий по их преодолению является актуальной задачей для региона[3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Малое предпринимательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE. – Дата доступа: 23.02.2020.
2. Ст. 3 Закон РБ О поддержке малого и среднего предпринимательства от 1 июля 2010 г. № 148-3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://kodeksy-by.com/zakon_rb_o_podderzhke_malogo_i_srednego_predprinimatelstva/3.htm. – Дата доступа: 23.02.2020.
3. Отчет по результатам исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://anp-vitebsk.by/sites/default/files/imce-files/otchet_po_rezultatam_issledovaniya_msp_2019_vitebskaya_oblast.pdf. – Дата доступа: 24.02.2020.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ КАРТОФЕЛЕВОДСТВА В КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВАХ МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Рабцевич А. А. (БГСХА, г. Горки)

Научный руководитель: Гайдуков А.А., старший преподаватель

Введение. Национальную продовольственную безопасность Республики Беларусь обеспечивают все категории хозяйств: сельскохозяйственные организации (СХО), крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ) и хозяйства населения, основу которых составляют личные подсобные хозяйства (ЛПХ)[1]. В государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы определены задачи каждой категории в развитии аграрного сектора. Основная роль в составе малых форм хозяйствования отводится крестьянским фермерским хозяйствам, как наиболее динамично развивающейся категории [2].

Специфика деятельности ЛПХ состоит в том, что они осуществляют предпринимательскую деятельность в сельском хозяйстве зачастую в небольших размерах. При этом отдельные отрасли находят приоритетное развитие, которое позволяет вести эффективное производство. К одной из таких отраслей относится картофелеводство. Это обуславливает необходимость комплексного анализа динамики ее развития в современных условиях как в целом по

республике, так и в отдельно взятом регионе.

Цель работы. Проведение анализа основных показателей, характеризующих производство продукции картофелеводства, в крестьянских (фермерских) хозяйствах Могилевской области Республики Беларусь.

Материалы и методика исследований. Исследования проведены по официальным данным Национального статистического комитета Республики Беларусь за 2012–2018 гг. Исследование проведено с использованием экономико-статистических методов.

Результаты исследований и их обсуждение. В первую очередь производственную деятельность отдельных отраслей сельского хозяйства характеризует валовой сбор продукции. В связи с этим на первом исследовании анализа нами рассчитаны основные показатели динамики валового сбора зерна в КФХ Могилевской области за 2012–2018 гг. Результаты расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1. – Динамика валового сбора картофеля в КФХ Могилевской области

Годы	Валовой сбор зерна, тыс. т	Абсолютный прирост, тыс. т		Темп роста, %	
		к 2012 г.	к предыдущему году	к 2012 г.	к предыдущему году
2012	37,1	–	–	–	–
2013	39,3	2,2	2,2	105,9	105,9
2014	44,1	7,0	4,8	118,8	112,2
2015	54,3	17,2	10,2	146,3	123,1
2016	58,1	21,0	3,8	156,6	106,9
2017	61,1	24,0	3,0	164,6	105,1
2018	71,1	34,0	10,0	191,6	116,3
В среднем	52,2	5,7		111,4	

Примечание – Таблица составлена на основании собственных расчетов по данным источника [3].

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что в период с 2012 по 2018 годы валовой сбор зерна в КФХ составил в среднем 52,2 тыс. т. Производство зерна в данной категории хозяйств Могилевской области последовательно возрастало. За весь период средний ежегодный прирост составил 5,7 тыс. т или 11,4 %.

Более точно тенденцию изменения валового сбора зерна в крестьянских (фермерских) хозяйствах области позволяет выравнивание динамического ряда (рис. 1).

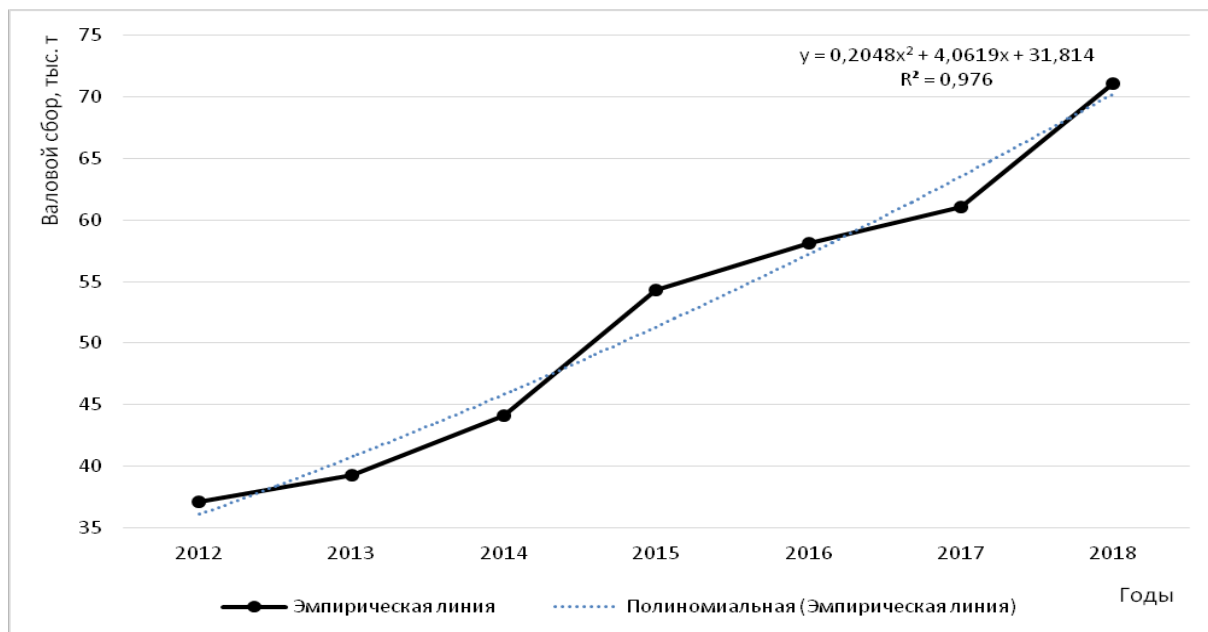


Рисунок 1 – Фактический и выровненный валовой сбор зерна в КФХ

Примечание – Рисунок составлен по данным таблицы 1.

Параметры полученного уравнения указывают на то, что за указанный период производство зерна в КФХ Могилевской области возрастало в среднем ежегодно на 4,1 тыс. т с ускорением 0,2 тыс. т. Таким образом, ускорение прироста производства зерна подтверждает последовательное развитие отрасли.

Место региона в развитии картофелеводства КФХ можно оценить с помощью анализа структуры производства зерна в разрезе областей (табл. 2).

Таблица 2. – Динамика структуры валового сбора картофеля по КФХ Республики Беларусь в разрезе областей, %

Годы	Брестская область	Витебская область	Гомельская область	Гродненская область	Минская область	Могилевская область
2012	21,8	7,5	12,6	14,5	29,8	13,9
2013	18,5	7,3	10,5	12,5	36,1	15,1
2014	18,7	7,1	11,7	12,3	35,8	14,3
2015	18,0	7,6	10,5	12,1	37,0	14,9
2016	19,9	6,2	10,7	11,1	35,4	16,7
2017	20,9	5,6	11,7	11,4	34,6	15,8
2018	23,4	4,7	10,9	10,9	31,3	18,9

Примечание – Таблица составлена на основании источника [3].

Таким образом, КФХ Могилевской области занимают достаточно значимое место в производстве картофеля данной категории хозяйств республики. Также следует заметить значительный прирост доли производства зерна в КФХ области за анализируемый период (+ 5,0 п. п.).

Основным фактором интенсивности производства в растениеводстве является урожайность сельскохозяйственных культур. Следовательно, целесообразно оценить изменение в динамике урожайности картофеля в крестьянских (фермерских) хозяйствах Могилевской области республики по данным таблицы 3.

Таблица 3. – Динамика урожайности картофеля в КФХ Могилевской области

Годы	Урожайность, ц/га	Абсолютный прирост, ц/га		Темп роста, %	
		к 2012 г.	к предыдущему году	к 2012 г.	к предыдущему году
2012	224	–	–	–	–
2013	250	26	26	111,6	111,6
2014	273	49	23	121,8	109,2
2015	207	– 17	– 66	92,4	75,8
2016	259	35	52	115,6	125,1
2017	304	80	45	135,7	117,3
2018	301	77	– 3	134,3	99,0
В среднем	260	13		105,0	

Примечание – Таблица составлена на основании собственных расчетов по данным источника [3].

Данные таблицы 3 также характеризуют последовательное развитие отрасли в КФХ региона. Снижение урожайности картофеля наблюдается в 2015 и 2018 гг. Тем не менее, в целом за анализируемый период урожайность возрастала в среднем ежегодно на 13 ц/га или на 5,0 %.

На рисунке 2 представлена динамика урожайности зерновых и зернобобовых культур в среднем по крестьянским (фермерским) хозяйствам Республики Беларусь, а также – отдельно по Могилевской области за 2012–2018 годы.

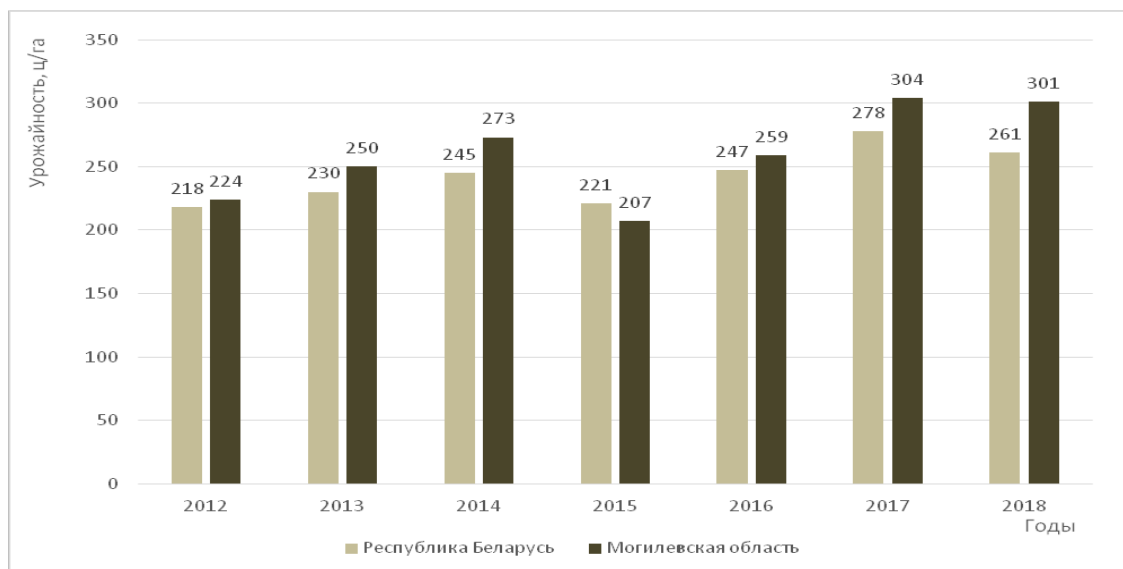


Рисунок 2 – Динамика урожайности картофеля в КФХ Республики Беларусь и Могилевской области

Примечание – Рисунок составлен на основании данных источника [3].

Представленная диаграмма наглядно указывает на то, что во все годы исследуемого периода, за исключением 2015 г., урожайность картофеля в КФХ Могилевской области превышает среднюю по республике.

Заключение. В целом по результатам проведенного исследования можно сделать следующие основные выводы:

1. В последние годы картофелеводство динамично развивается в крестьянских (фермерских) хозяйствах Могилевской области.

2. Регион занимает значимое место в производстве картофеля данной категории хозяйств Республики Беларусь.

3. Развитие картофелеводства в КФХ Могилевской области осуществляется на интенсивной основе, о чем свидетельствует достаточно высокая урожайность культуры и ее последовательное увеличение в течение исследуемого периода.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доктрина национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 15 дек. 2017 г., № 962 // Бизнес-Инфо: Беларусь / ООО «Профессиональные правовые системы», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

2. О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы и внесении изменений в [постановление](#) Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. № 585: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 11 марта 2016 г., № 196 // Бизнес-Инфо: Беларусь / ООО «Профессиональные правовые системы», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

3. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь: ред. И.В. Медведева [и др.]. – Минск: [б. и.], 2019. – 211 с.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Раковец Р. В. (БГТУ, г. Минск)

Научный руководитель: Мещерякова Е. В., доцент

Вопросы развития страны и поддержания стабильного роста ее экономики являются национальным приоритетом, который отражается в законодательной базе для бизнеса. Высокий уровень активности малого и среднего предпринимательства способствует устойчивому социально-экономическому развитию страны. Отсутствие или неразвитость малого бизнеса в экономике не позволяет создать правовой механизм рыночного регулирования (свободные договоры, защита и разграничение прав собственности, эффективное вмешательство государства в незаконное ущемление интересов всех категорий и групп собственников имущества).

В настоящее время открытие бизнеса – это, прежде всего, большие возможности для заработка. В Беларуси существуют три аспекта, препятствующие этому: возможные риски и убытки, непродуманная идея для бизнеса и отсутствие денег на развитие. Большую роль в жизни малого и среднего предпринимательства занимает государственная поддержка, созданная с целью формирования благоприятных условий для устойчивого развития бизнеса на основе совершенствования подходов и методов государственной поддержки в данной сфере экономики.

Поиск стартового капитала является наиболее острой проблемой, стоящей перед начинающим предпринимателем. На сегодняшний день существует много возможностей получения поддержки в создании и развитии бизнеса. И это не только коммерческие варианты с получением кредитов от банков.

Возможности для малого бизнеса выполнять свои функции напрямую определяются институциональной средой и состоянием производительных сил. Этот тезис чрезвычайно важен для выявления потенциала малого бизнеса и определения рациональных направлений и объемов его поддержки государством.

Субъектам малого предпринимательства бюджетные деньги предоставляются в соответствии с Указом Президента от 21 мая 2009 № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства» [1] и «Государственной программой поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016–2020 годы» [2].

В республике действует сеть субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. В ее структуре расположены 88 центров поддержки предпринимательства и 19 инкубаторов малого предпринимательства. Основной целью деятельности субъектов данной инфраструктуры является оказание субъектам малого и среднего предпринимательства содействия в организации и осуществлении предпринимательской деятельности.

Основными задачами центра (статья 19 Закона) являются обеспечение экономической и организационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства [3].

Основными задачами инкубатора (статья 20 Закона) являются создание организационно-экономических условий для развития субъектов малого предпринимательства [4].

Анализируя бизнес-среду, можно выделить несколько причин медленного развития малого бизнеса в Беларуси:

– сравнительно сложная и неоднозначная экономическая ситуация в стране;

– инфляция, нарушение экономических связей, ухудшение платежной дисциплины, высокие процентные

ставки, слабая правовая защита предпринимателей;

- низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей, отсутствие необходимого делового этикета и экономической культуры как в малом бизнесе, так и в государственном секторе;
- негативное отношение части населения, которое в основном связывает бизнес с посредничеством и куплей-продажей;
- неразвитость организационно-правовых основ регулирования развития бизнеса на региональном уровне;
- неэффективность механизма государственной поддержки малого бизнеса;
- низкий уровень развития инфраструктуры малого бизнеса.

Таким образом, для результативной деятельности малого бизнеса, необходимо сформулировать долгосрочную концепцию государственной поддержки малого бизнеса и провести инвентаризацию его методов. Это требует разработки механизмов привлечения частных кредитов в регионах под поручительство специально созданных гарантийных фондов, создания центров финансового лизинга, а также разработки механизма упрощенного налогообложения. Все это должно помочь облегчить доступ потенциальных бизнесменов для открытия и расширения их бизнеса, а также упростить управление и учет на вновь создаваемых предприятиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства: Указ Президента Респ. Беларусь, 21 мая 2009 г., № 255 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь – 2009. – № 131. – 1/10713.
2. О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 23 февраля 2016 г. № 149 // Нац.реестрправовых актов Респ. Беларусь. – 10.03.2016. – 5/41760.
3. О поддержке малого и среднего предпринимательства [Статья 19.Центры поддержки предпринимательства]: Закон Респ. Беларусь, 1 июля 2010 г., № 148-3 // Национальный реестр правовых актов Респ. Беларусь – 2010. – №170. – 2/1703.
4. О поддержке малого и среднего предпринимательства [Статья 20.Инкубаторы малого предпринимательства]: Закон Респ. Беларусь, 1 июля 2010 г., № 148-3 // Национальный реестр правовых актов Респ Беларусь – 2010. – №170. – 2/1703.

ЭВОЛЮЦИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ: ОСНОВНЫЕ ВЕХИ РАЗВИТИЯ И ОСОБЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Ревенок М. О. (НУ ЧП, г. Чернигов)

Научный руководитель: Мекиун Л. Н., к.э.н., доцент

Развитие рыночных отношений требует активизации новых структур, способных активно реагировать на любые экономические изменения. Этим требованиям отвечают предприятия малого предпринимательства. В Украине условия для успешного их функционирования еще далеки от благоприятных. На протяжении периода становления развитие малого предпринимательства и эффективность его деятельности были осложнены существованием ряда проблем, разрешение которых, в большинстве случаев, зависели от социально экономической стабильности в стране.

Первыми предпринимателями на Украине можно назвать купцов, которые в раннефеодальный период занимались внешней торговлей. Многие из ученых приводят факты, свидетельствующие о широких торговых связях Украины в X-XIII вв. с Западной Европой [1; 2]. В XIV – XVI вв. при вхождении в состав Литовско-Польского государства особенностью внешней торговли Украины была её практически полная регламентация польским государством. Охраняя интересы польского купечества, король Казимир закрыл путь в Украину иностранным купцам.

Петр I (1672-1725 гг.) способствовал возникновению социального спроса на предпринимательскую деятельность в производстве, им был дан государственный заказ на развитие отраслей промышленности.

Мощным стимулом в развитии предпринимательства стала отмена крепостного права в 1861 году. Деловые люди в Украине получили возможность более свободно заниматься предпринимательской деятельностью. На этот период времени приходится промышленный переворот.

В советский период понятие предприниматель не использовалось совсем, так как была создана командно-административная система экономики в основе которой лежало директивное планирование. Существование командно-административной системы привело к созданию экономики власти и хотя в течение некоторого времени был достигнут экономический рост, и, довольно значительный, однако, нарастала разбалансированность экономической системы. Встала необходимость переустройства общества на принципах, выработанных мировой цивилизацией, и возникла центральная экономическая проблема разгосударствления собственности.

Формирование правовых, организационных и экономических основ развития малого бизнеса началось с 1986 года после принятия Закона СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности граждан в СССР», что способствовало частичной легализации индивидуального бизнеса и открыло доступ предпринимателям, прежде всего, начинающим, к созданию собственного дела. В то время многие тысячи людей уже занимались легальным бизнесом как индивидуальной трудовой деятельностью.

Первенцами малого бизнеса в Украине стали арендные предприятия и кооперативы, которые по ряду причин,

как например, тесное сотрудничество с государственными предприятиями в условиях разбалансированности экономики в целом, и потребительского рынка в частности, не смогли долго просуществовать. Стало предельно ясно, что частная собственность нужна и может сосуществовать с государственной. В соответствии с этим, к малым были отнесены вновь созданные (рисунок 1) и действующие предприятия независимо от формы собственности, с численностью работающих:



Рисунок 1 – Критерии малого бизнеса по численности работающих

Источник: построено автором

Среди дополнительных критериев отнесения предприятий к малым выделяли: годовой оборот продукции, производимой предприятием; стоимость используемых фондов; годовой товарооборот и размер прибыли, размер уставного фонда, размер активов, размер годового дохода и ежегодных продаж.

Народ быстро понял преимущества свободного предпринимательства, поскольку проявился основной стимул увеличения своих доходов. Свобода труда, чувство хозяина, хозяйственная самостоятельность тоже сыграли свою роль. Сфера же деятельности была довольно широкой. В условиях инфляции, налоговой нестабильности, разбалансированности рынка сырья и товаров начинающие предприниматели начали развивать сферу улично-палаточной торговли. Доля предприятий, работающих в сфере торговли и посреднических услуг, преобладала.

Отсутствие эффективной системы нормативно-правового регулирования предпринимательства, нехватка и относительно высокая стоимость привлечения финансовых ресурсов, низкий уровень изучения потребностей населения в товарах и услугах, пользующихся платёжеспособным спросом, стали серьёзной преградой на пути дальнейшего развития малого бизнеса.

На этапе формирования рыночной экономики в Украине крупные предприятия сыграли значительную роль в становлении малых предпринимательских структур, поскольку, первоначально значительная часть их была создана в результате непосредственного дробления крупных предприятий, что приводило к переходу денежных средств в частные руки. Другая группа малых предприятий формировалась путем создания дочерних фирм. Такие структуры создавались для решения конкретных задач, связанных с деятельностью материнской фирмы. Взаимоотношения малых предприятий с крупными выходили за рамки профессиональных. Малый бизнес стал выполнять особые функции для крупного, что позволяло им приспособиться к переходному периоду. Накопление прибыли шло за счёт разницы цен при купле-продаже сырья или готовой продукции либо уклонения от налогообложения, хотя постепенно функционирование малых фирм начало приобретать цивилизованные формы.

Сегодня в Украине субъектами малого предпринимательства являются физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке как субъекты предпринимательской деятельности и юридические лица, субъекты предпринимательской деятельности любой организационно-правовой формы и формы собственности, в которых средняя численность всех работающих за календарный год не превышает 50 человек и оборот годового валового продукта не превышает 500 тысяч евро.

В нынешних условиях малое предпринимательство в Украине ещё не оказывает существенное влияние на экономику, ведь его вклад в валовый внутренний продукт составляет только 19,2% [3]. Показатели, которые характеризуют развитие малого бизнеса в Украине, представлены в таблице 1.

Как видно из данных таблицы 1, в 2018 году по сравнению с 2014 годом количество малых предприятий в Украине выросло, а количество ФЛП – уменьшилось, хотя количество занятых сотрудников на ФЛП – возросло. Объём реализованной продукции с 2014 по 2018 гг. постоянно возрастал, как и процент субъектов малого бизнеса, которые получили прибыль. Эти данные свидетельствуют о том, что малое предпринимательство в Украине развивается, хотя и незначительными темпами.

Таблица 1 – Динамика развития малого бизнеса в Украине

Показатель	Значение по годам				
	2014	2015	2016	2017	2018
Количество субъектов, единиц:					
малые предприятия	324598	327814	291154	322920	339374

физические лица-предприниматели (ФЛП)	1590448	1630571	1558880	1466486	1483297
Количество занятых сотрудников, тыс. чел:					
малые предприятия	1686,9	1576,4	1591,7	1658,9	1641,0
физические лица-предприниматели	2428,3	2262,3	2280,1	2297,4	2532,7
Объём реализованной продукции (товаров, услуг), млн. грн.:					
малые предприятия	705001	937113	1177385	1482001	1766150
физические лица-предприниматели	276300	381861	474597	585799	730797
Процент субъектов малого бизнеса, которые получили прибыль, %	66,5	73,9	72,1	74,8	77,6

Источник: [4]

Среди основных проблем развития малого бизнеса в Украине на нынешнем этапе развития исследователи выделяют:

- монополизацию бизнеса;
- низкую конкуренцию на внутреннем рынке;
- проблемы финансового обеспечения малого бизнеса (дорогие кредиты и нехватка стартового капитала);
- несовершенство налогового законодательства;
- большой уровень коррупции;
- нестабильность условий ведения бизнеса;
- слабое развитие инфраструктуры для поддержки малого бизнеса;
- недостаток квалифицированного персонала и др. [1; 3].

Важным шагом для развития малого бизнеса в Украине является формирование современной финансовой поддержки предпринимательства. С 1 февраля 2020 года Совет Фонда развития предпринимательства Украины, который администрирует программу «Доступные кредиты 5-7-9%», принял решение выдать дешёвые кредиты около 50 тысячам субъектам малого бизнеса на сумму 27 млн. грн.

Поддержка будет предоставляться по двум направлениям: первое – удешевление кредитов путём компенсации процентной ставки до уровня 5-7-9% годовых за кредитами в национальной валюте; второе – предоставление частичных гарантий по кредитам, предоставленным малому бизнесу, если у них не хватает заставы. Процент зависит от размера и типа бизнеса:

- 5% годовых – если выручка до 25 млн. грн. и создано минимум 2 рабочих места;
- 7% годовых – если выручка до 25 млн. грн. и не создано ни одного рабочего места;
- 9% годовых – если выручка до 50 млн. грн.

Если банк откажет предпринимателю через некачественное заявление и бизнес-план, предприниматель будет иметь возможность пройти бесплатное обучение, которое предлагает Министерство развития экономики, торговли и сельского хозяйства Украины, и повторно подать заявку [5].

Таким образом, рассмотренные черты малого предпринимательства позволяют сделать вывод о свойственной ему возможности саморазвития, показателем чего является деловая активность населения. Малый бизнес может выступать важным фактором, который при благоприятных условиях будет иметь решающее влияние на процессы оптимизации структуры национальной экономики и решение социальных проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Яковлев В.М. Об определении малого бизнеса. URL: <http://www.nauka-osvita.com/AUTOR.html>, 2018.
2. ЛановикБ.Д., МатисякевичЗ.М., МатейкоР.М. ЕкономічнаісторіяУкраїнісвіту: Підручник / Заред. Б.Д. Лановика. К.: Вікар, 1999. 737с.
3. Дикань Е.В. Развитие малого бизнеса в Украине: проблемы и пути обеспечения. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. №57. С.58-66.
4. Государственная служба статистики Украины. Официальный сайт.URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Як отримати доступні кредити під 5-9% річних. Економічна правда. URL:www.epravda.com.ua/columns/2020/02/3/656586/.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

*Романовская А. О. (МИТСО ГФ, г. Гомель)
Научный руководитель: Савчик Е. В., м.ю.н.*

По своему характеру труд работников в организациях малого бизнеса (в микроорганизациях и у индивидуальных предпринимателей) требует с одной стороны максимально возможного применения гибких форм

занятости для эффективной организации производства, с другой – недопущения при этом снижения установленного законодательством уровня трудовых и социальных гарантий граждан. Так, К. Л. Томашевский выделяет определенные проблемы правового регулирования субъектов малого предпринимательства: недостаточная исследованность вопросов специфики трудовых правоотношений в сфере малого бизнеса, а также практически отсутствие норм, в законодательстве о труде, регламентирующих эти отношения [1]. Считаем, что такие пробелы и противоречия в правовом регулировании труда данной категории работников ведут к нарушению трудового законодательства и прав работников.

Белорусский ученый-юрист В.И. Кривой, предлагает включить в Трудовой кодекс Республики Беларусь (далее – ТК Республики Беларусь) главу 30 «Особенности регулирования трудовых и связанных с ними отношений с участием нанимателей – субъектов малого предпринимательства». Структуру данной главы В.И. Кривой считает целесообразным составить из двух статей: одна (ст. 336 ТК Республики Беларусь) – «Общие положения»; вторая (ст. 337 ТК Республики Беларусь) – «Основные особенности регулирования трудовых и связанных с ними отношений с участием нанимателей – субъектов малого предпринимательства». И считает необходимым включить в эти две статьи следующие вопросы: существенно сократить установленные сроки предупреждения работников о предстоящем увольнении; уменьшить размер выходного пособия и подобных выплат при увольнении; упростить делопроизводство; передать на усмотрение нанимателя вопросы предоставления учебных и дополнительных социальных отпусков; отменить целый ряд льгот и гарантий для отдельных категорий работников [2].

Однако К.Л. Томашевский считает недостаточным включение в новую главу всего двух статей [1]. Со своей стороны полагаем недопустимым механическую замену исключенных из ТК Республики Беларусь статей 336 и 337 главы 30, которая ранее называлась «Труд работников, эвакуируемых (отселяемых) из зон эвакуации (отчуждения), первоочередного и последующего отселения и самостоятельно покидающих эти зоны после аварии», совершенно новыми по содержанию нормами. Считаем более правильными соответствующим логике внесения предыдущих дополнений в ТК, включить в кодекс новую главу 19¹.

По мнению В.И. Кривого также необходимо предоставлять право нанимателю определять в трудовом договоре иные по сравнению с законодательством: условия предоставления и продолжительность учебных и социальных отпусков, режимы рабочего времени и времени отдыха, а также порядок предоставления выходных и праздничных дней, основных и дополнительных трудовых отпусков. При этом рекомендации Международной организации труда (далее – МОТ) от 31 мая 2006 г. № 198 «О трудовом правоотношении» предусматривает, что государства должны гарантировать эффективную защиту работников в условиях индивидуального трудового правоотношения [3].

Учитывая вышеуказанные рекомендации МОТ, Трудовой кодекс Российской Федерации (далее – ТК РФ) был дополнен главой 48.1 «Особенности регулирования труда лиц, работающих у работодателей – субъектов малого предпринимательства, которые отнесены к микропредприятиям» [4]. Данная глава содержит две статьи: 309.1 и 309.2. В ч. 1 ст. 309.1 ТК РФ законодатель, применяя отсылочную норму, не определяет конкретно, кто является работодателем – субъектом малого предпринимательства. Согласно ст. 309.2 ТК РФ работодатель – субъект малого предпринимательства, который отнесен к микропредприятиям, вправе отказаться полностью или частично от принятия локальных нормативных актов, содержащих нормы трудового права (правила внутреннего трудового распорядка, положение об оплате труда, положение о премировании, график сменности и другие). Перечень локальных нормативных актов, от которых микропредприятие может отказаться, открытый. При этом для регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений работодатель – субъект малого предпринимательства, который отнесен к микропредприятиям, должен включить в трудовые договоры с работниками условия, регулирующие вопросы, которые в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, должны регулироваться локальными нормативными актами [4].

Однако, Л. А. Андреева считает, что после внесения данных норм в ТК РФ трудовые отношения между работником и работодателем существенно не изменились, так как вопросы регулирования трудовых отношений просто были перенесены из локальных актов в трудовые договоры. Это, по мнению автора, никоим образом, не облегчило правовое положение работника, а, наоборот, в определенной степени затруднило правовое положение последнего, перегрузив содержание заключаемого трудового договора. Т.е. в какой-то степени облегчив документацию работодателя, законодатель не изменил сущности трудовых правоотношений в отношении работников [5].

Если работодатель, отнесенный к микропредприятиям, принял решение не принимать локальные нормативные акты, то в трудовом договоре, заключенном ранее, ему необходимо урегулировать вопросы, которые регламентировались данными локальными актами. Законодательство при этом не устанавливает специальных норм, регламентирующих порядок изменения трудового договора в такой ситуации. Изменения могут быть внесены путем подписания дополнительного соглашения к трудовому договору.

Как считает Л.А. Андреева трудовые отношения, установленные в трудовом договоре, могут существенно различаться с новыми локальными нормативными актами, устанавливающими новые условия труда, а работник, заключивший трудовой договор в условиях микропредприятия, будет извещен об изменении условий труда. Таким образом, регулирование трудовых правоотношений на основе установленных форм и численности работников, не обеспечивает законность трудовых отношений, не гарантирует неизменность основных прав. Работодатель, в свою очередь, вынужден восстанавливать свои локальные нормативные акты или принимать новые, уведомляя работника, заключая дополнительные трудовые соглашения. Такая ситуация, полагает автор, может вызвать нестабильность трудовых отношений в коллективе и нарушения прав работников предприятия. Данная ситуация подтверждается и

неоднозначностью положения ст. 309.2 ТК РФ, что микропредприятие вправе отказаться полностью или частично от принятия локальных нормативных актов, содержащих нормы трудового права (правила внутреннего трудового распорядка, положение об оплате труда, положение о премировании и другие). Возникает вопрос о правомерности отказа от издания локальных нормативных актов отдельной категории либо издания с изъятиями в отдельных локальных актах. Подобное положение может существенно нарушить права работников, а также указание о том, что работодатель может исключить из трудового договора нормы, указание на которые не предусматривается в связи с характером работы, также не способствует соблюдению законных прав работника.

Если работодатель в связи с решением об отказе от принятия локальных нормативных актов отменил ранее принятые локальные нормативные акты, но при этом в трудовые договоры с работниками не внёс условия, регулирующие вопросы, которые в соответствии с трудовым законодательством должны регулироваться этими локальными нормативными актами. Так, работодатель может быть привлечен к административной ответственности за ненадлежащее оформление трудового договора [5].

Также М.Е. Баскакова и И.В. Соболева отмечают, что для малого бизнеса, характерной особенностью которого является широкое распространение неформальных трудовых отношений, соблюдение трудовых прав работников является особенно актуальным. Как показывает практика, в сфере малого бизнеса отношения между нанимателем и работником основываются на доверии. Возьмем, например, оформление больничного листа. Предприниматели, имеющие наемный персонал в качестве причин отказа от оформления больничных, как правило, называют хлопотность процесса оформления и его экономическую невыгодность. На «крупных» предприятиях отказ от оформления больничного листа чаще связан с неофициальным разрешением не выходить на работу в случае болезни [6]. Считаем, что на небольших предприятиях, где распространены неформальные отношения и принцип доверия, работник может позвонить и сказать, что болеет. Поэтому такие вопросы как режим труда и отдыха, предоставление больничных и отпусков могут быть урегулированы путем договоренности между работником и нанимателем.

Согласно Трудовому кодексу Кыргызской Республики (далее – ТК Кыргызской Республики) вопросам регулирования трудовых правоотношений работника и нанимателя – субъекта малого предпринимательства посвящена отдельная глава 31 «Особенности регулирования труда работников, работающих у работодателей – физических лиц». Данная глава включает такие вопросы как: срок трудового договора, режим труда и отдыха, прекращение трудового договора, разрешение индивидуальных споров, (ст. 351–357 ТК Кыргызской Республики). Согласно ст. 357 ТК Кыргызской Республики, режим работы, порядок предоставления выходных дней и ежегодных оплачиваемых отпусков определяются по соглашению между работником и работодателем – физическим лицом. При этом продолжительность рабочей недели не может быть больше, а продолжительность ежегодного оплачиваемого отпуска меньше, чем установлена кодексом [7].

По мнению И. А. Шестерякова и И.В. Шестеряковой вопросы, которые по общему правилу должны регулироваться в локальных актах организации, у микропредприятий в отсутствие таких актов обязательно должны включаться в трудовые договоры, заключаемые с работниками. Это необходимо для того, чтобы гарантировать защиту всем работающим, работникам и работодателям обеспечить доступ к надлежащим, быстрым, недорогим, справедливым и действенным процедурам и механизмам разрешения споров, касающихся существования и содержания индивидуального трудового правоотношения, а также соблюдение и эффективное применение законодательства и нормативных правовых актов об индивидуальном трудовом правоотношении [8].

Одним из предложений И. В. Кривого является предоставление права определять в трудовом договоре иные по сравнению с законодательством условия предоставления и продолжительность учебных и социальных отпусков [2]. Считаем, что, так как социальные отпуска являются правом работника, то их условия и предоставления не должны противоречить тем условиям, которые указаны в ТК.

На основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы. В ТК Республики Беларусь до сих пор отсутствует отдельная глава, посвященная вопросам правового регулирования трудовых и связанных с ними отношений с участием нанимателей – субъектов малого предпринимательства, к которым согласно ст. 3 Закона Республики Беларусь от 1 июля 2010 года № 148–З «О поддержке малого и среднего предпринимательства» относят индивидуальных предпринимателей, микроорганизации со среднегодовой численностью не более 15 человек и малые организации со среднегодовой численностью работников от 16 до 100 человек [9]. В ТК РФ данному вопросу посвящены две статьи, которыми таким работодателям предоставлено право отказаться полностью или частично от принятия локальных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, однако на практике реализация этого права часто не только не обеспечивает соблюдение трудового законодательства, но и приводит к нарушению трудовых прав работников. ТК Республики Кыргызстан более детально регламентирует правовое положение данной категории работников, предоставляя при этом возможность решать определенные организационные вопросы по договоренности между работником и добросовестным нанимателем. Полагаем возможным использование данного положительного опыта при совершенствовании действующего законодательства Республики Беларусь. Поэтому на основе изученного зарубежного опыта правового регулирования трудовых отношений в сфере малого предпринимательства и учитывая важность детальной регламентации данных правоотношений для повышения уровня защиты трудовых прав работников, считаем целесообразным дополнить раздел III «Особенности регулирования труда отдельных категорий работников» ТК Республики Беларусь главой 19¹ «Особенности регулирования трудовых и связанных с ними отношений с участием нанимателей – субъектов малого предпринимательства» и включить в данную главу следующие статьи:

1. Ст. 271¹ «Субъекты малого предпринимательства, в отношении которых устанавливаются особенности регулирования трудовых отношений»: «Особенности регулирования труда распространяются на субъектов малого

предпринимательства, которые в соответствии с законодательством отнесены к индивидуальным предпринимателям и к микроорганизациям со среднегодовой численностью не более 15 человек».

2. Ст. 271² «Особенности заключения трудового договора»: «В трудовой договор в обязательном порядке включаются все условия, существенные для работника и для нанимателя–субъекта малого предпринимательства. Наниматель – субъект малого предпринимательства обязан:

оформить письменно трудовой договор с работником в соответствии с требованиями настоящего Кодекса;

уплачивать страховые взносы и другие обязательные платежи в порядке и размерах, определяемых законодательством;

оформлять страховое свидетельство государственного пенсионного страхования (для лиц, впервые поступающих на работу).

3. Ст. 271³ «Срок трудового договора»: «По соглашению сторон трудовой договор между работником и нанимателем – субъектом малого предпринимательства может заключаться как на неопределенный, так и на определенный срок».

4. Ст. 271⁴ «Режим труда и отдыха»: «Режим работы, порядок предоставления выходных дней и ежегодных оплачиваемых отпусков определяются по соглашению между работником и нанимателем–субъектом малого предпринимательства. При этом продолжительность рабочей недели не может быть больше, а продолжительность ежегодного оплачиваемого отпуска меньше, чем установлено Кодексом».

5. Ст. 271⁵ «Изменение существенных условий трудового договора»: «Об изменении существенных условий, предусмотренных трудовым договором, наниматель – субъект малого предпринимательства письменно предупреждает работника не менее чем за 7 календарных дней».

6. Ст. 271⁶ «Прекращение трудового договора»: «Помимо оснований, предусмотренных настоящим Кодексом, трудовой договор с работником, работающим у нанимателя – субъекта малого предпринимательства может быть прекращен по основаниям, предусмотренным трудовым договором. Сроки предупреждения об увольнении, а также случаи и размеры выплачиваемых при прекращении трудового договора выходного пособия и других компенсационных выплат определяются трудовым договором».

7. Ст. 271⁷ «Документы, подтверждающие работу у нанимателей –индивидуальных предпринимателей»: «Документом, подтверждающим время работы у нанимателя –индивидуального предпринимателя, является письменный трудовой договор или запись в трудовой книжке. Наниматель –индивидуальный предприниматель, имеющий печать, вправе производить записи в трудовых книжках работников, а также оформлять трудовые книжки на работников, принимаемых на работу впервые».

Литература

1. Томашевский, К. Л. Реформы Трудового кодекса Республики Беларусь 2011 года: новеллы и их влияние на рынок труда [Электронный ресурс] / К. Л. Томашевский. – Режим доступа: <https://ctp.mitso.by/sites/default/files/konf-Vilnius-may-2011-Tomashevskiy.pdf>. – Дата доступа: 15.02.2020.

2. Большая специфика малого бизнеса [Электронный ресурс] : интервью с председателем общественного объединения «Сообщество трудового права» Виктором Кривым // Белорусы и рынок: электронная газета. – Режим доступа: <http://www.belmarket.by/bolshaya-specifika-malogo-biznesa>. – Дата доступа: 15.02.2020.

3. О трудовом правоотношении [Электронный ресурс]: Рекомендация Международной организации труда, 15 июня 2006 г., № 198 // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/499076405>. – Дата доступа: 15.02.2020.

4. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: 26 дек. 2001 г. (ред. от 27.12.2018) // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/. – Дата доступа: 13.02.2020.

5. Андреева, Л. А. Особенности регулирования труда у работодателей, являющихся субъектами малого предпринимательства и некоммерческих организаций [Электронный ресурс] / Л. А. Андреева // Актуальные проблемы юриспруденции: сб. ст. по матер. XXII междунар. науч.-практ. конф. №5 (21). – Режим доступа: <https://sibac.info/conf/jurisprudence/xxii/145255>. – Дата доступа: 15.02.2020.

6. Баскакова, М. Е. Малый бизнес: качество занятости и соблюдение трудовых прав [Электронный ресурс] / М. Е. Баскакова, И. В. Соболева // КиберЛенинка: научная электронная библиотека. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/malyy-biznes-kachestvo-zanyatosti-i-soblyudenie-trudovyh-prav/viewer>. – Дата доступа: 15.02.2020.

7. Трудовой кодекс Кыргызской Республики [Электронный ресурс]: 4 авг. 2004 г., № 106: с изм. и доп. от 31 дек. 2019 г. // Официальный сайт Министерства юстиции Кыргызской Республики. – Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/1505>. – Дата доступа: 15.02.2020.

8. Шестеряков, И. А. Особенности правового регулирования трудовых отношений в микропредприятиях: отдельные вопросы [Электронный ресурс] / И. А. Шестеряков, И. В. Шестерякова // Трудовое и социальное право: научно-практический журнал. – Режим доступа: [file:///C:/Users/Asus-Pola/Downloads/TiSP_no129_2019%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Asus-Pola/Downloads/TiSP_no129_2019%20(1).pdf). – Дата доступа: 15.02.2020.

9. О поддержке малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 1 июля 2010 г., № 148 – 3: с изм. и доп. от 9 янв. 2018 г. // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО

РОСТА

Савицкая А. В. (БТЭУПК, г. Гомель)

Научный руководитель: Новикова И. Н., старший преподаватель

Пройдя долгий эволюционный путь, общество пришло к выводу, что наиболее эффективным является тип рыночной экономики для стабильного и прогрессивного развития государства. Основными показателями процветания государства являются экономический рост и экономическое развитие. Поэтому в числе приоритетных целей любого государства находится поддержание стабильных темпов экономического роста, что, в свою очередь, приведет к повышению уровня жизни населения.

Однако, экономический рост часто сопряжен с рядом проблем как на микро-, так и на макроуровне. Среди основных современных проблем экономического роста исследователи выделяют безработицу и инфляцию. Эти два понятия тесно связаны между собой: рост одного является следствием снижения другого – государство должно так строить свою экономическую политику, чтобы и один и другой фактор оставался в пределах допустимых значений.

При командном типе экономики все решает руководство страны: что, как и сколько производить. Однако такой тип экономики оказался неэффективным во время кризисов, поэтому был взят курс на рыночную экономику. Рыночная экономика – это экономическая система, которая основана на принципах свободного предпринимательства, характеризуется преобладанием частной формы собственности, использованием системы рынков и цен для координации экономической деятельности. Все решения субъекты рыночной экономики принимают самостоятельно, на свой страх и риск, руководствуясь стремлением получения наибольшей выгоды [1].

Исходя из понятия рыночной экономики, можно сделать вывод, что в государстве с таким типом экономики хорошо развит сектор свободного предпринимательства.

В Гражданском кодексе Республики Беларусь дается следующее определение: предпринимательская деятельность – это самостоятельная деятельность юридических и физических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи вещей, произведенных, переработанных или приобретенных указанными лицами для продажи, а также от выполнения работ или оказания услуг, если эти работы или услуги предназначаются для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления [2]. Сейчас различают 3 вида предпринимательства: индивидуальное, коллективное и государственное.

Индивидуальное и коллективное предпринимательство образуют собой сектор среднего и малого бизнеса. В развитых странах активно поддерживают и развивают данный сектор, так как он является в некотором роде опорой крупного капитала. Поддержка и развитие малого предпринимательства помогает государству решать основные проблемы экономического роста. Так, например, возможность стать индивидуальным предпринимателем, с регистрацией или без, помогает решить вопрос с безработицей. Предпринимчивые люди становятся самозанятыми, чем сокращают процент безработных в стране, что также сокращает затраты крупных организаций на трудовые ресурсы, так как позволяет без повышения безработицы в стране сокращать штат сотрудников.

Со второй проблемой, инфляцией, предпринимательство не может справиться самостоятельно, но может замедлить ее темпы путем создания конкуренции на рынке. Конкуренция помогает урегулировать цены на рынке, что также помогает еще и в борьбе с проблемой монополизации в стране. Помимо этого малое и среднее предпринимательство дифференцирует продукцию, создавая тем самым «возможность выбора», то есть потребитель имеет выбор не только в ценовом плане, но и плане качества, страны-производителя, бренда и других характеристик продукта.

Проведенное исследование показало, что малый бизнес обеспечивает:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса;
- рост доходов граждан и в результате сглаживание диспропорций в уровне благосостояния населения;
- создание новых рабочих мест;
- формирование необходимых навыков работы на рынке и повышение квалификации;
- внедрение новых, рискованных проектов, ведущих к технологическим и организационным инновациям и росту современных наукоемких отраслей и производств;
- мобилизацию материальных, финансовых и природных ресурсов;
- улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики, повышение их мобильности и эффективности.

Все это отображает рациональность поддержки малого и среднего бизнеса. В Республике Беларусь государство создает условия для развития данного сектора экономики путем создания нормативно-правовой базы в рамках Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 г., а также реализации Государственной программы поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016-2020 годы. Все эти действия со стороны государства привели к росту числа занятых в малом предпринимательстве. Так, в 2018 году по сравнению с 2012 годом число субъектов малого и среднего бизнеса увеличилось на 11,23%, а количество индивидуальных предпринимателей – на 3,6%. Удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства в основных экономических показателях Республики Беларусь составил в 2018 г.: в валовом внутреннем продукте – 24,6% (снизился на 1,6% по сравнению с 2012 г.), в валовой добавленной стоимости – 28,8% (-1% по сравнению с 2012 г.), в выручке от реализации – 43,8% (+4,7%), в обороте внешней торговли – 4,9% (+9,3%), в том числе в экспорте – 51% (+9,7%), в импорте – 45,3%

(+9,7%) [3].

Одними из важнейших показателей роли малого предпринимательства в экономике являются поступления платежей в бюджет. В 2019 году их удельный вес составил 26,3%, то есть четверть всех поступлений обеспечивает именно сектор малого бизнеса [4].

Однако малый бизнес в Республике Беларусь все еще нуждается в развитии, так как даже по показателям доли в ВВП страна не дотягивает до развитых стран, где она составляет более 50%. Это связано с рядом факторов:

нестабильностью законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность;

отсутствием надлежащих условий для конкуренции, монополизм в отдельных секторах экономики;

неразвитостью институциональных условий ведения бизнеса, недостаточно развитая инфраструктура его поддержки;

недостаточным доступом к финансированию, в том числе неразвитостью микрофинансовых организаций.

Для устранения негативных факторов воздействия на развитие малого предпринимательства на наш взгляд следует:

развивать аудит эффективности – финансовый контроль, позволяющий оценить эффективность использования финансовых и иных ресурсов, а также определить резервы оптимизации деятельности предприятий;

совершенствовать правовое поле, регулирующее государственные закупки, в направлении увеличения доли субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме государственных закупок;

совершенствовать виды, условия и порядок оказания финансовой поддержки, в части развития гарантийного механизма поддержки предпринимательства, снижения процентных ставок, увеличения объемов средств направленных на финансирование повышения финансовой грамотности населения и информированности представителей малого и среднего предпринимательства и граждан о возможностях микрофинансирования;

создавать и развивать специализированные многопрофильные центры государственной поддержки предпринимательства, которые будут продвигать финансовую грамотность населения и осуществлять сопровождение бизнеса.

Все эти факторы позволят создать эффективную систему поддержки предпринимательства. Результатом их внедрения станет рост числа занятых в данном секторе, стабильный прирост ВВП, снижение числа безработных

ЛИТЕРАТУРА

1. Рыночная экономика, ее модели [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.vsavm.by/> – Дата доступа : 06.02.2020.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kodeksy.by> – Дата доступа: 10.11.2019.

3. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь : стат. сб. // Нац. стат.ком. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 06.02.2020.

4. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь. Пресс-релизы январь-декабрь 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/svedeniya-predprinimatelstvo/> – Дата доступа: 06.02.2020.

5. Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 17 окт. 2018 г., № 743 // КонсультантПлюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2020.

6. О развитии предпринимательства : Декрет Президента Респ. Беларусь от 23 нояб. 2017 г. № 7 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.198

7. О поддержке малого и среднего предпринимательства : Закон Респ. Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148-З (в ред. от 9 янв. 2018 г.) // КонсультантПлюс : Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

*Самуйлова Н. В. (СФ РАНХиГС, г. Смоленск)
Научный руководитель: Полякова О. Е., к.э.н., доцент*

На сегодняшний день, развитие малого бизнеса в России подвергается влиянию отдельных внешних негативных фундаментальных факторов, которые приводят к убыточной деятельности организаций и их последующего банкротства. Достаточно частой проблемой является дефицит финансовых ресурсов, который обострился в связи с ужесточающей программой денежно-кредитной политики России, начиная с 2014 года, когда начался этап девальвации российского рубля и резкого роста индекса потребительских цен или инфляции.

По сравнению с другими странами малый бизнес России обладает следующими особенностями: низкая доля венчурной специализации – инновационное производство в России занимает лишь 6%, остальное приходится на торговлю и коммерцию, в то время как в экономически развитых странах инновационное производство занимает 25%; низкая легитимность малого предпринимательства - большинство организаций страны используют «серые схемы» в

работе, занижая прибыль и уменьшая налоги. Кроме того, на сегодняшний день особенностями финансов и развития малого бизнеса в России являются следующее:

- низкий уровень доступа малого бизнеса к финансовым и денежным рынкам, что связано с дорогой стоимостью кредитных продуктов банков и высоким риском финансового положения предприятий;
- предприниматели находятся в зоне повышенного риска, ведь у них, как правило, отсутствуют возможности осуществлять личные инвестиции для развития собственного бизнеса;
- малый бизнес страдает из-за низкого уровня ликвидности активов и производства, что ставит их не в равное положение с крупными предприятиями;
- высокий уровень финансового риска из-за ориентации начинающих предпринимателей на заемные средства.

При анализе отечественной литературы, были найдены результаты исследования, которая утверждает в результатах своей работы, что финансы малых и средних предприятий должны состоять из 45 – 35 процентов заемных денежных средств [3, с.253].

Таким образом, как минимум треть, а то и половина финансов организаций малого бизнеса были получены в результате привлечения заемных средств от коммерческих банков. Среди заемных средств могут быть привлеченные средства от выпуска и эмиссии корпоративных облигаций, но данный финансовый инструмент доступен, как правило, лишь для крупных предприятий и корпораций.

Несмотря на это, помимо кредитования существуют отдельные способы альтернативного финансирования малого бизнеса в России. На это влияет высокое налогообложение; плохое финансирование малого предпринимательства - отсутствие должного финансирования малых предприятий обусловлено низким индивидуальным капиталом.

Стартовый капитал уходит на создание организации, в результате чего возникает потребность в кредитовании, но большинство банков отказывают современным предпринимателям в финансировании в связи с большими рисками потери средств. Как итог - многие малые предприятия на данный момент являются банкротами; неустойчивость малого предпринимательства - данная особенность характерна для малого бизнеса в связи с жесткой конкуренцией и нехваткой финансов.

Малое предпринимательство РФ на данный момент развивается в достаточно непростых условиях. Если рассматривать в целом, то малый бизнес благодаря своим особенностям является весьма конкурентоспособным, но некоторые проблемы тянут его развитие вниз. Каждому предпринимателю необходимо понимать особенности малого бизнеса для того, чтобы проанализировать риски. При этом, был проведен опрос Ассоциацией региональных банков, который показал следующие результаты, касаясь факторов, наиболее существенных при выдаче кредита малому бизнесу (рисунок 1).

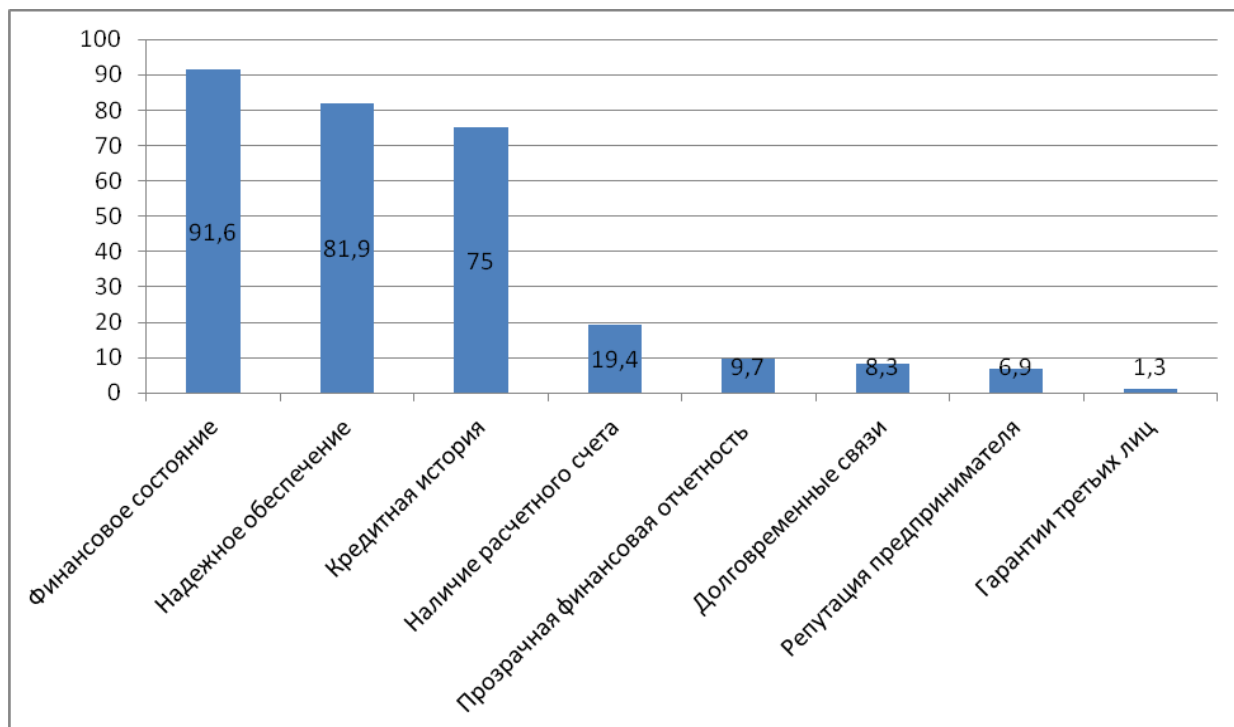


Рисунок 1 - Факторы, наиболее существенны при выдаче кредита малому бизнесу

Из рисунка 1, можно сделать выводы о том, что наибольшее влияние имеют три фактора: финансовое состояние малого предприятия; хорошее обеспечение кредита и кредитная история. При этом, по данным опроса, большее число предприятий малого бизнеса не собираются привлекать банковское кредитование для развития своего бизнеса в 2019 году (рисунок 2).

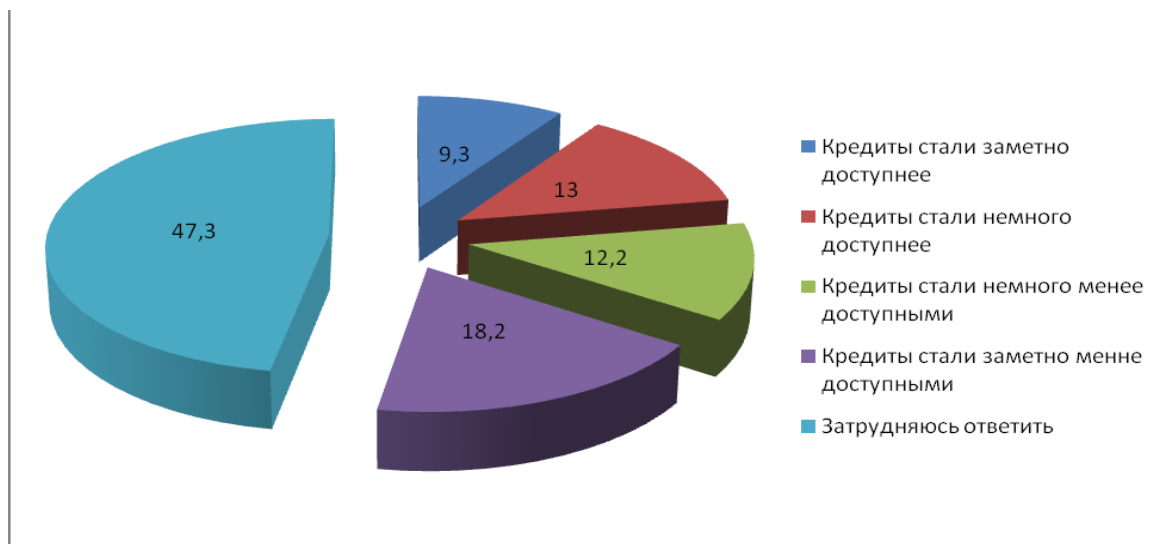


Рисунок 2- Опрос на тему «Как изменилась ситуация с доступом к кредитам в 2018 году?»

На снижение доступности кредитов указали 30,4% опрошенных (против 32% по итогам 2 квартала 2016 года). 47,3% респондентов затруднились дать определенную оценку. Кроме того, лишь 16,9% предприятий собираются обращаться в банки за кредитами, а 25,6% требует рефинансирования старых кредитов.

Финансовый лизинг является целесообразным источником финансирования, ведь с помощью лизинговых компаний возможно получение рабочего оборудования, не подвергая себя рискам повышения долгового давления. Но, несмотря на это, общая доля лизинга в инвестиционных ресурсах России упала с 2011 по 2014 гг. с 11,8 до 7,2 процентов. Причиной такой нисходящей тенденции выступают негативные факторы и проблемы лизинга отечественного рынка :

- законодательная база и ее недостатки;
- запрет на лизинг программного обеспечения;
- отсутствие страхования рисков в лизинговой деятельности;
- долгое изъятие объекта лизинга в случае неплатежеспособности;
- низкий уровень вторичных рынков;
- дефицит финансовых и инвестиционных ресурсов у лизинговых компаний;
- отсутствие общероссийской системы кредитных рейтингов, усложняющий процесс выдачи лизинга [2, с.53].

Таким образом, ключевым источником финансирования малого бизнеса в России остается банковское кредитование. И несмотря на ухудшение условий кредитных продуктов за последние года, наблюдается постепенное снижение уровня процентных ставок на краткосрочное и долгосрочное кредитование, что увеличит в сумме, спрос на данный продукт со стороны предприятий малого бизнеса.

Альтернативные источники финансирования малого бизнеса увы слабо развиты, причиной чего являются различные фундаментальные факторы. Наиболее же актуальными выступает финансовый лизинг, продукты которого способны решить проблему с капиталовложениями и закупкой производственного оборудования.

В целях развития малого и среднего предпринимательства в Смоленской области, в рамках проведения работы по обеспечению доступности участия в бизнесе различных групп населения, областным законом N43-з «Об установлении в Смоленской области налоговой ставки в размере 0 процентов для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, патентную систему налогообложения» введены «налоговые каникулы», одной из целей введения «налоговых каникул» является легализация «теневого занятости».

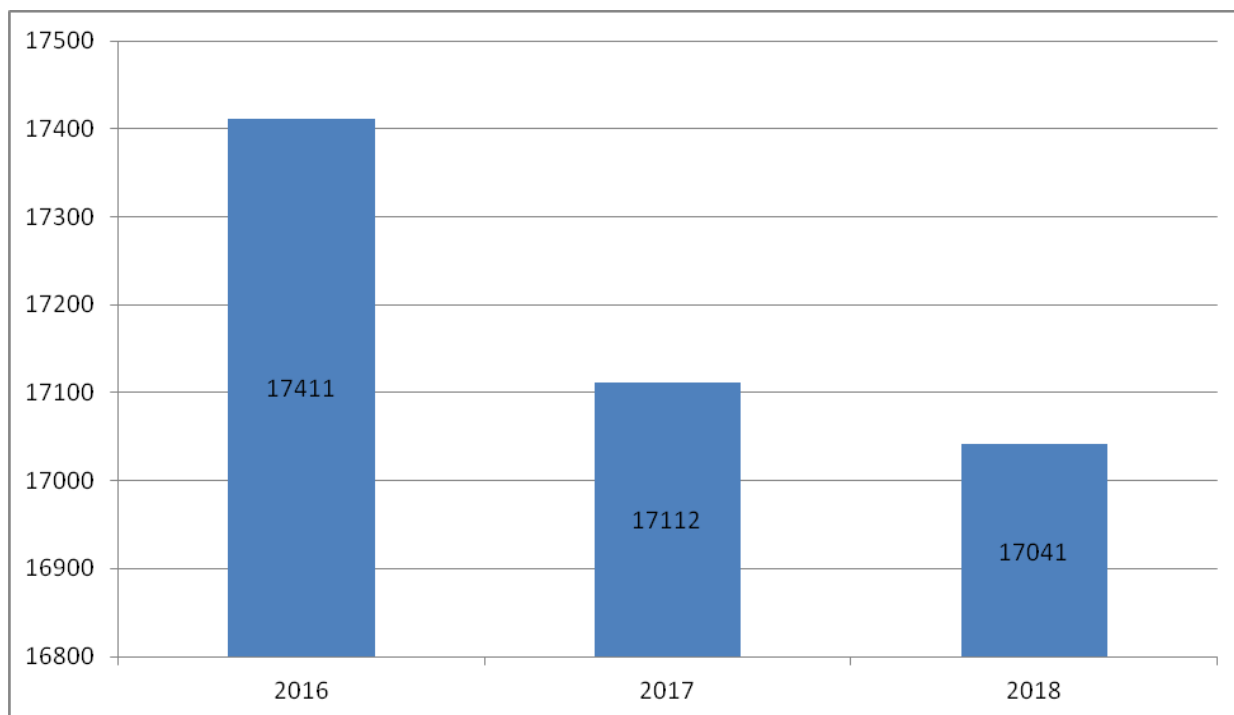


Рисунок 3 - Динамика количества малых предприятий, включая микропредприятия в Смоленской области с 2016-2018 г.г.

В 2018 году сохранилась отрицательная динамика роста количества работников субъектов малого и среднего предпринимательства, которая составила снижение на 241 человек, что в относительном выражении составляет 0,31 %.

В 2018 году сохранилась отрицательная динамика роста количества субъектов малого и среднего предпринимательства – уже за первые 4 месяца их число в регионе снизилось более чем на 100 единиц и вплотную приблизилось к отметке в 17 тысяч.

В 2017 году количество субъектов малого и среднего предпринимательства в Смоленской области снизилось на 2 % (более чем на 30 единиц) и составило 17112, в тоже время это стало шестым результатом среди восемнадцати регионов Центрального федерального округа. Динамика количества работников малых предприятий, включая микропредприятия в Смоленской области с 2016-2018 г.г. представлена на рисунке 4.

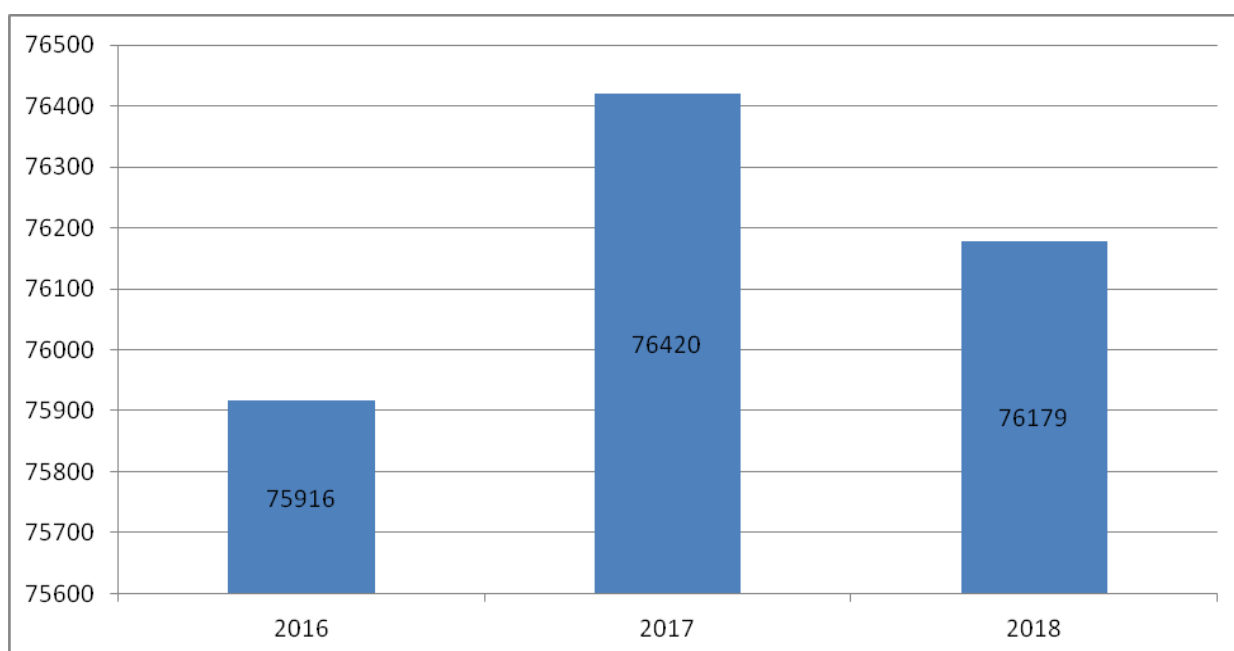


Рисунок 4 - Динамика количества работников малых предприятий, включая микропредприятия в Смоленской области с 2016-2018 г.г.

Однако в 2018 году средства федерального бюджета на государственную поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства были снижены почти в 2 раза по сравнению с 2016 годом и в 3 раза к уровню

2015 года.

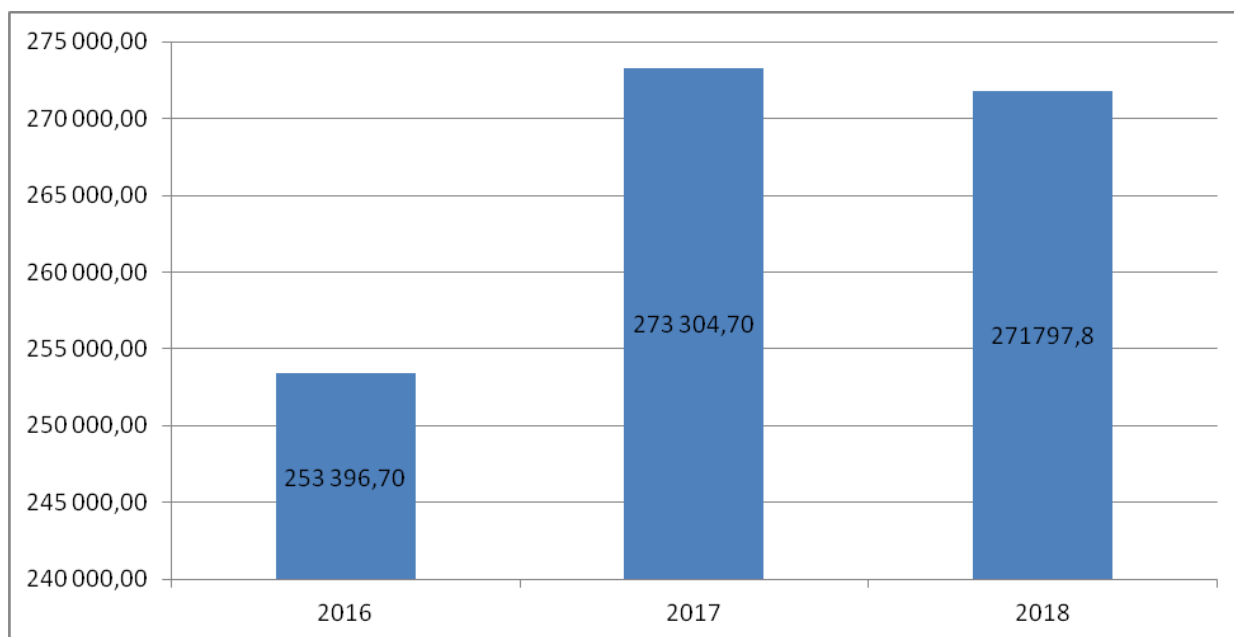


Рисунок 5 - Динамика оборота малых предприятий, включая микропредприятия в Смоленской области с 2016-2018 г.г., млн. руб.

В 2018 году сохранилась отрицательная динамика роста оборота субъектов малого и среднего предпринимательства, которая составила снижение на 1506,9 млн. руб., что в относительном выражении составляет 0,55 %.

Вместе с тем, в региональном бюджете были изысканы средства на предоставление ряда субсидий малому и среднему бизнесу. Благодаря оказанной поддержке объем выручки от реализации товаров, работ и услуг без учета НДС, акцизов составит почти 4,3 млрд. рублей, налоговые платежи в бюджеты превысят 360 млн. рублей, будут сохранены порядка 800 рабочих мест. В 2019 году продолжалась активная работа по реализации и совершенствованию мер поддержки малого и среднего бизнеса в рамках соответствующей региональной программы. Значительный объем её финансирования осуществляется за счет федерального бюджета на условиях софинансирования.

На территории Смоленской области созданы и функционируют три центра оказания услуг для бизнеса (ЦОУ) по принципу «одного окна». ЦОУ – это «универсальное» окно для бизнеса по оказанию государственных и муниципальных услуг, а также услуг, предоставляемых акционерным обществом «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», кредитных организаций, удостоверяющих центров, организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства [1, с.37].

Стабильный прирост количества предпринимателей является одним из наиболее ярких индикаторов, отображающих состояние бизнес-климата в регионе, а также доверие предпринимательского сообщества к власти.

В Смоленской области текущая тенденция развития малого бизнеса обусловлена политикой поддержки предпринимательства, в настоящее время в регионе созданы и осуществляют деятельность организации, образующие инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Никитенкова М. Д., Полякова О. Е. Особенности инвестиционной деятельности на российских предприятиях в период экономического кризиса // Политика, образование, экономика и право в социальной системе общества : новые вызовы и перспективы. -2016.-С.37-38.
2. Перспективы цифровизации отраслей экономики России: особенности и условия // под редакцией Ю. В. Гнездова, Ю. А. Романова.- Москва: ООО «Научный консультант».-2018.- 236 с.
3. Полякова О.Е. Проблемы прогнозирования ключевых показателей при разработке документов стратегического планирования на государственном уровне // Технологии прикладной политологии и социологии как инструмент повышения эффективности государственного и муниципального управления. - Челябинск. - 2016 - С.253-259.

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Самуйлова Н. В. (СФ РАНХиГС, г. Смоленск)

Благополучие современного государства зависит от уровня развития малого бизнеса. Развитие малых предприятий влияет на экономический рост в целом, ускорение НТП, насыщение рынка высококачественными товарами. Малые предприятия помогают решить проблемы инфляции, так как малый бизнес создает дополнительные рабочие места. Малые предприятия, представляя собой наиболее массовую, динамичную и гибкую форму деловой жизни, являются основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования. [1]

В западных странах малый бизнес появился в результате длительного процесса, в основе которого лежит стихийная предпринимательская инициатива широких слоев населения. Лишь через некоторое время государство начало искать пути его поддержки и стимулирования. В России же предпринимательство получило развитие с разрешения власти заниматься этим видом деятельности. Но из-за отсутствия нормативно-правовой базы, достаточных финансовых ресурсов и отсутствия традиций предпринимательства достаточной государственной поддержки не получило.

Малое предпринимательства в России зародилось еще несколько веков назад. Вместе с крестьянскими хозяйствами получили развитие кустарные промыслы, которые зачастую успешно сосуществовали с фабрично-заводским производством. Какие-то фабрики расширяли свое производство, а какие-то терпели поражение в конкурентной борьбе.

В конце XIX - начале XX веков появились достаточно большие предприятия, основанные на использовании наемного труда, который сосуществовал с мелкими промыслами и хозяйственными организациями торговли и сферы услуг.

Малый бизнес основывался на государственной, а до 1960 года и на кооперативной форме собственности, развивался в сфере индивидуально-трудовой деятельности, а также в теневом бизнесе. Положение малых форм хозяйствования зависело от соотношения отраслевого и территориального подходов к государственной политике. Территориальный подход в государственном управлении господствовал в "совнархозовский" период (1957-1965 гг.). Функционирование малых форм хозяйствования было связано с республиканским и местным уровнями управления.

В середине 50-х годов была реализована система мер по совершенствованию прав союзных республик по руководству народным хозяйством. В республиканское подчинение в этот период было передано 11 тысяч предприятий. К концу 1957 года доля предприятий республиканского и местного подчинения возросла с 33% до 47%. Для малых предприятий (40% всех действующих предприятий) это было время относительно благоприятным. Данные предприятия находились под пристальным вниманием органов управления, что давало определенный толчок их развитию. После ликвидации совнархозов количество и роль малых предприятий значительно уменьшилось.

В истории развития российского малого бизнеса можно выделить 5 стадий развития:

- 1) 1987 - 1991 гг. - зарождение и стремительное развитие малого бизнеса в России;
- 2) 1992 - 1994 гг. – быстрый рост числа малых предприятий;
- 3) 1995 - 1997 гг. - стабилизация числа малых предприятий;
- 4) 1998-2001 гг. - резкое сокращение числа малых предприятий;
- 5) 2002 г. - по настоящее время - стагнация малого бизнеса.

В России в последнее время получили развитие крупные многопрофильные холдинги, происходит монополизация ряда отраслей экономики. Однако остро стоит проблема реструктуризации естественных монополий (коренное изменение структуры национальной экономики). [2]

Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в России регулируется Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года.

Число работников, задействованных на российских предприятиях малого и среднего бизнеса, на 2019 г. составляет 18,3 млн. человек. По оценкам экспертов, этот сектор обеспечивает 25,6% рабочих мест.



Рисунок 1 – В каких отраслях больше всего занятых в секторе МСП

71% российских предпринимателей считают, что в России неблагоприятные условия для ведения бизнеса, и 51% - что в ближайшие пять лет ситуация ухудшится. 80% респондентов ответили, что государство уделяет недостаточно внимания разработке мер по поддержке предпринимателей. Несмотря на это, 76% при возможности выбора предпочли бы иметь собственное дело. Лишь 15% опрошенных считают, что государство активно поддерживает бизнесменов, 27% - что в стране для бизнеса хорошие условия и 20% - что эти условия в дальнейшем станут еще лучше. Для поддержки малого бизнеса в 2020 году работает ряд госпрограмм, цель которых – содействие субъектам предпринимательства.

Среди факторов, хуже всего влияющие на условия для бизнеса, 81% предпринимателей назвали низкий уровень благосостояния граждан, 72% - коррупцию, 71% - цены на энергоносители. 62% недовольны работой судебной системы, нормативно-правовым регулированием предпринимательства. Среди положительных факторов для бизнеса 47% назвали конкуренцию на внутреннем рынке, 35% - стабильность власти и внутренней политики, 28% - доступность кредитов.

10% опрошенных назвали лучшим бизнес - планом на ближайшие три года - свернуть дело и закрыть компанию. 33% бизнесменов планируют поддерживать свое дело на достигнутом уровне, 26% считают правильным развивать бизнес с ориентацией на скорую отдачу, 23% предпочитают инвестировать в долгосрочное развитие.

Более половины опрошенных (51%) скептически настроены в отношении будущего, и в пятилетней перспективе ожидают ухудшения условий для ведения бизнеса. Реализацию долгосрочных стратегий планирует только 23% российских бизнесменов. В ближайшую трехлетку поддерживать свое дело на достигнутом уровне планирует каждый третий предприниматель, примерно столько же (26%) нацелены на развитие с отдачей в краткосрочной перспективе. Еще 10% задумываются о закрытии собственного бизнеса, 6% хотели бы его продать.

В опросе приняли участие 500 представителей крупного, среднего и малого бизнеса РФ.

Подводя итог вышесказанному, стоит еще раз отметить роль малого предпринимательства. От развития именно этой формы деловой жизни зависит благополучие страны и ее народа. [3]

ЛИТЕРАТУРА

1. <https://mir-nauki.com/PDF/07KMN215.pdf>

2. https://studbooks.net/1967250/ekonomika/evolyutsiya_razvitiya_malogo_predprinimatelstva
3. http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Малый_бизнес_России

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Смоляр М. В. (БИП МФ, г. Могилев)

Научный руководитель: Мычкова И. К., старший преподаватель

Предпринимательство – это одна из важнейших составляющих современной экономики. Во всех областях Беларуси, включая Могилевскую область, предпринимательство получило широкое распространение и составляет подавляющую часть среди всех форм организаций. Основную часть белорусского предпринимательства составляет малый и средний бизнес.

Главной задачей предпринимателя является управление предприятием, которое включает в себя рациональное использования ресурсов, организацию процесса на инновационной основе хозяйственном риске, а также ответственность за конечные результаты своей деятельности.

Общественный характер бизнеса означает не только деятельность участвующих в нем агентов, но и наличие в общественном хозяйстве определенных условий позволяющие реализовать присущие предпринимательству функциональные признаки. Совокупность таких условий составляет среду предпринимательства, важнейшим элементами которой являются экономическая свобода и личная заинтересованность

Обычно предприятие может быть создано частным лицом или предприятием любой формы собственности. Оно может иметь филиалы, участки и представительства. В Законе Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» к субъектам малого предпринимательства относятся: индивидуальные предприниматели, микро-организации и малые организации [1].

Для малых предприятий Могилевской области характерно разнообразие целей и видов и деятельности. Жизнеспособность малых предприятий определяют свобода и простота их создания, льготная система налогообложения и использование рыночного механизма ценообразования. Кроме того, создание предприятий малого предпринимательства (бизнеса) имеют следующие достоинства: смягчают безработицу в регионе; способствуют перетеканию капитала в эффективные сферы деятельности; обеспечивают ускорение оборачиваемости капитала; способствуют организации венчурного бизнеса; позволяют наиболее полно раскрыться творческому потенциалу человека как участника малого предпринимательства.

Однако среди этих достоинств малых предприятий имеется главный недостаток – это низкая инвестиционная активность и экономическая неустойчивость. Следует подчеркнуть, что уровень развития малого предпринимательства среди отраслей экономики Могилевской области, как и всей Республики Беларусь, весьма различен, имеет неодинаковые темпы развития.

Фактические основные экономические показатели деятельности организаций малого предпринимательства (микроорганизаций и малых организаций) в отраслях экономики Могилевской области представлены в таблице 1 [2. с.202].

Таблица 1 - Основные экономические показатели деятельности организаций малого предпринимательства в Могилевской области за 2016-2018гг.

Показатели	2016	2017	2018	Темп роста, %	
				2017 к 2016	2018 к 2017
Число микро- и малых организаций на конец года, ед.	8408	8354	8538	99,4	102,2
Средняя численность работников, тыс.чел.	58,4	58,3	60,7	99,8	104,1
Объем производства продукции и услуг, млн. руб.	1537,9	1925,5	2564,3	125,2	133,2
Выручка от реализации продукции и услуг, млн. руб.	2761,3	3528,2	4315,0	127,8	122,3
Чистая прибыль, чистый убыток (-), млн. руб.	131,2	156,8	167,0	119,5	106,5
Рентабельность продаж, в %	7,4	9,0	58,5	X	X
Удельный вес убыточных организаций, в %	17,4	16,2	14,9	X	X

По данным таблицы 1 видно, что за период с 2016 года по 2018 год включительно общее количество микро- и

малых организаций на конец года, в областном регионе снизилось в 2017 году по отношению к 2016 году на 54 ед., или на 0,6%, а в 2018 году по отношению к 2017 году, наоборот, их количество увеличилось на 184 ед. прирост составил 2,2%.

Увеличение произошло за счет числа микроорганизаций, их количество, по состоянию за 2018 год, составило - 7698 ед., а малых организаций только 840 ед. от общей их численности.

Средняя численность работников микроорганизаций и малых организаций области за 2016 – 2017 гг. снизилась на 0,2 %, (что составляет 0,1 тыс. человек), а затем в 2017-2018 году резко возросла на 4,1% или на 2,4 тыс. человек .

За период 2016-2018 гг. абсолютные значения таких показателей как: объем производства продукции (работ, услуг); выручка от реализации продукции, товаров (работ, услуг); а также чистая прибыль возрастают в динамике, что наглядно видно из таблицы.

В частности, в 2017 году прирост объемов производства продукции и услуг на этих предприятиях составил 25,2 % , а в 2018 году - 33,2 %.

Однако относительные показатели: темпы роста объема выручки от реализации продукции, услуг за 2017 г. и 2018 г. снижались от 27,8%, до 22,3%, соответственно на 5 %.

Наряду с этим абсолютное значение суммы чистой прибыли микро- и малых организаций в динамике возрастает: в 2017 по отношению к 2016 году на 25,6 млн.руб., в 2018 по отношению к 2017 году на 10,2 млн.руб. К этому же доля убыточных организаций малого предпринимательства значительно снижается на 1,2% в 2017 г., на 1,3% в 2018 году.

По видам экономической деятельности за 2018 год к наиболее прибыльным относят микро и малые организации: промышленности - 70,4 млн.руб.; обрабатывающей промышленности – 59,5 млн.руб.; оптовой и розничной торговли, ремонту автомобилей – 29,3 млн.руб.; строительства – 19,9 млн.руб.; сельского, лесного и рыбного хозяйства – 14,6 млн.руб. профессиональная, научная и техническая деятельность – 3,7 млн.руб. [2. с. 219].

На 1 января 2019 года в Могилевской области хозяйственную деятельность осуществляли 23331 индивидуальный предприниматель, 7698 микроорганизаций (88,2% от общего количества организаций малого и среднего предпринимательства), 840 малых организаций (9,6%) и 193 средних организации (2,2%) [3].

Таким образом, малое и среднее предпринимательство играет важную экономическую и социальную роль. Малый бизнес дает огромный вклад в формирование валового регионального продукта.

Развитие малого и среднего предпринимательства в социальном аспекте - это занятость и качество жизни могоилевчан и жителей области, обеспечение их необходимыми товарами и услугами, формирование среднего класса и демократических институтов гражданского общества, реализация социальных программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. О поддержке малого и среднего предпринимательства: Закон Республики Беларусь от 1 июля 2010 года №148-З (в ред. от 30.12.2015 г.) // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон, ресурс] / ООО ЮрСпектр, Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. - Минск, 2019.

2. Статистический ежегодник Могилевской области, 2019 : [Малое предпринимательство.] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Главное статистическое управление Могилевской области ; [редколлегия: Е. А. Морозова (председатель) и др.] - Могилев : Главное статистическое управление Могилевской области, 2019. - 471 с.

3. Могилевская область в цифрах : статистический справочник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Главное статистическое управление Могилевской области ; [редколлегия: Е. А. Морозова (председатель) и др.]. - Могилев : Главное статистическое управление Могилевской области, 2019. – 82 с.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОИЗВОДСТВО ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

*Соболева Ю.В. (БИП МФ, г. Могилев)
Научный руководитель: Мякинская В.В., к.э.н., доцент*

Аннотация. На современном этапе становления национальной экономики внедрение различных видов возобновляемых источников электроэнергии (ВИЭ) является актуальным направлением для Республики Беларусь. Страна обладает серьезным потенциалом для развития ВИЭ. В рамках Могилевской области, повышение энергетической самостоятельности осуществляется путем максимального вовлечения в топливный баланс местных энергоресурсов и ВИЭ. В статье приведен опыт одной из ведущих организаций Могилевской области-общества с ограниченной ответственностью «Тайкун», которое специализируется на строительстве и обслуживании электростанций, использующих ВЭИ.

Основная часть. Одним из важнейших факторов энергетической безопасности любой страны является повышение уровня удовлетворения потребности в энергии за счет собственных энергоресурсов. Интерес к ВИЭ во всем мире обусловлен их неисчерпаемостью, возможностью сохранить или замедлить темпы извлечения своих

природных ресурсов, снижением негативного экологического воздействия деятельности человека на окружающую среду.

Поиск и внедрение дополнительных источников энергии, которые ранее не использовались или использовались недостаточно масштабно, является приоритетным направлением развития Республики Беларусь.

Основными нормативными правовыми актами, регулирующими вопросы создания и развития ВИЭ в Республике Беларусь, являются:

- Директива Президента Республики Беларусь от 14.06.2007 № 3 "О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства " (с учетом изменений, внесенных Указом от 14.01.2018 №26);
- Закон Республики Беларусь "О возобновляемых источниках энергии" (от 27 декабря 2010 г. № 204-3);
- Государственная программа "Энергосбережение" на 2018 – 2020 годы (в редакции Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 26.12.2017 №1002).

В Беларуси история развития ВИЭ имеет давнюю историю. Ветроэнергетика развивалась еще со времен Советского Союза. Белорусские ученые изучали ситуацию с ветром в Черноморско-Балтийском регионе, возводили ветроустановки по всей территории СССР, создавали в лабораториях модели уникальных агрегатов, испытывали их на собственном полигоне. В 50-х годах XX века энергию воды использовали около 180 малых гидростанций. Однако дешевизна и доступность углеводородного сырья никак не стимулировали активное развитие новых видов энергии. Такая ситуация, сложившаяся на энергетическом рынке, вновь привлекла внимание к забытым и заброшенным проектам. Тем более что изучение зарубежного опыта продемонстрировало высокую эффективность использования возобновляемых ресурсов для решения усложняющихся энергетических проблем. Оказалось, что для успешного решения вопросов энергоэффективности и энергосбережения есть необходимость увеличить долю собственных ресурсов в получении энергии.

В Могилевской области большое значение уделяется развитию и применению альтернативных источников энергии. За последние годы на территории г. Могилева и прилегающих территорий проделана значительная работа по вовлечению в топливный баланс местных топливно-энергетических ресурсов, в том числе ВИЭ. Доля местных энергоресурсов в котельно-печном топливе увеличилась за январь-июль 2019 года на 2,8% (с 16,8 % до 19,6%). В том числе за анализируемый период доля таких видов ВИЭ как солнце, ветер, вода, биогаз в структуре котельно-печного топлива составила 12,4 %.

Объем выработанной электрической энергии за счет ВИЭ за первое полугодие 2019 г. к уровню 2018г. увеличился на 14,7% или 10,1 млн.кВтч. Абсолютное значение анализируемого показателя составило 78,9 млн.кВтч. Доля электроэнергии, выработанной на энергоисточниках с использованием ВИЭ, составила в первом полугодии 2019 года 6,0 % от суммарного объема собственного производства электрической энергии в области, за аналогичный период 2018 г. 5,3%, прирост составил 0,7%.

На рисунке 1 представлены по географическому признаку действующие и планируемые к реализации установки на ВИЭ.

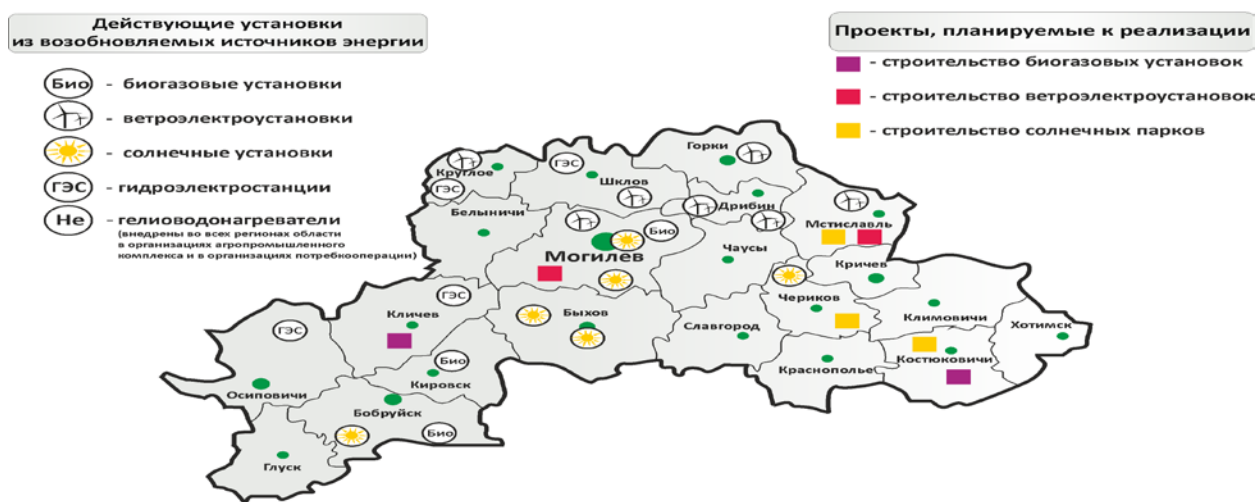


Рисунок 1 - Развитие ВИЭ Могилевской области до 2021г.

За последнее время в Могилевской области появились две солнечно-модульные станции (ФЭС «Чечевичи» Быховский район, ФЭС ОДО «Белнефтегаз» Шкловский район), 4 ветряных электростанции (ВЭС ЧПУП «ГазосиликатСтрой», ВЭС «Даркон», Могилевский район, ВЭС ЧПУП «ТелекомГруппИнвест», Дрибинский и Могилевский районы). В 2017 году на полигоне отходов, который находится в деревне Новая Милеевка в Могилевском районе, реализован инвестиционный проект по извлечению свалочного газа с целью получения из него тепловой и электрической энергии, это первый проект, которому в пределах области аналогов пока нет. Инвестором выступает шведская компания «Vireo Energy», которая специализируется на производстве энергии из возобновляемых источников, прежде всего, в сфере биоэнергии.

Стоит отметить, что в Могилевской области находится один из крупнейших биогазовых комплексов Республики Беларусь мощностью 4,8 МВт, расположенный в д. Павловичи Кировского района в хозяйстве СПК

«Рассвет» им. К. П. Орловского. Наиболее крупные ветроэнергетические установки области расположены в Дрибинском районе (ВЭС ЧП «Газосиликат Люкс» (деревня Пудовня), Круглянском районе (ИП Жаринов (деревня Затетерка)) и в Шкловском районе (ВЭС ООО «ЭкоТЭК»). Наиболее крупные солнечные модульные станции расположены в Быховском районе (ООО «ЭнергоСтройГрупп» (ФЭС «Чечевичи»), в Костюковичском районе (ООО «Интерриджинал Энерджи Компани ГМБХ») и в Чериковском районе (СМС ООО «Энергия Века»).

На период до 2020 года инвестиционными проектами в Могилевской области предусмотрено дальнейшее наращивание мощностей, использующих ВИЭ: ввод ветроэнергетических установок суммарной мощностью 2,7 МВт, солнечных модульных станций - до 112 МВт, основная из которых, мощностью 109 МВт, будет находиться в Чериковском районе.

Проведем анализ развития ВИЭ и оценку их экономической эффективности в Могилевской области на примере ООО «Тайкун», расположенного в Могилевском районе (Дашковский с/с, д.Селец).

В ООО «Тайкун» эксплуатируются четыре электростанции:

-ветроэлектростанция №1 (Могилевский район, д. Польшковичи);

-ветроэлектростанция №2 (Могилевский район, д. Польшковичи-2), суммарная мощность ветроэлектростанций №1 и №2 - 2,6 МВт;

-солнцеэлектростанция (Могилевский район, д. Жуково), суммарная мощность станции 0,392 МВт;

-солнцеэлектростанция (Могилевский район, г. Быхов), суммарная мощность станции 2,0 МВт.

На основании данных бухгалтерского и управленческого учета организации был проведен анализ помесечных продаж ветряной электрической энергии за 2018-2019г. (рисунок 2,3)

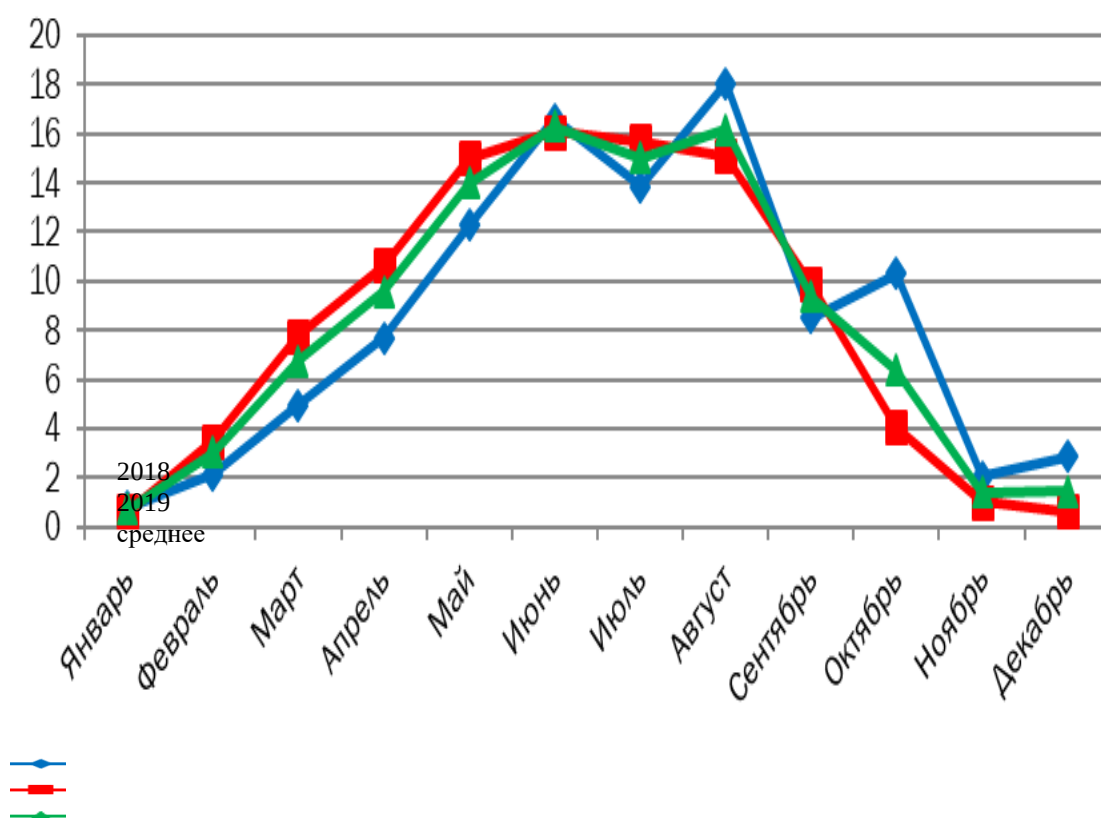


Рисунок 2 – График помесечной продажи ветроэлектрической энергии ВЭС № 1 (Могилевский район, д. Польшковичи)

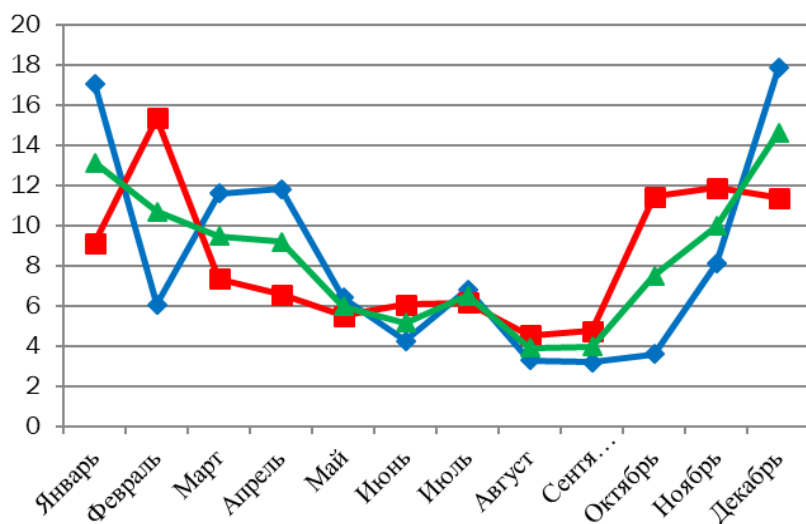


Рисунок 3 – График помесечной продажи ветроэлектрической энергии ВЭС № 2 (Могилевский район, д. Польшковичи-2)

Из приведенных графиков, изображенных на рисунках 2 и 3, следует, что наиболее эффективно ветряные электростанции работают в январе и декабре. Чуть с меньшей эффективностью в феврале-апреле, октябре и ноябре, а наименее эффективно – в мае - сентябре (в летние месяцы).

На основании данных бухгалтерского и управленческого учета организации был проведен анализ помесечных продаж электрической солнечной энергии за 2018-2019г. (рисунок 4,5)

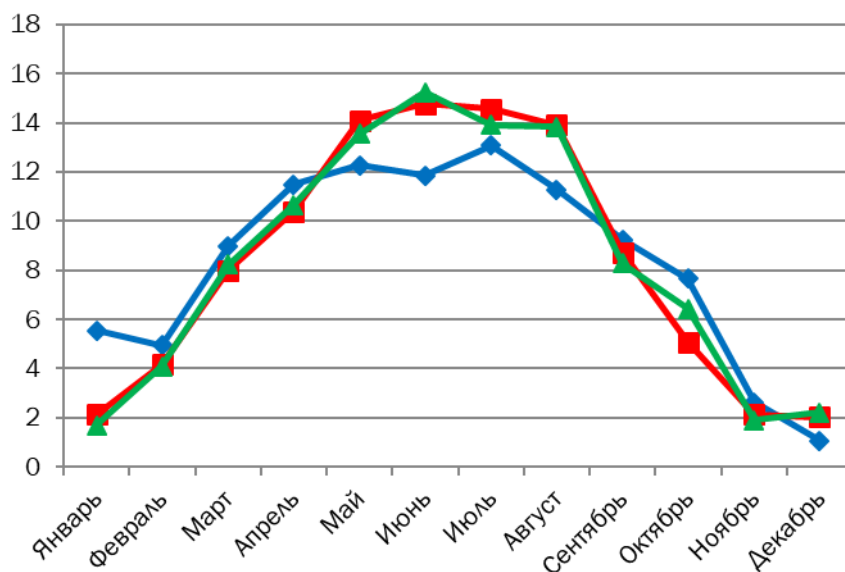


Рисунок 4 – График помесечной продажи электрической энергии солнечных станций (Могилевский район, д. Жуково)

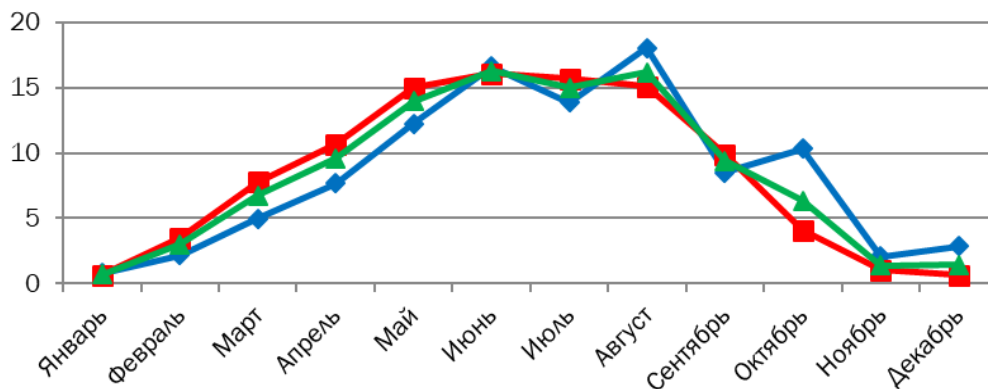


Рисунок 5 – График помесечной продажи электрической энергии солнечных станций (Могилевский район, г. Быхов)

Из приведенных графиков, изображенных на рисунках 4-5, следует, что наиболее эффективно солнечные электростанции работают в мае-августе, а наименее – в январе, феврале и ноябре, декабре (в зимние месяцы года).

На основании данных индивидуальной бухгалтерской отчетности ООО «Тайкун», в частности отчета о прибылях и убытках, был проведен горизонтальный анализ основных ее показателей в динамике за четыре года. Результаты анализа динамики основных показателей отчетности представлены на рисунке 6.

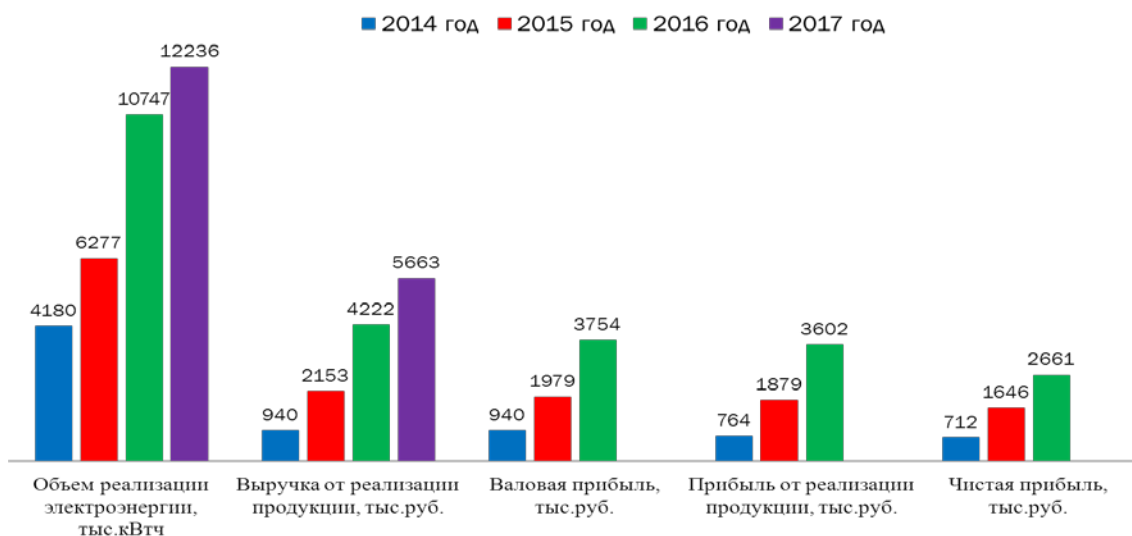


Рисунок 6 – Динамика финансово-экономических показателей ООО «Тайкун» за 2014-2017 гг.

Анализ динамики финансово-экономических показателей ООО «Тайкун» показал, что в динамике с 2014 года в организации наблюдается рост всех экономических показателей, в частности объема реализации выработанной электроэнергии, выручки от ее реализации продукции, что является благоприятной тенденцией и свидетельствует о росте потребности страны, в частности Могилевской области, в альтернативных источниках электроэнергии.

Для оценки эффективности деятельности ООО «Тайкун» по продаже ВИЭ были рассчитаны показатели рентабельности. Динамика рассчитанных показателей рентабельности представлена на рисунке 7.

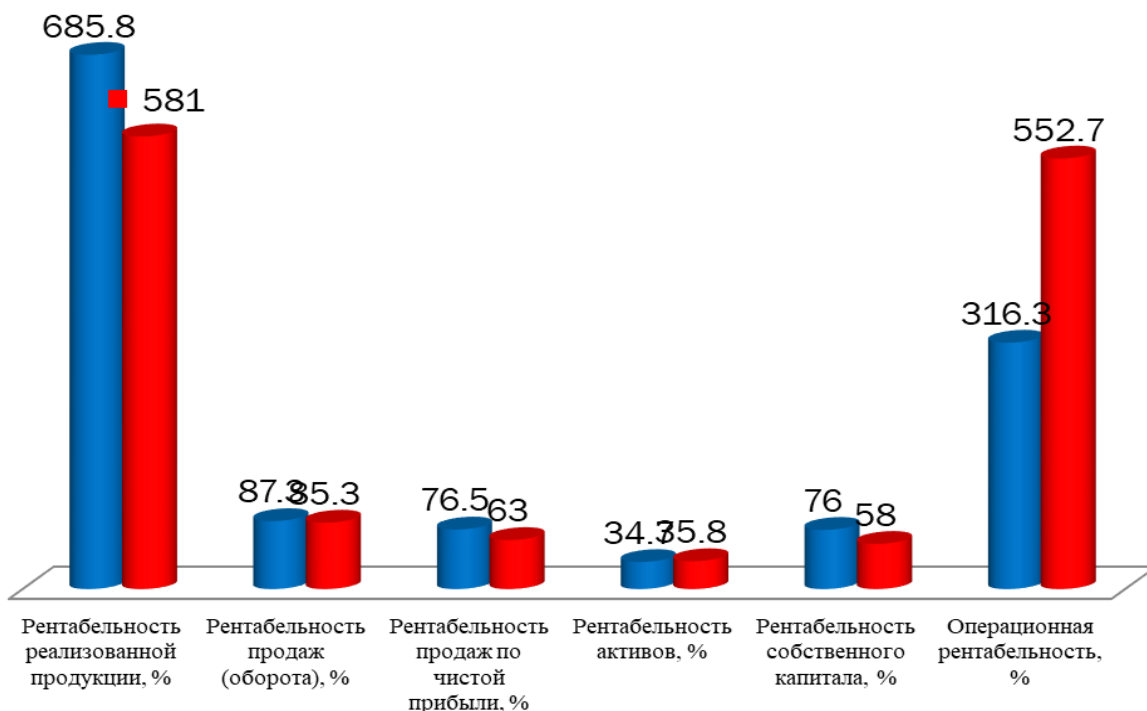


Рисунок 7 – Динамика показателей рентабельности ООО «Тайкун» за 2018-2019 гг.

При росте абсолютных показателей производства и реализации продукции в ООО «Тайкун» наблюдается некоторое снижение практически всех показателей рентабельности (за исключением операционной рентабельности), что объясняется высокими затратами на производство специфического инновационного для Республики Беларусь продукта – возобновляемой электроэнергии от объектов, использующие энергию ветра и солнца.

ООО «Тайкун» планирует продолжать работу по вводу новых мощностей, направленных на увеличение объемов вырабатываемой энергии. При самом пессимистическом прогнозе выручка от реализации продукции должны возрасти к концу 2020 года до 6285 тыс.руб. (рисунок 8).



Рисунок 8 – Динамика увеличения результатов деятельности ООО «Тайкун» до 2020 г.

Заключение. Таким образом, опыт Могилевской области показал, что в Беларуси имеются реальные предпосылки в ближайшие несколько лет на основе источников альтернативной энергетики создать серьезную накопительную энергосистему, которая может эффективно работать и вносить значимый вклад в дело обеспечения энергобезопасности страны. Например, Правительством Республики Беларусь рассматривается вопрос о строительстве в Беларуси около 100 мини-ГЭС, есть разработки собственного высокоэффективного белорусского ветроагрегата, собственные тепловые насосы, а также активно развивается геотермальная энергетика.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Сомова Е. А. (ВГТУ, г. Витебск)

Научный руководитель: Дем О. Д. к.э.н., доцент

Предпринимательство играет важную роль в социально-экономическом развитии страны, способствуя формированию конкурентной среды, росту производства потребительских товаров, расширению сферы услуг, созданию новых рабочих мест, приданию экономике дополнительной стабильности.

В условиях рыночной экономики, как показывает опыт экономически развитых государств, устойчивое социально-экономическое развитие напрямую зависит от уровня активности малого и среднего предпринимательства. Данный сектор экономики является достаточно мобильным и легко адаптируется к часто изменяющимся рыночным условиям, поэтому развитие малого предпринимательства является фундаментом для возникновения условий интенсивного экономического роста. Республика Беларусь в данном аспекте не является исключением, и вопросы экономического роста и источников его обеспечения как никогда актуальны сегодня.

В настоящее время важно использовать различные варианты финансирования субъектов малого предпринимательства. Особое значение приобретают такие варианты, как венчурное финансирование, краудфандинг, краудинвестинг и краудлендинг.

Венчурное финансирование является связующим звеном между инновационными открытиями, разработками в области высоких технологий и их внедрением.

Высказывание «Риск – дело благородное» наглядно характеризует венчурных инвесторов. Те, кто вкладывает деньги в рискованные инновационные проекты, не имея никакой гарантии не только в преумножении, но даже в их возврате. В этом и заключается суть венчурного бизнеса. Это система государственных и частных структур, инвестирующих в инновационные проекты. Он имеет три высоты: высокий риск, высокие технологии, высокую прибыль (в случае успешной реализации) [2].

Особенностью венчурных инвестиций является то, что они обычно предназначаются для запуска, роста, развития той или иной компании, деятельность которой носит хотя бы небольшой оттенок оригинальности,

уникальности, т.е. при венчурном финансировании средства вкладываются в реализацию какой-либо новой идеи, работоспособность которой еще не была доказана рынком. В связи с этим, венчурные инвестиции предполагают достаточно высокий риск потери капитала инвестором; в то же время, в случае благоприятного развития событий – позволяют рассчитывать на внушительные размеры прибыли. Соответственно, венчурные инвестиции, как правило, являются долгосрочными, ведь они привлекаются с целью – «изобрести», создать и раскрутить тот или иной проект, который впоследствии (как думают его создатели) может заполнить какую-либо новую нишу в рынке и принести солидную прибыль.

Венчурная компания в процессе своего развития проходит несколько стадий, представленных на рисунке 1.



Рисунок 2 – Стадии развития инновационной компании

Источник: [2].

Из рисунка 1 видно, что стадии развития венчурной компании следующие:

- на «посевной» стадии выделяется проект или инновационная бизнес идея, создается компания, подбирается команда, вырабатывается концепция, проводится НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- на стадии запуска создаются и тестируются опытные образцы, налаживается производство, осуществляется маркетинговые мероприятия и вывод на рынок;
- на стадии раннего роста запускается коммерческая реализация, здесь закономерны: выход на точку безубыточности и начало роста прибыли;
- на стадии расширения происходит занятие устойчивого положения на рынке, требуются значительные финансовые вливания для дальнейшего развития;
- на стадии выхода или устойчивой стадии капиталовложения начинают приносить высокие стабильные прибыли, компания занимает на рынке прочную позицию.

Как правило, прибыль от венчурных инвестиций инвестор получает не в виде периодических дивидендов, а в виде (единообразной) продажи своей доли в бизнесе, который он финансировал на стадии его зарождения. Чем на более ранней стадии развития компании инвестируются в нее средства, тем большему риску подвергается инвестиция; но и тем большую отдачу можно получить в конце (в случае успешного развития проекта) [5].

Венчурное финансирование не является единственным альтернативным способом инвестирования инновационных проектов. В настоящее время также широко распространен краудфандинг.

Под краудфандингом подразумевается привлечение денежных средств от большого количества пользователей посредством специализированной интернет-платформы. Данная бизнес-модель изначально применялась всего лишь как альтернативный способ сбора денежных средств в режиме онлайн на запись альбомов и организацию концертов музыкальных исполнителей посредством интернет-сайтов. К настоящему моменту она имеет множество модификаций, а объемы привлеченных средств с ее использованием ежегодно увеличиваются [3].

Несмотря на принадлежность венчурного финансирования и краудфандинга к одной группе – альтернативные способы финансирования, они имеют значительные различия и уникальные особенности, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ венчурного финансирования и краудфандинга

Критерий для сравнения	Краудфандинг	Венчурное финансирование
Этимология слова	«crowd» – толпа, «funding» – финансирование	«venture» (англ.) – риск, рисковое начинание
Период и место возникновения, становления	2000-е гг., США	1940-е – 1950-е гг., США
Появление	в 22 апреля 2015 года с появлением первой	осень 2010 года с заявлением о начале

Республике Беларусь	краудфандинговой платформы	анализа и отбора первых венчурных проектов
Базовая классификация	благотворительный краудфандинг, наградной краудфандинг (спонсорский, общественный, поощрительный, предзаказ); краудинвестинг, краудлендинг [7]	по стадиям развития венчурной компании, по этапам финансирования фирмы, по источникам финансирования
Срочность инвестиций	кратко- и долгосрочные	долгосрочные (3 – 7 лет)
Стороны	1) инициаторы (авторы) проекта, или фандрайзеры (англ. fundraisers); 2) физические и/или юридические лица (англ. funders), осуществляющие перечисление денежных средств в поддержку какого-либо проекта; 3) краудфандинговая платформа, которая выступает посредником между вышеуказанными участниками [7]	1) авторы проекта 2) венчурные инвесторы (бизнес-ангелы, венчурные фонды)

Составлено автором на основе [3, 4, 6, 7].

Как видно из таблицы 1, краудфандинг появился значительно позже венчурного финансирования и в настоящее время имеет множество разновидностей. Значительным отличием сравниваемых альтернативных способов финансирования являются стороны (участники) инвестирования, а также срочность инвестиций, степень риска и сам процесс инвестирования.

Процесс краудфандинга следующий: перевод денежных средств лиц, поддержавших краудпроект, на транзитные или условные (в т. ч. эскроу) счета, зачисление денег на счет инициатора проекта или их возврат спонсорам в случае недостаточности собранной суммы для реализации проекта [3]. В отличие от краудфандинга, венчурное финансирование имеет следующие варианты инвестирования:

- финансирование венчурных проектов через покупку акций/ долей и целевые займы;
- передача оборудования, необходимого для венчурного проекта;
- приобретение имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ и их последующая передача исполнителям венчурных проектов;
- оказание управленческих, консультационных и иных услуг исполнителям венчурных проектов [7].

Краудфандинг очень распространен в творческих кругах. Таким способом собирают деньги на свои проекты музыканты, художники, разработчики игр. Самой известной площадкой для краудфандинга является Kickstarter.com [3].

Краудлендинг и краудинвестинг одни авторы относят к разновидностям краудфандинга [3], другие же – к самостоятельным формам краудфинансирования [6]. Под краудлендингом следует понимать предоставление заемных средств одним физическим или юридическим лицом другому через специализированные кредитные интернет-площадки без прямого посредничества со стороны банка или других традиционных финансовых учреждений [5]. Существует два вида краудлендинга:

- p2p-кредитование («peertopeer» – «равный равному») – физическое лицо кредитует физическое лицо;
- p2b-кредитование («peertobusiness») – физическое лицо кредитует компанию (юридическое лицо) [6].

Краудлендинг очень удобен для бизнеса. Ведь предприниматель получает деньги без залога и с процентной ставкой ниже банковской. Одной из самых популярных площадок для краудлендинга за рубежом является Lendingclub.com [6].

Краудинвестинг же сочетает в себе плюсы и от краудлендинга, и от венчурного инвестирования. Получается, что за счет распределения необходимого для компании «кредита» между несколькими инвесторами (донорами), повышается шанс сбора конечной суммы. Известной мировой площадкой для краудинвестинга является Crowdcube.com [6].

Несмотря на разные определения, между краудлендингом и краудинвестингом очень тонкая грань. На просторах русскоговорящего интернета происходит очень большая путаница этих двух направлений инвестирования. Возможно, скоро термины «краудлендинг» и «краудинвестинг» станут взаимозаменяемыми [6].

Таким образом, краудфандинг является эффективным способом привлечения средств с использованием информационных технологий для реализации коммерческих и некоммерческих проектов, однако уступает венчурному финансированию по степени риска и размеру прибыли в случае успешной реализации проекта.

В настоящее время в Республике Беларусь успешно развиваются описанные выше альтернативные способы финансирования. С апреля 2015 года в стране действует краудфандинговая площадка Ulej.by. В качестве аналога организаторы Ulej.by использовали популярную платформу Kickstarterc моделью «Все-или-Ничего», то есть если проект не собирает необходимую сумму, деньги в полном объеме возвращаются дарителям. Стоит отметить, что все деньги, собранные на проекты Ulej.by – это деньги, собранные на основании договоров дарения, сумма которых при превышении 4 947 рублей облагается подоходным налогом 13%. Все собранные при помощи краудфандинговой площадки средства хранятся на временном счете проекта в ОАО «Белгазпромбанк» в течение всего срока

краудфандинговой кампании. Общая комиссия Уля, банка и платежной системы составляет 10%. Комиссия берется только с успешно профинансированных проектов[8].

Еще одной краудфандинговой площадкой, работающей на белорусском рынке, является Talaka.by. Площадка была запущена в 2013 году. Talaka.by – это платформа для сбора команды проекта. Здесь можно найти сооснователей, помощников, экспертов, партнёров и спонсоров для реализации проекта.

Автор проекта описывает, что он хочет сделать или создать; указывает какого рода помощь ему нужна. Если проект цепляет людей, то они предлагают помощь в выполнении задач; участвуют в финансировании проекта с помощью Талакошт.

Главная движущая сила проектов – цель, которая улучшает жизнь людей. Авторы предлагают дополнительное поощрение для помощников и спонсоров, чтобы отметить их вклад.

Каждый автор проекта сам определяет, его проект некоммерческий или коммерческий, предусматривает ли поощрение спонсоров или он благотворительный, с какой скоростью и в какой последовательности реализовывать проект. Главное требование к авторам – честно и открыто держать в курсе сообщество о ходе проекта.

Еще одна белорусская площадка Maesens.by была запущена в октябре 2011 года. По сути это благотворительный аукцион встреч, где можно выставить встречу с собой на аукцион или выиграть встречу со знаменитостью, специалистом в какой-либо сфере или просто интересным человеком. Деньги, вырученные от продажи лота, идут на поддержку благотворительных и некоммерческих организаций, инициативных групп социально-культурных проектов, волонтерских групп, благотворительных мероприятий и акций.

Венчурное финансирование как альтернативный источник финансирования новых и существующих компаний заинтересовывает сегодня все большее число предпринимателей и бизнесменов как на постсоветском пространстве, так и в Республике Беларусь.

Развитие венчурного финансирования в нашей стране началось еще в 2009 году, однако на сегодняшний день в Беларуси не существует ни одного официального фонда венчурного инвестирования с законодательной точки зрения. При этом на территории страны функционируют инвестиционные фонды, которые можно отнести к венчурным [7].

Принцип работы венчурного финансирования в Беларуси строится исходя из западных стандартов: высокая доходность –15-30 % годовых; долгосрочный характер инвестиций; возможность диверсификации деятельности; инвестирование в научные разработки; потенциально новые рабочие места. Это основные плюсы венчурной деятельности, как в Беларуси, так и в других странах. Проблемными местами венчурной деятельности можно назвать недостаток профессионалов в данной сфере; низкую ликвидность; трудно анализируемые цели инвестиций.

Ярким примером реализации механизмов венчурного финансирования в нашей стране является Flo – самое известное мобильное приложение для женского здоровья, которому удалось в 2018 году привлечь 12 млн. долларов инвестиций, а оценка компании достигла 200 млн долларов. С момента запуска в октябре 2015 года приложению Flo удалось стать продуктом, которым пользуются более 100 миллионов женщин по всему миру.

На сегодняшний день перед Республикой Беларусь стоит задача экономического роста, основанного на инновациях, который способен перевести экономику страны на иной, более высокий уровень развития.

На данный момент существует ряд проблем в данной области. Очень мало на данном этапе технологических разработок. Из всех проектов лишь 5-7 % являются наукоемкими и прорывными технологиями. Большая часть всех стартапов нацелена на белорусский рынок. Вместе с тем, его емкость достаточно невелика. Поэтому очень важны проекты с возможностью выхода белорусских продуктов на мировой рынок, завоевания своей ниши в международном разделении труда за счет экспорта инновационной и высокотехнологичной продукции с высокой долей добавленной стоимости [1].

На основе исследованного в статье материала можно сделать следующие выводы:

1. Венчурное финансирование – это долгосрочные высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных перспективных компаний (или хорошо уже зарекомендовавших себя венчурных предприятий), ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств.
2. Краудфандинг подразумевает привлечение денежных средств от большого количества пользователей посредством специализированной интернет-платформы.
3. Краудфандинг появился значительно позже венчурного финансирования и в настоящее время имеет множество разновидностей. Значительными отличиями также является дополнительная сторона краудфандинга – краудфандинговая платформа, которая выступает посредником между авторами проекта и лицами, осуществляющими перечисление денежных средств в поддержку какого-либо проекта, а также срочность инвестиций, степень риска и сам процесс инвестирования.
4. Актуальность развития альтернативных способов финансирования в Беларуси объясняется его потенциальным значением для инновационного развития нашего государства.
5. Для развития альтернативных способов финансирования необходимо нормативное регулирование и механизмы защиты прав участников соответствующих отношений. В этой связи особо важно анализировать имеющийся мировой опыт, учитывать макроэкономическую ситуацию в стране, корректировать слабые стороны и наращивать позитивные сдвиги: активно развивать передовые отрасли промышленности, увеличить занятость высококвалифицированных кадров, а также обеспечить для белорусской экономики дополнительный приток инвестиций.

1. Венчурное финансирование: что мешает его развитию [Электронный ресурс] /Экономическая газета, 28.02.2017. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/venchurnoe-finansirovanie-cto-meshaet-ego-razvitiyu?highlight=венчурное+финансирование+что+мешает+его+развитию>. – Дата доступа: 19.02.2020.
2. Венчурный бизнес: определение, суть и примеры [Электронный ресурс] /Бизнес-портал «Фабрика манимейкеров». – Режим доступа: <https://moneymakerfactory.ru/spravochnik/venchurnyy-biznes/>.– Дата доступа: 21.02.2020.
3. Голикова, А. Ключевые аспекты функционирования краудфандинга / А. Голикова // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 9 (674). – С. 33–43.
4. Дашкевич Т. В. Венчурная индустрия в Республике Беларусь как один из компонентов инновационного развития страны // Вестн. Брест. гос. техн. ун-та. 2010. №3. С. 58–65.
5. История развития и особенности венчурного инвестирования в странах мира[Электронный ресурс] /Мировая экономика, финансы и инвестиции. – Режим доступа: <http://www.globfin.ru/articles/venture/ventinv.htm>.– Дата доступа: 25.02.2020.
6. Краудфандинг, краудлендинг, краудинвестинг. Как выбрать нужную «толпу» / Агентство новостей Telegraf.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/finance/66472-kraudfanding-kraudlending-kraudinvesting-kak-vybrat-nuzhnyu-tolpu>. Дата доступа: 26.02.2020.
7. Некрашевич, К. Венчурное финансирование как способ привлечения иностранных инвестиций / К. Некрашевич // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 8 (673). – С. 45–52.
8. Улей – это краудфандинг / Краудфандинговая платформа Ulej.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ulej.by/>. Дата доступа: 26.02.2020.

АНАЛИЗ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сомова Е. А. (ВГТУ, г. Витебск)

Научный руководитель: Советникова О. П., к.э.н., доцент.

В условиях рыночной экономики, как показывает опыт экономически развитых государств, устойчивое социально-экономическое развитие напрямую зависит от уровня активности малого и среднего предпринимательства. Данный сектор экономики является достаточно мобильным и легко адаптируется к часто изменяющимся рыночным условиям, поэтому развитие малого предпринимательства является фундаментом для возникновения условий интенсивного экономического роста. Республика Беларусь в данном аспекте не является исключением, и вопросы экономического роста и источников его обеспечения как никогда актуальны сегодня.

В соответствии со ст. 3 Закона Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. (с изменениями и дополнениями) № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства» к субъектам малого предпринимательства относятся:

- индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь;
- микроорганизации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно;
- малые организации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно.

Развитие индивидуального и малого предпринимательства в нашей стране является одним из национальных приоритетов экономики, что подтверждается динамикой основных показателей субъектов малого предпринимательства, представленной на рисунке 1.

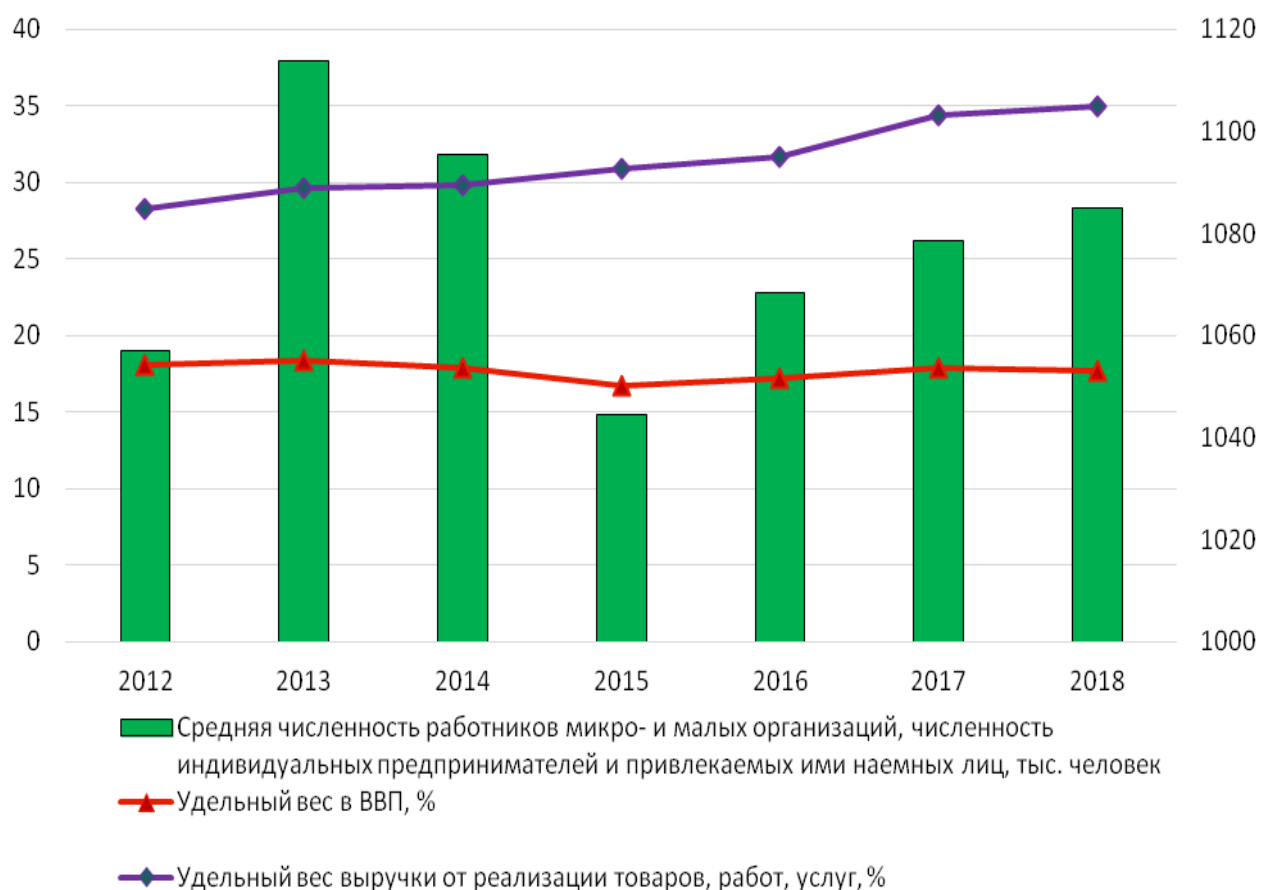


Рисунок 1 – Динамика основных показателей деятельности субъектов малого предпринимательства Республики Беларусь в 2012-2018 гг.
Собственная разработка на основе [4].

Как видно из рисунка 1, наибольшие темпы роста отмечаются по индикатору «Удельный вес выручки от реализации товаров, работ, услуг». Удельный вес субъектов малого предпринимательства в выручке организаций и индивидуальных предпринимателей от реализации продукции, товаров, работ, услуг Республики Беларусь в 2018 году составил 35 % (на 0,6 % больше, чем в 2017 году), а удельный вес малого предпринимательства в ВВП Республики Беларусь в 2018 году – 17,7 % (на 0,2% меньше, чем в 2017 году).

Показатель численности занятых в сфере малого предпринимательства свидетельствует о важной роли предпринимательства Беларуси в решении проблемы занятости.

Удельный вес занятых в микроорганизациях и малых организациях, а также индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц в общей численности занятых в экономике по итогам 2018 года составил 25,2 % (2012 год - 22,8 %)[4].

Проследить динамику количества всех субъектов малого предпринимательства можно на рисунке 2.

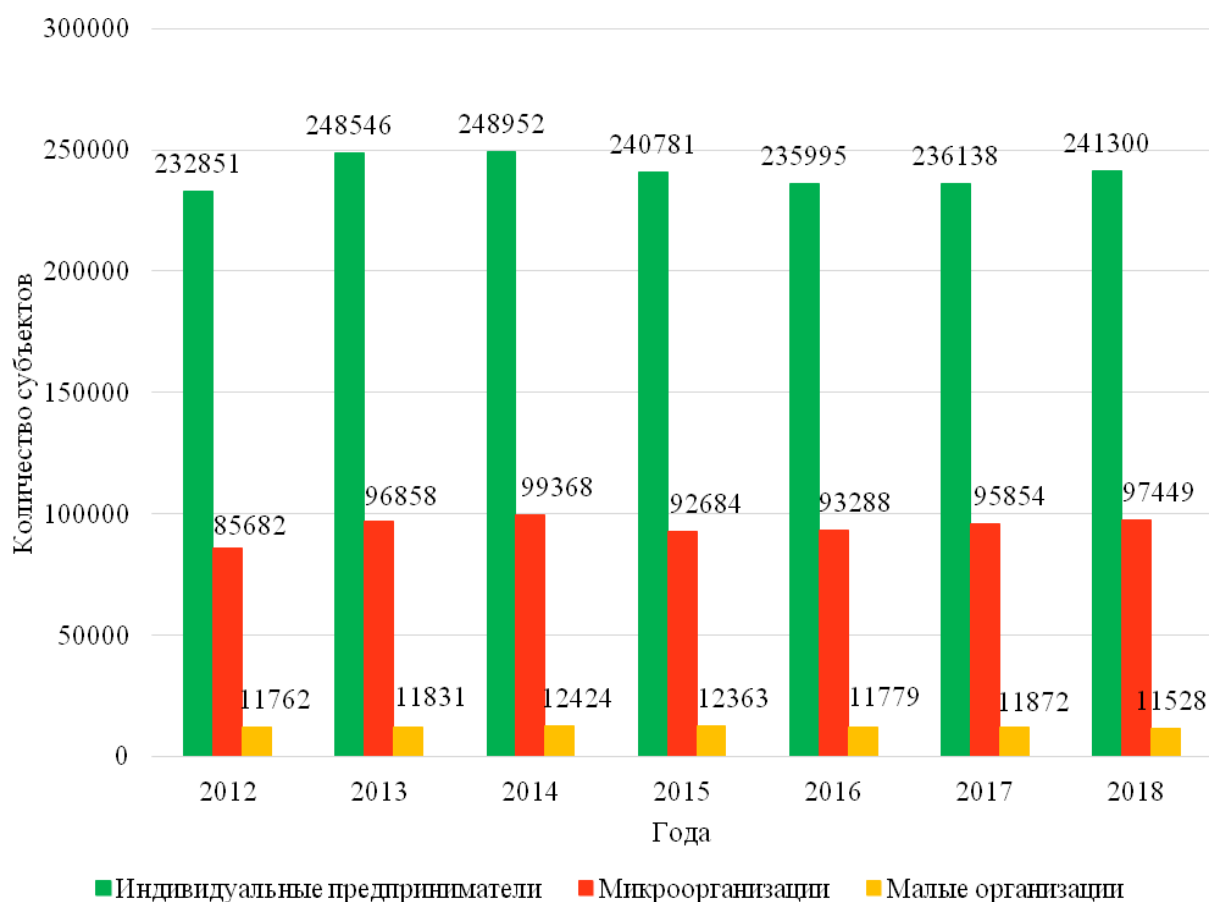


Рисунок 2 – Динамика количества субъектов малого предпринимательства за 2012-2018 гг. Собственная разработка на основе [4].

Согласно рисунку 2, наибольшее количество всех субъектов малого предпринимательства пришлось на 2014 год, однако в 2015-2016 гг. их количество уменьшилось.

В течение 2017-2018 гг. в Беларуси наблюдался активный процесс позитивных изменений законодательно-правовых условий предпринимательской деятельности, направленных на развитие сектора малого предпринимательства, улучшения его отраслевой и территориальной структуры, что привело к увеличению количества субъектов.

Из рисунка 2 также видно, что индивидуальных предпринимателей в Республике Беларусь значительно больше, чем других субъектов малого предпринимательства. Это связано с тем, что индивидуальная предпринимательская деятельность в отличие от других организационных форм не предполагает образование юридического лица, что значительно упрощает ведение бухгалтерского учета и использование прибыли. При этом микроорганизаций в Республике Беларусь больше, чем малых организаций.

Индивидуальные предприниматели могут уплачивать подоходный налог (общая система налогообложения), налог при упрощенной системе налогообложения и единый налог. При этом между общей и упрощенной системами налогообложения необходимо выбирать. Единый налог может уплачиваться при определенных видах деятельности, в том числе параллельно с применением общей или упрощенной систем налогообложения.

В зависимости от специфики деятельности, а также выбранного режима налогообложения ИП должен уплачивать и другие налоги, сборы и пошлины (например, НДС, ввозной НДС, налог на недвижимость, земельный налог, экологический налог, утилизационный сбор).

Основным документом, регламентирующим режимы налогообложения индивидуальных предпринимателей, является Налоговый кодекс Республики Беларусь.

Динамика количества индивидуальных предпринимателей, придерживающихся указанных выше режимов налогообложения с 01.01.2014 по 01.01.2020, представлена на рисунке 3.

Из рисунка 3 видна положительная динамика ИП-плательщиков налога при упрощенной системе налогообложения и отрицательная динамика количества плательщиков единого налога с ИП и подоходного налога с доходов от предпринимательской деятельности. Это связано, прежде всего, с относительной простотой декларирования доходов при УСН, к тому же сумма уплачиваемого налога как правило ниже, чем при других режимах налогообложения ИП.

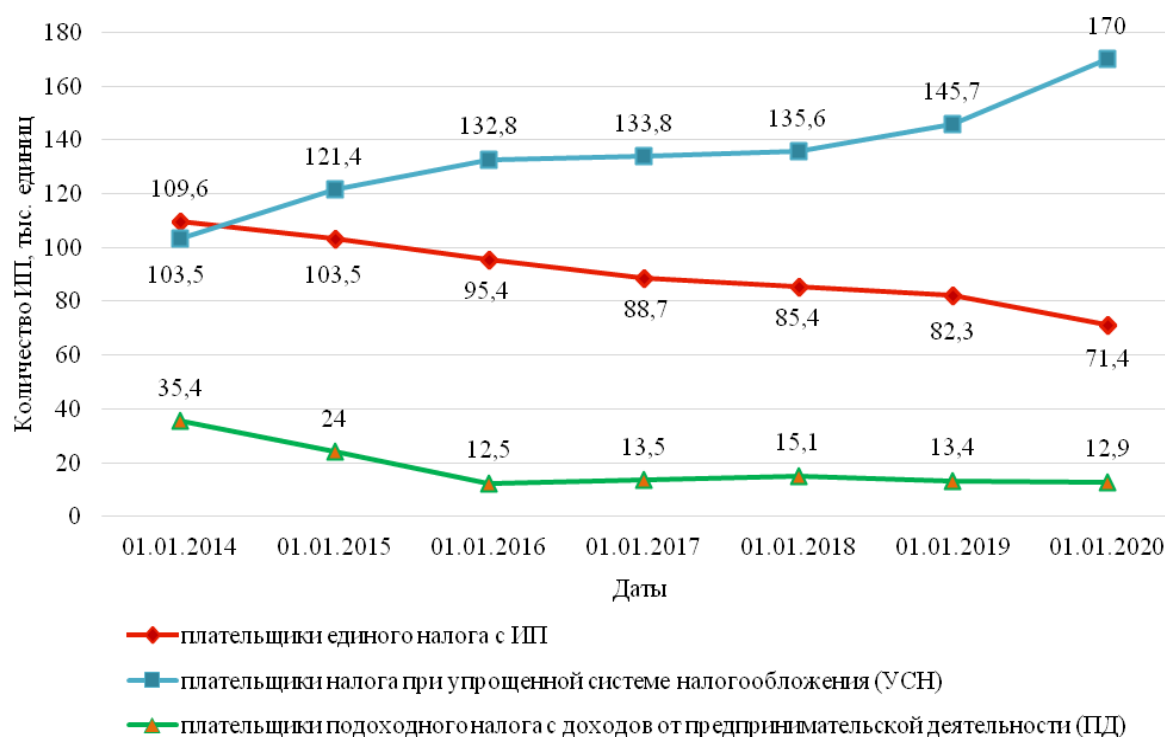


Рисунок 3 – Режимы налогообложения индивидуальных предпринимателей (ИП)

Источник: [3].

Структура поступлений от ИП-плательщиков за 2019 год представлена на рисунке 4.

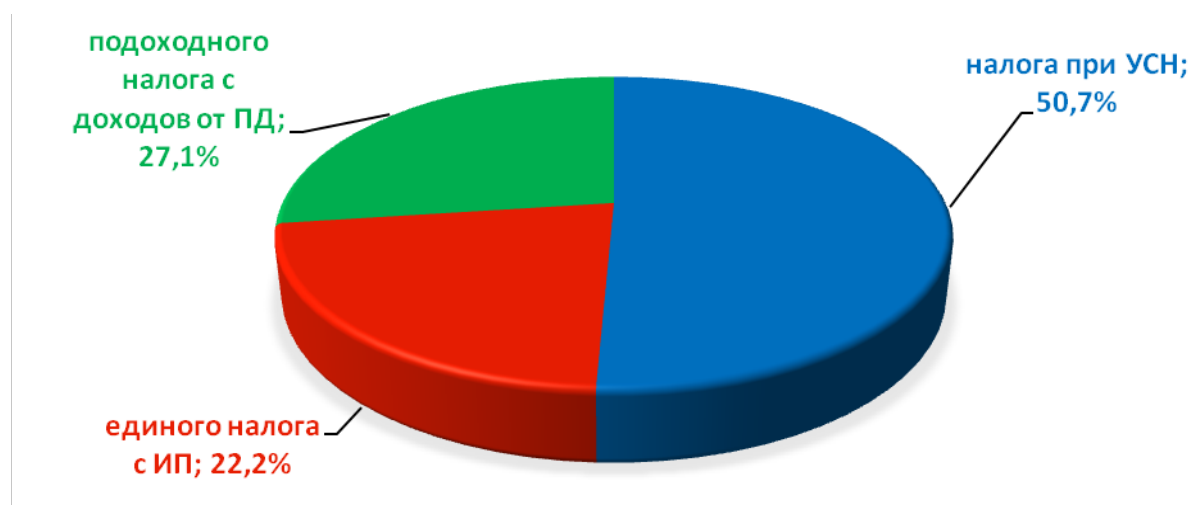


Рисунок 4 – Поступления от ИП – плательщиков за 2019 год

Источник: [3].

Всего в 2019 году от индивидуальных предпринимателей поступило 599,2 млн. рублей. Из рисунка 4 видно, что большая часть этой суммы (303,5 млн. рублей) приходится на налог при упрощенной системе налогообложения, 27,1 % (162,8 млн. рублей) – на подоходный налог с доходов от предпринимательской деятельности, а 22,2 % (132,8 млн. рублей) – на единый налог с индивидуальных предпринимателей.

В отчете Всемирного банка «Ведение бизнеса – 2019» Республика Беларусь заняла 37-е место среди охваченных данным исследованием 190 государств, набрав при этом 75,77 балла из 100 возможных по показателю благоприятности условий ведения бизнеса (+0.72). Отчет по показателям представлен на рисунке 5.



Рисунок 5 – Рейтинговые позиции Республики Беларусь в исследовании «Ведение бизнеса – 2019»
Источник: [2].

По версии Всемирного банка Беларусь вошла в число лидеров по показателю «Регистрация собственности» (5 место), а также в первую тридчатку стран с наилучшими условиями осуществления предпринимательской деятельности по показателям:

- «Подключение к системе электроснабжения» (20-е место);
- «Международная торговля» (25-е место);
- «Обеспечение исполнения контрактов» (29-е место);
- «Регистрация предприятий» (29-е место).

Одновременно результаты отчета показали, что больше внимания необходимо уделить реформированию таких «жизненных этапов» деятельности предприятий, как:

- «Получение разрешений на строительство» (46 место);
- «Защита миноритарных инвесторов» (51 место);
- «Разрешение неплатежеспособности» (72 место);
- «Получение кредитов» (85 место в рейтинге);
- «Налогообложение» (99 место).

Данное исследование показывает как сильные, так и слабые стороны Республики Беларусь в благоприятности ведения бизнеса.

В настоящее время направления развития малого бизнеса в Республике Беларусь определяются положениями Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы.

Реализация данной Программы должна обеспечить достижение к 2020 году следующих целевых показателей (поскольку в зарубежной практике малый и средний бизнес рассматриваются как единое целое, данные показатели приводятся в отношении к совокупности субъектов малого и среднего предпринимательства)[1]:

- удельный вес валовой добавленной стоимости, формируемой субъектами малого и среднего предпринимательства, в валовой добавленной стоимости – 40%;
- удельный вес микро-, малых и средних организаций в выручке от реализации товаров, работ, услуг – 47,4 %;
- количество юридических лиц – субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 тыс. занятых в экономике – 31,2 единиц;
- количество индивидуальных предпринимателей на 1 тыс. занятых в экономике – 56,6 единиц;
- удельный вес занятых в микроорганизациях, малых и средних организациях, а также индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц в общей численности занятых в экономике – 39,6 %.

Для достижения названных показателей предусматривается реализация порядка 30 мероприятий, сгруппированных следующим образом:

1. Улучшение деловой среды (14 мероприятий);
2. Содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства (4 мероприятия);
3. Совершенствование инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства (15 мероприятий);
4. Формирование позитивного отношения к предпринимательской инициативе граждан (11 мероприятий) [1].

Реализация данных мероприятий будет способствовать дальнейшему развитию малого бизнеса в Республике Беларусь, увеличению числа малых и микроорганизаций, повышению их удельного веса в основных социально-экономических показателях страны. Это, в конечном итоге, должно привести к структурной перестройке экономики,

повышению эффективности ее функционирования.

Таким образом, в результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- малое предпринимательство является важным сектором экономики Республики Беларусь, поскольку имеет значительную долю в макроэкономических показателях страны;
- количество субъектов малого предпринимательства с 2017 года демонстрирует положительную динамику роста, при этом количество индивидуальных предпринимателей значительно больше количества микро- и малых организаций;
- увеличению числа субъектов малого предпринимательства, а именно индивидуальных предпринимателей, способствует возможность выбора из 3 режимов налогообложения;
- Республика Беларусь обладает относительно благоприятными условиями ведения бизнеса, о чем свидетельствует рейтинг Всемирного Банка;
- наравне с отдельными показателями, демонстрирующими благоприятные условия ведения бизнеса, в стране имеются также проблемные сферы, требующие большего внимания и государственного реформирования;
- в целях развития малого бизнеса в Республике Беларусь проводится ряд мероприятий в соответствии с Государственной программой «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы.

ЛИТЕРАТУРА

1. О государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23.02.2016 № 149: в ред. постановления Совета Министров от 25.10.2016 № 870 / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/gos-progr-2016-2020/Programma.pdf>. Дата доступа: 27.02.2020.

2. О результатах Республики Беларусь в отчете Ведение бизнеса / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/o_rezultatah_rb_v_db-ru/. Дата доступа: 21.02.2020.

3. Режимы налогообложения ИП / Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/ru/rezhimy-nalogooblozheniya-ip-2019/>. Дата доступа: 24.02.2020.

4. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» / Национальный статистический комитет Республики Беларусь (Белстат) [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/index_13941/. Дата доступа: 27.02.2020.

КОРРУПЦИОННЫЕ БАРЬЕРЫ – КАК ФАКТОР ТОРМОЖЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

*Степанова А. Н. (АлтГУ, г. Барнаул)
Научный руководитель: Чесноков А. А., к.ю.н., доцент*

Аннотация: Автором рассмотрена коррупция как фактор торможения развития малого бизнеса. Определены основные риски экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Сделаны выводы о влиянии данного явления на экономическую безопасность малого бизнеса.

Ключевые слова: коррупция, правовой нигилизм, теневая экономика, малый бизнес.

Сегодня признано, что одним из факторов торможения экономики выступает коррупция.

В 2018 году было подсчитано, что потери от коррупции насчитывают около 25-30% ВВП России. В результате таких потерь возникают следующие последствия:

- стагнация экономического развития субъектов Российской Федерации и страны в целом;
- рост теневой экономики;
- ухудшение инвестиционной привлекательности для зарубежных инвесторов;
- рост социального недовольства;
- смещение нравственных ценностей граждан;
- снижение конкурентоспособности на зарубежном рынке;
- рост правового нигилизма [1].

Проблема увеличения масштабов коррупции оказывает сильное влияние на малый бизнес. Экономические субъекты становятся заложниками исторически сложившейся системы, когда для «выживания» необходимо самим осуществлять коррупционные действия. Так происходит изыскание способов ухода от налогов, рейдерские захваты других организаций, сговор для получения более выгодных контрактов. Многие хозяйствующие субъекты создают резервы под «откаты» [5, с.122-125]. В результате, более 60% предпринимателей решают вопрос с помощью взяток и оказания услуг чиновникам.

Важно понимать, почему так сложилось, что коррупция стала нормальным явлением. Основными причинами являются:

- неэффективное государственное регулирование;
- дорогие кредиты для малого бизнеса;
- участие властных структур в бизнесе;
- плохая мотивация работников;
- низкая вероятность разоблачения;
- недоверие власти.

Думается, что коррупция – одна из основных угроз экономической безопасности субъектов малого бизнеса. Важно понимать, как тот или иной риск будет влиять на дальнейшее существование организации (табл.1).

Таблица 1. – Основные риски в малом бизнесе, влияющие на его экономическую безопасность

Риск для малого бизнеса	Влияние риска на экономическую безопасность экономического субъекта
Рейдерский захват	Банкротство, потеря имущества, потеря квалифицированных специалистов, отток крупных клиентов, снижение выручки и прибыли.
Плохая мотивация персонала	Снижение качества выполняемой работы, угроза финансовых махинаций, растрата или присвоение денежных средств.
Низкий уровень деловой этики, недисциплинированность сотрудников	Снижение работоспособности, сокращение выручки, увеличение затрат, увеличение ошибок при работе с документами (в том числе и для налоговой)
Нарушения правил в сфере государственных закупок	Внеплановые проверки Федеральной антимонопольной службы, потеря контракта, снижение выручки, наступление уголовной ответственности при выявлении нарушений, связанных с коррупционными действиями.

Важно отметить, что нарушения в сфере гос. закупок – частое явление в малом бизнесе. Существует немало схем таких нарушений:

- установление со стороны заказчика чрезвычайно коротких сроков для реализации заказа или выполнения работ, при которых исполнение заказа возможно только заранее подготовленным поставщиком – участником мошеннической схемы;
- толкование критериев оценки поставщиков в пользу заинтересованных лиц;
- указание «эксклюзивных» требований для товара, который есть только у единственного поставщика, который был выбран заранее;
- установление особых требований к участнику конкурса, сделанных под конкретного участника [1].

Другой значимой угрозой выступают рейдерские захваты, которые практически никогда не обходятся без коррупционного прикрытия [4, с.217-221]. Отдельной угрозой ряд авторов выделяет т.н. «банкротное рейдерство», при котором использование лазеек законодательства о несостоятельности позволяет разрушить вполне дееспособный бизнес [3, с.137-142]. При этом, значительная часть субъектов малого бизнеса не располагает ресурсами, которые нужны для формирования эффективной системы защиты от таких угроз. Если у среднего бизнеса на содержание такой системы защиты уходит 20-30% прибыли, то для субъектов малого бизнеса охрана их деятельности может обойтись в сумму, составляющую более 60% дохода, что может привести к банкротству [6, с.49-62]. Важно отметить, что в России предпринимателю порой приходится нарушать законодательство при ликвидации угрозы рейдерского захвата.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что необходимо проводить искоренение данного явления. Следует формировать высокую правовую культуру населения, неприятие любых коррупционных деяний на уровне морали. Граждане не должны допускать совершения коррупционных действий в своей профессиональной области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коррупция в сфере государственных закупок [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rusjurist.ru/goszakupki_i_tendery/korruptsiya_v_sfere_gosudarstvennyh_zakupok/.
2. Староверов, В.В. Рейдерство – недружественный захват предприятий / В.В. Староверов // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. -2017. - №1(95). – С.49-62.
3. Хужин, А.М. К вопросу о совершенствовании процедуры наблюдения в конкурсном праве в части противодействия необоснованным банкротствам / А.М. Хужин // Алтайский юридический вестник. – 2016. - №2(14). – С.137-142.
4. Хужин, А.М. Противодействие созданию «дружественных кредиторов» в процедурах банкротства / А.М. Хужин // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2017. – № 4 (40). – С. 217-221.
5. Чесноков, А.А. К проблеме эффективности антикоррупционной правовой политики российского государства / А.А. Чесноков, О.В. Чеснокова // Алтайский юридический вестник. – 2014. - №3(7). – С.122-125.

ЗНАЧЕНИЕ РОДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Степанова А. Н. (АлтГУ, г. Барнаул)
Научный руководитель: Чесноков А. А., к.ю.н., доцент

Аннотация: Автором изучен вопрос трудоустройства с использованием социальных связей. Проанализировано мнение граждан относительно данного вопроса. Сформулированы позитивные и негативные аспекты работы с родственниками.

Ключевые слова: трудоустройство, коррупциогенность, социальные связи, семейный бизнес.

Сегодня становится весьма актуальным вопрос о трудоустройстве близких лиц. При этом против подобного называются следующие аргументы: это коррупциогенно; влечет снижение контроля над отдельными лицами и трудовую дискриминацию; негативно влияет на показатели предприятия. Есть мнение, что это даже элемент национального менталитета [6, с. 3-7].

Аналитическим центром НАФИ было проведено исследование, как именно осуществляется поиск работы (рис.1).



Рисунок 1 – Основные источники вакансий, предложенные респондентами, чел. [4]

Анализ представленного графика позволяет сделать вывод о том, что наиболее популярный способ поиска работы - через знакомых, на втором месте находятся специализированные интернет-сайты, третье место поделили биржа труда и организации, с которыми сотрудничал респондент на старом месте работы.

Отметим, что выбор построения карьеры через родственников и знакомых связан с некоторыми преимуществами такого метода:

- более лёгкая адаптация в новом коллективе;
- осведомлённость о будущем начальстве и «внутренней кухне» организации;
- информированность о средней зарплате.

Думается, что поиск работы через знакомых и родственников – тема достаточно дискуссионная, т.к. с одной стороны, для соискателей это может быть преимуществом, хорошим трамплином в карьере, для работодателя – уверенность в потенциальном работнике во всех существенных аспектах, а с другой – вероятность разногласий с родственниками, низкая квалификация и непрофессионализм.

Следует отметить, что многие организации при возникновении свободных рабочих мест первым делом информируют об этом своих сотрудников, чтобы те предложили соискателей из числа своих знакомых. Таким образом, работодатель пытается обеспечить кадровую безопасность, однако это может снизить эффективность деятельности экономического субъекта.

В России семейный бизнес развивается довольно успешно. Семейные отношения это наиболее простая форма, гарантирующая удержание собственности в руках определенного круга лиц. А принцип родственного наследования, признанный в законодательстве, делает такое сохранение бесконечным во времени[2, с.43-57].

В Барнауле также есть субъект малого бизнеса с подобной структурой. Во главе экономического субъекта находится муж, финансовый директор – жена. Организация имеет дочерние общества. Посты директоров «дочек» занимают либо ближайшие друзья, либо родственники (дети, зять).

Важно отметить, что существует много рисков при такой структуре хозяйствующего субъекта:

- перенос семейных разногласий в бизнес;
- разные политики развития в «дочках» и материнской организации;
- несогласованность в принятии управленческих решений;
- недостаточность дисциплины;
- отсутствие деловой этики внутри организации;
- игнорирование ключевых аспектов стратегического планирования (например, принятие на работу родственника/знакомых с низким уровнем квалификации) [1, с.90-105].

При отрицательных сторонах приёма на работу родственников существуют и положительные:

- работа во благо общей цели;
- семейный бизнес получает больше патентов на исследования, чем несемейный;
- при таком ведении бизнеса выделяется больше ресурсов на осуществление проектов [3, с.30-40].

Всероссийский центр исследования общественного мнения провёл опрос среди населения для выявления причин, по которым родственникам не следует работать вместе (рис.2).



Рисунок 2 – Причины, по которым родственникам не следует работать вместе, % [5]

Визуальный анализ графика показал, что большинство опрошенных уверены, что если члены семьи будут строить карьеру в разных сферах/ организациях, то это поможет в борьбе с коррупцией (24%). Респонденты также уверены, что работа «порознь» позволит соискателям занимать ключевые места по заслугам, а не по блату (11%), а также это будет превентивной мерой при махинациях и просчётах (9%).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что трудоустройство через родственников и знакомых имеет положительные и отрицательные стороны для экономики малого бизнеса. Исследования показали, что приём на работу «своих» даёт работодателю относительную уверенность в добропорядочности сотрудника, тем самым он обеспечивают собственную кадровую безопасность. Однако может возникнуть угроза использования служебного положения для личной выгоды, а также угроза корпоративного мошенничества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гергерт, Д.В. Семейный бизнес как объект междисциплинарного исследования: обзор методологических подходов / Д.В. Гергерт, Т.В. Пономарева // Вестник Пермского университета. Серия: экономика. – 2018. - №1. – С.90-105
2. Журавлёв, Д.А. Клановые механизмы и устойчивость государственности / Д.А. Журавлёв // Социально-политические науки. – 2018. - №6 – С. 43-57
3. Зверева, П.А. Анализ конкурентоспособности семейного и несемейного бизнесов / П.А. Зверева // Economics. – 2019. - №5(43). – С.30-40
4. Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nafi.ru/>
5. Профессиональная этика и родственные связи: единство или борьба противоположностей? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=1292>.
6. Чеснокова, О.В. К проблеме оценки эффективности государственной политики в сфере борьбы с коррупцией / О.В. Чеснокова // Вестник Следственного комитета при прокуратуре Российской Федерации.–2009. –№ 4. –С. 3-7.

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Степанова Н. В. (ВоГУ, г. Вологда)

Научный руководитель: Боровая С. Л., старший преподаватель

Развитие малого бизнеса – ключевое направление роста экономики Российской Федерации. На малый бизнес возлагают большие надежды. По опыту зарубежных стран развитие малого бизнеса способствует появлению новых и уникальных товаров, развитию экспорта, снижению безработицы, повышению уровня жизни населения.

Подчеркивая значение малого бизнеса для развития национальной экономики можно привести некоторые статистические данные. В странах Европы, в США и Японии на малые предприятия приходится около 50% от общей численности занятых. Доля малых предприятий в промышленном экспорте в странах Европы составляет 70%, в США – 50%, в России – 25%[2]. На рисунке 1 представлен сравнительный анализ количественных показателей развития малого предпринимательства в России и в развитых странах, таких как Япония, Китай и США.

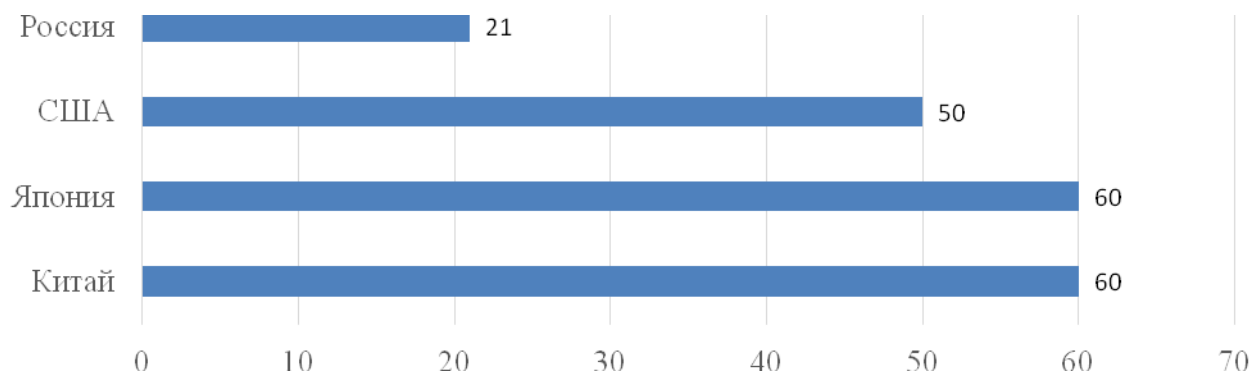


Рисунок 1. Доля микро и малого бизнеса в структуре экономик России, США, Японии и Китая, %

Из диаграммы видно, что доля малого бизнеса в России в 2 раза меньше, чем в развитых странах. Вклад малого предпринимательства в формировании ВВП в большинстве развитых стран колеблется 50% до 60%. В России этот показатель не достигает и 30 %. В развитых странах малый бизнес формирует основной спрос на рынке труда, создавая новые рабочие места. Доля занятых в малом бизнесе составляет около 70%, в России этот показатель равен 27%, что тоже требует изменения и развития.[1]

На федеральном уровне разрабатывается и принимается множество форм и методов поддержки малого предпринимательства. Эти меры носят как финансовый, так и не финансовый характер. Однако на местах не все меры исполняются качественно или не в полной мере. Поэтому исследование проблемы поддержки малого предпринимательства на региональном уровне актуальны на современном этапе.

В Архангельской области проблемы развития стоят достаточно остро. Архангельская область достаточно крупный регион Европейского Севера России. Проведенный анализ уровня малого бизнеса в регионе показал, что сфера малого предпринимательства не выдерживает конкуренции с крупным бизнесом. Популярность данного сегмента в Архангельской области снижается, количество субъектов малого бизнеса сокращается. Наблюдается скачкообразность динамики количества субъектов малого бизнеса. Значительный спад количества индивидуальных предпринимателей наблюдается в 2016 г. по сравнению с 2015 г. количество ИП сократилось на 15%. Резкое снижение ООО произошло в 2014 г. – на 14% по сравнению с 2013 г. и в 2016 г. – на 12,5% по сравнению с 2015 г. Количество микро предприятий находилось практически на одном уровне в течение рассматриваемого периода – около 12 тыс. субъектов., но в 2015 г. наблюдается увеличение микро предприятий на 22%. [3]

На изменение количества субъектов малого предпринимательства в регионе в первую очередь повлияли налоговые факторы. Негативно сказалась налоговая политика в России, а именно рост коэффициента-дефлятора ЕНВД. Так в 2012 г. он равнялся 1,49, в 2013 г. – 1,57, в 2014 г. – 1,67, в 2015 г. и в 2016 г. – 1,79. Так же в с 2013 г. и 2016 г. увеличены корректирующие коэффициенты при расчете ЕНВД. Ставки по УСН не менялись. Кроме этого в 2015 г. владельцы недвижимого имущества обязаны уплачивать налог на имущество по кадастровой стоимости, что увеличило налоговую базу почти в два раза. Так по итогам рассматриваемого периода количество предприятий малого бизнеса сократилось на 12,5%, а количество ИП уменьшилось на 15,4%.

По статистическим данным малый бизнес в Архангельской области развивается преимущественно в области оптовой и розничной торговли и ремонта автомобилей и бытовой техники, занимая долю в 29% от общего количество субъектов малого бизнеса. [3] Кроме этого малое предпринимательство в Архангельской области представлено в таких сферах, как операции с недвижимым имуществом и предоставление услуг, обрабатывающие производства, строительство, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство. Согласно справке министерства экономического развития Архангельской области большую долю (около 70%) в структуре малого бизнеса занимают индивидуальные предприниматели. Такая структура сложилась ввиду того, что в сферах оптовой и розничной торговли, услугах по ремонту и техническому обслуживанию в Архангельской области возможно применение в качестве налогового режима единого налога на вмененный доход. Данный режим имеет несколько преимуществ: отсутствие кассового, освобождение от сдачи бухгалтерской отчетности. Поскольку большую долю в структуре субъектов малого бизнеса занимают индивидуальные предприниматели данный налоговый режим является приоритетным и оказывает влияние на выбор деятельности.

Плотность распространения малого бизнеса в Архангельской области снизилась, о чем свидетельствует

сокращение количества субъектов малого предпринимательства на 1 тыс. человек населения: с 40 до 37. Эти данные сопоставимы с со среднероссийскими показателями.

Как отмечалось ранее, в развитых странах малый бизнес создает большинство рабочих мест на региональном рынке труда. В Архангельской области начиная с 2014 года наблюдается спад среднесписочной численности персонала на предприятиях малого бизнеса на 7-8 % ежегодно. [3] Данная ситуация объясняется общим сокращением количества субъектов малого бизнеса. Превышение темпов снижения общего количества субъектов над снижением среднесписочной численности свидетельствует о том, что ликвидируются более мелкие предприятия. Министерство экономического развития Архангельской области отмечает, что малому предпринимательству характерно широкое распространение вторичной занятости. Так многие заняты по совместительству или гражданско-правовым договорам.

Важным индикатором развития малого бизнеса является среднегодовой оборот малого предприятия. Оборот малого бизнеса Архангельской области за 2012 – 2016 гг. имеет скачкообразную динамику. В общем замечен рост оборота малых предприятий к концу рассматриваемого периода на 28%. Резкий рост объемов продаж наблюдается в 2013 г. на 19%, что связано с ростом микропредприятий на 22%. [3] Далее наблюдается незначительное снижения оборота малого бизнеса. В условиях общего снижения количества субъектов малого предпринимательства данная ситуация является положительной. Несмотря на ликвидацию субъектов, конкурентоспособные предприятия развиваются, увеличивая объемы продаж.

Стоит оценить налоговые поступления малого бизнеса в бюджеты Архангельской области при условии применения упрощенных систем налогообложения. Согласно данным таблицы 1 можно сделать вывод, что в общем за рассматриваемый период налоговые поступления от сектора малого бизнеса по специальным налоговым режимам увеличилось на 6%.

Таблица 1 - Налоговые поступления малого бизнеса в бюджеты Архангельской области

Показатель	2014 г.	2015 г.	Темп роста, %	2016 г.	Темп роста, %
Размер налоговых поступлений млн. руб., в т. ч.	2230,20	2229,88	99,99	2368,31	106,21
Упрощенные налоговые системы, млн. руб.	2230,00	2229,80	99,99	2368,30	106,21

Это в первую очередь связано с ростом среднего оборота субъектов малого бизнеса с 93 млрд руб. в год в 2014 г. до 99 млрд руб. в 2016 г., что равно 6%. Так на УСН налогооблагаемая база напрямую зависит от уровня дохода. При этом количество малых предприятий, без учета ИП, сократилось к 2016 г. по сравнению с 2014 г. на 6%.

Так можно сказать, что малый бизнес в Архангельской области развивается меньшими темпами, чем средний бизнес, но имеет особые преимущества с точки зрения предоставления рабочих мест, пусть и по вторичной занятости. Негативной тенденцией является снижение общего количества субъектов малого предпринимательства. Основная проблема развития малого бизнеса в Архангельской области связано со снижением общего количества субъектов малого предпринимательства

Согласно проведенному анализу можно выделить следующие проблемы поддержки малого предпринимательства в России и Архангельской области:

1. Сложности применения специальных налоговых режимов. Отсутствие возможности вычета НДС у контрагентов, и как следствие потеря партнёров, снижение темпов развития.

2. Проблема инвестирования малого бизнеса заключается в том, что большинство малых предприятий создаются на личные средства предпринимателей. Этими средствами могут служить личные накопления, займы у родственников и т.д.

3. Проблема кредитования малого бизнеса. Коммерческие банки не заинтересованы в выдаче кредитов малому бизнесу ввиду больших рисков невозврата кредита из-за высоких процентных ставок.

Остановимся на первой группе обозначенных проблем. В целях развития малого предпринимательства предлагается реализовать комплекс мер по совершенствованию региональной инфраструктуры поддержки малого бизнеса в части налогообложения. Специальные режимы налогообложения малого бизнеса и льготы для предпринимателя должны быть максимально однозначными, стабильными и прозрачными. Налоговая база должна рассчитываться по общим принципам для всех предприятий. А со стороны государства режим и льготы должны быть ориентированы на долгосрочные цели экономического развития.

На данный момент реализуемые налоговые режимы не являются прозрачными для предпринимателей. Для усвоения информации, прописанной в законах РФ необходимо обладать как минимум юридическим образованием, как максимум юридическим и экономическим. При этом в самих законах много противоречий. Например, предприниматели, применяющие УСН, автоматически освобождаются от уплаты НДС. Но согласно пункту 3 ст. 161 НК РФ предприниматель, арендующий государственное, муниципальное имущество становится налоговым агентом по уплате НДС. Данную информацию можно пропустить, или неверно трактовать, потому что в статье прямо не указано, что предприниматели на УСН также обязаны уплачивать НДС с арендуемого имущества. По данным за 2015

г. в бюджет Архангельской области поступило 1,2 млн. руб. штрафов и пеней, связанных с нарушениями предпринимателей налогового законодательства.

С 2016 г. в Архангельской области начал функционировать центр поддержки малого предпринимательства. Предлагаем включить в функционал Центра поддержки предпринимательства, который работает на базе бизнес-инкубатора, реализацию следующих проектов:

- создание единого реестра малого бизнеса с контактными данными и организация рассылки по изменениям в налоговом законодательстве по данным реестра;
- создание онлайн-календарь по уплате налогов и сборов;
- разработка памятки по выбору налоговых режимов с полным перечнем видов деятельности по ЕНВД и патенту;
- организация онлайн-проверки заполненных деклараций для предпринимателей.

Информационной базой для создания единого реестра предпринимателей послужат следующие документы и сервисы: единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства; реестры участников мероприятий, проводимых в рамках федеральной программы «Ты-предприниматель»; реестры участников мероприятий, проводимых на базе бизнес-инкубатора; = размещение информации на сайте портала малого и среднего предпринимательства, в социальных сетях официальных групп программ, проектов и субъектов поддержки малого предпринимательства.

Онлайн-календарь по уплате налогов и сборов, памятка по выбору налогового режима могут быть размещены на сайте бизнес-инкубатора, или создан отдельный сайт. Исследовав предложения веб-компаний Архангельской области, мы вывели среднюю стоимость создания сайта для органов государственной области в 25 000 руб.

Обязанности по созданию реестра МП в Архангельской области, создание и курирование налогового календаря предлагается возложить на сотрудников бизнес-инкубатора. В качестве вознаграждения предлагаем использовать премию.

В целях проверки правильности заполнения деклараций предлагается заключить договор с консалтинговой компанией. Средняя стоимость составления деклараций консалтинговыми компаниями Архангельской области – 350 руб. Предполагается, что за один квартал за проверкой деклараций обратится в среднем по 100 субъектов малого предпринимательства. Это около 10% от общего количества малых предприятий.

Создание памятки по выбору налогового режима можно разыграть также среди консалтинговых компаний. Стоимость контракта предлагаем установить в размере 300 тыс. руб. Так в контракт можно включить не только разработку основных принципов выбора режима налогообложения, но и в дополнение к этому разработку дизайнерского решения памятки и распространение печатного варианта памятки среди молодежи, желающей открыть свой бизнес или среди молодых предпринимателей.

Расходы на реализацию данных проектов сведены в таблицу 2. Рассмотрим эффект от разработанных мероприятий на примере выбранного режима налогообложения. ООО «Альфа», занимающаяся розничной торговлей хлебобулочными изделиями при регистрации ООО выбрала в качестве режима налогообложения УСН «Доходы» со ставкой 6%. Затраты на производство составляют около 40 руб./ед., средняя стоимость хлеба в Архангельской области составляет 80 руб./ед. в розничных сетях. В день компания продает около 150 ед. хлеба. Так, дневная выручка составит 12 тыс. руб., а годовая – 4,4 млн. руб. Себестоимость производства за год составит 2,2 млн. руб.

Таблица 2 - Расходы на реализацию проекта по поддержке субъектов МП по вопросам налогообложения

Статья расхода	Сумма, руб. (за 1 год)
Создание сайта	25 000
Плата за обслуживание сайта	24 000
Премирование сотрудников бизнес-инкубатора	30 000
Плата консалтинговой компаний за проверку деклараций	140 000
Разработка памятки по выбору режима налогообложения	300 000
Итого затраты на проект	519 000

В этих условиях налог по УСН составит 305 тыс. руб. УСН 6% наиболее выгодна для предприятий, продающих услуги. Для производственных предприятий и предприятий торговли рекомендуем использовать УСН «Доходы минус расходы». Допустим, что ООО «Альфа» перешла на ЕНВД. Налог по ЕНВД рассчитывается по следующей формуле:

где, $ЕНВД_{год}$ – объем налога по ЕНВД за год, руб.

Д – базовая доходность, руб.;

S – площадь торгового помещения, кв. м.;

t – количество месяцев;

K1 – коэффициент-дефлятор;

K2 – корректирующий коэффициент;

г – процентная ставка.

Площадь торгового зала ООО «Альфа» составляет 80 кв. м., коэффициент-дефлятор (K1) – 1,798 (по данным на

2018 г.), корректирующего коэффициента (K2) – 0,35 (по данным на 2018 г.), базовую доходность – 1 800 руб./мес. (по данным на 2018 г.), налоговую ставку – 15%. Тогда размер налога составит 142 тыс. руб. $(1800 \text{ руб.} * 70 \text{ кв. м.} * 12 \text{ мес.} * 1,798 * 0,35 * 0,15)$. Выгода от перехода ООО «Альфа» на ЕНВД составит 163 тыс. руб. или 46%.

Не менее остро для малого бизнеса стоим и проблема Н взаимодействия малого бизнеса и крупных предприятий при операциях, облагаемых НДС. Освобождение малого бизнеса от уплаты НДС приводит к потере крупных партнёров, поскольку субъектам крупного бизнеса выгоднее работать с выделением НДС, поскольку НДС подлежит вычету при определении налогооблагаемой базы.

Рассмотрим наглядно взаимодействие трёх компаний: 1) покупатель – ООО «Альфа» (плательщик НДС); 2) продавец – ООО «Бетта» (плательщик НДС); 3) продавец – ООО «Гамма» (освобожденный от уплаты НДС).

Покупатель хочет приобрести товары для перепродажи. Рассмотрим формирование чистой прибыли после уплаты налогов в таблице 3 по двум вариантам взаимодействия: ООО «Альфа» и ООО «Бета», ООО «Альфа» и ООО «Гамма». Приобрести товар у ООО «Бета» можно 84 руб., включая НДС; у ООО «Гамма» – за 70 руб., но без НДС. Покупной товар ООО «Альфа» реализует по цене 100 руб. плюс НДС по ставке 20%, что в итоге формирует налоговое обязательство ООО «Альфа» перед бюджетом в сумме 20 руб.

Согласно данным таблицы 2 видно, что при условии, если цена у поставщика, освобожденного от уплаты НДС, будет меньше поставщика, работающего с НДС, ровно на сумму НДС, то чистая прибыль не изменится.

Но при этом значительно возрастут затраты по уплате НДС в бюджет у покупателя почти в 3 раза. Это значительно увеличит себестоимость товара ООО «Альфа», и сократить налогооблагаемую прибыль компания по закону будет невозможно, поскольку ООО «Гамма» не может выставить счёт-фактуру с НДС. Так можно считать, что льгота по освобождению от уплаты НДС малого бизнеса тормозит развитие предпринимателей, не давая возможность выходить на более крупные рынки через взаимодействие с крупными предприятиями.

Отменить освобождение от НДС – грубая реформа, нерациональная, неориентированная на поддержку малого бизнеса. Возможно, стоит разработать систему добровольного выбора НДС и уплаты его по льготной ставке. При этом ставка по специальному налоговому режиму должна быть снижена.

Таблица 2 - Сравнительный анализ взаимодействия компаний уплачиваемых НДС, и освобожденных от уплаты НДС

Показатель	Сумма	Показатель	Сумма
ООО «Альфа» и ООО «Бета»		ООО «Альфа» и ООО «Гамма»	
Выручка(без НДС), руб.	100	Выручка(без НДС), руб.	100
Покупная цена товара, руб., в том числе	84	Покупная цена товара, руб.,	70
НДС, руб.	14		
Издержки, руб.	20	Издержки, руб.	20
Прибыль, руб.	$100 - (70 + 20) = 10$	Прибыль, руб.	$100 - (70 + 20) = 10$
Расчета с бюджетом по НДС, руб.	$20 - 14 = 6$	Расчета с бюджетом по НДС, руб.	$20 - 0 = 0$
Налог на прибыль, руб.	$10 * 0,2 = 2$	Налог на прибыль, руб.	$10 * 0,2 = 2$
Чистая прибыль, руб.	$10 - 2 = 8$	Чистая прибыль, руб.	$10 - 2 = 8$

Разработанные инструменты повысят юридическую грамотность в области налогообложения и помогут предпринимателям избежать непредвиденных расходов в виде штрафов, пеней и потерь от нерационально выбранного режима налогообложения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волкова, И. А. Современные проблемы малого и среднего бизнеса в России/И. А. Волкова, А. Ю. Попова// Концепт. – 2016. – №4. – С. 2 – 10.
2. Князев, И. О. Роль малого бизнеса в экономике России [Электронный ресурс]: Институт экономики и антикризисного управления: официальный сайт. – Режим доступа: <http://old.ieay.ru/nauka-v-ieau/nauchnye-trudy-ieau/finansovye-problemy-ozdorovleniya-ekonomiki-gosudarstva-i-predpriyatij-v-rynochnyh-usloviyah/rol-malogo-biznesa-v-ekonomike-rossii/>
3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2017: Стат. сб. [Электронный ресурс]/ Росстат. – Режим доступа: https://www.gks.ru/bgd/regl/b17_47/Main.htm

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

*Тарасова А. Ю. (ФУ ПРФ СФ, г. Смоленск)
Научный руководитель: Регер Т. В., к.п.н., доцент*

Аннотация: в данной статье речь идёт о потребностях малого предпринимательства в использовании информационных технологий, о сфере их применения и доступности в современных условиях.

Ключевые слова: информационные технологии, малое предпринимательство.

Основой любой страны с развитой экономикой являются предприятия малого бизнеса, имеющие ряд преимуществ перед другими. Благодаря небольшим размерам предприятий и, соответственно, ограниченному количеству работников, использованию узких рыночных ниш, тесной взаимосвязи управления с производством возрастает их конкурентоспособность, более быстрой становится адаптация к изменяющимся условиям, более гибким и оперативным – принятие решений.

Однако наряду с наличием данных преимуществ малое предпринимательство сталкивается с проблемами, которые негативно влияют на его развитие. В первую очередь это нестабильность законодательной базы. Правительство вносит поправки, изменения, новые положения в уже существующее законодательство, пытаясь улучшить ситуацию. Это, несомненно, является положительным моментом. Но возникают проблемы по ведению бухгалтерского учета и налоговой отчетности в виду сложности нормативно-правовых документов. Потому уплата налогов требует высоких профессиональных навыков. Чтобы решить эту проблему, владельцы предприятий вынуждены дополнительно нанимать сотрудников: бухгалтеров, кадровиков, юристов. Или приходится прибегать к помощи сторонних организаций, предоставляющих эти услуги как аутсорсинг*. Это вызывает дополнительные расходы, поэтому такой способ является достаточно дорогим. Наряду с этим появляется аналог ведения бухгалтерского учета и налоговой отчетности в сети Интернет, где услуги (сервисы) предоставляются с использованием меньших денежных затрат.

К системе оперативного управления производством на современном этапе предъявляются жесткие требования. Любые изменения во внешней и внутренней среде заставляют предприятие быстро реагировать на них, своевременно корректируя свою деятельность. Ведется непрерывный поиск нестандартных решений в управлении предприятием. И здесь не обойтись без достаточного количества нужной и проверенной информации, которую необходимо получать регулярно. Но далеко не всегда это является возможным. Так возникают проблемы оперативности управления и информационного обеспечения организации.

В связи со всем этим малое предпринимательство вынуждено выбирать новый путь развития, главным направлением в котором является массовое применение информационных технологий (ИТ).

Это доказывает, что тема данной статьи является актуальной. Развитие малого предпринимательства зависит от изменения организационных структур, кадрового состава, системы документации, фиксирования и передачи информации. Обеспечить это возможно путем использования информационных технологий и новых программных продуктов. Сейчас неотъемлемой частью бизнеса являются новые технологии, которые становятся залогом его эффективного функционирования.

ИТ-индустрия развивается очень быстро. Это не только автоматизация бухгалтерии, а также телефония, электронная почта, Интернет-порталы и другие информационные технологии, которые могут эффективно использоваться предпринимателями, так как позволяют мгновенно реагировать на изменения рынка.

Это, однако, не означает, что «внедрение новых информационных продуктов должно мгновенно решать проблемы, возникающие на предприятии» [3]. Современные ИТ дают возможность своевременно оценить ситуацию, выбрать верное решение проблемы, что немаловажно для развития малого предпринимательства.

При верном внедрении и последующем грамотном использовании информационные технологии помогут существенно увеличить прибыль путем сокращения затрат. Это достаточно сложный процесс, здесь во многом успех зависит от правильно подобранных информационных продуктов.

Преимущества в конкуренции производители информационных технологий обеспечивают себе путем применения новых экономических решений, которые принимают, досконально изучив и проанализировав потребности предпринимательства.

Одна из технологий, используемых в малом предпринимательстве, – информационная технология обработки данных. Она включает в себя сбор, обработку и хранение информации, а также формирование отчетов по собранным и используемым данным. Применяется «в исполнительской деятельности персонала невысокой квалификации в целях автоматизации» отдельных видов труда [2].

Информационные технологии управления ориентированы на удовлетворение потребностей в информации сотрудников организации, которые непосредственно имеют дело с принятием решений и выполнением работ. Такая система позволяет получить доступ к информации, содержащей сведения о работе предприятия на разных этапах развития.

В повседневной управленческой деятельности возникают ситуации, когда необходимо анализировать большие объемы информации и принимать обоснованные и эффективные управленческие решения. В этом помогут информационные технологии поддержки принятия решений. Они максимально приспособлены к решению таких задач. Главная отличительная черта данной информационной системы – новый способ осуществления взаимодействия человека и компьютера. Управляющим звеном в этом процессе является человек. Он вносит исходные данные и после их обработки на компьютере оценивает результат вычислений. Продолжительность деятельности системы контролируется человеком. Так создается новая информация для принятия решений.

Решение специальных задач требует знаний квалифицированных специалистов. Однако не каждая компания имеет настолько большой кадровый потенциал для решения любой возникающей в процессе работы проблемы или возможность приглашать других экспертов в таком случае. Для консультации специалистов существует технология

экспертных систем. Трудные задачи и вопросы решаются при помощи накопленной базы знаний, содержащей опыт работы экспертов в рассматриваемой области. В память компьютера загружаются знания, необходимые для решения определенной проблемы, и используются по мере необходимости.

Конечно же, технология экспертных систем не может гарантировать такого же результата найденных оптимальных решений, как обычные алгоритмы, которые используют для решения задач в других системах. Но все же найденные решения в достаточной степени приемлемы для практического использования.

Таким образом, современные информационные технологии: ИТ обработки данных, ИТ управления, ИТ поддержки принятия решений, ИТ экспертных систем – могут существенно повысить эффективность и конкурентоспособность предприятий малого бизнеса.

Несмотря на положительные стороны, которые несет в себе автоматизация организаций, существуют также аспекты, препятствующие внедрению и использованию информационных технологий в малом бизнесе. Возникает вопрос о доступности ИТ для малого предпринимательства ввиду достаточно ограниченных возможностей в сравнении со средним и крупным.

Капитал предприятий малого бизнеса зачастую достаточно ограничен. Их выбор в основном базируется на небольшой стоимости оборудования и простоте доступа к сервисному обслуживанию. Хотя присутствие этих характеристик не всегда положительно сказывается на качестве продукции.

Высокая стоимость присоединения к электросетям и повышение тарифов на электричество – также немаловажные факторы, которые влекут за собой неизбежные издержки внедрения той или иной информационной технологии.

Исследователь В.И. Марчук отмечает: «Наблюдается ужесточение конкуренции уже на новом уровне. Предприятия стремятся применять новейшие информационные технологии, чтобы обеспечить себе более выгодное положение. Это дает им преимущество перед конкурентами. Для передаваемой информации нет ограничений скорости, объема и расстояния, из-за чего формируется зависимость предприятий от информационных технологий» [3]. Как в дальнейшем это скажется на развитии малого предпринимательства, прогнозировать сложно. Будет ли это являться выходом на совершенно новый уровень или же станет крахом данной системы?

Таким образом, не все предприниматели малого бизнеса имеют возможность обеспечить свое предприятие информационными технологиями по ряду вышеперечисленных причин. Однако и тем владельцам малого бизнеса, кому это удалось, простое применение ИТ не дает преимуществ. Конечный результат эффективности применения новых технологий во многом зависит от самого предприятия и принятых им решений.

Какие программные продукты будут внедрены в производство, насколько эффективно они будут использоваться – те вопросы, ответы на которые руководство конкретного предприятия должно подбирать индивидуально.

Представим основные показатели использования информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) в организациях Смоленской области за 2018 год. За основу анализа взяты статистические данные, представленные на официальных сайтах государственной статистики – Росстат и ЕМИСС [4, 5].

Удельный вес организаций, использовавших ИКТ, (в процентах от общего числа обследованных организаций) составляет (табл. 1):

- 1) предприятия, использовавшие персональные компьютеры, – 96,2% в 2018 году, что меньше по сравнению с 2017 годом (96,8%);
- 2) локальные вычислительные сети 61,6%, данные 2017 года 61,7%;
- 3) использование электронной почты в 2018 году составило 94,8%, в 2017 году 95,4%;
- 4) глобальные информационные сети – 95,6%, что ниже по сравнению с 2017 годом (96,3%);
- 5) имели веб-сайт в Интернете в 2018 году 49,7%, в 2017 году – 53,9%.

Таблица 1 – Основные показатели использования информационных и коммуникационных технологий в организациях Смоленской области.

	2015	2016	2017	2018
Предприятия, использовавшие персональные компьютеры	96,6%	97,6%	96,8%	96,2%
Локальные вычислительные сети	60,7%	61,2%	61,7%	61,6%
Использование электронной почты	84,8%	93,7%	95,4%	94,8%
Глобальные информационные сети	94,3%	96,2%	96,3%	95,6%
Имели веб-сайт в Интернете	42,9%	48,4%	53,9%	49,7%

По данным Росстата, количество малых предприятий в Смоленской области в 2018 году составило 16897, что на 1,3% меньше, чем в 2017 году (17112 единиц), а по сравнению с 2016 годом, когда наблюдался пик по количеству действующих предприятий малого бизнеса, снижение составило почти 3% (514 единиц). В то время как затраты на информационные и коммуникационные технологии в 2018 году выросли на 4,5% по сравнению с 2017 годом, и на 25% по сравнению с 2016 годом.

Снижение числа малых предприятий может быть связано с отсутствием достаточной государственной политики, а также последствиями кризиса в связи с санкциями и запретами, наложенными на страну. Исследователь Д.В. Блинов относит к факторам, определяющим уровень качества условий для развития малого

предпринимательства, следующие:

- уровень развития недвижимости и инфраструктуры;
- объем финансовых ресурсов;
- человеческие ресурсы;
- административные барьеры [1].

Таблица 2 – Количество предприятий малого бизнеса и их затраты на информационные и коммуникационные технологии в Смоленской области [5].

Год	Количество предприятий, единиц	Затраты на ИКТ, тыс. руб.
2011	13346	2 448 639,0
2012	13594	1 686 159,2
2013	13105	1 549 033,8
2014	13355	1 725 807,7
2016	17411	2 012 770,7
2017	17112	2 419 225,3
2018	16897	2 529 612,0



Рисунок 1 – Сравнение количества предприятий малого бизнеса и затрат на ИКТ в Смоленской области.

Таким образом, несмотря на уменьшение количества малых предприятий Смоленской области в период 2016–2018 гг. с 17411 до 16897 единиц, ежегодные затраты на ИКТ увеличились с 2020770,7 до 259612,0 тыс. руб. Это свидетельствует о возросшей потребности предприятий малого бизнеса в использовании новых технологий и о частичном увеличении стоимости ИТ и их продуктов.

Так на основе информации, приведенной в статье, можно сделать вывод: несмотря на то, что далеко не для всех предпринимателей малого бизнеса проблема доступности ИТ является решенной, в современном мире информационные технологии и ресурсы непосредственно способствуют благополучному развитию малого предпринимательства, увеличению его эффективности, повышению трудовых показателей и снижению расходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блинов, Д.В. Оценка влияния региональных факторов на развитие малого предпринимательства в российской экономике: магистерская диссертация / Д.В. Блинов. – Екатеринбург, 2019. – 93 с.
2. Кузнецов, С.М. Информационные технологии: учеб. пособие / С.М. Кузнецов. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2011. – 144 с.
3. Марчук, В.И. Проблемы использования информационных технологий в малом бизнесе / В.И. Марчук // Концепт. – 2015. – №5. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-ispolzovaniya-informatsionnyh->

4. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/>

5. Смоленскстат. – Режим доступа: <https://sml.gks.ru/>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОТРАСЛЕВЫХ ПРИОРИТЕТОВ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕГИОНА

Унжакова Н. А. (СИЭ - филиал ЧОУ ВО СПбУТУиЭ, г. Смоленск)

Научный руководитель: Тарасова Е. В., к.э.н., доцент

При рассмотрении общемировой ситуации в сфере конкуренции можно отметить необходимость достижения устойчивости, развития любого вида организаций и предприятий, особенно осуществляющих свою деятельность в промышленных отраслях экономики. Существование проблемы общемировой конкурентоспособности любого предприятия неоспоримо.

В России оптимальный путь для решения данных проблем – это активировать процесс создания территориально-отраслевых кластеров.

Рассмотрим сам термин «кластер» в экономическом смысле. Это концентрация на основе территориального принципа предприятий и организаций, которые взаимосвязаны и взаимодополняют друг друга, а также усиливают конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

На территории Смоленской области уже созданы и успешно функционируют 4 кластера (рисунок 1), которые были созданы исходя из территориальных особенностей региона.

Администрация Смоленской области активно содействует вовлечению малых и средних предприятий региона не только в существующие кластеры, но и прикладывает максимум усилий в создании новых.

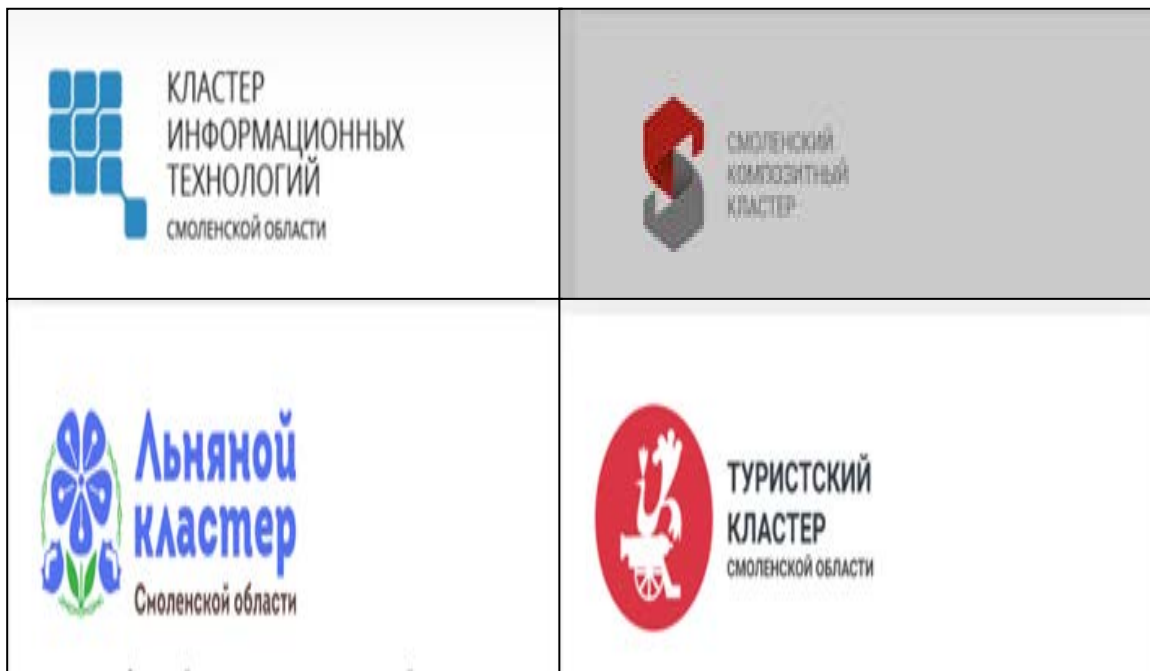


Рисунок 1 – Действующие на территории Смоленской области территориально-отраслевые кластеры [2]

Характерными признаками кластера являются:

- максимальная географическая близость;
- родство технологий;
- общность сырьевой базы;
- наличие инновационной составляющей.

Если говорить о положительном влиянии кластеров для экономического развития территории в целом, то необходимо отметить, что:

1. Результаты производительности участников кластера повышаются;
2. Процесс внедрения инноваций в деятельность участников кластера становится более эффективным;
3. Возникают новые стимулы для создания новых бизнес – структур, за счёт которых происходит расширение границ кластера.

На рисунке 2 представлены преимущества кластера как территориального образования на региональном уровне.

Преимущества кластера на региональном уровне



Рисунок 2 - Преимущества кластеров на региональном уровне [3].

Конкуренция в мире усложняется. Пропорционально этому процессу растет потребность в создании кластеров.

Возьмём Смоленскую область. На территории данного субъекта РФ развитию и реализации кластерной политики уделяется достаточно большое внимание. Региональная власть понимает всю важность повышения конкурентоспособности предприятий Смоленской области входящих в кластеры региона.

К сожалению, в РФ доля МСП, по сравнению с развитыми странами, весьма мала. Рассмотрев оценку Минэкономразвития РФ, 2018 году доля МСП составила около 22% (развитые страны могут похвастаться долей МСП в 50-60%).

Но и РФ не стоит на месте. Можно отметить, что в стране активно идёт процесс стимулирования по созданию новых форм предприятий (индустриальный парк, бизнес – инкубатор, технопарки и т.п.). Но реалии таковы, что при создании таких форм предприятий возникает проблема – сложность привлечения резидентов.

Поэтому грамотная кластерная политика регионов может помочь повышению эффективности отраслевого развития с использованием привлечения и создания новых предприятий – налогоплательщиков, но при условии запуска механизма «понижения рисков».

Осуществив анализ ресурсного, инвестиционного, научного, образовательного и производственного потенциалов Смоленской области, можно сделать логичный вывод о том, что у региона есть все возможности для создания множества кластеров, помимо уже четырех действующих.

Кроме того, на органы исполнительной власти Смоленской области необходимо возложить задачу по формированию специализированной организации развития кластеров, обеспечивающей координацию деятельности его участников, которая может создаваться в различных организационно-правовых формах.

Изучив потенциал Смоленского региона в аспектах конъюнктурной составляющей рынков и территориальной специфики муниципальных образований, входящих в его состав, предоставляется возможность выделения некоторых рекомендаций, с точки зрения повышения эффективности проведения экономической политики с использованием территориально-отраслевых приоритетов.

Органам исполнительной власти Смоленского региона следует сконцентрировать своё внимание на развитии следующих кластеров (см. рис.3):

- Кластер машиностроительной отрасли;
- Кластер в отрасли приборостроения и электротехники;
- Производственный кластер стройматериалов и деревообработки;
- Кластер животноводческой отрасли;
- Кластер транспортно-логистической сферы;
- Кластер в медицинской сфере;
- Кластер алмаза - обрабатывающей отрасли.

На данном этапе развития малого и среднего предпринимательства рекомендуется сконцентрировать усилия на развитии вышеозначенных потенциальных кластеров, опять же учитывая территориальные особенности Смоленской области. Речь идет и о наличии предприятий перечисленных сфер, и о наличии потенциальных инвесторов, и о стимулах, предоставляемых органами исполнительной власти региона, и о природных ресурсах. Все условия для создания данных кластеров на территории Смоленской области имеются

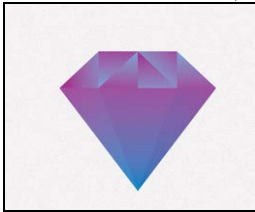
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР 	КЛАСТЕР В ОТРАСЛИ ПРИБОРОСТРОЕНИЯ ЭЛЕКТРОТЕХНИКИ 
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КЛАСТЕР СТРОЙМАТЕРИАЛОВ И ДЕРЕВООБРАБОТКИ 	КЛАСТЕР ЖИВОТНОВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ 
КЛАСТЕР ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ 	КЛАСТЕР АЛМАЗА - ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ 
КЛАСТЕР В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ 	

Рисунок 3 - Потенциальные кластеры Смоленской области
(примеч. логотипы кластеров разработаны автором)

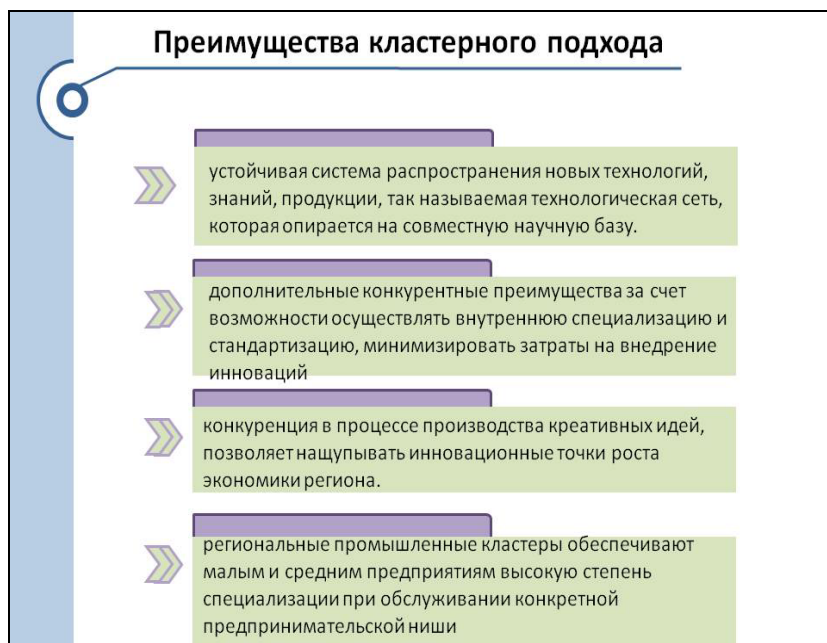


Рисунок 4.- Преимущества кластерного подхода[3].

Рекомендация рассмотреть возможность организации ряда экономических процессов с применением кластерной политики обусловлена еще и тем, что данный формат способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции.

Формирование и развитие кластеров является эффективным механизмом привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции.

Включение отечественных кластеров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости позволяет существенно поднять уровень национальной технологической базы, повысить скорость и качество экономического роста за счет повышения международной конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Департамента инвестиционного развития Смоленской области [Электронный ресурс] /Режим доступа: [http:// dep.smolinvest.com/](http://dep.smolinvest.com/) (дата обращения 17.01.2020).
2. Инвестиционный портал Смоленской области [Электронный ресурс] /Режим доступа: [http:// smolinvest.com](http://smolinvest.com) // (дата обращения 23.01.2020).
3. Глушенко, М. Н. Кластерный подход к развитию малого и среднего предпринимательства / Марина Глушенко. - М.: LAP LambertAcademicPublishing, 2019. - 236 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Филипенко К., Горошко М., Сентюрова А. (МГУ им. А. А. Кулешова, г. Могилев)
Научный руководитель: Довыденко И. И., к.э.н., старший преподаватель*

Существует множество факторов, влияющих на стабильное развитие экономики. Одним из них является малое предпринимательство.

Малый бизнес относится к базовому звену рыночной экономики. В ходе предпринимательской инициативы идет ориентировка на потребителя, то есть те сферы рыночной экономики, что утратили свою привлекательность, больше не являются целью предпринимателя. Тогда можно говорить о поддержке приемлемого хозяйственного соотношения.

Малое предпринимательство можно назвать стимулятором экономического развития, влияющим на рост экономики страны. Благодаря некоторым своим особенностям, которые отличают малое предпринимательство от других форм организации производства, таким как независимость действий, быстрая адаптивность к меняющимся условиям экономики, существенно низкие операционные расходы, его можно отнести к наиболее благоприятным видам экономической деятельности. О роли данного бизнеса могут рассказать следующие экономические показатели:

- доли валового внутреннего продукта;
- доли национального дохода;

- доли занятого населения;
- доли налогов, поступающих от малого бизнеса.

Соответственно с увеличением значений перечисленных показателей возрастает и роль малого предпринимательства в стране.

Обращаясь к истории развития предпринимательства, можно отметить, что в СССР должное внимание уделялось развитию крупного бизнеса, а это в свою очередь привело к монополизации производства. И, когда в экономике происходил переход к рыночным отношениям, это стало своеобразным тормозом для развития национальной экономики.

Предпринимательство имеет свои этапы формирования (таблица 1).

Таблица 1 - Этапы формирования предпринимательской деятельности

Этапы формирования (год)	Характерные черты
Первый этап (1986-1991 гг.)	Отличительной чертой данного этапа является принятие нормативных правовых актов, благодаря которым началось развитие малого бизнеса. В то же время в качестве субъектов малого предпринимательства были представлены кооперативы, которые в свою очередь являлись полноценными организациями.
Второй этап (1992-1995 гг.)	На данном этапе развития предпринимательства существовало свободное ценообразование, вместе с тем происходило повышение налогов. Увеличивалось число малых предприятий.
Третий этап (1996-1998 гг.)	В данный период времени начинается развитие законодательной базы, направленной на становление и развития малого бизнеса. По сравнению с двумя предыдущими этапами развития впервые делается акцент на развитие малого предпринимательства, примером которого служит Указы Президента Республики Беларусь «О государственной поддержке малого предпринимательства» и «О совершенствовании государственного управления в области предпринимательства и содействия инвестициям», подписанные в 1996 году.
Четвертый этап (1998-2004 гг.)	Характерным являлось увеличение числа органов государственного управления, следящих за деятельностью малого бизнеса, что в свою очередь привело к появлению новых финансовых проверок по отношению к субъектам предпринимательства.
Пятый этап (2005-настоящее время)	Это период роста нормотворческой деятельности в области государственной поддержки субъектов малого предпринимательства. Наблюдается увеличение числа субъектов малого предпринимательства, что привело к более тщательному соблюдению прав и законных интересов лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность, расширению рынка товаров и услуг, формированию в стране благоприятного экономического климата.

*[5].

Таким образом, ранее малому предпринимательству не уделялось должного внимания, однако с распадом СССР и приобретения статуса независимого государства начинается развитие нормативных правовых актов, способствующих поддержке малого предпринимательства. Малый бизнес оказывает активное влияние на экономику страны, так как он является реализатором инновационных идей, в то же время со стороны государства оказывается поддержка субъектам малого предпринимательства, примером которого являются налоговые каникулы, он требует малого количества вложений, и имеют более простую управленческую структуру.

Становление организационно-правовых форм малого предпринимательства связано с его появлением и развитием в стране.

Организационно-правовая форма представляет собой возможность использования и закрепления собственности субъектом хозяйственной деятельности, а также выделение его правового положения и целей предпринимательской деятельности. В зависимости от цели деятельности в Республике Беларусь выделяют следующие формы малого бизнеса: коммерческие (хозяйственные товарищества и общества; производственные кооперативы; крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели) и некоммерческие (социальные общества).

Отличительной чертой данных организаций является их цель. У коммерческих организаций – это извлечение прибыли, в то время как некоммерческие организации действуют в рамках достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных и др. целей [1].

К первому типу коммерческих организаций можно отнести хозяйственные товарищества и общества. Это коммерческие организации с разделенным на доли (акции), их учредителей (участников) уставным фондом.

Хозяйственные товарищества создаются в форме полного и командитного товарищества, что указано в ст. 63 Гражданского кодекса Республики Беларусь. В соответствии с данным нормативным правовым актом существуют некоторые отличия и сходства данных форм хозяйственного товарищества (таблица 2).

Таблица 2 - Отличия и сходства форм хозяйственного товарищества

Полное товарищество	Командитное товарищество
---------------------	--------------------------

Сходство	
В данных типах организации главными участниками являются полные товарищи, которые занимаются предпринимательской деятельностью	
Полные товарищи солидарно друг с другом несут субсидиарную ответственность по своим обязательствам	
Различие	
Не предполагает участия командитов и вкладчиков	Кроме полных товарищей имеется один или несколько участников (вкладчики, командиты)
Все участники бизнеса несут ответственность по обязательствам	Вкладчики, командиты несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов
Все участники товарищества принимают участие в осуществлении предпринимательской деятельности	Вкладчики, командиты не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности

* [1].

Таким образом, каждое из данных товариществ имеет как свои отличительные черты, так и определенные сходства. Нельзя точно сказать, какая из данных форм является лучшей, например, спецификой полного товарищества являются: 1) предпринимательская деятельность участников данного товарищества относится к деятельности самого субъекта хозяйствования; 2) кредиторы вправе требовать погашения долгов из личного имущества его участников, если обнаруживается недостаток в имуществе товарищества. К особенностям командитного товарищества можно отнести: 1) участниками являются не только полные товарищи, но и вкладчики; 2) вкладчики не имеют права участвовать в управлении делами товарищества [1].

Также, согласно ст. 63 Гражданского кодекса Республики Беларусь [1] и Закону о хозяйственных обществах [3], хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью.

Каждому хозяйственному обществу присущи свои отличительные признаки. Для общества с ограниченной ответственностью характерно: 1) наличие объединения капиталов, которые не требуют обязательного личного участия в делах членов такого общества; 2) уставной капитал общества разделяется между участниками на доли, а также отсутствует ответственность участников по долгам этого общества. В свою очередь для акционерного общества характерны следующие особенности: 1) обязательство произвести эмиссию акций по причине невыполнимости сделок по отчуждению акций, также необходимо регистрировать эмиссию акций, что может повлечь за собой дополнительные временные и денежные расходы; 2) в данном обществе процедура уменьшения или увеличения капитала по своей сути сложнее, чем в ООО и ОДО. Такая процедура влечет за собой изменения в уставе. Про общество с дополнительной ответственностью можно сказать, что: 1) учредителями в обществе могут выступать не только физические лица, но и иные организации; 2) юридическим адресом данного общества не может являться жилое помещение [1; 3].

Производственный кооператив является еще одним видом предпринимательской деятельности, главная цель которого – извлечение прибыли. Производственный кооператив – это коммерческая организация, участники которой обязаны внести имущественный паевой взнос, принимать личное трудовое участие в его деятельности и нести субсидиарную ответственность по обязательствам производственного кооператива в равных долях, в пределах, установленных уставом, но не меньше величины полученного годового дохода в производственном кооперативе. Данное понятие отражено в ст. 107 Гражданского кодекса Республики Беларусь.

К преимуществам организации данной формы можно отнести: 1) распределение прибыли между его членами не пропорционально внесенного ими пая, а в соответствии с их трудовым вкладом. При реорганизации и ликвидации организации их имущество распределяется в таком же порядке; 2) максимальное количество участников не ограничено законодательством; 3) у всех членов кооператива есть только один голос, что приводит к равным правам при управлении.

В противовес этому недостатками являются: 1) ограничение возможности создания кооператива, при минимальном количестве, которое указано в законодательстве, - три участника; 2) ограниченная субсидиарная ответственность каждого участника по долгам кооператива.

Из этого следует, что производственный кооператив является коммерческой организацией, которая образована на основе объединения труда, и капитала для ведения совместной производственной или же хозяйственной деятельности. Обязанностью членов производственного кооператива является участие в деятельности кооператива личным трудом, объединения имущественных паев и возможность нести дополнительную ответственность по обязательствам организации. Размер паевых взносов не влияет на количество голосов участников, так как каждый член данной организации имеет только один голос [1].

Наряду с вышеуказанными организациями выделяют крестьянские (фермерские) хозяйства. Крестьянским (фермерским) хозяйством признается коммерческая организация, созданная одним гражданином (членами одной семьи), внесшим (внесшими) имущественные вклады, для осуществления предпринимательской деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, а также по ее переработке, хранению, транспортировке и реализации, основанной на его (их) личном трудовом участии и использовании земельного участка, предоставленного для этих целей в соответствии с законодательством об охране и использовании земель.

Крестьянское (фермерское) хозяйство отличает: 1) минимальный размер уставного фонда, 2) налоговые преференции – освобождение от уплаты налогов до трех лет.

Можно говорить о том, что в свое время крестьянское (фермерское) хозяйство было широко распространенной

традиционной организационно-правовой формой ведения сельскохозяйственного производства во многих странах. Особенностью такой формы производства является осуществление этой деятельности гражданином или семьей с использованием земель сельскохозяйственного назначения [2].

Как и во многих странах, в Республике Беларусь развит такой вид деятельности как индивидуальное предпринимательство. Под индивидуальным предпринимателем понимается физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица и зарегистрированное в установленном порядке.

Отличием индивидуального предпринимательства от простых трудящихся и лиц, владеющих бизнесом, является полная хозяйственность и юридическая самостоятельность, что приводит к отсутствию у предпринимателей вышестоящего руководства.

Если индивидуальный предприниматель несет ответственность всем своим имуществом, то учредитель субъекта хозяйствования делит ответственность между участниками организации.

Причины, по которым физические лица выбирают индивидуальное предпринимательство как форму основной вид деятельности, является:

- простота организации и низкие организационные издержки;
- минимальная величина стартового капитала;
- абсолютная самостоятельность, быстрое приспособление к внешним и внутренним условиям; большое разнообразие видов предпринимательской деятельности.

Наряду с достоинствами существуют и недостатки: нехватка специального менеджмента и ограниченность в расширении собственного дела.

Таким образом, индивидуальное предпринимательство является востребованным видом деятельности ввиду права введения собственного бизнеса, воплощение своих идей в реальность, присущие ему налоговые преференции [7].

Следует подчеркнуть, что гражданское законодательство Республики Беларусь и Российской Федерации очень схоже. Так, например, в них описаны положения хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств и т. д. Главным плюсом можно назвать открытие бизнеса, филиалов как в Беларуси, так и в России. Это связано с тем, что порядок регистрации отличается немногим.

Обществом с дополнительной ответственностью в Российской Федерации признавалось разновидность хозяйственных обществ, которое создавалось для осуществления предпринимательской деятельности путем объединения капиталов его учредителей (юридических и физических лиц).

Если провести сравнительный анализ ОДО в Беларуси и России, то можно получить следующие показатели:

Таблица 3 - Сравнительный анализ ОДО Республики Беларусь и Российской Федерации

Форма предприятия	ОДО в Беларуси	ОДО в России
Уставный фонд (капитал)	Разделен на доли; размер - любой	Разделен на доли; размер – минимум – 10 тысяч.
Участники	Солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам своим имуществом	Солидарно несли субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом
Количество участников	Не более 50	Не более 50
Учредительный документ	Устав	Устав, учредительный договор
Реорганизация	По решению собственника его имущества (учредителей, участников) либо органа юридического лица. В форме слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования	Добровольно по единогласному решению его участников, по решению суда
Ликвидация	Добровольное решение учредителей и принудительное решение суда либо регистрирующего органа	Добровольно по единогласному решению его участников

*разработано на основе [1,6].

Из таблицы 3 видно, что ОДО в России и Беларуси почти не отличаются друг от друга. Это связано с тем, что Гражданский кодекс Республики Беларусь был разработан на основе кодекса Российской Федерации, с дальнейшим упразднением не нужных нашей стране норм, а также их переработки.

Таким образом, общество с дополнительной ответственностью имеет не так много отличительных черт, но является, по нашему мнению, более легкой организационно-правовой формой при создании, так как: 1) нужно меньше учредительных документов; 2) размер уставного фонда может быть любым.

К последним изменениям в гражданском законодательстве России можно отнести упразднение ОДО, а также АО. Федеральный закон № 99-ФЗ О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов РФ» был принят 05.05.2014 г [3].

В соответствии с происходящими изменениями ОДО были вынуждены перерегистрироваться как ООО, после

чего они начали считаться как непубличная акционерная организация. Считается, что благодаря реорганизации других обществ в ООО это поможет упростить ведение корпоративной деятельности организации, снимет некоторую ответственность перед законодательством и позволит снижать расходы компаний, однако точных причин упразднения организаций практически нет.

Исходя из этого, возникает вопрос: стоит ли нам упразднять ОДО? Может нам стоит последовать примеру России и преобразовать ОДО в ООО или оставить все как есть. На этот вопрос нет однозначного ответа, хотя можно сделать ремарку: данные две организационно-правовые формы довольно схожи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: с изм. и доп. по состоянию на 19 августа 2019 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2019. – 656 с.
2. Закон Республики Беларусь «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» 611-ХІІ от 18.02.1991 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://kodeksy-by.com/zakon_rb_o_krestyanskom_fermerskom_hozyajstve.htm. Дата доступа: 25.02.2020.
3. Закон Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» 2020-ХІІ от 9.12.1992 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by>. Дата доступа: 25.02.2020
4. Об особенностях налогообложения крестьянских (фермерских) хозяйств и о налогообложении получаемых ими бюджетных средств // Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nalog.gov.by/>. – Дата доступа: 24.02.2020.
5. Пекарская, А. Ю. Малый бизнес в Республике Беларусь: этапы становления и перспективы развития / А. Ю. Пекарская // Сб. науч. ст. часть II / Инновационное развитие экономики: предпринимательство, образование, наука. – Минск, 2013. – С. 58-64.
6. Федеральный закон «О внесении изменений в главу 4 первой части Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» от 05.05.2014 № 99-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162608/. Дата доступа: 27.02.2020 г.
7. Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь № 219-З от 15.12.1998 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://etalonline.by/document/?regnum=НК9800219>. Дата доступа: 24.02.2020

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОРЕБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Халикова Д. Г. (ОГУ, г. Оренбург)

Научный руководитель: Смотрина О. С., к.и.н., доцент

Аннотация. Развитие малого бизнеса на сегодняшний день в Оренбургской области является одной из приоритетных и значимых проблем. Потому как малые предприятия выступают в качестве такой институциональной структуры, которая обеспечивает подвижность и динамизм экономической системы. В данном исследовании, на основе ряда ключевых показателей, анализируется система государственной поддержки малого предпринимательства в Оренбургской области.

Ключевые слова: малое предпринимательство, бизнес, инновации, государственная поддержка, Оренбургская область.

Малое предпринимательство – наиболее динамичный сектор инновационной экономики, способный оперативно реагировать на потребности рынка наукоемкой высокотехнологичной продукции, мобильно перестраивать свое производство, эффективно осваивать создание на основе новых знаний наукоемкую продукцию и услуги. Развитие малого и среднего предпринимательства на сегодняшний день в области является одной из приоритетных и значимых проблем. Потому как малые предприятия являются важным элементом хозяйственной системы, формирование благоприятной кредитной среды для их развития имеет большое значение для достижения устойчивого развития региона.

Оренбургская область в настоящее время входит в группу регионов ПФО с недоиспользованным потенциалом развития малого бизнеса.

В последние годы в российской экономике наметились положительные тенденции к улучшению общей среды деятельности субъектов МСП. На 01.07.2018 г. на территории Оренбургской области зарегистрировано более 67 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе: около 22 тысяч малых предприятий, около 200 средних предприятий и около 46 тысяч индивидуальных предпринимателей [1].

Основные экономические показатели деятельности предприятий малого предпринимательства в Оренбургской области, представленные в таблице 1[2].

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности предприятий малого предпринимательства в Оренбургской области

Показатели	Годы			Отклонения(+, -)		Темп роста, %	
	2016	2017	2018	2018 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2018 г. / 2016 г.	2018 г. / 2017 г.
Число предприятий (на конец года), единиц	20792	21377	20495	- 297	- 882	98,6	95, 9
Среднесписочная численность работников, тысяч человек	119,6	139,4	135,5	15,5	- 3,9	11,3	9,7
Оборот предприятий, миллиард рублей	244,7	264,1	321,4	76,7	57,3	131,3	121,7
Инвестиции в основной капитал, миллиард рублей	15,1	23,9	24,5	9,4	0,6	162,2	102,5

На основе полученных расчетных данных таблицы 1, можно сделать вывод о том, что число предприятий малого предпринимательства в 2018 г. по сравнению с 2016 г. снизилось на 882 ед. При анализе показателя среднесписочная численность работников наблюдается заметное снижение работников в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 3,9 тыс. чел. Но заметно увеличение оборота предприятий в 2018 г. на 76,7 млрд. р. чем в 2016 г.

Распределение субъектов предпринимательства по видам экономической деятельности (доля в общем количестве субъектов, осуществляющих

деятельность на территории города Оренбурга), представленные на рисунке 1, складывается следующим образом:

- сфера производства – 12,6 %;
- сфера строительства – 8,1 %;
- оптовая и розничная торговля – 38 %;
- сфера предоставления услуг (социальных, бытовых и пр.) – 15 %;
- сфера транспортировки и хранения – 6,9 %;
- сфера информации и связи – 2 %;
- прочие – 17,4 %[1].

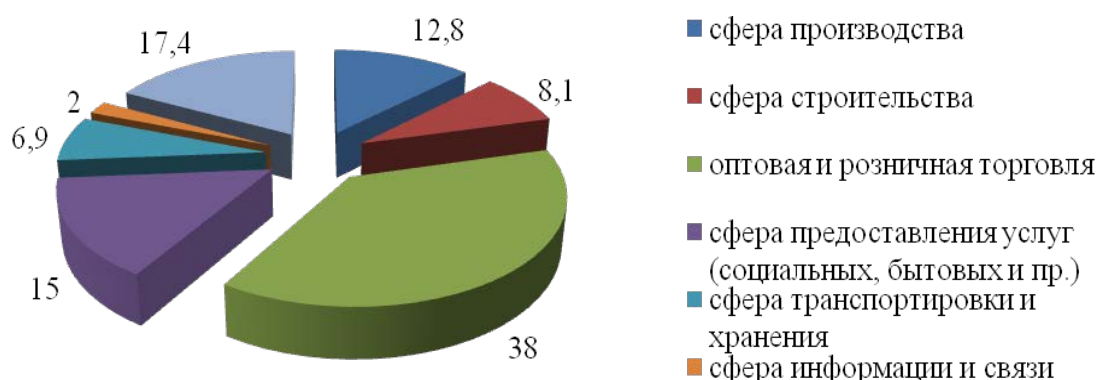


Рисунок 1 – Распределение субъектов предпринимательства по видам экономической деятельности

Согласно статистическим данным рисунка 1 доля малых предприятий, занятых в сфере оптовой и розничной торговли по итогам 2018 г. занимает лидирующее положение – 38 % общего числа малых предприятий.

Государственная политика в области развития малого и среднего предпринимательства в Оренбургской области является частью государственной социально-экономической политики.

В Оренбургской области функционирует 21 центр по поддержке малого предпринимательства, и 2 крупных бизнес-инкубатора.

В области действуют организации (институты) по поддержке и развитию предпринимательской деятельностью, представленные на рисунке 2 [3].

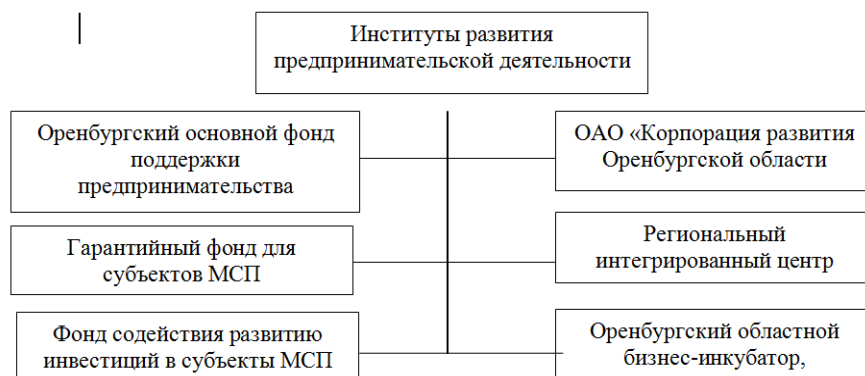


Рисунок 2– уполномоченные организации (институты) по поддержке и развитию предпринимательской деятельности.

В Оренбургской области применяется различные меры поддержки инвестиционной деятельности малого бизнеса. Для увеличения численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, реализуется национальный проект «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Цель проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»:

– увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей[5].

Целеполагание по принципам SMART –критерия, представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Целеполагание по принципам SMART–критерия

Показатель	Характеристика
S - конкретность	«Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» включает в себя пять федеральных проектов: 1) «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности»; 2) «Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию»; 3) «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства»; 4) «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации»; 5) «Популяризация предпринимательства».
M- измеримость	Данный проект ставит перед собой реализацию следующей цели – увеличение базового значения численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, от показателя в 206,9 тыс. чел. на 01.07.2018 г. до 261,6 млн. чел. к концу реализации проекта.
A– достижимость	Куратором национального проекта по Оренбургской области выступает Н.Л. Левинсон. Руководитель проекта - Н.В. Безбородова. Администратором является Н.О. Струнцова. В соответствии с реализацией приоритетного проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» выделены средства в размере 1771 млн. р. на поддержку малого и среднего бизнеса.
R – ориентир на результат	Национальный проект структурирован таким образом, чтобы предложить необходимые меры поддержки предпринимателю на каждом этапе жизненного цикла развития бизнеса: от появления идеи начать бизнес, далее - регистрации и помощи в получении доступного финансирования, имущественной поддержки, до реализации проектов в отдельных отраслях (туризм, сельское хозяйство) и расширения бизнеса с выходом на экспорт. Целевые показатели и задачи проекта: 1) увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей до 261,6 млн. чел. к концу 2024 г. 2) увеличение доли малого и среднего предпринимательства в ВВП до 18,4 % к концу 2024 г. 3) увеличение доли экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, в общем объеме не сырьевого экспорта до 2,8 % к концу 2024 г.
T – ограничение во времени	Реализация проекта: с 15.10.2018 г. по 31.12.2024 г.

Во исполнение задач, поставленных в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», а также в

рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» на период 2019-2024 гг. разработаны 5 региональных проектов:

1. Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности – предусматриваются мероприятия, направленные на вывод из теневого сектора экономики самозанятых граждан, сохранение пониженных налоговых ставок для бизнеса, трансформацию бизнес-инкубаторов, внедрение института бизнес-гида на территории области и пр.

2. Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию – направление предусматривает многоканальную систему оказания финансовой и гарантийной поддержки, в том числе с участием Корпорации МСП, МСП Банка и др. Уже сейчас разработана и внедряется линейка новых микрофинансовых продуктов для субъектов МСП.

3. Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства – в рамках данного направления будет создан единый центр развития малого и среднего предпринимательства «Мой бизнес», который объединит на своей площадке все институты развития бизнеса, акцент будет сделан на создание Точки кипения, на поддержку экспортной деятельности субъектов МСП, на развитие бизнеса в моногородах.

4. Популяризация предпринимательства – это направление призвано решить такие задачи, как: создание положительного образа предпринимателя, выявление людей, склонных к ведению бизнеса, и их активное вовлечение в предпринимательскую деятельность.

5. Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации – направление предусматривает создание условий для повышения продуктивной занятости и доходов сельского населения, вовлеченного в сельскохозяйственную кооперацию, повышения конкурентоспособности продукции, производимой малыми формами хозяйствования, роста доходности крестьянских (фермерских) хозяйств, стимулирования прироста количества крестьянских (фермерских) хозяйств, а также оптимизацию реализуемых механизмов государственной поддержки фермеров и сельскохозяйственных кооперативов в целях содействия производству и сбыту сельскохозяйственной продукции.

Показатели национального проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», представлены в таблице 3 [6].

Таблица 3 – Показатели национального проекта

Показатель	Года					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, тысяч человек	207,3	219,46 6	232,5	243,9	253,03	261,6
Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП, %	18	18	18,1	18,2	18,3	18,4
Доля экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, в общем объеме несырьевого экспорта, %	2,55	2,6	2,65	2,7	2,75	2,8

Данный проект является важнейшим инструментом государственной поддержки МСП, его реализация окажет значительное влияние на развитие малого и среднего бизнеса в России, будет способствовать децентрализации российского бизнеса, что приведет к усовершенствованию экономической системы Российской Федерации

Одним из основных направлений поддержки предприятий является субсидирование части затрат, понесенных субъектами предпринимательства. Поддержка малого и среднего бизнеса крайне важна в условиях высоких кредитных ставок. В течение 2018 г. администрацией города произведена выплата субсидий 21 субъекту предпринимательства на софинансирование 57 проектов, направленных на создание новых производств, расширение, реконструкцию и модернизацию действующих производств, расширение ассортимента выпускаемой продукции. Сумма субсидий, перечисленных субъектам предпринимательства в 2017 составляет 9 650 тыс. р., 2016 г., составила 10 306 тыс. р., 2015 г. – 10 465,93 тыс. р. В течение 2017 г. оказана консультационная поддержка более 1 500 субъектам предпринимательства, непосредственно обратившихся за разъяснениями к специалистам структурного подразделения администрации города Оренбурга, курирующего вопросы осуществления предпринимательской деятельности, по вопросам ведения предпринимательской деятельности, получения финансовой поддержки в виде предоставления субсидий из бюджета города Оренбурга [4].

Основными проблемами развития предприятий малого бизнеса Оренбургской области являются следующие:

– среди основных факторов, сдерживающих формирование инновационной системы, по-прежнему остаются финансовые и организационно-правовые проблемы: недостаток собственных средств предприятий и организаций, устаревшая технологическая база производства, антирыночные условия кредитования, недостаточность мер государственной поддержки.

Для совершенствования реализации национального проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной

предпринимательской инициативы» в Оренбургской области предлагается ряд мер:

- установление пониженной ставки налога на прибыль организаций;
- предоставление льготы по налогу на имущество организаций (освобождение от уплаты налога на имущество организаций в отношении имущества, вновь созданного или приобретаемого нового в результате реализации инвестиционного проекта на срок до 5 лет);
- организация проведения публичных мероприятий по вопросам предпринимательства: семинаров, совещаний, конференций, «круглых столов», съездов, конкурсов, «горячих линий»;
- субсидирование процентных ставок по кредитам, получаемым субъектами МИП в кредитных организациях;
- программы поддержки начинающих – гранты начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса;
- субсидирование затрат, связанных с инновациями, поддержка действующих инновационных компаний;
- проведение периодического мониторинга среди предпринимателей малого бизнеса по выявлению проблем, возникающих в их деятельности;
- прогнозирование развития малого бизнеса.

Основные мероприятия, реализующиеся в приоритетном проекте «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», и которые необходимы в применении в Оренбургской области для развития малого бизнеса, представлены таблице 4.

Таблица 4 – Основные мероприятия, реализующиеся в приоритетном проекте «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»

Мероприятия
Освобождение от обязанности предоставлять отчетность и налоговой декларации для налогоплательщиков, применяющих УСН с объектом налогообложения в виде доходов, использующих контрольно-кассовую технику
Разработка и реализация специального кредитного продукта (промышленная ипотека) для резидентов промышленных площадок в целях создания производственных помещений
Снижение стоимости лизинга для субъектов МСП
Создание цифровой платформы, ориентированной на информационную поддержку производственной и сбытовой деятельности МСП
Обеспечение распространения факторинга в закупках
Предоставление субсидии на обеспечение грантовой поддержки крестьянских (фермерских хозяйств)
Развитие системы «одного окна», что позволит обеспечить равный доступ субъектов МСП к услугам, сервисам, мерам поддержки, необходимым для начала и ведения предпринимательской деятельности
Содействие развитию женского предпринимательства
Обеспечение организациями ежегодных обучающих семинаров для центров компетенций в сфере сельскохозяйственных кооперативов и поддержки фермеров
Реализация федеральной информационной компании по популяризации предпринимательства, продвижение в сети «Интернет», соц. сетях, создание специализированных медиа-проектов.

Таким образом, развитие малого и среднего предпринимательства на сегодняшний день в области является одной из приоритетных и значимых проблем.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Официальный сайт Министерства экономического развития, промышленной политики и торговли Оренбургской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.orenregion.ru – 23.01.2020.
- 2 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].: – Режим доступа: www.gks.ru –25.01.2020.
- 3 Федеральный портал малого и среднего предпринимательства Оренбургской области [Электронный ресурс].: – Режим доступа: <http://smb.orb.ru/> –25.01.2020.
- 4 Официальный Портал города Оренбург / Анализ развития малого и среднего предпринимательства города Оренбурга [Электронный ресурс].: Режим доступа: http://orenburg.ru/activities/entrepreneurship/analiz_razvitiya_malogo_i_srednego_predprinimatelstva_goroda_orenburga/ – 26.01.2020.
- 5 Паспорт национального проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [Электронный ресурс].
Режим доступа:<http://static.government.ru/media/files/qH8voRLuhAVWSJhIS8dfXYbZBsAvcs8A5t.p> –25.01.2020.
- 6 Елпанова, Я.В. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» / Я.В. Елпанова // Academy. 2019 – № 1 – С. 52-53.
- 7 Ефимцева, Т.В. Региональные аспекты государственного регулирования инновационной деятельности (на примере Оренбургской области) / Т.В. Ефимцева // Труды Оренбургского института (филиала) Московской государственной юридической академии. – 2017. – № 1. – С. 133-136.
- 8 Минакова, Е.И. Развитие инфраструктуры государственной поддержки малых и средних предприятий в России и за рубежом / Е.И. Минакова, С.А. Орлова, Л.Е. Лазаренко // Фундаментальные исследования. 2015. – № 2 –

МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Холопова Ю. С. (ВоГУ, г. Вологда)
Научный руководитель: Кубасов А. Л., к.ю.н., доцент

В настоящее время развитие малого бизнеса играет большую роль в различных сферах жизнедеятельности людей, например в экономике, где совершенствование данного института влияет на экономический рост, ускорение научно-технического прогресса, а также насыщение рынка необходимыми товарами и создание новых рабочих мест. В странах «третьего мира» малый бизнес составляет до 95 процентов экономического потенциала, в Европе эти цифры составляют от 45 до 70 процентов, в США же более половины населения зависит от малого бизнеса.

Одной из основных проблем развития России является обеспечение экономического роста. Важную роль в этом должен играть малый бизнес. Это во многом предопределяет уровень демократизации и открытости экономики. За счёт поддержки предпринимательства правительство страны должно решать проблемы повышения благосостояния населения, увеличения количества людей с высоким уровнем достатка.

Эти факторы обуславливают актуальность темы данной статьи, ведь изучив мировой опыт малого предпринимательства, мы сможем использовать его для совершенствования экономической ситуации в нашей стране, что в свою очередь будет иметь большое значение для развития производительных сил общества, решения социальных проблем и ускорения научно-технического прогресса.

Малый бизнес выполняет ряд немаловажных функций, которые обеспечивают правильное функционирование и развитие рыночной экономики в любом государстве мира, таких как:

- стимулирует развитие конкуренции, что безусловно всегда на руку потребителям;
- малый бизнес является основой совершенствования и развития страны, а также повышения конкурентоспособности её экономики среди других стран мира;
- данный институт формирует немалую часть постоянных отчислений в бюджет страны посредством уплаты налогов. К примеру, в Германии в малом бизнесе занято около 65 процентов рабочей силы, и именно отсюда бюджет получает примерно половину налогов;
- стоит также отметить, что транснациональные предприятия также отдают предпочтение малым организациям, ввиду того что множество небольших поставщиков создают конкуренцию между собой и, к примеру, если, кто-то из них не справится, ему всегда найдётся замена.

Всё это побуждает развитые страны осуществлять политику поддержки малого предпринимательства. Мировой опыт развития малого бизнеса мы можем рассмотреть на примере трёх стран.

Япония.

На сегодняшний день данная страна разработала, внедрила и успешно использует универсальную систему поддержки малого бизнеса, достижения которой мы можем использовать и в нашей стране.

Вся японская инфраструктура поддержки и развития малого предпринимательства осуществляется агентством по малым и средним предприятиям (БМЭД), реализующих стратегию правительства в области малого бизнеса. Стоит отметить, что Япония широко использует систему - *u-Biz12*, которая обеспечивает постоянный мониторинг развития и состояния малого предпринимательства. На основе данных этой системы, как правило, проводятся исследования, посредством которых анализируется и оценивается эффективность всего комплекса государственных мер воздействия и регулирования.

Органы власти в центре и на местах оказывают содействие созданию новых и развитию уже существующих малых и средних предприятий через предоставление кредитов, а также гарантий по кредитам, помощи в подготовке и переподготовке кадров, и что немало важно, органы обеспечивают беспрепятственный доступ к информации, которая необходима для успешного функционирования малого бизнеса.

Помимо этого в Японии уделяют внимание созданию новых малых предприятий, в том числе для развития экономики отдельных регионов.¹

Франция.

Во Франции разработана своя система поддержки малого бизнеса, которая имеет ряд отличий от той, что разработана в Японии. Среди основных механизмов данной системы можно выделить следующие: во-первых, это налоговый кредит, выдающийся на исследовательскую и инновационную деятельность. Во-вторых, в рамках данной системы осуществляется страхование операций по выходу на иностранных рынок, что безусловно стимулирует малые предприятия расширять сферу своей деятельности.

Во Франции разработана вполне успешная государственная система поддержки малого и среднего бизнеса, некоторые механизмы которой могут быть успешно реализованы и в нашей стране. Для развития и успешного

¹Версоцкий, Р.Р. Зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства и возможности его применения в современной России/ Р.Р. Версоцкий // Управленческое консультирование.- 2019.- № 7.-С.108-114.

функционирования системы поддержки малого предпринимательства применяется стимулирование его кредитования. Важную роль при этом играет предоставление финансовых гарантий, которые выдаются за счёт бюджета Европейского союза через Европейский фонд стратегических инвестиций.²

Китай.

Интересен также опыт Китая в поддержке малого бизнеса. В системе управления малыми предприятиями в этой стране уже давно практикуется так называемое «коллективное управление», суть которого заключается в том, что в системе управления нет единого центра, но созданы отраслевые органы управления, а также существует специальный орган - «Координационный центр по внешнему сотрудничеству малых и средних предприятий в Китае», необходимый для согласования возможностей выхода китайских малых и средних предприятий на зарубежные рынки.

В Китае успешно функционирует общественная информационная служба, China SME Online (CSMEO), ведущая свою деятельность во всех регионах КНР. Данная сеть создана для предоставления актуальной информации о текущих изменениях и тенденциях в действующих правилах, а также появлении новых документов, регулирующих сферу малого предпринимательства. Она содержит информацию о требуемых объёмах поставки, а также спросе на зарубежных и местных рынках.

Что не менее важно, в CSMEO содержится информация о вакансиях на предприятиях малого и среднего бизнеса, а также она предоставляет работодателям информацию о лицах, ищущих работу, обеспечивает доступ к обширному перечню технических и образовательных услуг и т.д.³

В КНР разработан «Закон о содействии малым и средним предприятиям», в котором чётко определяется защита законных прав и интересов малых предприятий, помимо этого в законе делается упор на улучшение среды их функционирования. Одним из наиболее интересных положений данного закона является то, что государственный бюджет включает статью о малом бизнесе и создаёт специальный фонд для его развития за счёт государственного бюджета.⁴

Опыт Китая в создании системы поддержки малого предпринимательства безусловно может быть полезен при развитии и усовершенствовании системы поддержки малого бизнеса в Российской Федерации.

Таким образом, изучив особенности системы поддержки малого бизнеса за рубежом на примере Японии, Франции и Китая мы можем выделить те механизмы, которые могут быть успешно адаптированы в нашей стране:

Во-первых, это система налоговых льгот для малого и среднего предпринимательства, стимулирование кредитования данного вида деятельности, в том числе за счёт государственного бюджета.

Во-вторых, внедрение специальных программ, к примеру стимулирующих бизнесменов, уже добившихся а данной сфере успехов, передавать свой опыт начинающим предпринимателям, в обмен на предоставление определённых льгот. Также, мы можем развивать информационную систему, в которой отображались бы актуальные данные, связанные с малым бизнесом, а ещё содержалась бы информация о людях, ищущих работу и о вакантных местах на предприятиях.

Далее, мы могли бы усовершенствовать систему обеспечения доступа к государственным заказам для малого и среднего бизнеса, так как это будет способствовать увеличению конкуренции в данной среде.

В нашей стране целесообразно разработать систему гарантий для малого бизнеса при выходе его на иностранный рынок.

Важно понимать, что в нашей стране уже функционируют некоторые из мер поддержки малого бизнеса, об этом 11 февраля 2020 года на встрече с представителями малого и среднего бизнеса рассказал премьер министр Михаил Мишустин :

«У нас есть, как вы знаете, отдельный национальный проект – «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». В рамках данного проекта государство предлагает целый ряд соответствующих мер поддержки».⁵

²Гордиенко, Г.Д. Мировые тенденции в поддержке бизнеса и возможности их использования в России/ Гордиенко Г.Д., Шатров К.Д. // E-Scio.-2018.-№4(19).-С.20-29.

³Версоцкий, Р.Р. Зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства и возможности его применения в современной России/ Р.Р. Версоцкий // Управленческое консультирование.- 2019.- № 7.-С.108-114.

⁴Закон КНР «О стимулировании средних и мелких предприятий» (Принят на 28 сессии Постоянного Комитета ВСНП 9-го созыва, 29 июня, 2002 года, вступил в силу с 1 января 2003 г.)// Электронный ресурс. Режим доступа :свободный. URL:<http://www.worldbiz.ru/base/20550.php> / (дата обращения 06.02.2020)

⁵Речь Михаила Мишустина на встрече с представителями малого и среднего бизнеса Новгородской области 11.02.2020г.// Электронный ресурс. Режим доступа: свободный URL:<http://government.ru/news/38943/> (Дата обращения: 20.02.2020.)

К таким относятся, например, льготный налог на профессиональный доход, который снижает ставку для самозанятых с 13 до 4% в отношениях с физическими лицами и до 6% в отношениях с юридическими лицами. Далее, это программа льготного кредитования малого и среднего предпринимательства, по которой уже в этом году банки должны будут выдать льготных кредитов примерно на 1 трлн. рублей, а до 2024 года – на 10 трлн. рублей. Третье – это создание центров «Мой бизнес», которые работают уже в 79 регионах, где предприниматели в режиме «одного окна» могут получить все необходимые услуги для старта и ведения своего бизнеса, получить самые необходимые, свежие консультации. И, наконец, государство расширило доступ малого и среднего бизнеса к государственным закупкам.

Подводя итог, стоит отметить, что для улучшения и более быстрого развития малого предпринимательства в Российской Федерации мы не можем применять слепое копирование идей других стран. Это не поможет нам достичь оптимального результата. Мы должны правильно адаптировать опыт других государств к нашим условиям и учесть при этом особенности развития и функционирования малого бизнеса в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. О стимулировании средних и мелких предприятий: Закон КНР. Принят на 28 сессии Постоянного Комитета ВСНП 9-го созыва, 29 июня, 2002 года, вступил в силу с 1 января 2003 г. // Электронный ресурс. Режим доступа :свободный. URL: <http://www.worldbiz.ru/base/20550.php/> (дата обращения 06.02.2020)
2. Версоцкий, Р.Р. Зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства и возможности его применения в современной России/ Р.Р. Версоцкий // Управленческое консультирование.- 2019.- № 7.-С.108-114.
3. Гордиенко, Г.Д. Мировые тенденции в поддержке бизнеса и возможности их использования в России/ Гордиенко Г.Д., Шатров К.Д. // [E-Scio](#).-2018.-№4(19).-С.20-29.
4. Речь Михаила Мишустина на встрече с представителями малого и среднего бизнеса Новгородской области 11.02.2020г. // Электронный ресурс. Режим доступа: свободный URL: <http://government.ru/news/38943/> (Дата обращения: 20.02.2020.)

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

*Хребтович Я. В. (БРУ, г. Могилев)
Научный руководитель: Наркевич Л. В., к.э.н., доцент*

Развитие малого предпринимательства в Республики Беларусь является важным фактором, обеспечивающим экономический рост и занятость населения, насыщение рынка разнообразными товарами и услугами. В последние годы динамика развития малого предпринимательства в Республики Беларусь свидетельствует о повышении вклада данного сектора в экономику республики, однако для дальнейшего его развития остается целый ряд требующих решения проблем. Актуальность статистических исследований тенденций и направлений развития малого предпринимательства определяется необходимостью развития малого бизнеса в Могилевской области, а также аналитической поддержки стратегий развития регионов и динамикой международных интеграционных процессов[1].

Существенные различия в развитии сектора малого предпринимательства наблюдаются по регионам Республики Беларусь. Было установлено, что наибольшее количество малых зарегистрировано в Минске и Минской области: данные регионы обеспечивают положительную динамику общего числа малых в стране. В других областях количество предприятий за последние два года либо снизилось (Витебская, Гомельская и Могилевская области), либо осталось неизменным (Брестская и Гродненская области). Однако и общая экономическая конъюнктура в Минске и других регионах сильно отличалась. Наиболее прогрессивными регионами в сфере развития МП в 2018 г. являются Брестская и Могилёвская области.

Дальнейший анализ развития малого предпринимательства произведен по Могилевской области. По состоянию на 31.12.2018 г. количество малых предприятий определено в размере 840 организаций, что на 0,6 % выше уровня 2017 г. и ниже на 49,8 % относительно уровня 2010 г. Динамика количества МП Могилевского региона представлена на рисунке 1.

Динамика количества МП Могилевского региона

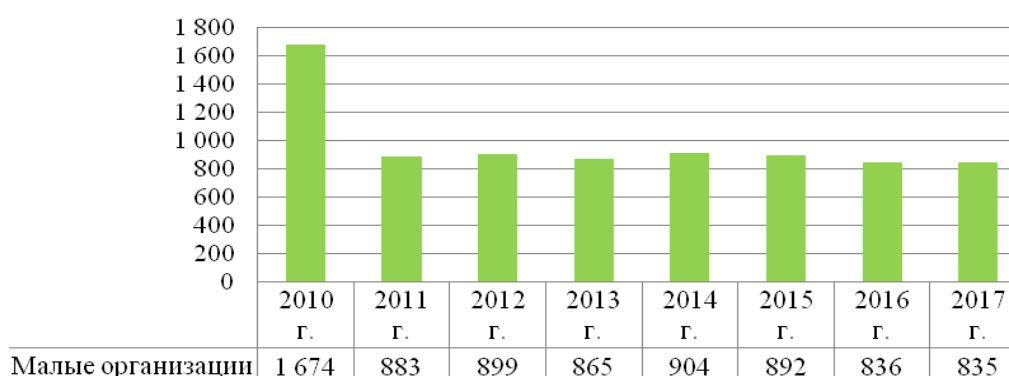


Рисунок 1 – Динамика количества МП Могилевского региона [3]

Структурная динамика по МП Могилевской области наглядно показывает незначительный удельный вес малых организаций (соответственно доля 2018 г. 9,62 %; 2011 г. – 11,59 %). Структура МП Могилевского региона представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Структура МП Могилевского региона [3]

Отраслевая структура малых предприятий Могилевской области характеризуется данными, которые представлены на рисунке 3.

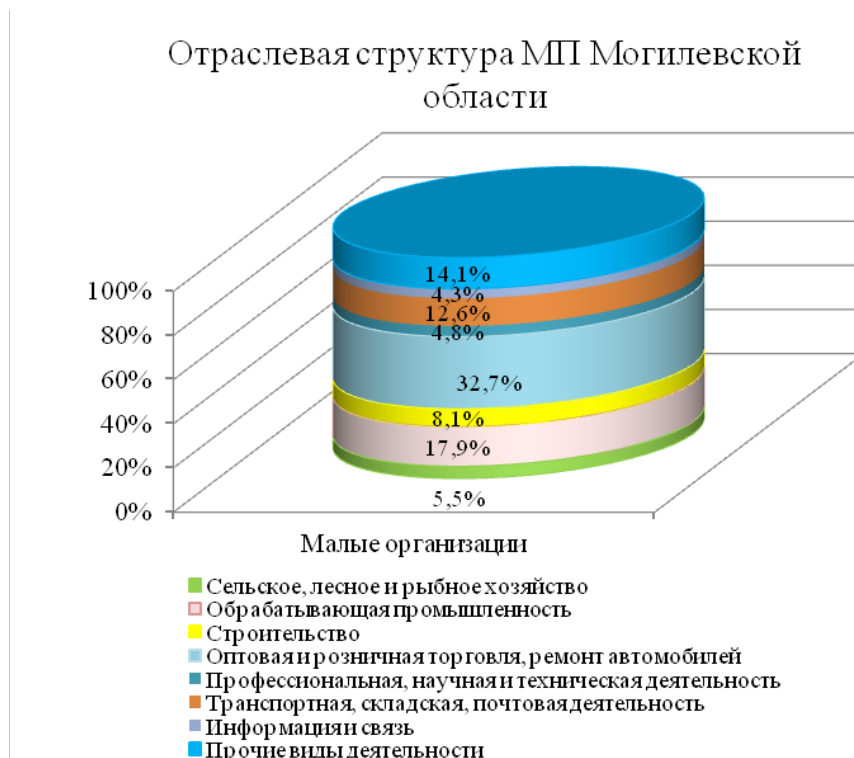


Рисунок 3 – Структура МП Могилевской области по видам экономической деятельности [3]

Малые предприятия в значительной мере заняты в оптовой и розничной торговле (32,7 %), обрабатывающей промышленности (17,9 %), а также в транспортной и складской деятельности (12,6 %) [2].

Изучена динамика удельного веса МП в показатели устойчивого развития Могилевской области и оценен их вклад по удельному весу малых организаций в основных экономических показателях. Вклад малых организаций Могилевской области в основных экономических показателях области представлен на рисунке 4.

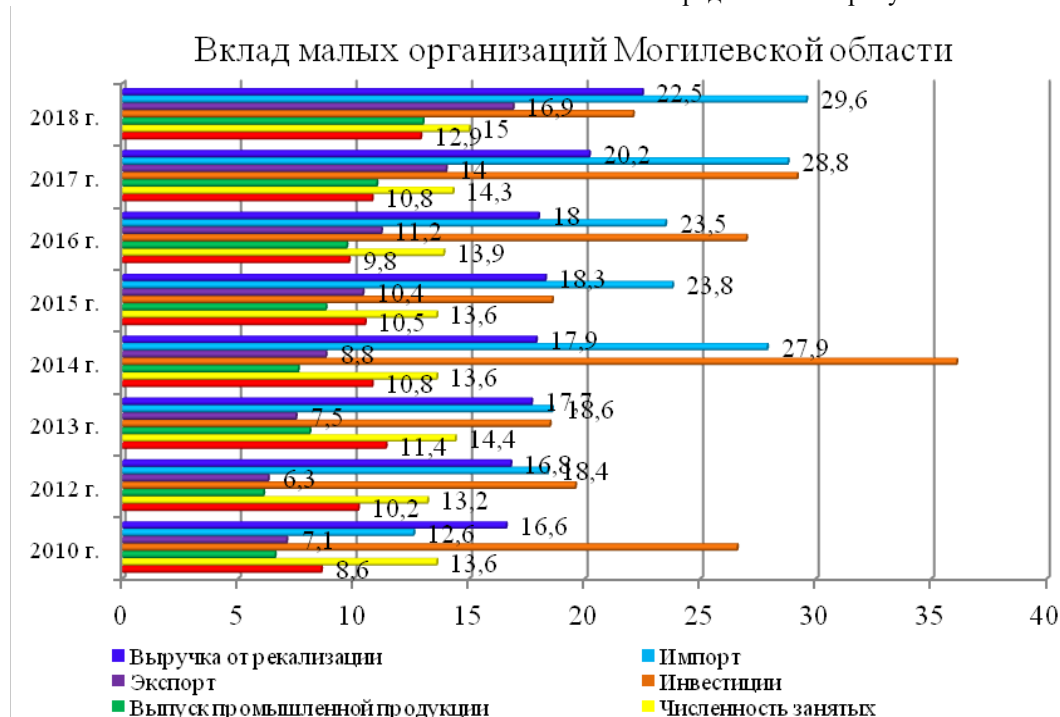


Рисунок 4 – Вклад малых организаций Могилевской области [3]

1) доля малых организаций в валовом внутреннем продукте области в 2018 г. составил 12,9 %, что определяет значительный рост в динамике (среднегодовой темп роста 103,31%);

2) доля созданных рабочих мест в малых организациях составила в 2018 г. 15,0 % и выросла в рассматриваемом временном интервале;

3) выручка от реализации продукции, работ и услуг малых организаций составила в 2018 г. 22,5 % относительно общего объема выручки коммерческих предприятий области. Данный показатель также имеет положительную динамику роста;

4) по статистическим данным представленного на рисунке объем внешней торговли товарами малых организаций определен долей 46,5 % относительно внешнеторгового оборота Могилевской области. Отмечены темпы роста данного параметра [2].

Товарная структура экспорта и импорта Могилевской области в 2018 г. представлена в основном продукцией химической промышленности, продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем, машинами и оборудованием. Товарная структура экспорта и импорта Могилевской области в 2018 г. представлена на рисунке 5.

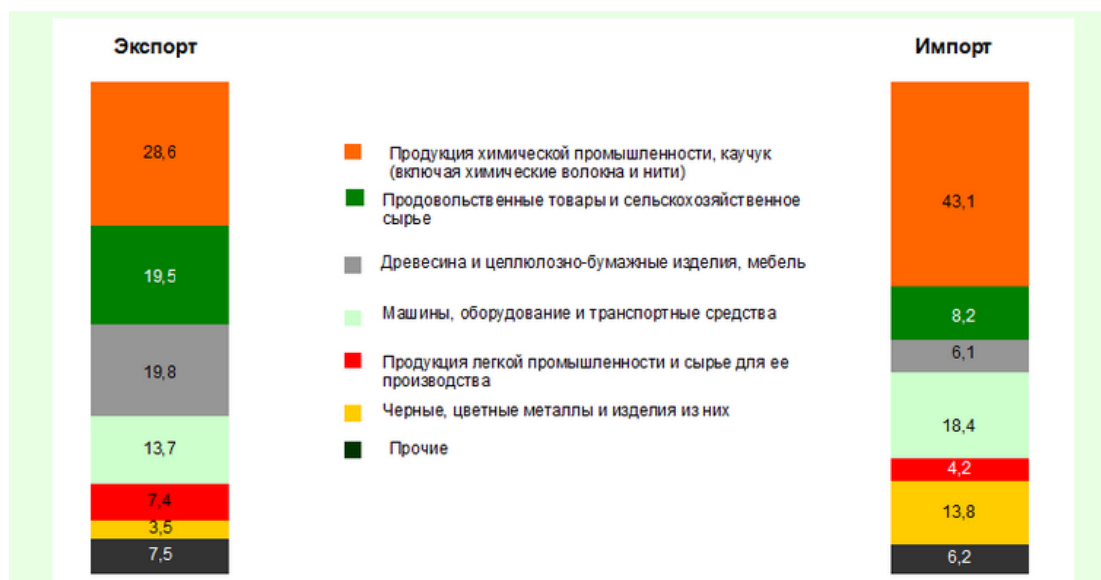


Рисунок 5 – Товарная структура экспорта и импорта Могилевской области в 2018 г. [3]

Товарная структура экспорта Могилевской области обладает инертностью. Наиболее востребованными товарными позициями на рынках регионов Российской Федерации являются резиновая продукция (шины), продукция химической промышленности (волокна, нити), продукция машиностроения (лифты, электродвигатели, деревообрабатывающее оборудование), продукция металлургического комплекса (трубы стальные, дробь чугунная), продукции легкой (ткани, гардинное полотно), продукция пищевой отрасли (молочная продукция, мясо и мясные субпродукты), продукции стройиндустрии и деревообработки (цемент, деловая древесина).

На протяжении многих лет Российская Федерация остается для Могилевской области основным партнером по развитию торгово-экономических, научно-технических и культурных отношений. Одним словом в Россию поставляется вся номенклатура производимой в Могилевской области продукции. Сегодня в области не существует предприятия – субъекта внешнеэкономической деятельности, которое не поставляет свою продукцию в Россию. Традиционно импортируемым товаром из России является сырье, материалы и комплектующие для промышленного производства Могилевской области.

Фундаментом всей внешнеэкономической деятельности наших предприятий является межрегиональное сотрудничество Могилевской области с регионами-партнерами. В настоящее время Могилевской областью документы о сотрудничестве заключены с 24 российскими регионами: Белгородской, Брянской, Ивановской, Калининградской, Калужской, Кемеровской, Костромской, Курской, Ленинградской, Новгородской, Новосибирской, Орловской, Пензенской, Ростовской, Рязанской, Свердловской, Смоленской, Тульской, Тюменской, Тверской областями, Ханты-Мансийский автономным округом - Югрой, Восточно-административным округом г. Москвы, Москвой и Санкт-Петербургом.

Следует отметить, что товары поставлялись на рынки всех стран-участниц СНГ, их основной объем был сосредоточен на Российской Федерации, Украине и Казахстане (доля экспорта стран в 2018 г. составила 94,9 % от экспорта в СНГ). Структурная динамика указывает на постоянство пропорций, отсутствие резких колебаний по стратегическим партнерам внешнеэкономической деятельности.

На 1 января 2018 г. в области насчитывалось 8504 микро-, малых и средних организации и 22540 индивидуальных предпринимателей. Число микро-, малых и средних организации составило 98,9% к уровню прошлого года, индивидуальных предпринимателей – 99,0% [2].

Уменьшилось количество субъектов малого предпринимательства в 17 регионах области: Быховском (99,4%), Глусском (98,7%), Горецком (97,7%), Дрибинском (89,7%), Кировском (90,6%), Климовичском (95,7%), Кличевском (93,5%), Краснопольском (92,0%), Кричевском (99,2%), Круглянском (90,2%), Мстиславском (94,4%), Осиповичском (98,4%), Славгородском (96,2%), Хотимском (88,1%), Чаусском (98,0%), Чериковском (98,1%) районах, городе Бобруйске (90,1%); индивидуальных предпринимателей – в 9 регионах: Горецком (99,4%), Дрибинском (92,2%),

Климовичском (98,5%), Костюковичском (95,4%), Могилевском (99,9%), Мстиславском (97,3%), Хотимском (97,1%) районах, городах Бобруйске (95,5%) и Могилеве (99,3%).

Могилевская область является одним из крупнейших промышленных регионов республики. Здесь сосредоточен весь республиканский объем производства лифтов и шин автомобильных и для сельскохозяйственных машин. Область является главным производителем химических волокон, цемента, кирпичей и блоков строительных, железобетонных шпал, тканей. Промышленный комплекс оказывает наиболее существенное влияние на развитие региона, в том числе на формирование валового регионального продукта (ВРП), так как он обеспечивает более 40% всей валовой добавленной стоимости области. По итогам 2018 года темп роста промышленности в сопоставимой оценке составил – 105,1%. Промышленный комплекс обеспечивает практически весь экспорт товаров области (свыше 90%), темп роста которого в 2018 г. составил 113,5%, причем и за 2017 г. параметр определен на уровне 110,7 %. Определенная заслуга в этом принадлежит промышленной кооперации межрегиональных связей предприятий. Кооперационное взаимодействие с одной стороны компенсирует недостаток определенных ресурсов на конкретном предприятии. С другой – кооперация позволяет снизить затраты на производство продукции за счет покупки тех или иных комплектующих по более низкой цене, чем предприятие затратило бы на их изготовление самостоятельно. Именно кооперация позволяет повышать эффективность предпринимательства за счёт использования преимуществ специализации.

В области есть примеры производственной кооперации, выражающейся в той или иной форме. Подтверждением высокого качества и надежности выпускаемого оборудования является сертифицированная система менеджмента качества на соответствие требованиям международного стандарта ИСО 9001-2008, СТБ ISO 9001-2009, ГОСТ ISO 9001-2011.

У предприятий малого предпринимательства Могилевской области также есть потенциал к установлению кооперационного сотрудничества с российскими компаниями. Так «Машина – ТСТ» - современное белорусское производственное предприятие, специализирующееся на производстве геосинтетических материалов (вырабатываются из высокопрочных технических полиамидных или полиэфирных нитей) для дальнейшего применения в качестве армирующей прослойки в асфальтобетонных покрытиях, для укрепления откосов, (насыпей, береговых линий), а также для изготовления мягких силовых поясов при балластировке стальных трубопроводов, изготовления конвейерных лент, специальных контейнеров и т. д.

Завод «ВИКТОРИ» (бренд «VICTORY») осуществляет выпуск широкой гаммы газовых котлов различной мощности, проточных водонагревателей, стальные радиаторы Prado, коаксиальные дымоходы. Для обеспечения передачи научных знаний и разработок производству необходимо активнее использовать государственно-частное партнерство, оказание практической финансовой помощи предприятиям всех форм собственности для создания производств по выпуску новой конкурентоспособной продукции. Примером такого сотрудничества может служить компания «Технолит», которое специализируется на производстве поршневых и уплотнительных колец. В основу литейных технологий положен метод непрерывно-циклического литья намораживанием, разработанный совместно с Институтом технологии металлов НАН Беларуси (г.Могилев) и освоенный впервые в мировой литейной практике.

Определенным этапом построения и первичным звеном модели единого экономического пространства России и Беларуси является приграничное сотрудничество государств. Структура торгового оборота характеризуется следующими данными: доля экспорта соответственно 75,3 %, импорта – 24,7 % [3]. В 2018 г. объем внешней торговли Могилевской и Смоленской областей составил 181,3 млн. долл., что соответствует 8,6 % общего объема товарооборота с Российской Федерацией общего объема внешнеторгового оборота, и вырос на 20,5 % по сравнению с 2017 г.; экспортные поставки составили 136,68 млн. долл. (темп роста 121,8 %), импортные – 44,7 млн. долл. (темп роста 116,4 %). Отмечена положительная структурная динамика внешнеторгового оборота в приграничных регионах России: рост удельного веса внешнеторгового оборота, экспорта и импорта продукции за 2017 – 2016 гг. соответственно в рамках сотрудничества со Смоленским регионом на 0,6; 1,2 п.п. (импорт незначительно снизился в долевом участии на 0,3 п.п.); по Брянскому региону прирост доли составил 0,1; 0,5; 0,2 п.п.

Наибольший удельный вес в структуре внешнеторгового оборота приходится на промежуточные товары: в 2018 г. доля экспорта 61 %, импорта – 72 %. Основа экспорта – промежуточные товары (энергонасосители, сырье). Значительная часть импорта промежуточных товаров приходится на каучук синтетический, углерод, спирты ациклические, их производные и части подвижного состава [3]. Экспорт потребительских товаров в отчетном периоде составил 28 % и вырос на 2 п. п. Основу импорта продовольственных товаров составляют закупки бананов, пива солодового и масла подсолнечного; среди непродовольственных товаров преобладает одежда текстильная, вещества поверхностно-активные, моющие и чистящие средства, ткани из синтетических нитей.

Произведенный статистический анализ макроэкономических параметров позволил сформулировать характеристики тенденций и перспектив развития малого предпринимательства в Могилевской области

- темпы роста численности малых предприятий серьезно замедлились, а за последние два года их вклад в ВВП несколько снизился;

- сохраняются диспропорции в региональном развитии малых предприятий, когда основное его сосредоточение зафиксировано в г. Минске;

- в рамках внешнеэкономической деятельности установлен низкий уровень вовлеченности Могилевской области во внешнеторговый оборот Республики Беларусь и значительный вклад предпринимательства в макроэкономические параметры внешнеэкономической деятельности;

Малое и среднее предпринимательство является важным структурным элементом, формирующим внешнеэкономический потенциал Беларуси, регионов, что актуализирует перспективы развития в данном

направлении:

- регламентирование и стимулирование многовекторного межрегионального сотрудничества в рамках международной интеграции Беларуси;
- создание условий Могилевской администрацией для производства конкурентоспособной экспортной продукции;
- поиск факторов и реализация резервов роста производства экспортоориентированной продукции области;
- стимулирование активности внешнеэкономической деятельности в белорусско-российских приграничных районах Могилевской, Брянской и Смоленской областей;
- кластерное развитие наукоемкой и инвестиционной продукции в векторе российско-белорусских отношений;
- развитие инфраструктуры среднего и малого предпринимательства в Могилевской области;

ЛИТЕРАТУРА

1 Горфинкель, В. Я. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. - 349 с.

2 Малое предпринимательство в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_667 (Дата обращения: 25.01.2020).

3 Официальный сайт Главного статистического управления Могилевской области [Электронный ресурс]: <http://mogilev.belstat.gov.by/o-belstate>. (Дата обращения: 25.01.2020).

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В МЕДИЙНОМ АГЕНТСТВЕ

Цурупа Т. М. (СПбГЭУ, г. Санкт-Петербург)

Научный руководитель: Каморджанова Н. А., д.э.н., профессор

Аннотация. Для небольшого медийного агентства крайне важно своевременно отслеживать ключевые денежные потоки для контроля текущих операционных расходов и поддержания финансовой устойчивости. Сложность и уникальность медийного документооборота также требует отлаженного мониторинга основных процессов и постоянную оценку эффективности главных подразделений агентства. Помочь в этом может организованный и структурированный управленческий учет на основе приведенных к стандартам отрасли учетных форм и форм отчетности.

Ключевые слова. Управленческий учет, digital-агентство, документооборот, кассовый разрыв, отчет P&L

Tsurupa T.M.

ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN MEDIA AGENCY

Abstract. It's so important for a small media agency to keep track of the key cash flows timely to control current the operating expenses and maintain the financial stability. The complexity and uniqueness of the media document management also requires a debugged monitoring of the main processes and a constant assessment of the effectiveness of the main agency's divisions. Organized and structured management accounting based on accounting forms and reporting forms brought to industry standards can help.

Keywords. Management accounting, digital agency, document management, cash gap, P&L report.

На сегодняшний день основной задачей такого важного вида учета, как управленческий, является полное отражение в том или ином виде всех хозяйственных операций предприятия, а также предоставление руководству оперативного доступа к этой информации.

Основными пользователями управленческого учета являются учредители, высшее руководство и финансовые службы предприятия.

Управленческий учет предназначен для оперативного доступа к информации при принятии управленческих решений. В отличие от бухгалтерских отчетов, управленческие отчеты строятся за любой период и с любыми условиями. Это дает возможность оперативно проанализировать деятельность предприятия в любом разрезе.

Медийное или digital-агентство, как самостоятельно функционирующий субъект, также нуждается в управленческом учете для своевременного принятия решений по повышению операционной эффективности ключевых процессов, связанных с созданием и размещением рекламы. Обычно медиа-агентство выступает на рынке в качестве посредника между рекламодателями и медиаселлерами, продающими рекламный инвентарь в разрезе различных каналов СМИ.

Функционирование компаний, связанных с предоставлением маркетинговых услуг, в российской экономике связано с развитием рыночных отношений и усилением конкуренции между рекламодателями. Одним из приоритетных направлений развития бухгалтерского учета в этих условиях является обоснование методики учета доходов и расходов, связанных с осуществлением рекламной деятельности. Однако современное регулирование бухгалтерского учета в России недостаточно учитывает отраслевые особенности коммерческой деятельности

рекламных компаний, занимающихся производством и распространением рекламы. В связи с этим потребность в надлежащем учете у руководителей медийных агентств возрастает еще больше.

Базовая организационная структура любого агентства по размещению рекламы представляет из себя совокупность главных функционирующих отделов – отдела медиапланирования и отдела медиабаинга.

Отдел медиапланирования, или клиентский сервис, занимается обслуживанием потребностей клиентов в разрезе реализации рекламных бюджетов. Клиентский сервис ведет актуальный годовой бюджет рекламодателей, планирует рекламные кампании, а также отвечает за их должную реализацию и отчитывается об эффективности их проведения.

Отдел баинга коммуницирует с подрядчиками, размещающими рекламу в определенных медиаканалах, в каждом из которых существуют свои сроки, документообороты другие нюансы. Баинг определяет их и согласовывает для своих клиентов максимально выгодные и эффективные условия размещения рекламы.

За данные услуги медийное агентство берет агентскую комиссию со стоимости размещений или в отдельных случаях заключает подрядный договор с фиксированными платежами.

Особенности документооборота медиа-агентства

Процесс документооборота в различных агентствах носит схожий характер, часто используются одни и те же программные продукты, помогающие эффективно обслуживать финансовые аспекты проведения рекламных кампаний. Обычно каждое новое размещение заносится в систему в виде проекта, в котором указываются все каналы, в которых будет проходить данная кампания, медианосители, плановые сроки и бюджеты, размеры комиссий и т.д. Далее на основании проекта можно автоматически сформировать приложение к договору на данное размещение, которое подписывается с двух сторон до старта размещения. После завершения кампании и отчетного периода (как правило, в начале каждого месяца) финансовыми службами агентства производится закрытие проекта с учетом фактической суммы реализации. Для произведения закрытия баинг получает от подрядчиков документы третьих лиц, подтверждающих размещение рекламы, и передает их финансистам, которые далее оформляют выставление клиенту счета на оплату, а также формируют пакет документов из сопутствующих актов, эфирных справок, отчетных экземпляров и т.д.

Процесс оплаты за проведенные кампании варьируется в зависимости от условий, прописанных в договоре. В 95% случаев происходит постоплата размещений, но срок оплаты после выставления счета может быть разным – обычно от 30 до 90 дней. При этом агентству, выступающему в роли посредника, необходимо в начале каждого отчетного периода оплатить подрядчикам все произведенные от его лица размещения за своих клиентов. В результате данного кассового разрыва практически в каждом агентстве существует проблема острой нехватки оборотных средств, минимизировать влияние которой способен только качественно организованный управленческий учет.

Причины недостаточного распространения управленческого учета в агентствах

Управленческий учет необходим медиа-агентству в первую очередь для того, чтобы финансовый вопрос перестал быть болезненным, и менеджменту не приходилось часто залезать в долги и использовать резервы.

Руководители небольших digital-агентств обычно приводят следующие аргументы против:

- не так много человек в штате для выделения отдельного вида учета;
- бухгалтерия на аутсорсинге, которая полностью закрывает все финансовые вопросы;
- прибыль и движение денежных потоков видны по изменению расчетного счета, и этого достаточно для контроля над ситуацией.

На практике же рано или поздно возникают такие ситуации, после которых приходит ясное понимание необходимости управленческого учета:

1) Конфликты с партнерами по бизнесу.

Партнеры по бизнесу играют очень важную роль в основных процессах деятельности медийных агентств, поскольку сами агентства зарабатывают на посредничестве, т.е. на эффективном партнерстве. Таким образом, чрезвычайно важно отладить все финансовые нюансы успешного взаимодействия с подрядчиками для роста бизнеса. Также часто рекламные и конкретно digital-агентства образуются как партнерства, когда один партнер отвечает за продукт, другой – за поддержку, а третий – за привлечение и удержание клиентов. Но когда встает вопрос раздела прибыли и необходимости корректного ее расчета, то часто не удается избежать конфликтов, поскольку правила данного подсчета не объективны или не установлены вовсе.

2) Кассовый разрыв.

Это нередко встречающаяся ситуация в агентствах, когда попросту нет денег, но при этом отдел продаж работает прекрасно, и клиенты довольны качеством услуг. Такая проблема особенно часто преследует растущие агентства, когда, например, решили дать большую отсрочку платежа крупному клиенту, и средств на покрытие текущих расходов физически не осталось.

3) Привлечение инвестора.

Рекламный бизнес также нуждается в развитии, и для этого часто приходится искать инвестиции на стороне. При отсутствии в агентстве управленческого учета достаточно сложно доказать инвестору, за счет чего и как быстро он сможет заработать прибыль.

Организация управленческого учета на примере ведения учетных форм и отчетности

Для практической оценки эффективности ключевых подразделений агентства следует построить систему управленческого учета в разрезе учетных форм и отчетности.

Приведем примеры сформированных учетных форм, которые позволят контролировать основные процессы в агентстве.

А) Учетная форма «Касса» - отчет, в котором отражается движение денег. Пример такого документа представлен на рисунке 1.

	A	B	C	D	E	F	G	H
1				Входящий остаток	250 000,00 Р		70 000,00 Р	
2								
3	Дата	Операция	Проект	Статья	Счет	Касса	WebMoney	
4	01.09.2019	Поступление от клиента	Клиент №1	д. SEO	70 000,00 Р			
5	02.09.2019	Поступление от клиента	Клиент №2	д. SEM	200 000,00 Р			
6	03.09.2019	Яндекс.Директ	Клиент №1	р. SEM	190 000,00 Р			
7	04.09.2019	Оплата копирайтеру	Клиент №1	р. SEO			15 000,00 Р	
8								
9				Исходящий остаток	330 000,00 Р		55 000,00 Р	
10								
11								

Рисунок 1 – учетная форма «Касса»

В данной форме указаны дата операции, ее суть, привязка к проекту (если это возможно), статья доходов или затрат, счета (где хранятся деньги – расчетный счет в банке, касса, WebMoney и т.п.). По каждому счету есть входящий остаток (вносится на начало периода) и исходящий остаток (считается как входящий + все операции по счету).

Полезно данной учетной формы в том, что на ее основе формируются все отчеты по кассовому методу (наиболее важные – cashflow и отчет по чистому оборотному капиталу).

В) Учетная форма «Выполненные работы» - пример представлен на рисунке 2.

	A	B	C	D	E	F	G	H
1				Входящий остаток	250 000,00 Р		70 000,00 Р	
2								
3	Дата	Операция	Проект	Статья	Счет	Касса	WebMoney	
4	01.09.2019	Поступление от клиента	Клиент №1	д. SEO	70 000,00 Р			
5	02.09.2019	Поступление от клиента	Клиент №2	д. SEM	200 000,00 Р			
6	03.09.2019	Яндекс.Директ	Клиент №1	р. SEM	190 000,00 Р			
7	04.09.2019	Оплата копирайтеру	Клиент №1	р. SEO			15 000,00 Р	
8								
9				Исходящий остаток	330 000,00 Р		55 000,00 Р	
10								

Рисунок 2 – учетная форма «Фактические работы»

Здесь можно указать название проекта (или имя клиента), номенклатуру работ, ответственного исполнителя, сумму дохода. Причем доход желательно отражать не по факту поступления денег от клиента, а по факту выполнения работ.

За заполнение формы должны быть ответственны специалисты, которые выполняли соответствующие работы. На ее основе формируют отчеты по методу начисления (доходную часть отчета P&L). Но кроме того, она может быть полезна для оценки дебиторской и кредиторской задолженности, а также расчета зарплаты сотрудников (если она привязана к объему и сумме выполненных работ).

С) Учетная форма «Смета проекта» -привязывается к конкретному проекту и составляется на период, как правило, на месяц(рисунок 3).

24								
25	Клиент:	Клиент №1						
26	Месяц:	сен.19						
27								
28	Счет с НДС							
29								
30	Работы	Единица	Закупаемый объем	Закупочная цена, без НДС	Затраты, с НДС	Подрядчик, с НДС	Затраты, без НДС	Стоимость
31								Маржа
32								

Рисунок 3 – учетная форма «Смета проекта»

В смету можно ввести следующие поля:

- наименование работы;
- единица измерения работы (клики, тысячи знаков, часы, штуки);
- закупаемый объем (сколько единиц работы необходимо);
- закупочная цена (сколько стоит единица работы);
- затраты с НДС (произведение цены на объем + НДС, в случае если он предусмотрен);
- наличие НДС (ставится плюс или минус – это необходимо для автоматизации расчета НДС с помощью формулы «ЕСЛИ»);
- затраты клиента без НДС (это необходимо, чтобы подсчитать маржинальную прибыль).

Следует обращать внимание на основные правила ведения сметы– это хранение смет в одном месте по месяцам и проектам, а также оценка каждого пункта затрат с некоторым превышением для мониторинга рисков.

Основная польза сметы состоит в том, что она позволяет рассчитать маржу, а также в возможности выдавать на ее основе необходимые средства исполнителям (т.е. минимизируется риск ухода проекта в минус).

Далее составим примеры отчетов для построения грамотной управленческой отчетности.

А) *Отчет о прибылях и убытках (P&L)* – он отвечает на главный вопрос: в плюс или в минус агентство отработало за конкретный период (рисунок 4), и дает исчерпывающую информацию, которую не сможет показать ни выписка по расчетному счету, ни остатки на счетах, ни динамика поступлений.

	A	C	D	E	F
35					
36		июн.19	июл.19	авг.19	сен.19
37		факт	факт	факт	факт
38	Value / Выручка	-	-	-	-
39					
40	Себестоимость	-	-	-	-
41	Gross Profit / Маржа	-	-	-	-
42					
43	Cost of Sales / Коммерческие затраты	-	-	-	-
44					
45	Profit after commissions / Коммерческая прибыль	-	-	-	-
46					
47	Operation expenses / Операционные затраты	-	-	-	-
48	Operation Profit / Операционная прибыль	-	-	-	-
49					
50	Finance operations / Финансовые операции	-	-	-	-
51	EBITDA / Прибыль до налогообложения	-	-	-	-
52					
53	Income Tax / Налог на прибыль	-	-	-	-
54					
55	Net Profit / Чистая прибыль	-	-	-	-
56					
57					

Рисунок 4 – форма отчетности P&L

В отчете отражаются показатели, схожие с показателями формы №2 бухгалтерской отчетности:

- выручка (данные берутся из учетной формы «Выполненные работы»);
- себестоимость (во сколько агентству обошлось выполнение конкретных работ);
- маржинальная прибыль (выручка за минусом себестоимости);
- коммерческие затраты (затраты, напрямую связанные с заключением сделок – например, на подготовку тендерной документации или оплату комиссии за привлечение клиентов);
- коммерческая прибыль (разница между маржой и коммерческими затратами);
- операционные затраты (затраты, напрямую не связанные с производством и продажей услуг – аренда офиса, бухгалтерия, АХО и т.п.);
- финансовые операции (например, проценты по кредиту или депозиту);
- налог на прибыль (процент от управленческой прибыли – EBITDA, если агентство не на упрощенной системе налогообложения);
- прибыль (разница между EBITDA и налогом на прибыль).

В первую очередь в данном отчете необходимо анализировать:

- основные показатели (выручку, маржу, фонд оплаты труда, EBITDA, прибыль, маржинальность, рентабельность по прибыли);
- средний доход с проекта / сотрудника;
- структуру дохода по продуктам, ЦФО;
- динамику по основным показателям;
- план-факт по основным показателям и в разрезе ЦФО.

В) *Отчет по чистому оборотному капиталу*– данный отчет дает исчерпывающую информацию о том, что в первую очередь волнует любого управленца, – где в конкретный момент времени находится денежный поток.

59	Отчет на:	01.10.2019
60		
61	Остатки	821 100,00 Р
62	Р/С	734 000,00 Р
63	Касса	12 000,00 Р
64	Кошельки	43 000,00 Р
65	Аккаунты	32 100,00 Р
66		
67	Нам должны	32 000,00 Р
68	Клиент №1	12 000,00 Р
69	Клиент №3	20 000,00 Р
70		
71	Мы должны	321 530,00 Р
72	Зарплата за сентябрь	321 530,00 Р
73		
74	ЧОК	531 570,00 Р
75		

Рисунок 5 – форма отчетности по чистому оборотному капиталу

Основной показатель здесь – это чистый оборотный капитал (ЧОК), который рассчитывается вычитанием краткосрочных обязательств из остатков денежных средств. Держать ЧОК на уровне нуля не рекомендуется. Руководителю следует определить неснижаемый остаток ЧОК, чтобы в случае форс-мажора была возможность

сгладить финансовые риски.

Организация процесса ведения управленческого учета

Чтобы в учетных формах всегда отображались актуальные данные, и можно было контролировать любые процессы, в любое время и в любом месте, необходимо определить правила организации ведения данных отчетов.

Основанием для внесения данных в учетные формы является первичная документация. Но речь идет не о бухгалтерской первичке (счета, акты, счета-фактуры и т. п.), а именно об управленческой первичной документации. Сюда относятся, например, выписки с расчетных счетов, платежные заявки, данные по электронным кошелькам и т.д.

Универсальные правила ведения учетных форм применимы и к медийным агентствам:

1. Назначение одного ответственного за внесение данных в форму (формы) для отсутствия вероятности расхождений в данных при сверке
2. Хранение файлов в безопасном месте во избежание потери или редактирования со стороны посторонних лиц.
3. Ежедневное ведение учета без исключений и отложенных занесений.
4. Еженедельная сверка остатков для простоты нахождения отклонений при их возникновении.
5. Автоматизация работы и выгрузка данных из интернет-банкинга и платежных систем, а также создание необходимых шаблонов в Excel для автоматического подсчета остатков (т.е. сведение ручного труда к минимуму).

При организации управленческого учета в медиа-агентстве важно соблюдать принцип, касающийся многих компаний, особенно небольших: затраты на учет не должны превышать экономического эффекта от решений, принимаемых на его основе.

Это ключевой момент, потому что можно легко привыкнуть к отчетам ради отчетов и тратить на это массу времени сотрудников, при этом не получая необходимой информации, которая будет позволять руководителю принимать правильные управленческие решения.

Нужно исходить из целесообразности и не превращать систему управленческого учета в лишнюю бюрократию для медийного агентства, учитывая и без того всю сложность и многообразие документооборота в основных агентских процессах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бузин В. Н. Медиапланирование. Теория и практика [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 'Реклама', 'Маркетинг', 'Психология', 'Социология', 'Журналистика' / В. Н. Бузин, Т. С. Бузина. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 495 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php-book=391919>
2. Блюм М. А. Маркетинг рекламы: Учебное пособие / М.А. Блюм, Б.И. Герасимов, Н.В. Молоткова. - 2-е изд. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 144 с.: 60х90 1/16. - (Профессиональное образование). (обложка) ISBN 978-5-91134-956-1, 300 экз. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php-book=460565>
3. Курсы по интернет-маркетингу [Электронный ресурс]. Нетология. Режим доступа: <https://netology.ru/marketing/courses>
4. Учет доходов и расходов в рекламных агентства [Электронный ресурс]. Свиридова Л.А. Режим доступа: <http://www.dslib.net/bux-uchet/uchet-dohodov-i-rashodov-v-reklamnyh-kompanijah.html>
5. Управленческий учет на базе бухгалтерского [Электронный ресурс]. VC.ru. Режим доступа: <https://vc.ru/finance/60671-upravlencheskiy-uchet-na-baze-buhgalterskogo-a-chto-tak-razve-mozhno-bylo>

ВЛИЯНИЕ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Черная Е. А. (ЧНТУ, г. Чернигов)

Научный руководитель: Попело О. В., д.э.н., доцент

Аннотация. Исследована роль малого предпринимательства в развитии регионов Украины. Проведен комплексный анализ факторов, мотивирующих и сдерживающих инновационную деятельность малого бизнеса. Проанализированы преимущества малого предпринимательства в инновационной сфере. Определены модель управления инновационным развитием бизнес-среды в современных условиях.

Ключевые слова. малое предпринимательство, малый бизнес, инновации, инновационное развитие, регион, региональная экономика.

Постановка проблемы. Поиск и применение инновационных подходов к региональному развитию - требование времени, условие рационального использования имеющихся на местном уровне ресурсов, оптимального задействования потенциала внутреннего рынка, интенсивного накопления и использования интеллектуального капитала, активизации инициатив предпринимательства и общественности по эффективному ведению хозяйства. Инновационные подходы к региональному развитию, налаживания эффективного диалога на уровне «государство - регион - общество» позволят разблокировать процессы социально-экономического роста на региональном уровне - основы достижения динамичного, сбалансированного развития регионов и роста уровня благосостояния граждан Украины.

Целью статьи является анализ роли и влияния малого инновационного предпринимательства на экономическое развитие регионов Украины.

Изложение основного материала статьи. Инновационный путь развития является характерным признаком успешных экономик многих высокоразвитых стран мира. Постоянно растущий связь науки и производства, широкое внедрение во всех сферах деятельности наукоемких технологий, постоянное обновление или усовершенствование продукции, внедрение современных форм и методов управления позволяет наращивать конкурентоспособность и является неотъемлемой составляющей модернизации экономики стран-лидеров. Интеграция Украины в мирохозяйственное пространство требует создания и использования интеллектуального капитала в процессах инновационной деятельности, поиска путей активизации инновационных процессов в бизнес-среде, реализации инновационного потенциала региональных хозяйственных систем. Повышение роли регионов в социально-экономической жизни страны достигается трансформацией модели хозяйствования, наполнением ее инновационным содержанием и использованием в этом направлении возможностей малого предпринимательства. Именно в открытой экономической системе особую роль играет активное предпринимательскую среду, поскольку оно выступает катализатором нововведений, способствует становлению среднего класса в обществе, ускоренно формирует конкурентные преимущества [2].

По результатам исследования к основным формам стимулирования малых инновационных предприятий можно отнести:

- финансовая заинтересованность изобретателя;
- упрощение процедуры регистрации и внесения изменений в Устав малых предприятий;
- первоочередное возвращение НДС;
- компенсация расходов на участие в международных выставках;
- компенсация патентных услуг;
- предоставление беспроцентных кредитов;
- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможных рисков;
- государственные дотации для инноваций в области охраны природы;
- государственная финансовая поддержка информационных изданий в области инноваций;
- упрощение доступа малых предприятий к участию в тендерах;
- разработки специальных программ поддержки молодых ученых и специалистов;
- популяризация в обществе инновационной деятельности.

Одним из главных форм государственной поддержки малых предприятий является государственная финансовая поддержка малого бизнеса, которая прежде всего предполагает, финансовые, страховые, инвестиционные, налоговые и кредитные механизмы, в частности влияют на инновационный сектор малого бизнеса.

Целостная и систематизированная инвестиционная, налоговая и денежно-кредитная политика оказывает решающее влияние на формирование и дальнейшее инновационное развитие субъектов малого бизнеса.

Государственные органы определяют нормативно-правовые основы государственной поддержки субъектов малого бизнеса, которые в свою очередь являются фундаментом для дальнейшей успешной деятельности малого предпринимательства.

Основными проблемами, которые тормозят инновационное развитие малого предпринимательства в регионах Украины являются:

1) финансово-экономические: инфляционные процессы, дефицит собственных средств для развития бизнеса, высокая налоговая нагрузка со стороны государства, как следствие уход малого предпринимательства в теневую экономику, неблагоприятные условия кредитования;

2) организационно-коммуникативные: недостаточный уровень развития рынка технологий, инновационная инфраструктура, которая должна быть посредником в информационных, юридических, экспертных, финансово-кредитных и других видах услуг находится на низком уровне, несовершенное формирования нормативно-правовой базы в сфере инновационной деятельности, отсутствие коммуникационной платформы, которая должна способствовать образованию кооперационных связей между субъектами инновационной деятельности;

3) информационные: отсутствие целостной системы информационного обеспечения инновационной деятельности, недостаточное количество систематизированной информации о новых технологиях на рынках, несовершенство прогнозов относительно будущего состояния рыночной среды;

4) организационно-производственные: отсутствие условий для сохранения, развития и использования отечественного инновационного и научно-технического потенциала и как следствие недостаточное количество высококвалифицированного технического и управленческого персонала;

5) рыночные: неэффективное использование рыночных механизмов для содействия инновационной деятельности, высокая стоимость нововведений и неопределенные сроки окупаемости; невозможность спрогнозировать сроки инновационного процесса [3].

По нашему мнению, малое предпринимательство играет значительную роль в экономике регионов и является источником внедрения новых технологий во всех отраслях региональной экономики. Рассмотрим преимущества малого предпринимательства в инновационной сфере (рис. 1).



Рисунок 1- Преимущества малого предпринимательства в инновационной сфере[2]

Финансирование инновационной деятельности предприятий малого бизнеса может осуществляться как за счет собственных средств, так заемных и государственных (рис. 2).



Рисунок 2 - Источники финансирования инновационной деятельности малого предпринимательства [2]

Перед государством и каждым регионом в частности стоит задача создать эффективный механизм активизации развития малого бизнеса в инновационной сфере.

Считаем актуальным проведение оценки уровня региональной инновационной активности малого предпринимательства, что позволит определить перспективный инновационный статус предприятия при условии соблюдения действующей стратегии в будущем и обосновать направления развития его стратегических возможностей.

Для расчета интегрального показателя наиболее целесообразным будет использование показателей (индексов), которые характеризуют уровень инновационной активности малого предпринимательства региона. Предлагаем определить по формуле (1):

$$P_{ij} = \frac{\Pi_{ij}}{\Pi_i} \quad (1)$$

где P_{ij} - уровень инновационной активности малого предпринимательства за i -м показателем j -го региона;

Π_{ij} - значение i -го показателя инновационной активности малого предпринимательства в j -м регионе;

Π_i - значение оценочного (эталонного) i -го показателя инновационной активности малого предпринимательства.

Как эталонный показатель может быть избран среднее значение в стране, лучше или хуже значение среди регионов, зарубежные показатели.

Если осуществлять оценку уровня инновационной активности малого предпринимательства региона путем сравнения фактических данных с максимальными и минимальными показателями, то следует разделить их на показатели-стимуляторы и показатели-дестимуляторы.

Показатели, значения которых положительно влияют на инновационную активность региона, принято называть стимуляторами.

Так, для показателей-стимуляторов уровень инновационной активности региона следует определять на основе формулы (2):

$$P_{ia} = \frac{\Pi_{факт}}{\Pi_{max}} \quad (2)$$

где P_{ia} - уровень инновационной активности малого предпринимательства региона по i -тем показателем-стимулятором;

$\Pi_{факт}$ - фактическое значение показателя инновационной активности малого предпринимательства региона;

Π_{max} - максимальное значение показателя инновационной активности малого предпринимательства региона.

Показатели, значения которых негативно влияют на инновационную активность региона принято называть дестимуляторы.

Для показателей дестимуляторы уровень инновационной активности региона определяется следующим образом (1.3):

$$P_{ia} = \frac{\Pi_{min}}{\Pi_{факт}} \quad (3)$$

где P_{ia} - уровень инновационной активности региона по i -тем показателем-дестимуляторы;

Π_{min} - минимальное значение показателя инновационной активности малого предпринимательства региона.

Определение интегрального показателя инновационной активности малого предпринимательства региона может быть представлено в виде агрегатного показателя в нескольких формах (1.4, 1.5):

$$K_j = \frac{\sum_{i=1}^n P_{ij}}{n}, \quad (4)$$

$$K_j = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n P_{ij}}, \quad (5)$$

где K_j - интегральный показатель инновационной активности малого предпринимательства региона;

P_{ij} - показатели оценки инновационной активности малого предпринимательства;

n - количество показателей, которые исследуются;

j - индекс региона;

i - вид показателя.

Оценка инновационной активности малого предпринимательства отдельного региона может осуществляться путем прямого или косвенного сопоставления ее показателей с эталонными значениями, с показателями лучших регионов, средними по стране значениями, со значениями других регионов внутри страны и за рубежом.

Предложенная методика позволяет определять интегральный показатель инновационной активности малого предпринимательства каждого региона, что позволяет проводить межрегиональные сравнения; охватывает все главные факторы (экономические, экологические, социальные, инвестиционные, инновационные), определяющих региональную инновационную активность малого предпринимательства и дает возможность исследовать уровень развития инновационной активности малого предпринимательства в отдельных регионах и в целом по стране [2].

В условиях общественной модернизации, когда инновационные процессы охватывают не только сферы науки, образования и производства, а практически все стороны человеческой деятельности, следует отметить, что необходимо сформировать современную модель управления инновационным развитием бизнес-среды (рис. 3).

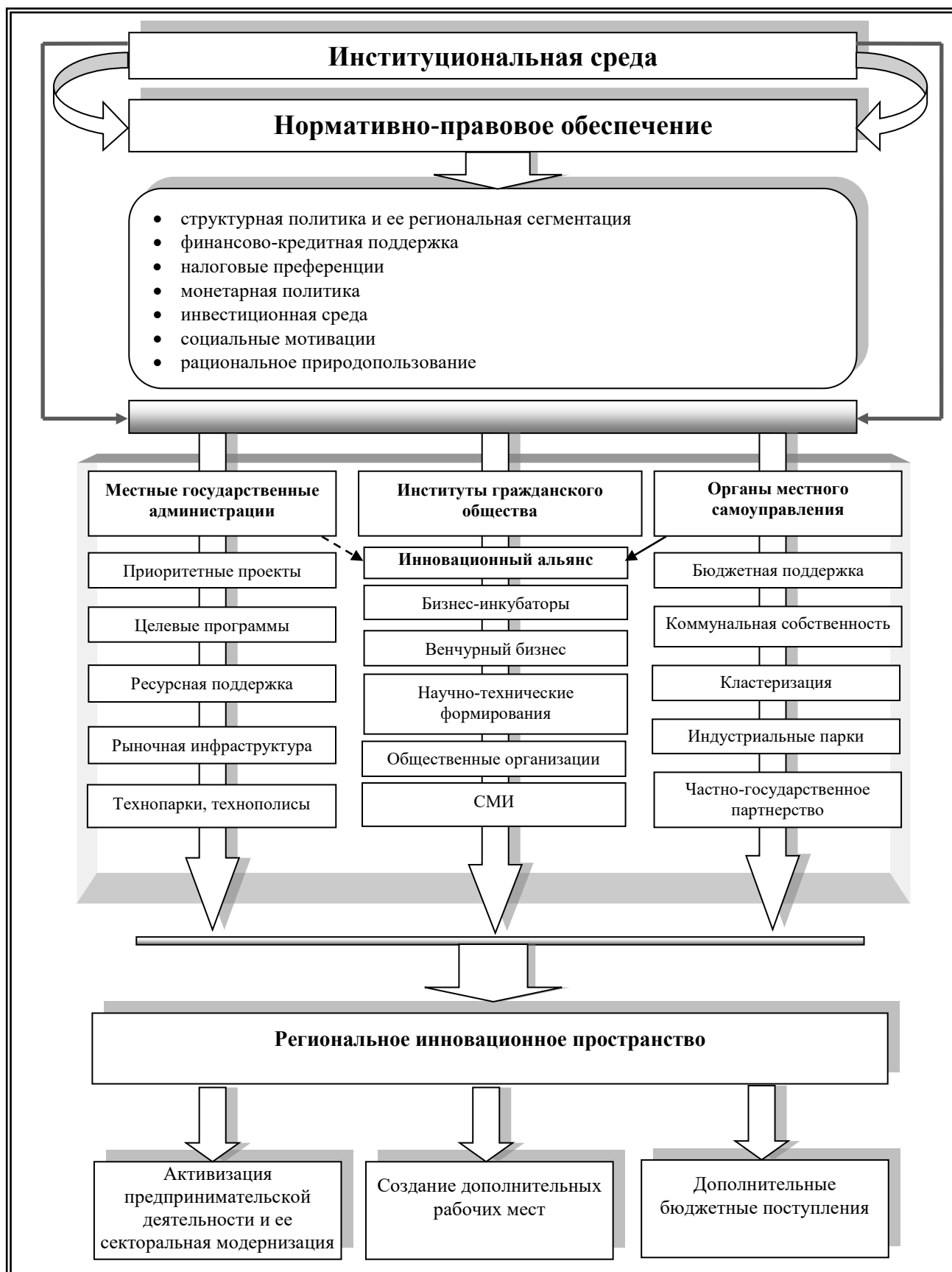


Рисунок 3- Модель управления инновационным развитием бизнес-среды [1]

Источник: разработано авторами.

Рассматриваемая модель должна быть направлена на:

- решение социальных проблем на основе повышения финансовой, ориентированной и самодостаточной качества и уровня жизни населения;
- формирование организационно-экономических условий для реализации всеми субъектами хозяйствования региона их инвестиционно-инновационного потенциала;

- структурные преобразования в хозяйственном комплексе с ориентацией на потребности рынка и формирования региональных сегментов инновационной модели экономики, включая кластерные модели;
- организацию маркетинговых исследований и оценку рыночной конъюнктуры как основы разработки и реализации перспективных и текущих программ развития;
- введение системы регионального мониторинга с использованием современных информационных ресурсов для осуществления системного анализа и контроля экономической, социальной, экологической ситуации в регионе [1].

ВЫВОДЫ. В процессе исследования определено, что на современном этапе системного реформирования и модернизации национального хозяйственного пространства чрезвычайно важное значение приобретает активизация инновационной деятельности малого предпринимательства, которое стало первоосновой и движущей силой становления инновационно ориентированной модели экономики.

Выявлены основные мотивационные и сдерживающие факторы в инновационном развитии малого предпринимательства. Предложено использование интегрального индекса влияния инновационного предпринимательской среды, что позволяет провести анализ межрегиональных диспропорций и исследовать уровень развития инновационной активности малых предприятий в отдельных регионах и в целом по стране. Методика охватывает все факторы, определяющие региональную инновационную активность.

Теоретически обосновано и доказано практическую целесообразность введения функциональной модели управления инновационным развитием бизнес-среды, которая предусматривает синхронизацию действий бизнеса и институтов гражданского общества в направлении мотивации нововведений, наращивание конкурентных преимуществ на внутреннем и внешнем рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бутко М. П., Попело О. В. Механізми активізації інноваційної діяльності у підприємницькому середовищі регіону. Збірник наукових праць молодих вчених Тернопільського національного економічного університету «Наука молода». 2013. Вип. 20. С. 115-122.
2. Попело О. В. Локалізація економічного простору регіонів України в контексті євроінтеграції: монографія. Чернівці: ЧНТУ, 2018. 372 с.
3. Попело О. В. Мотиваційні та стримуючі фактори інноваційного розвитку малого підприємництва. Науковий вісник Чернівецького університету: збірник наук. праць. 2014. Вип. 717. Економіка. С. 62-68.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО РАЗВИТИЮ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Шамшева Н. В. (БУМиБ, г. Бердянск)

Научный руководитель: Трикоз И. В., старший преподаватель

Государственная политика по развитию малого предпринимательства в Украине является частью государственной социально-экономической политики и направлена на реализацию следующих целей:

- 1) развитие субъектов малого предпринимательства с целью формирования конкурентной среды в экономике;
- 2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого предпринимательства;
- 3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства;
- 4) оказание содействия субъектам малого предпринимательства в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Украины и рынки иностранных государств;
- 5) увеличение количества субъектов малого предпринимательства;
- 6) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;
- 7) увеличение доли производимых субъектами малого предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;
- 8) увеличение доли уплаченных субъектами малого предпринимательства налогов в налоговых доходах бюджета Украины и местных бюджетов.

Развитие малого предпринимательства позволяет создавать новые рабочие места, трудоустраивать работников, высвобождаемых в других секторах экономики, повышать доходы и долю экономически активного населения, увеличивать количество владельцев, а значит оказывать прямое влияние на формирование среднего класса в Украине.

Безусловным преимуществом расширения малого предпринимательства является использование способностей наиболее энергичных, мобильных, инициативных и креативно мыслящих индивидуальностей, для которых малый бизнес становится основной школой самореализации.

Кроме того, создание новых малых предприятий создает возможности для привлечения в экономическую деятельность материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными и не участвовали в производстве необходимой обществу продукции.

Однако именно проблему обеспеченности необходимыми ресурсами выдвигают представители субъектов малого бизнеса на первый план и часто, имея достойную для реализации бизнес-идею, не могут ее воплотить в жизнь. Реальную помощь в решении данной проблемы малому предпринимательству способны предоставить путем предоставления грантов от государства, а также от других «донорских» иностранных организаций.

Что такое грант? Грант - это бесплатно предоставляются на конкурсной основе начинающим субъектам малого и среднего предпринимательства денежные средства на цели реализации бизнес-проектов по созданию и развитию собственного бизнеса с последующим отчетом об их использовании.

Кто имеет право на получение гранта? Закон определяет, что субъектами малого предпринимательства являются хозяйствующие субъекты, осуществляющие свою деятельность в следующих организационно-правовых формах: в форме юридического лица (предприятия) и в качестве физического лица - предпринимателя.

При обращении субъектов малого предпринимательства за оказанием поддержки субъекты малого предпринимательства должны представить документы, подтверждающие их соответствие вышеуказанным условиям отнесения к субъектам малого предпринимательства.

Таким образом, формально грантополучателями могут быть уже зарегистрированы в надлежащем порядке и соответствовать данным критериям предприятия и индивидуальные предприниматели.

Средства гранта начинающими предпринимателями направляются на возмещение следующих затрат:

- стоимости приобретенных основных производственных фондов (зданий и сооружений, машин и оборудования, вычислительной техники, измерительных и регулирующих приборов и устройств, инструмента, производственного и хозяйственного инвентаря и т.п.), за исключением транспортных средств;

- возмещение части арендных платежей по аренде площадей производственного назначения;

- стоимости оборотных производственных фондов (расходы на покупку сырья, материалов, комплектующих);

- стоимости лицензий на осуществление видов деятельности, подлежащих лицензированию в соответствии с законодательством и отражается в бизнес-плане субъекта малого предпринимательства;

- стоимости обучения сотрудников для целей ведения деятельности, предусмотренной бизнес-планом субъекта малого предпринимательства;

- стоимостями методической и справочной литературы, связанной с ведением деятельности, предусмотренной бизнес-планом субъекта малого предпринимательства;

- изготовление и / или размещение наружной рекламы (рекламных стендов, щитов) изготовление рекламных буклетов, листовок, брошюр и каталогов, содержащих информацию о продукции и / или деятельности, заявленной, бизнес-планом субъекта малого предпринимательства [3].

Все вышеперечисленные виды расходов должны быть отражены в бизнес-плане субъекта малого предпринимательства.

Реализация любой предпринимательской идеи ставит много разнообразных вопросов о круге конкретных потребителей, параметры рынка продукта предприятия, необходимые материальные и финансовые ресурсы, экономическую целесообразность проекта и тому подобное. Для получения ответов на эти вопросы составляется бизнес-план.

Бизнес-план - это документ, который содержит комплексное обоснование стратегии (программы) развития всех сфер деятельности предприятия на основе текущего и перспективного планирования такой деятельности [1].

Основными функциями бизнес-плана являются:

- 1) предоставление всесторонней информации кредиторам и инвесторам о предприятии, прежде всего о его стабильности и эффективности;

- 2) обоснование основной цели предпринимательской деятельности;

- 3) краткое описание предпринимательской деятельности, в частности процесса производства;

- 4) характеристика товара или услуги, их качества;

- 5) обоснование прогноза развития производства;

- 6) комплексное исследование рынка;

- 7) определение жизнеспособности предприятия в условиях внутренней и внешней конкуренции;

- 8) обоснование эффективности предприятия на основе оценки затрат, цен и ожидаемой прибыли, что является прерогативой финансового плана;

- 9) оценка профессионального уровня управленческого персонала (предпринимателя, менеджеров и т.д.), эффективности их работы.

Принципами составления бизнес-плана являются:

- 1) качественное и содержательное оформление (внешний вид, качественная обложка, четкие рисунки, фотографии, расчеты и т.п.);

- 2) четкое ориентирование на адресата (кредитора или инвестора);

- 3) тщательная характеристика определенного сегмента (ниши) рынка, потребностей потребителей и их предпочтений при покупке товаров и услуг данного предприятия;

- 4) убедительность в реализации основной идеи, в частности в эффективности работы предприятия (получении прибыли) и своевременном погашении кредитов и тому подобное. Так, кредитора следует убеждать прежде всего в выполнении условий кредитного договора, а инвестора - в получении высокой нормы прибыли.

Итак, важную роль в организации и экономике предпринимательской деятельности играет составление бизнес-плана.

Достаточно сложно определить универсальную последовательность обработки бизнес-плана.

Важным здесь является понимание того, что в процессе разработки бизнес-плана неизбежно придется: проработать все основные разделы бизнес-плана; несколько раз возвращаться к уже написанным разделам для дополнения, уточнения,

доработки.

Обобщение опыта бизнес-планирования позволило сформулировать типичные ошибки предпринимателей:

1) Ошибки составления бизнес-плана:

- преувеличение ненужной информации;
- отсутствие четких бизнес-целей и реальных путей их достижения;
- акцентирование внимания на конкретных рыночных сегментах;
- переоценка возможностей компании;
- неверная оценка возможностей рынка;
- игнорирование политических, макроэкономических, юридических и валютных рисков;
- ложные временные расчеты (несогласованность сроков получения разрешений, неучет фактора сезонности).

2) Ошибки реализации бизнес-плана:

- отсутствие контроля за выполнением поставленных задач;
- незнание бизнес-плана работниками компании;
- ошибки в ценовой политике;
- неправильное бюджетирование, чрезмерная экономия;
- отсутствие регулярных просмотров бизнес-плана.

Советы по успешному сотрудничеству в бизнесе [2]:

1. Нормальной является ситуация, когда из десяти ваших обращений откажут восемь раз.
2. Будьте всегда великодушными!
3. Нельзя добиться успеха методом «наугад».
4. Будьте готовы сделать хороший жест в ответ.
5. Старайтесь начать разговор с предпринимателем легко, без напряжения.
6. Создайте запоминающийся образ.
7. Будьте готовы слушать и вести переговоры.
8. Не говорите только о деньгах.
9. Использовать систему привлечения средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антошкина Л. И., Калина Л. М. Как организовать собственный бизнес: пособие для начинающего предпринимателя. Киев: Мегатайт, 2001. 160 с.
2. Советы по успешному сотрудничеству с бизнесом. URL: <https://gurt.org.ua/articles/31392>. (дата обращения: 28.01.2020).
3. Трикоз І.В., Раймер В.В., Соловйов Д.І. Як написати бізнес-план для отримання гранту: посібник для починаючого підприємця. Київ :Талком, 2019. 79 с.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Шарандо Е. А. (ВГТУ, г. Витебск)

Научный руководитель: Егорова В. К., к.э.н., доцент

Малый бизнес – важнейший элемент рыночной экономики, без которого не может эффективно развиваться государство. Малый бизнес во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта, малые предприятия создают здоровую рыночную конкурентную среду, средний класс, который является опорой общественной системы, быстро и эффективно решают множество социальных проблем государства. В развитых странах на долю малого бизнеса приходится 60–70 % ВВП, что говорит об его значимости в экономике государств [1].

Малый бизнес Республики Беларусь на сегодняшний день представляет собой развивающийся сектор, роль и значение которого в обеспеченности общего роста экономики государства постепенно увеличивается и становится одной из самых значимых. Оно содействует формированию конкурентной среды, росту производства потребительских товаров, развитию сферы услуг, созданию новых рабочих мест, а также приданию белорусской экономике стабильности и динамизма.

Вклад субъектов малого и среднего предпринимательства в ВВП Беларуси за 2018 г составил 24,6%, в том числе организациями малого бизнеса – 14,8%, организациями среднего бизнеса – 6,8%, индивидуальными предпринимателями – 3%.

На 1 января 2019 г в Республике Беларусь хозяйственную деятельность осуществляли 241 тыс. индивидуальных предпринимателей и 111 тыс. организаций малого и среднего предпринимательства, в том числе 97 тыс. микроорганизаций (88% от общего количества организаций малого и среднего предпринимательства), 12 тыс. малых организаций (10%) и 2 тыс. средних организаций (2%).

Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг субъектов малого и среднего предпринимательства за 2018 г составила 148 млрд. бел. рублей, вклад в республиканский объем выручки – 43,8% [4].

На формирование малого предпринимательства оказывает влияние государственное воздействие. Важная черта

малого предпринимательства - высокая восприимчивость к внешним воздействиям. У мелких предпринимателей нет той защитной финансово-бюрократической оболочки, характерной для крупных компаний. Поэтому от своевременности формирования целостной, социально-ориентированной модели поддержки малого бизнеса зависит его будущее и будущее занятого в нём населения.

Помощь государства нацелена не на создание каких-либо исключительных условий, позволяющих получать сверхприбыль, а наоборот - на выравнивание исходных условий конкуренции.

Общепризнанными направлениями формирования благоприятной среды для деятельности субъектов малого бизнеса являются:

1. Законодательные и нормативные акты, ставящие сферу малого бизнеса в привилегированное положение, защищающие её интересы перед крупным бизнесом и перед административным произволом государственных органов.

2. Налоговые льготы для разных категорий малого бизнеса, с особым выделением налогообложения начинающих предпринимателей.

3. Создание комплексов организаций инфраструктуры поддержки и развития малого бизнеса.

Создание максимально благоприятных условий для формирования и функционирования предпринимательской среды выдвигается в разряд важнейших национальных приоритетов Республики Беларусь, и предусмотрено в законах для бизнеса.

Правовые и организационные основы поддержки малого и среднего предпринимательства, создания благоприятных условий для его развития определены Законом Республики Беларусь от 01 июля 2010 г. "О поддержке малого и среднего предпринимательства".

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется по следующим основным направлениям:

- определение и реализация государственной политики в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства;

- осуществление защиты прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства;

- разработка и реализация республиканских, отраслевых и региональных программ государственной поддержки малого и среднего предпринимательства;

- содействие развитию системы финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- содействие развитию системы имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- формирование и развитие системы информационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

- содействие формированию и развитию инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;

- содействие внешнеторговой деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, включая содействие развитию производственных, торговых, научно-технических, информационных связей с иностранными юридическими и физическими лицами;

- содействие подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров для субъектов малого и среднего предпринимательства;

- организация проведения научно-исследовательских работ по проблемам развития малого и среднего предпринимательства;

- реализация предусмотренных Законом и иными актами законодательства видов финансовой, имущественной, информационной и иной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Данная поддержка оказывается в соответствии и в целях реализации основных программных документов:

Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 "О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь" (определены направления дальнейшей либерализации белорусской экономики, повышения ее конкурентоспособности и создания благоприятных условий для динамичного и устойчивого развития);

Декрет Президента Республики Беларусь от 07 мая 2012 г. № 6 "О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности";

"Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы" (Указ Президента Республики Беларусь от 15 декабря 2016 г. № 466) [2].

Кроме этого, постановлением Совета Министров Республики Беларусь 17.10.2018 № 743 утверждена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства "Беларусь – страна успешного предпринимательства" на период до 2030 года (далее – Стратегия) [3].

Целью настоящей Стратегии является формирование динамично развивающегося сектора малого и среднего предпринимательства (далее – МСП), способного существенно улучшить структуру белорусской экономики, повысить ее конкурентоспособность, обеспечить эффективную занятость и рост доходов населения.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач: создание благоприятных административно-правовых и экономических условий для активизации предпринимательской деятельности и генерации частного бизнеса; формирование системы мер для качественного развития сектора МСП, усиления его инновационной и инвестиционной, экспортной составляющей; создание специализированной структуры, обеспечивающей эффективную реализацию государственной политики в области поддержки и развития МСП с широким участием делового сообщества.

Принятые нормативно-правовые акты в Республике Беларусь по поддержке малого бизнеса сегодня дают

положительные результаты.

Так, в предпринимательском секторе экономики Витебской области занято 143,3 тысячи человек, или 27,1 процента от общей численности занятых в экономике области. На 1 ноября 2019 г. на территории области насчитывалось 31,2 тысячи таких субъектов, в том числе 8,6 тысячи юридических лиц (*из них 7398 – микро-, 989 – малые, 235 – средние организации*) и 21,6 тысячи индивидуальных предпринимателей.

Наметилась тенденция по увеличению количества субъектов малого и среднего бизнеса – за 10 месяцев 2019 года рост на 1001 единицу.

Обеспечена положительная динамика вовлечения населения в экономику благодаря расширившемуся с 18 до 30 перечню видов деятельности, не относящихся к предпринимательской деятельности (*в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 19 сентября 2017 г. № 337 "О регулировании деятельности физических лиц"*). В январе–октябре 2019 года по заявительному принципу в области работали 1,2 раза больше человек, чем в соответствующем периоде 2018 года (*4757 человек против 3899*).

От субъектов предпринимательства в январе – октябре 2019 года поступило 375,6 млн.рублей, что составило 24,3 процента в общих поступлениях в консолидированный бюджет. К аналогичному периоду 2018 года платежи от данной категории плательщиков увеличились на 89,9 млн.рублей или в 1,3 раза.

Важным фактором экономического роста является создание новых предприятий малого бизнеса (*в 2018 году создано (начали деятельность) 379 новых организаций и производств во всех отраслях экономики и в них создано 2496 новых рабочих мест; в январе–сентябре 2019 г. – 293 и 1373 соответственно*).

Наибольшее число созданных в 2019 году организаций относятся к розничной, оптовой торговле и общепиту – 66 организаций, в промышленности создано – 47, в сельском хозяйстве – 36, на транспорте – 32, в строительстве – 19.

В рамках Государственной программы "Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь" на 2016 – 2020 годы субъектам инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства и субъектам малого предпринимательства Витебской области в 2019 году оказана финансовая поддержка в размере 1,3 млн.рублей.

В заключение можно сделать вывод, что предпринимательство в Беларуси – уже реальность, а от поддержки государства, отношения со стороны общества зависит его развитие, и, как результат, зависит развитие и всей Беларуси в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алейников, А.Н. Предпринимательская деятельность: Учеб.-практ. пособие. - М.: Новое знание, 2003.
2. Сайт Совета Министров Республики Беларусь - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: government.by – Дата доступа: 02.02. 2020.
3. Сайт Министерства экономики Республики Беларусь - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: economy.gov.by – Дата доступа: 02.02. 2020.
4. Статья «Субъекты малого и среднего бизнеса в 2018 г сформировали почти четверть ВВП Беларуси» - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: PrimePress.by. – Дата доступа: 02.02. 2020.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Шарандо Е. А. (ВГТУ, г. Витебск)

Научный руководитель: Семенчукова И. Ю., к.э.н., доцент

Инфраструктура поддержки малого предпринимательства совокупность – это государственных, негосударственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, целью функционирования которой является создание благоприятных условий для развития предпринимательства.[2]

Создание развитой инфраструктуры поддержки деятельности субъектов малого предпринимательства имеет важное значение, что подтверждается практикой высокоразвитых стран.

Например, с США в 1953 г. создана Администрация по делам малого бизнеса (далее – АМБ), функции которой охватывают весь комплекс мероприятий по поддержке малого бизнеса (финансовая помощь, технические и консультационные услуги, содействие в получении государственных заказов и др.). Структура АМБ включает три уровня: штаб-квартира в столице США, 10 региональных объединений и более 100 местных отделений, расположенных по всей стране и работающих в тесном контакте с местными органами государственной власти колледжами, университетами, предприятиями и общественными организациями. Поддержка малого бизнеса США осуществляется и другими федеральными ведомствами: Министерством внутренних дел, Министерством жилищного строительства и городского развития Национальным научным фондом. Администрацией по фермерскому хозяйству, институтами и центрами развития мелкого бизнеса, торгово-промышленными палатами, которых насчитывается более 2700, и т. д.[1]

В Республике Беларусь в целях оказания содействия развитию малого и среднего предпринимательства в организации и осуществлении предпринимательской деятельности, создания системы непрерывного сопровождения субъектов малого предпринимательства с момента их государственной регистрации, на этапе становления, достижения ими финансовой самостоятельности и в ходе ведения хозяйственной деятельности, также действует сеть субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства (далее – субъекты инфраструктуры).

Деятельность субъектов инфраструктуры регламентируется Законом Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. "О поддержке малого и среднего предпринимательства" (далее – Закон), указами Президента Республики Беларусь от 21 мая 2009 г. № 255 "О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства" и от 29 марта 2012 г. № 150 "О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом", а также постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30 декабря 2010 г. № 1911 "О мерах по реализации Закона Республики Беларусь "О поддержке малого и среднего предпринимательства" (далее – Постановление № 1911).

Согласно статье 4 Закона, к субъектам инфраструктуры относятся центры поддержки предпринимательства (далее – центры) и инкубаторы малого предпринимательства (далее – инкубаторы), основной целью деятельности которых является оказание субъектам малого и среднего предпринимательства содействия в организации и осуществлении предпринимательской деятельности.

Основными задачами центра являются обеспечение экономической и организационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства посредством оказания содействия в получении финансовых и материально-технических ресурсов, информационных, методических и консультационных услуг, подготовке, переподготовке и привлечении квалифицированных кадров, проведение маркетинговых исследований, иное содействие в осуществлении предпринимательской деятельности; инкубатора – создание организационно-экономических условий для развития субъектов малого предпринимательства путем предоставления им помещений и имущества, информационных и консультационных услуг, оказание содействия в поиске партнеров, получении финансовых ресурсов, а также осуществление иной деятельности, не запрещенной законодательством и направленной на выполнение основных задач инкубатора малого предпринимательства.

Регистрация юридических лиц в качестве центров или инкубаторов носит заявительный характер и осуществляется Министерством экономики как административная процедура в соответствии с условиями и порядком, определенными Постановлением № 1911.

На 1 января 2019 г. в Республике Беларусь действовали 105 центров и 25 инкубаторов (в Брестской области – 12 центров, 3 инкубатора; Витебской – 8 центров, 2 инкубатора; Гомельской – 10 центров, 2 инкубатора; Гродненской – 20 центров, 1 инкубатор; Минской – 12 центров, 5 инкубаторов; Могилевской – 12 центров, 5 инкубаторов; г.Минске – 31 центр, 6 инкубаторов).[3]

В 2018 году в Витебской области были созданы 2 новых центра поддержки предпринимательства: "Глубокский региональный центр поддержки предпринимательства", (г.Глубокое), ООО "АЛРИиКо" (г.Барань, Оршанский район).

На 1 января 2020 года в Витебской области осуществляли деятельность 3 инкубатора и 8 центров поддержки предпринимательства.

За 2019 год субъектами инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства Витебской области оказано 5050 услуг. Проведено 206 семинаров. Количество посетителей портала "Витебская область для бизнеса и инвестиций" составило 150882.

В ИМП ООО ПГ "Закон и порядок" размещено 152 субъекта инкубирования с численностью персонала 1075 человек. Общая площадь – 15855,7 кв.м., в том числе занятая субъектами инкубирования – 8188,68 кв.м.

В ЧУП по оказанию услуг Полоцкий бизнес-инкубатор "Закон и Порядок" размещено 32 субъекта предпринимательства с численностью персонала 202 человека. Общая площадь – 4198,4 кв.м., в том числе занятая субъектами инкубирования – 1856,88 кв.м.

В ИМП ООО ПГ "Закон и порядок" Оршанский филиал размещено 22 субъекта предпринимательства с численностью персонала 42 человека. Общая площадь – 873,24 кв.м., в т.ч. занятая субъектами инкубирования – 579,80 кв.м.

Схема инфраструктуры поддержки предпринимательства Витебской области на 1 января 2020 года представлена на рисунке 1.

Схема инфраструктуры поддержки предпринимательства Витебской области



Рисунок 1- Схема инфраструктуры поддержки предпринимательства Витебской области. Составлено автором.

Субъекты инфраструктуры действуют во всех областях республики, г. Минске, в малых, средних городских поселениях и сельской местности размещены 40 субъектов инфраструктуры (34 центра и 6 инкубаторов) или 30,8 % от общего количества субъектов инфраструктуры (130 субъекта инфраструктуры).

Из действующих в республике субъектов инфраструктуры около 82,3 % от общего их количества являются организациями частной формы собственности, 17,7 % – государственной.

Осуществляют деятельность свыше 10 лет – 31 субъект инфраструктуры (27 центров и 4 инкубатора) или 23,8 % от численности действующих субъектов инфраструктуры, 5-10 лет – 34 субъекта инфраструктуры (26 центров и 8 инкубаторов) или 26,2 %, 1-5 лет – 44 субъекта инфраструктуры (35 центров и 9 инкубаторов) или 33,8 %, до 1 года – 21 субъект инфраструктуры (17 центров и 4 инкубатора) или 16,2 %.[3]

Центры оказывают субъектам предпринимательства, гражданам, желающим начать свое дело (безработные, молодежь, женщины и др.) информационные, консультационные услуги по организации и ведению предпринимательской деятельности, содействуют в получении финансовых и материально-технических ресурсов, участию в выставках, ярмарках, налаживанию деловых контактов, продвижению производимой ими продукции на внутренний и внешний рынки, подготовке и обеспечению указанных субъектов квалифицированными кадрами, проводят маркетинговые исследования и иное содействие.

Деятельность инкубаторов направлена на создание условий для роста и развития субъектов малого предпринимательства, в том числе инновационного. Субъектам малого предпринимательства предоставляются в аренду помещения, офисное оборудование и иное имущество, оказываются информационные, консультационные услуги, содействие в поиске партнеров, получении финансовых ресурсов, внедрению в производство современных технологий и др.

Инкубаторы действуют во всех областях республики и г. Минске.

Общая площадь помещений инкубаторов в 2018 году составила 78,4 тысяч кв.м, в том числе площади республиканской формы собственности составили – 3,3 тысячи кв.м (или 4,2 % от общей площади помещений, занимаемых инкубаторами), коммунальной – 48,7 тысяч кв.м (или 62,1 %), частной – 26,4 тысяч кв.м (или 33,7 %).[3]

Субъектам малого предпринимательства предоставлено 36,6 тысяч кв.м.

Количество арендаторов инкубаторов на 1 января 2019 г. составило 834 субъекта малого предпринимательства с численностью работников 4081 человек. Количество выпущенных инкубаторами арендаторов в 2018 году составило 153 субъекта хозяйствования.

В целях оказания содействия в реализации задач по поддержке малого и среднего предпринимательства, проектов и мероприятий, направленных на его развитие, в 2018 году субъектам инфраструктуры оказана финансовая поддержка на общую сумму 1 253,6 тысяч рублей. Механизм финансирования поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь представлен на рисунке 2.



Рисунок 2- Механизм поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь. Составлено автором.

Субъектам малого и среднего предпринимательства Витебской области в 2019 году оказано финансовой помощи в рамках программы "Малое и среднее предпринимательство" 25,9 тысяч рублей, за счет государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения на 1 гражданина выделено – 3 тыс.рублей.

Информация о финансовой поддержке малого и среднего предпринимательства Витебской области представлена на рисунке 3.



Рисунок 3- Финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства Витебской области. Составлено автором.

ИМП ООО ПГ "Закон и Порядок" реализует проект по созданию Технопарка биомедицинских и информационных технологий "Витебская кремниевая долина".

В Витебской области работает бизнес – портал "Все о бизнесе и для бизнеса" (newsvit.marketvit.by), на котором размещена рубрика "Субконтрактация", содержащая сведения о контакторах и субконтракторах.

На территории Витебской области реализуются 2 проекта международной технической помощи ЕС-ПРООН,

направленных на улучшение деловой среды, развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, формирование позитивного отношения граждан к предпринимательским инициативам:

1. "Содействие занятости и самозанятости населения в малых и средних городах Республики Беларусь" (пилотными городами из Витебской области являются Глубокое и Барань).

2. "Поддержка экономического развития на местном уровне в Республике Беларусь" (пилотными районами из Витебской области являются Браславский и Оршанский).

В 2019 году в целях развития инфраструктуры поддержки предпринимательской деятельности Витебской области была выделена государственная финансовая поддержка в виде субсидии 4 субъектам инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в сумме 1 567 327 рублей, в том числе: ИМП ООО ПГ "Закон и порядок" на работы по реконструкции и текущему ремонту зданий; ЧУП по оказанию услуг Полоцкий бизнес-инкубатор "Закон и Порядок" на текущий ремонт зданий; государственному предприятию "Оршанский региональный центр поддержки предпринимательства" на приобретение компьютерной, копировально-множительной техники и программного обеспечения выделено;

государственному предприятию "Глубокский региональный центр поддержки предпринимательства" на работы по реконструкции здания.

В 2018 году субъектами инфраструктуры уплачено налогов, сборов (пошлин) и других обязательных платежей в бюджет на сумму 8,0 млн. рублей, субъектами малого предпринимательства (арендаторами инкубаторов) – 9,2 млн. рублей.[3] Динамика налоговых поступлений в 2017-2018 годах, за 6 месяцев 2019 года от субъектов малого и среднего предпринимательства Витебской области представлена на рисунке 4.



Рисунок 4- Динамика налоговых поступлений в 2017-2018 годах, 6 месяцев 2019 года малого и среднего предпринимательства Витебской области. Составлено автором.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод, что развитие малого предпринимательства возможно лишь при наличии социальных, экономических, правовых, политических и другие условия.

Малое и среднее предпринимательство сегодня является важной составной частью экономической системы любого региона, субъекты которого действуют практически во всех отраслях экономики.

По состоянию на 1 января 2020 г. на территории Витебской области действуют 31 288 субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе 8,6 тысячи юридических лиц (из них 7349 – микро-, 985 – малые, 238 – средние организации) и 22 716 индивидуальных предпринимателей.

Для обеспечения потребностей малых предприятий, ведения и расширения предпринимательской деятельности необходимо формирование и развитие действующей инфраструктуры малого предпринимательства, что в свою очередь даст толчок в развитии всех секторов экономики, в которых они представлены.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства- [Электронный ресурс]. - Режим доступа: nfopedia.su– Дата доступа: 02.02. 2020
2. Малопредпринимательство- [Электронный ресурс]. - Режим доступа: studfile.net– Дата доступа: 02.02. 2020
3. Министерство экономики Республики Беларусь - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: economy.gov.by/ru/infostruktura_poddergki_small. – Дата доступа: 02.02. 2020.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Шибашова А. В. (ВоГУ, г. Вологда)
Научный руководитель: Кубасов А. Л., к.ю.н., доцент

В результате перехода к рыночной экономике государству необходимо постоянно реформировать законодательные и подзаконные нормативные правовые акты, которые определяют функции хозяйствующих субъектов, играющих ключевую роль в развитии экономики Российской Федерации.

Мы знаем, что основными субъектами предпринимательского права являются коммерческие организации, поэтому на сегодняшний день исследование их организационно-правовых форм представляется чрезвычайно актуальным.

Для более полного изучения данного вопроса обратимся к их историческому возникновению.

В научных трудах многих исследователей отмечается, что юридические лица появились в конце 17 в. Процесс их возникновения происходил неупорядоченно. С одной стороны, они создавались путем прямого указания государственной власти, с другой, шло стихийное развитие отдельных организационно-правовых форм, таких как фабриканты, ремесленники, купцы и т.д.

В Своде законов Российской империи законодатель подразделял юридических лиц на духовные учреждения, к которым относились храмы, монастыри и т.д., и на светские учреждения - школы, благотворительные организации и т.д., которые действовали на основании уставов и правил. Важной правовой формой предпринимательства стали первые товарищества, которые преследовали достижения поставленных перед ними целей путем сплоченной работы и общих средств.

После революции 1917 г. отношение к институту юридических лиц претерпело кардинальные изменения. В результате претворения в жизнь марксистско-ленинской теории, которая отрицала частноправовые отношения, все материальные ресурсы сосредотачивались в рамках государственной формы собственности. Совершается переход к плановой экономике, основой которой служит государственный сектор. В отдельные периоды советской истории властями делались попытки использовать для развития экономической инициативы хозяйственные отношения. Но эти реформы носили непоследовательный характер и не приносили желаемых результатов.

В период перестройки во второй половине 90-х годов появляются такие организационно-правовые формы предпринимательской деятельности, как кооперативы. Некоторые нововведения содержал закон СССР о государственных предприятиях, в котором данным хозяйственным организациям предоставлялось право самостоятельного создания концернов, межотраслевых государственных объединений, государственных производственных объединений, различных ассоциаций и др.⁶

В современном российском законодательстве учтены все пройденные этапы эволюции юридических лиц. Нормативным актом, регламентирующим современные организационно-правовые формы малого предпринимательства, является Гражданский кодекс Российской Федерации.

На сегодняшний день в стране существуют такие формы предпринимательской деятельности, как:

- производственный кооператив;
- хозяйственное товарищество;
- полное товарищество;
- товарищество на вере;
- общество с ограниченной ответственностью;
- акционерное общество.⁷

Но правовое регулирование в этой сфере нуждается в совершенствовании. Одной из неразрешенных проблем является поиск организационно-правовых форм, которые создали бы условия для легализации деятельности т.н. «самозанятых». Это прежде всего лица, занимающиеся оказанием разного рода услуг (ремонтами, репетиторством, сдачей жилплощади и т.д.).

Решение данного вопроса тесно связано с налогообложением, поскольку деятельность «самозанятых» фактически не облагается налогами. С правовой точки зрения она является незаконной.

В настоящее время государством предложено создание специальных налоговых режимов для данной категории людей. Это должно вывести их деятельность «из тени» и позволить Российской Федерации получать дополнительные доходы в бюджет. Проводятся эксперименты, целью которых является определение оптимального решения для внедрения эффективных форм налогообложения их деятельности.

В ходе попыток решения данной проблемы выявились как положительные, так и отрицательные стороны. К положительным моментам можно отнести то, что деятельность «самозанятых» при этом становится законной. На данный момент предполагается, что налогообложение для таких лиц составит 6 до 8 процентов, что позволит найти оптимальный баланс между интересами государства и предпринимателей.

⁶О государственном предприятии (объединении): закон СССР от 30.06.1987 № 7284-11 // Ведомости ВС СССР. 1987. № 26. Ст. 385.

⁷Мудунов, А.С., Цахаева, К.Н. Организационно-правовые формы предпринимательства // Вопросы структуризации экономики. 2006. № 1. С. 120.

К отрицательным моментам можно отнести то, что даже в этих условиях не все субъекты данного вида экономической деятельности хотят платить налоги. Кроме того, предлагаемая для них система налогообложения не предусматривает отчислений в пенсионный фонд, вследствие чего «самозанятые» должны сами заботиться о своей пенсии, а те социальные блага, которые они и члены их семей получают наравне с другими гражданами (места в детских садах и школах для детей, медицинское обслуживание и т.д.), ложатся существенной нагрузкой на все общество.

В заключение хотелось бы отметить, что поиск новых форм предпринимательской деятельности «самозанятых» является прогрессивным направлением политики государства. Однако предлагаемые при этом варианты решения проблем имеют ряд недостатков, которые должны постепенно устраняться и требуют постоянной корректировки принимаемых организационно-правовых мер и совершенствования законодательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. Ст. 3301,
2. Собрание законодательства РФ. 23.12.2019. № 51 (часть I). Ст. 7482.
3. О государственном предприятии (объединении): закон СССР от 30.06.1987 № 7284-11 // Ведомости ВС СССР. 1987. № 26. Ст. 385.
4. Мудунов, А.С., Цахаева, К.Н. Организационно-правовые формы предпринимательства// Вопросы структуризации экономики. 2006. № 1. С. 120-130.
5. Ягудина, Г.Г. Проблемы унификации организационно-правовых форм некоммерческой деятельности// Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2012. № 6 (294). С. 35 (42).

Дата подписания к использованию: 08.04.2020.

Тираж 13 экз. Объем 3,68 Мб. 1 электрон. опт. диск (CD-R).