

Малый бизнес постепенно становится локомотивом инновационного развития китайской экономики. Малые предприятия производят все большую долю инновационной продукции, представляют значительное число технических изобретений. Основная часть экспортной продукции Китая также производится в секторе МСП. В Китае малые и средние предприятия считаются важнейшим источником экономического роста страны, который создает основную массу товаров и эффективно решает проблему занятости населения. Сфера малого предпринимательства стала неотъемлемой частью экономики Китая, которая создает конкурентоспособную инновационную продукцию и технологии, экспортируя их во многие страны мира [2, с. 1].

По сравнению с другими видами хозяйствования, малое предпринимательство обладает рядом преимуществ и недостатков, учитывая которые государство может построить эффективную систему поддержки.

К сильным сторонам малого бизнеса следует отнести его гибкость и мобильность, позволяющие оперативно реагировать на запросы рынка и быстро адаптироваться к постоянно меняющимся условиям. Малое предпринимательство является особым творческим типом экономического поведения, для которого характерны предпринимательский дух и инициативная творческая деятельность, связанная в то же время с определенным риском для ограниченного числа заинтересованных людей. Созданию такой атмосферы в малом бизнесе и возможности эффективного хозяйствования способствует соединение в одном лице собственника и управленца, характерные для многих малых предприятий. Важным преимуществом малого бизнеса, обеспечивающим его эффективность, является взаимозаменяемость работников. При известном разграничении функций между сотрудниками для малого коллектива характерны взаимопомощь и поддержка друг друга, а в случае необходимости взаимозаменяемость. Существенным преимуществом в малом бизнесе является высокая скорость прохождения информации. Это обусловлено меньшим объемом информации, чем на крупных предприятиях, и непосредственным общением руководства и подчиненных. Малые размеры фирмы позволяют ее руководителю видеть реальное положение дел при низких управленческих расходах. Наконец, нужно отметить, что для организации малого бизнеса, как правило, не требуется крупных вложений в основные средства. Это преимущество привлекает многих начинающих предпринимателей и положительно сказывается на себестоимости выпускаемой продукции.

К слабым сторонам малого бизнеса следует отнести высокую степень риска. Многие зависят не столько от умения руководителя, сколько от воздействия внешней среды. Поэтому в кризисные для экономики периоды в первую очередь именно небольшие предприятия становятся банкротами. Другим слабым местом малого бизнеса является низкая возможность накопления капитала. Как правило, для расширения производства владельцы малого бизнеса могут выделить лишь незначительную часть капитала. Есть ограничения и в получении кредита. У малого бизнеса нет достаточных средств для выплаты высокого процента.

Малому бизнесу практически нет применения в отраслях, требующих больших капиталовложений. Сфера его деятельности ограничена. У предприятия нет возможности покупать сырье оптовым ценам, так как закупки ограничены масштабом производства. Им также не по средствам организовать собственную службу маркетинга и дилерскую сеть.

Ограниченная номенклатура выпускаемой продукции делает малое предприятие уязвимым с точки зрения конъюнктуры рынка и влечет за собой высокую чувствительность к изменениям условий хозяйствования. Относительно скромные масштабы производства и ограниченные ресурсы порой ставят малый бизнес в невыгодное положение, делают его неспособным на равных конкурировать с крупным производством. Также у руководителей малых предприятий имеет место проблема недостаточной компетентности и отсутствия опыта.

Литература

1. Буров, В.Ю. Основы предпринимательства [Текст] : учебное пособие / В. Ю. Буров. – Чита, 2011. – 441 с.
2. Васильев А.А. Зарубежный опыт малого предпринимательства [Текст] / А.А. Васильев // Труды СГА. – 2011. – № 7. – С. 1-2.
3. Мотылев В.В. Малый бизнес в США и его финансирование [Текст] / В.В. Мотылев // Интернет-журнал «Политэкономика». – 2013. – № 3. – С. 11-12.

УДК 336.38

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*к.э.н., доц. Мочалова Я.В., Ладыгина И.А.
Белгород, Россия*

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: изложены результаты исследования теоретических подходов об основных направлениях государственной поддержки малого предпринимательства. Изучены формы поддержки малого предпринимательства. Сделаны выводы о том, что малый бизнес способен решить широкий спектр социально-

экономических проблем и во многом определяет уровень развития экономики страны, однако обладает некоторыми слабыми сторонами и вследствие этого нуждается в поддержке.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, государство, инвестиционный климат, социально-экономическое развитие.

THE MAIN DIRECTIONS AND FORMS OF STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS

*C. e. s, A. P. Mochalova YV, Ladygina IA
Belgorod, Russia
Belgorod State National Research University*

Abstract: the results of research on theoretical approaches about the main directions of state support of small business. Studied forms of support of small business. It is concluded that small business can implement a wide range of socio-economic problems and largely determines the level of economic development of the country, however, has some weaknesses and thus needs support.

Keywords: entrepreneurship, business, government, investment climate, socio-economic development

Прежде всего, нужно отметить, что отдельные меры поддержки малого бизнеса не приносят желаемых результатов. Для эффективной поддержки малого предпринимательства государство должно работать сразу по нескольким направлениям, таким, как:

1. Разработка стратегии роста данного сектора экономики во взаимосвязи с общим социально-экономическим развитием страны. Это означает принятие комплексных долгосрочных мер, обеспечивающих малому бизнесу широкие возможности для роста и достижения им конкурентных преимуществ. Подобная стратегия может реализовываться в виде конкретных федеральных и региональных программ.

2. Упрощение нормативно-правовой базы и налоговой системы, постоянное осуществление корректировки федеральных и региональных законодательных и нормативно-правовых актов, приводя их в соответствие с требованиями развивающейся экономики.

3. Минимизирование до разумной степени достаточности административно-разрешительных и контрольных функций государства, освобождение бизнеса от излишних чиновников, защита прав и безопасности предпринимателей и их собственности, поощрение предпринимательской активности.

4. Осуществление финансовой и материально-технической помощи путем создания многочисленных и доступных источников рискованного капитала, сдавая в аренду средства производства и предоставляя возможность покупки их на льготных условиях, упрощая доступ к государственным заказам.

5. Формирование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, развитие системы оказания специализированных консультационных услуг, обучение и повышение квалификации предпринимателей.

Организационную основу государственной политики поддержки образуют общегосударственные и региональные программы. Их цель – создание благоприятных условий для развития бизнеса. Подкрепленные реальными действиями и ресурсами, они являются базой для масштабного развития предпринимательства. Как правило, разрабатываются программы на период до пяти лет и предлагают комплекс мер, направленных на развитие малого предпринимательства на конкретных территориях и в конкретных отраслях [2, с. 1].

Наиболее важные направления поддержки определяются на основе анализа текущей ситуации и проблем, с которыми сталкиваются малые предприятия. При разработке конкретных мер устанавливаются приоритеты экономического развития, учитываются потребности населения и имеющиеся ресурсы.

Программы могут предусматривать оказание самой разнообразной помощи предпринимателям: выделение производственных площадей, земельных участков, оборудования, финансовых средств, обучение населения основам бизнеса и повышение квалификации чиновников, отвечающих за развитие малого предпринимательства. В них могут оговариваться условия доступа к бюджетным ресурсам и научно-техническим разработкам, устанавливаться упрощенные процедуры регистрации, лицензирования и сертификации продукции, предлагаться меры содействия развитию торговых, научно-технических и производственных связей с зарубежными партнерами.

Основополагающим элементом поддержки малого предпринимательства является ее развитая инфраструктура. Инфраструктура поддержки представляет собой совокупность различных организаций (фондов, агентств, сервисных и выставочных центров, страховых и лизинговых учреждений, бизнес-инкубаторов), создаваемых при участии государственных и муниципальных органов власти. Она призвана стимулировать рост и самоорганизацию малого бизнеса и направлять его активность в наиболее значимые для региональной экономики сферы. Одним из наиболее важных элементов инфраструктуры поддержки малого бизнеса является отдельный государственный орган, занимающийся исключительно вопросами малого бизнеса.

При помощи инфраструктуры поддержки могут осуществляться различные виды деятельности. Например, обучение населения основам предпринимательства, быстрая регистрация предприятий и оказание им юридических и консалтинговых услуг, проведение маркетинговых исследований и организация выставок-ярмарок с демонстрацией продукции малых предприятий, оказание лизинговых услуг, содействие в техническом переоснащении и рекламе продукции, обеспечение безопасности, предпринимателей привлечение инвестиций и т. д.

Также следует отметить, что создание и развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса возможно только при существовании соответствующей правовой основы.

Рассмотрим подробнее каждый из этих элементов.

1. Отдельный государственный орган, занимающийся исключительно вопросами малого бизнеса. Определяет основные направления государственной поддержки малого предпринимательства.

2. Бизнес-школы. Создаются для обучения и повышения квалификации предпринимателей и граждан, желающих открыть собственное дело. В бизнес-школах могут проходить обучение государственные и муниципальные служащие.

3. Учебно-деловые центры. Оказывают предпринимателям комплексную поддержку, включая образовательные и консультационные услуги, информационное обеспечение.

4. Агентства информационной поддержки. Как правило, это консалтинговые фирмы, предлагающие предпринимателям очень широкий спектр услуг, включая помощь при государственной регистрации и обучение персонала.

5. Бизнес-инкубаторы. Они «взрачивают» на своих площадях специально отобранные малые предприятия, оказывая им на первых этапах консалтинговые, образовательные и офисные услуги. Бизнес-инкубаторы ускоряют процесс развития малых предприятий (по сравнению с «естественными» условиями) в 10–20 раз, снижая при этом количество неудач в бизнесе в 1,5–2,0 раза. Бизнес-инкубаторы могут действовать в составе технопарков, технологических центров и других сервисных структур.

6. Технопарки. Создаются на базе крупных научно-исследовательских институтов или высших учебных заведений с целью более эффективного использования их научного потенциала. Технопарки призваны коммерциализировать новые разработки и технологии через деятельность малых инновационных предприятий. Несмотря на то, что их организация требует значительных стартовых средств, такие структуры позволяют повысить роль малых предприятий в инновационной сфере, нацеливая их на внедрение радикальных новшеств, освоение новых технологий и изделий, делая их экспериментальной базой для крупных корпораций. Особенно широкое распространение получили в Японии.

7. Инновационно-технологические центры. Также создаются на базе научно-исследовательских институтов примерно с той же целью, что и технопарки. Разница лишь в том, что данные центры, осуществляя коммерческое продвижение новых технологий, ориентированы не столько на малые предприятия, сколько на крупные корпорации, способные реализовать достаточно сложные и затратные научные разработки и проекты.

8. Социально-деловые центры. Обычно организуются при региональных центрах занятости и за счет их средств. В отличие от агентств и бизнес-инкубаторов они призваны решать социально-экономические проблемы незанятого населения.

9. Бизнес-центры. Оказывают предпринимателям сервисные и офисные услуги (предоставление помещений, средств связи, компьютерной техники, оргтехники). Создаются при торговых и транспортных центрах, гостиницах. Обслуживают клиентов на платной основе.

10. Информационные и маркетинговые центры. Осуществляют информационное обеспечение малых предприятий и структур, занимающихся поддержкой малого предпринимательства. Исследуют рынки и разрабатывают стратегию продвижения товаров и услуг.

11. Фонды поддержки. Создаются для оказания финансовой помощи малым предприятиям и предпринимателям. Первоначальными источниками их формирования служат, как правило, средства муниципальных и региональных бюджетов. Кредиты предоставляют по льготным ставкам.

Финансовая поддержка является особо важным инструментом, способствующим развитию малого бизнеса. Государство должно задействовать весь арсенал технологий привлечения средств в сферу малого бизнеса, причем финансовая поддержка должна осуществляться не только за счет средств бюджета, но и путем привлечения внебюджетных источников, обучить предпринимателей современным методам заимствования, сделать систему предоставления гарантий и бюджетных ресурсов более понятной и доступной предпринимателям.

Рассмотрим эти источники финансирования малого бизнеса подробнее.

1. Государственные субсидии. Предоставляются наиболее перспективным малым предприятиям на условиях безвозвратности и выполнения определенных целей в заданный срок.

2. Банковский кредит. Является распространенной формой финансирования малых предприятий в развитых странах, требует учета специфики малого бизнеса со стороны банков.

3. Лизинг. Вид инвестиционного кредита для приобретения оборудования и передачи его по договору аренды физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях с правом выкупа. Мировой опыт свидетельствует, что лизинговая форма кредита актуальна и эффективна для малых предприятий, испытывающих недостаток ресурсов [1, с. 88].

4. Общества взаимного кредитования. Действуют как кассы взаимопомощи. Кредитуют юридических и физических лиц. Самостоятельно определяют размер, периодичность и порядок финансирования, в наибольшей степени учитывают специфику бизнеса и ориентированы на интересы пайщиков. К услугам таких обществ обращаются предприниматели, не желающие брать кредит в банке из-за высокой ставки процента. Общества взаимного кредитования повышают кредитоспособность и финансовую устойчивость групп малых предприятий за счет аккумуляции их временно свободных денежных средств и предостав-

ления кредитов участникам общества. Это особенно важно в условиях неготовности банков кредитовать малый бизнес.

5. Франчайзинг. Представляет собой покупку уже «раскрученного» бизнеса. Дает возможность начать собственное дело, используя опыт, знания, поддержку и рекламу уже известных фирм. Очень распространен в экономически развитых странах [3, с. 12].

6. Венчурное (рисковое) финансирование. Осуществляется в разных формах. Способствует притоку средств для завершения научно-технических разработок, потенциально оцениваемых как высокоприбыльные. При этом значительный производственный и финансовый риск обусловлен неопределенностью конечного результата. Источниками финансирования могут быть специализированные венчурные фонды и индивидуальные инвесторы.

Нужно отметить, что государство напрямую занимается только выдачей субсидий, однако, оно способно повлиять на развитие остальных способов финансирования малого бизнеса – например, путем введения различных льгот.

Таким образом, малый бизнес способен решить широкий спектр социально-экономических проблем и во многом определяет уровень развития экономики страны, однако обладает некоторыми слабыми сторонами и вследствие этого нуждается в поддержке.

Литература

1. Буров, В.Ю. Основы предпринимательства [Текст] : учебное пособие / В. Ю. Буров. – Чита, 2011. – 441 с.
2. Васильев А.А. Зарубежный опыт малого предпринимательства [Текст] / А.А. Васильев // Труды СГА. – 2011. – № 7. – С. 1-2.
3. Мотылев В.В. Малый бизнес в США и его финансирование [Текст] / В.В. Мотылев // Интернет-журнал «Политэкономика». – 2013. – № 3. – С. 11-12.

УДК 69.003.13

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

*к.э.н., доц. Мочалова Я.В.
Белгород, Россия*

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: изложены основные тенденции развития строительного рынка в России; рассмотрены основные направления инновационного бизнеса в строительстве; сделаны выводы о необходимости внедрения инновационных технологий в строительстве; предложены направления для стимулирования развития строительного рынка на основе внедрения инновационных технологий.

Ключевые слова: инновации, технологии, строительство, деятельность, предприятия

INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN CONSTRUCTION

*C.e.s, A.P. Mochalova Y. V.
Belgorod, Russia*

Belgorod State National Research University

Abstract: the main trends of development of construction market in Russia; the basic directions of business innovation in construction; the conclusions about the necessity of introduction of innovative technologies in construction; proposed direction to encourage the development of the construction market on the basis of introduction of innovative technologies.

Keywords: innovation, technology, construction, activities, companies

В последние годы в России строительный рынок развивается очень высокими темпами. Однако скорость внедрения перспективных технологий, оптимизирующих процессы строительства, оставляет желать лучшего. Основными причинами, мешающими широкому распространению новинок, специалисты называют консерватизм потребителей, отсутствие нормативной базы, дефицит проектировщиков, лоббизм производителей традиционных материалов, недостаток инвестиций.

В настоящее время в мире наметилась тенденция формирования экономики, основанной на знаниях, связанных, прежде всего, с социальной ориентацией новых технологий в различных областях, в том числе, созданием и использованием новых материалов и природосберегающих технологий.

Переход России к рыночным отношениям и структурная перестройка экономики привели к коренным изменениям в строительной отрасли, превратив ее в инвестиционно-строительный комплекс с интенсивным использованием инновационных программ. Экономика страны стала на путь массового обновления уста-