

## ЭКОНОМИКА

*Саркисян Лилит Арменовна*

студентка

*Нефедов Михаил Дмитриевич*

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Финансовый университет

при Правительстве РФ»

г. Москва

**ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
БИЗНЕСА В РОССИИ ПО ПРИМЕРУ РЯДА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН**

***Аннотация:** авторы данной статьи приходят к выводу, что в условиях экономического кризиса остро встает проблема развития малого и среднего бизнеса, государственные программы по поддержке ослабевают и образуются нехватка денежных средств для финансирования предпринимательства. В мировой практике существует множество примеров того, как грамотная поддержка развития малого и среднего предпринимательства помогла государству справиться с кризисом. В данной статье были разобраны примеры такой поддержки государства, при которой были решены проблемы предпринимательства. Были проанализированы методики помощи ему и возможные пути интеграции их в современную отечественную экономику.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, малый бизнес, средний бизнес, семейный бизнес, опыт зарубежных стран, корпорации.*

Сегодня Россия проходит через серьезный экономический кризис, выход из которого, в том числе, может быть обеспечен развитием малого и среднего бизнеса, как фактора подъема собственного производства, сельского хозяйства, сферы услуг, строительства и т.д. Сегодня принимается и рассматривается много законопроектов по развитию российского малого и среднего предприниматель-

ства, однако не все они приводят к положительным результатам. И даже наоборот. Мелкое предпринимательство первое страдает при малейших колебаниях рынка.

Между тем, существует множество примеров того, как малый и средний бизнес помог стране выйти из кризиса и занять лидирующие позиции в мировой экономике. Обратимся к опыту Испании, которая начала развитие своего законодательства о малом и среднем бизнесе только в 70-х годах XX века, а сейчас занимает лидирующие позиции по доле малого и среднего бизнеса в ВВП страны, а именно 68%. В России эта отметка дошла до 20%, и самые позитивные прогнозы предполагают, что к 2020 году мы приблизимся к отметке 50%.

Наиболее острая проблема развития предпринимательства сегодня это невозможность получения долгосрочных кредитов. В Испании эта проблема решена путем выдачи бессрочных кредитов, что позволяет предпринимателю более свободно распоряжаться средствами, распределять их в зависимости от первостепенности поставленных задач.

Другой мерой помощи малому и среднему бизнесу в Испании является отсутствие налогообложения на протяжении 5 лет с момента регистрации предприятия. Однако такая мера не представляется реалистичной для современной российской экономики, так как большинство малых предприятий в нашей стране существуют не более пяти лет. Кроме того, такая система налогообложения может привести к заметному сокращению доходов бюджета, что, в свою очередь, приведет к затруднительному положению в прочих сферах государственного финансирования и регулирования. Все ступени развития должны проходить поэтапно, а именно, путем усовершенствования системы долгосрочного кредитования следует прийти к более или менее устойчивому развитию малого и среднего бизнеса и к продолжительности его существования как минимум 10–15 лет. Только тогда можно будет вводить систему облегченного налогообложения для привлечения большего количества предпринимателей. Также эту систему видится возможным для привлечения предпринимателей в определенную сферу.

Например, путем ввода моратория на налогообложения в сфере, где наблюдается нехватка малого и среднего предпринимательства.

В России существует большое количество больших предприятий, корпораций, которые сдвигают развитие малого и среднего предпринимательства. Тут мы сталкиваемся с рядом проблем, касающихся корпораций и их существования в современной экономике.

Во-первых, после присоединения к Европейскому Союзу спустя несколько лет Испания отказалась от корпораций, в виду того, что они не смогли выдержать конкуренции и закрылись, уступая место более мелким предприятиям. С этой точки зрения выявляется, что корпорации труднее адаптируются к конъюнктурным изменениям рынка, и если внутри страны они могут поддерживать свое преимущество, то на мировой арене большие предприятия несомненно будут проигрывать.

С этой точки зрения России также стоит отказаться от большого количества корпораций, однако в некоторых отраслях сделать это не представляется возможным. В этих случаях испанское малое предпринимательство вступает в некие отношения с корпорациями. Они оказывают им какие-то определенные мелкие услуги, производят определенные детали, которые потом собираются в корпорации и выпускаются цельным продуктом под брендом данного предприятия. Это выгодно не только малому бизнесу, так как оно четко распределит свое производство, и не будет растрачивать свои ограниченные средства на поиск потребителей, но и самим корпорациям, которые смогут сократить свои издержки на производство, хранение товаров, сократить расходы на персонал. Словом, передать часть функций на аутсорсинг.

Однако существует и обратная сторона. В Японии, например, доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляет всего 40%, однако экономика данной страны является одной из наиболее развитых и устойчивых. Особенностью экономики Японии является то, что их корпорации как раз и определяют мировую конкуренцию среди больших предприятий, они направляют все силы на то, чтобы поддерживать первенство в инновационных технологиях и, занимая лидирующие

позиции в данной сфере, продолжают развиваться. Хотя такой путь развития и является возможным для России, но он представляется наиболее сложным. Силы государства в этом случае должны быть сосредоточены на развитии одной определенной сферы и в случае нехватки ресурсов или возрастания конкуренции на мировой арене, все старания, вклады, инвестиции могут оказаться неэффективными. И в конечном итоге придется вернуться к малому бизнесу, который имеет возможность быстро перестраиваться под потребности рынка. Такая ситуация произошла в Южной Корее. В 50-е годы она была практически самой экономически слабой страной Азии и собственно всего мира. Основной причиной этого была война и разделение страны на две части, Северную и Южную Корею. При этом на территории Северной Кореи остались преимущества в виде всей промышленности и научно-технического развития. После кризиса в 97–98 гг. правительство Южной Кореи пришло к выводу, что развитие малого предпринимательства будет более эффективно и менее рискованно для развития целой экономики страны. Сегодня благодаря росту малого предпринимательства стране удалось поднять развитие инновационного и наукоемкого производства, также снизился уровень безработицы, повысилась пополняемость бюджета страны и произошло увеличение ВВП.

Тогда государство решило направить все свои силы на создание и развитие крупных предприятий. Банки кредитовали исключительно корпорации

Еще одной возможностью развития малого бизнеса является семейный бизнес, который является наиболее распространенным в Испании. Он имеет ряд преимуществ, главное из которых, что желание сохранить семейный бизнес, передаваемый из поколения в поколение, выше, чем временные финансовые трудности. В связи с этим владельцы таких микропредприятий будут искать различные возможности сохранения своего бизнеса прежде, чем примут решение о закрытии. Другой положительной чертой семейного бизнеса является то, что он более устойчив к кризисным ситуациям на рынке. Для того, чтобы определить, почему семейный бизнес имеет более высокую устойчивость к кризисам по сравнению с остальным малым бизнесом, отметим, что семейный бизнес предполагает под

собой работу семьи. Например, мужа, жены, детей, без найма рабочей силы со стороны. При получении меньшей прибыли семейный бизнес не несет ответственности перед наемными работниками и может распределять полученную прибыль в зависимости от ситуации на рынке. У него есть возможность экономить на заработной плате, не выплачивая ее членам своей семьи, а распределяя получившуюся выручку, и иметь больше средств на восстановление производства.

Хотя в России к семейному бизнесу относятся с недоверием, представляется, что этот вид малого предпринимательства обладает огромным потенциалом и является достаточно эффективным и перспективным методом выхода из кризисного положения. Так как в семейном бизнесе могут принимать участие и дети, это приведет к тому, что способы ведения бизнеса будут идти в ногу со временем, технологии будут обновляться. Также снизится проблема трудоустройства молодого поколения. И стимулов к совершенствованию квалифицированных кадров будет больше, так как работать придется не на неизвестного человека, а на свою семью, что является дополнительным толчком к качественному развитию.

Таким образом, мировая практика указывает на то, что развитие малого и среднего предпринимательства поможет побороть множество проблем и вывести страну в лидеры на мировой арене, а что более актуально для России сегодня, поможет выйти из кризиса. В мире существует множество примеров различных способов внедрения и развития предпринимательства в экономику и большинство из них могут быть применимы для нашей экономики.

### ***Список литературы***

1. Большой малый бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.svoboda.org/content/article/25030086.html>
2. Мало и медленно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/04/14/dola.html>
3. Средний и малый бизнес в Испании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://catalunya.ru/tutorials/article/865>