

Багринцева К.В.

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова.
Научный руководитель – В.Н. Петров, к.э.н., доц.

АНАЛИЗ НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОГРАММ ПО ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И САМОЗАНЯТОСТИ ГРАЖДАН

Прежде чем говорить о проблемах малого бизнеса в России, необходимо дать четкое определение малого бизнеса.

Малый бизнес – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях, конституционирующих сущность этого понятия.

Деятельность субъектов малого бизнеса в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому и среднему бизнесу:

Ограничение по выручке.

Согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 г. N 556, с 1 января 2008 г. для малых предприятий установлено предельное значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость - 400 млн. рублей.

Ограничение по численности работников.

Средняя численность работников за предшествующий календарный год для малых предприятий не должна превышать ста человек включительно.

Ограничение по статусу.

Доля внешнего участия в капитале не должна превышать 25 %.

В настоящее время можно утверждать, что малый бизнес – это тот инструмент, который способен придать экономическим процессам в стране стабильность и поступательность.

Как свидетельствует практика, многие квалифицированные специалисты, оставшись без работы, стремятся найти себя в малом и среднем бизнесе, открыть собственное дело.

Службы занятости, как государственные, так и негосударственные, уделяют большое внимание ориентации лиц, потерявших работу, на самозанятость, на предпринимательскую деятельность разнообразных видов. Малое предпринимательство – альтернатива сокращению производства в отраслях экономики, поскольку создает новые рабочие места.

Кризис, развернувшийся в 2008–2009 гг., заставил правительство России сформировать пакет неотложных мер, в числе которых оказалась и поддержка самозанятости лицами, потерявшими рабочее место. В целом такие пособия получили свыше 200 тыс. новых предпринимателей, за два года на программу

поддержки самозанятости было выделено более 350 млрд руб., и эта мера была признана эффективной и продолжена после завершения острой фазы кризиса.

Возможно, здесь сказывается сравнительно недавнее прошлое: в начале – первой половине 1990-х годов именно самозанятость – в лице «челноков» – буквально вытащила российскую экономику и общество из тяжелейшего структурного кризиса. Именно тогда на плечи российских женщин среднего возраста с клеенчатыми баулами легла тяжелая ноша – обеспечить домохозяйства минимально необходимым объемом потребительских благ. И они решили эту задачу.

Региональные службы занятости содействуют безработным в организации малого бизнеса, оказывая помощь в ориентировании (тестирование в целях выявления деловых качеств, необходимых предпринимателю), консультационные услуги по составлению бизнес-планов, ведению бухгалтерии, компенсируя часть расходов по организации собственного дела (оплата госпошлины, разработки пакетов примерных учредительных документов и др.). Создающим собственное дело выдаются субсидии за счет средств Федерального фонда занятости.

При содействии служб занятости в ряде регионов России созданы клубы начинающих предпринимателей. Членами таких клубов могут быть безработные граждане, желающие организовать собственное дело, начинающие предприниматели, зарегистрировавшие свои предприятия. Основные задачи клубов – оказание консультационных услуг по правовым и организационным вопросам, предоставление финансовой помощи в организации собственного дела, закрепление за начинающими наставников из числа опытных предпринимателей, проведение экспертизы технико-экономического обоснования проектов, содействие обучению основам бизнеса и бухгалтерского учета, помощь в подборе помещений (производственных, складских, офисных).

Но столь ли очевидно выигрышной – с точки зрения общественного эффекта – является такая политика? Американский профессор Скотт Шейн полагает, что «политики верят опасному мифу. Они думают, что стартующие компании – это некая волшебная пилюля, которая оживит депрессивные экономические районы, породит инновации, увеличит занятость и поспособствует многим другим полезным экономическим явлениям». Однако «большинство людей, организующих новый бизнес, не являются предпринимателями в широком смысле: они не создают растущих компаний, которые предоставляют все новые рабочие места и генерируют значительную добавленную стоимость, социологические исследования показывают, что только 3–5% безработных обладают необходимыми данными, чтобы стать предпринимателями: энергией, знаниями в области техники и технологии, умением коммерчески мыслить, правильно строить свои взаимоотношения с людьми. Скорее, они рассматривают свой бизнес как альтернативу занятости по найму, а доходы – как заменитель заработной платы. В результате такие компании скорее являются формой самозанятости, нежели создания фирм с высоким потенциалом роста».

Здесь американский экономист обратил внимание на важную вещь: отождествление бизнеса с samozанятостью. С одной стороны, формально между ними много общего – и тут, и там инициатор нового дела сам создает новую хозяйственную единицу, на свой страх и риск ведет экономическую деятельность, распознавая возможности для проведения сделок и операций.

В отечественной литературе, как и в зарубежной зачастую не проводится различий между samozанятостью и предпринимательской деятельностью вообще. Тем ни менее, сейчас, когда предпринимательство в России окрепло, а samozанятость расширила свои границы необходимо качественное разграничение этих понятий. «Методологическое положение по статистике» Госкомстата России относит к samozанятым лиц занятых индивидуально, в хозяйствах семейного типа или с коллективной формой собственности. Как видим, под определение подпадает большая масса трудящегося население: крестьяне, работающие на приусадебных участках; «челноки», мелкие торговцы; частные юристы, репетиторы; рабочие сезонной строительной бригады; неоплачиваемые работники малых семейных предприятий (ресторан, магазин и пр.). Группа настолько разнородна, что не возможно говорить об общих формах общественного производства и характере организации занятости. Поэтому вполне оправдана позиция тех специалистов, которые заявляют о необходимости отделения samozанятости от предпринимательства.

Если предприниматель стремится получить доход, превышающий суммарные вложения в дело, то у samozанятых – иные критерии эффективности. Как правило, они мотивированы на то, чтобы обеспечить себе и своей семье приемлемый уровень дохода (ориентированный на средний уровень заработной платы в регионе проживания или отрасли, в которой они работали до этого по найму). Это, с одной стороны, делает samozанятого менее требовательным к колебаниям конъюнктуры и динамике рыночных цен, но, с другой стороны, не порождает каких бы то ни было импульсов к росту и развитию дела.

Таким образом, если государство не делает различий между поддержкой samozанятости и поддержкой начинающих предпринимателей, оно по сути смешивает социальную политику (samozанятость – альтернатива поддержке безработных) с ориентированной на конечный макроэкономический эффект в виде экономического роста политикой поддержки предпринимательства.

Итак, поддержка samozанятости не приводит к возникновению инновационных быстро растущих бизнесов, а потому нейтральна с точки зрения воздействия на экономический рост, но «как все знают», именно новые компании создают основное число новых рабочих мест, в отличие от существующих фирм. Однако молодые «компании со штатом от одного работника, возрастом до двух лет обеспечивали лишь 1% занятости в Соединенных Штатах. Напротив, фирмы с числом занятых от одного человека, но в возрасте старше 10 лет обеспечивали 60% занятости в США» (Shane, 2009, p. 144). По данным, опубликованным Бюро статистики труда США, в 2004 г. в США появилось 31,472 млн новых рабочих мест. В том же году было создано 580,9 тыс. новых фирм, в каждой из которых в среднем было нанято 3,8

работника. Таким образом, в 2004 г. новые фирмы предоставили 2 207 420 рабочих мест в США, или 7% общего числа рабочих мест, созданных за тот период (Bureau et al., 2008). И такая картина – не только в США (Davidsson, Delmar, 1998).

Следовательно, начинающие малые предприниматели создают вовсе не так много рабочих мест, как принято считать (даже в развитых рыночных экономиках, где роль малого бизнеса на рынке труда значительно выше, чем в России).

Таким образом, на деле роль стартового предпринимательства в создании рабочих мест и росте экономики сильно преувеличена. Вкладывая средства в поддержку любого нового предприятия, государство использует ресурсы не самым эффективным образом. Это не означает, что на него не следует обращать внимания, как это было на протяжении почти 20 лет в постсоветской России, но означает, что не следует преувеличивать социально-экономический эффект от поддержки данного сектора. Скорее, нужно предоставить дополнительные ресурсы главным образом тем, кто в состоянии и хочет расти сам.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации"
2. Жеребин В.М. Самозанятость населения: различные подходы к определению и оценке // Вопросы статистики №9, 2002 с.16-32
3. Чепуренко А.Ю., Образцова О.И., Алимова Т.А. и др. Предпринимательская активность россиян в условиях кризиса // Мир перемен № 3, 2010. С. 147–162.
4. Чепуренко А.Ю. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России?// журнал Новой Экономической Ассоциации №2 (14), 2012. С. 102-124.