

Колоссальный эффект от использования малого бизнеса, как рыночного инструмента, за рубежом отмечен уже давно. Феномену его влияния на политическое, экономическое, социальное и технологическое развитие страны и способности стабилизировать процессы, происходящие в этих областях, постоянно уделяется пристальное внимание. Малый бизнес смягчает последствия структурных изменений в экономике, быстро адаптируется к изменяющимся требованиям рынка, вносит существенный вклад в региональное развитие, имеет способность к генерации и использованию технических и организационных нововведений. Органично связанный с крупным бизнесом он является основой устойчивого развития страны и повышения конкурентоспособности ее экономики. Особая роль малому бизнесу отводится в развитии сферы услуг, которая выступает своего рода индикатором оценки уровня развития экономики любой страны. Малое предпринимательство является неотъемлемым элементом современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Во всем мире малое предпринимательство выступает сегодня в качестве одной из движущих сил экономического и научно-технического прогресса и главного работодателя во всех отраслях экономики [1]. Малые предприятия – это основа сервисного сектора экономики всех развитых стран. Для нашей страны характерно отсутствие достаточно высокого уровня развития малых предприятий, поскольку предпринимательство в России является сравнительно новым явлением [5]. На сегодняшний день существует острая необходимость качественных изменений в развитии и повышении конкурентоспособности малых предприятий сектора услуг в целом и сферы общественного питания в частности. Успешное решение этой сложной проблемы зависит от постоянного совершенствования стратегий управления. Это требует неординарных взглядов и подходов к возникающим проблемам, поиска новых форм и методов развития сферы общественного питания, что обуславливает усиление роли научного подхода к проводимым в ней преобразованиям. Малый бизнес развивается, набирает темпы роста, решая экономические, социальные, научно-технические проблемы. Как правило, развитие малого бизнеса является условием решения следующих проблем: - формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества; - приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям; - содействие структурной перестройке экономики. - придание экономике гибкости, мобильности, маневренности; - привлечение личных средств населения на развитие производства; - создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы; - расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ, услуг. Стремясь к удовлетворению запросов потребителей, малый бизнес способствует повышению качества товаров, работ, услуг и культуры

обслуживания; - способствование более эффективному использованию творческих возможностей людей, раскрытию их талантов, развитию различных видов ремесел, народных промыслов; - вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся); - формирование социального слоя собственников, владельцев, предпринимателей; - активизация научно-технического прогресса; - освоение и использование местных источников сырья отходов крупных производств; - освобождение государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа; - содействие крупным предприятиям путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создание вспомогательных и обслуживающих производств [2]. Малый и средний бизнес играют заметную роль в развитии коммерческой структуры, обеспечивая при этом значительный уровень занятости, участвуя в производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках. Однако, проблемы малого бизнеса существуют. Углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы идут по более простому или рискованному пути, работают в неперспективных отраслях. Мелкие фирмы также охотно берутся за освоение оригинальных нововведений. Можно выделить основные социально-экономические барьеры в развитии малого бизнеса: 1. Более высок уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке. 2. Недостатки в управлении делом. 3. Слабая компетентность руководителей. 4. Зависимость от крупных компаний. 5. Повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования. 6. Неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров 7. Трудности привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов. 8. Имущественная ответственность распространяется на все имущество предпринимателя, включая личное. Социально-экономические барьеры в деятельности субъектов малого предпринимательства определяются как внутренними, так и внешними причинами, условиями функционирования малых предприятий. На неудачах малого бизнеса сказывается невысокая квалификация предпринимателей. Если в управлении фирмы участвует не один человек, а предпринимательская команда состоит из двух, трех или четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное принятие решения более профессионально. Особое место в управленческой системе развития и поддержки бизнеса принадлежит специальным финансовым институтам и механизмам финансовой поддержки предпринимательства. Эффективным способом достижения устойчивости малых и средних предприятий на финансовом рынке являются институты консультационных и информационных услуг в сфере кредитной и инвестиционной деятельности, поскольку внутри отдельной организации эти вопросы не могут быть решены на должном уровне

из-за отсутствия квалифицированного персонала. [8]. На развитии малых фирм сказываются и размеры финансирования на первоначальном этапе. Чем больше первоначальный капитал, вложенный в фирму, тем больше возможностей ее сохранения в кризисные периоды. Постоянный поиск то появляющихся, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним составляют основу стратегии малого предпринимательства. Также перед малым бизнесом стоит и ряд институциональных барьеров, таких как: - систему лицензирования деятельности фирм; - систему государственного контроля над ценами, над уровнем доходности, который может приводить к появлению неявных затрат, выраженных в потере части потенциальной прибыли; - затраты собственников фирмы, связанные с процедурой прекращения ее деятельности и банкротства; - сложность выхода предприятий из отрасли и связанные с ним высокие явные и неявные затраты, которая является одним из важнейших факторов, препятствующих эффективной конкуренции: высокий риск, сопряженный со сложностью выхода с рынка, дестимулирует вход в отрасль потенциальных конкурентов [1]. Структурная трактовка институциональных барьеров характеризует ограничения конкуренции в основном со стороны формальных институтов. Однако в современных экономических условиях большое значение приобретают также неформальные хозяйственные институты, которые затрудняют доступ на рынки, влияют на ценообразование и в конечном итоге приводят к значительным потерям в эффективности рыночного механизма. В силу этого более адекватной современной экономической действительности представляется классификация институциональных барьеров в экономике на формальные, или административные, и неформальные барьеры [7]. Существование формальных институциональных барьеров есть прямое следствие интервенционистской государственной экономической политики. Такие барьеры создаются государственными министерствами и ведомствами на различных уровнях властной вертикали. Административные барьеры на пути развития предпринимательства - это акты и действия органов власти различного уровня и конкретных их представителей, существенно затрудняющие создание и развитие предпринимательских структур. К ним относятся барьеры, связанные с лицензированием, сертификацией, регистрацией, разрешительной практикой, дублированием функций контролирующих органов, снижением «доступа к государственным и муниципальным помещениям и т. д. Кроме законодательно установленных, существуют барьеры, которые создаются искусственно, вследствие дискреционного регулирования на уровне подзаконных актов министерств и ведомств, а также оппортунистического поведения отдельных чиновников [3]. Так, для выхода хозяйствующего субъекта на рынок различными ведомствами завышаются требования, за нарушения которых устанавливаются штрафные санкции, часто направленные на содержание контролирующих органов. Даже общественные организации, в частности организации по защите

прав потребителей, сегодня ставят вопрос о законодательном закреплении за ними являющихся прерогативой государства функций контроля и наказания. Негативно сказываются на формировании конкурентной среды также особенности перехода от тотальной государственной собственности плановой экономики к многообразию форм частной собственности. В условиях совершенно конкурентного товарного рынка в качестве конкурентов выступают, с одной стороны, государственные и муниципальные, а с другой - частные предприятия. Но в переходной экономике государственные и муниципальные предприятия имеют существенные конкурентные преимущества в виде льгот по арендной плате, налогообложению, выделению земельных ресурсов, предоставлению заказов и т. п. и одновременно надежную защиту в лице своего учредителя от различного рода контролеров. В результате декларирование намерений региональных и муниципальных властей по поддержанию предпринимательства приходит в противоречие с их интересами как собственника (учредителя) [4].

Серьезной проблемой является также коррупция в государственных и муниципальных органах власти, выступающая источником возникновения неравных условий хозяйствования, т. е. создания конкурентных преимуществ для одних субъектов хозяйствования и институциональных барьеров осуществления предпринимательской деятельности для других. Расширение коррупции обусловлено тем, что в отличие от романтических ожиданий формирования в России рыночной экономики американского или европейского типа в ней сложилась меркантилистическая экономика, характерная для латиноамериканских стран, главными чертами которой выступают высокая дифференциация населения по доходам и высокий уровень коррупции. [7].

Кроме того, в настоящее время государственные и муниципальные служащие практически не имеют социальной защиты и в то же время реально могут оказывать существенное влияние на изменение финансовых потоков и выдавать разрешения на занятие теми или иными видами хозяйственной деятельности, что является объективной основой их присвоения административной ренты. Важным для решения проблемы снижения административных барьеров остается вопрос о составе и «сравнительной переговорной силе» сторон, заинтересованных в их снижении. Парадоксально, но борьбу с административными барьерами, создаваемыми государственными и муниципальными органами, в основном осуществляет то же государство в лице структур Министерства по антимонопольной политике. К сожалению, роль объединений предпринимателей в этом процессе еще невелика. Таким образом, основными мерами государственной политики в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства должны стать: - мониторинг и устранение несовершенства нормативно-правовой базы деятельности предпринимательства; - разработка комплекса мер и нормативных документов, определяющих действия органов местного самоуправления по сокращению

административных барьеров; - поддержка существующих и создание новых специализированных объектов институциональной инфраструктуры поддержки предпринимательства; - организация консультирования предпринимателей по вопросам бухучета, налогообложения, права, а также существующей институциональной инфраструктуре поддержки бизнеса; - популяризация мер, проводимых органами власти по поддержке предпринимательства; - активизация инициативы предпринимателей и неформальных предпринимательских объединений.