

МАЛЫЙ БИЗНЕС: ШОКИРУЮЩЕЕ СРАВНЕНИЕ ЗАПАДА С РОССИЕЙ И УКРАИНОЙ

Нужен ли малый бизнес высокоразвитому государству? Почему то, что на Западе уважаемо, в Украине и России позорно? Бурные протесты предпринимателей конца 2010 г. в Киеве на Майдане, связанные с принятием Налогового кодекса Украины, четко обозначили, что малый бизнес не нужен ни государству, ни большинству ее гражданам, для которых на постсоветском пространстве мелкий предприниматель по-прежнему остается спекулянтом, барыгой, нечестным и жадным, не вкладывающим средства в инфраструктуру, экологию, зато безжалостно эксплуатирующий чужой труд. В общем, кровопийца, которому априори чужды сострадание, порядочность, честность.

В т.ч. и из-за таких настроений предпринимательский Майдан в Киеве не получил сколько-нибудь серьезной поддержки у населения. Аналогичные настроения прослеживаются и в России и других государствах бывшего СССР: и власть, и народ враждебно воспринимают предпринимателей, как некий чуждый и враждебный стране элемент, недаром политические партии предпринимателей не проходят в парламент, а политики популистски зарабатывают очки у избирателей гонениями на «спекулянтов» малого бизнеса, посмеявшихся в очередной раз повысить цены, «потеряв совесть», «забыв о народе».

На Западе же совершенно иначе: малый бизнес и для власти и для населения является делом исключительно позитивным, мало того, в этих развитых странах существует самый настоящий культ малого предпринимателя. Чтобы понять, что такое малый бизнес для Запада, достаточно просто пройти по улице любого города: семейные отели, уютные ресторанчики и кафешки, небольшие парикмахерские, АЗС, удобные косметические салоны, вкусно пахнущие

пекарни и многое другое, владельцы которых – уважаемые и почитаемые в городе люди.

Не случайно 98 %-99 % американского, европейского бизнеса относятся к категории «малого» и «среднего». А в Великобритании более 80 % (!) составляют небольшие компании, в которых трудятся менее 50 человек. Как говорил в свое время Уинстон Черчилль: «Девиз британцев – бизнес несмотря ни на что». Все это вызывает большой интерес к зарубежному опыту развития этого бизнеса. Признаемся, есть определенный соблазн и какая-то надежда на то, что хорошенько присмотревшись к нему, удастся изменить как отечественное предпринимательство, так и отношение к нему окружающих.

Роль малого бизнеса для США, Евросоюза и других крупнейших держав мира

Так что же такое малый бизнес? Для начала большого разговора о

нем и его месте в развитии экономики западных стран ограничимся общими блиц-ответами:

- По географии – малые предприятия работают и успешно развиваются во всех высокоразвитых странах мира от США до ЕС, от Сингапура и Тайваня до ЮАР, Бразилии и Израиля.

- По количеству работающих к малому бизнесу относятся предприятия с числом работающих

- до 50 человек в Великобритании;

- менее 100 человек в ЕС (среднему – от 100 до 250 человек);

- до 500 человек в США.

- Доля малого бизнеса в экономике ведущих стран мира: практически нет таких сфер, которые могли бы обойтись без его продукции и услуг. Можно в качестве примера привести

- Испанию. Доля малого бизнеса в ее строительной индустрии составляет 30 %, в промышленности – 31 %, в судостроении – чуть менее 30 %, в сельском хозяйстве – 80 % и т.д.;





– Германию, где, вопреки устоявшимся стереотипам и заеложенным мифам, опорой, к примеру, немецкой экономики служат не автомобильные монстры, крупные химические или металлургические концерны, а... малые и средние предприятия (они составляют 99,7% всех коммерческих предприятий);

- Сколько зарабатывает малый бизнес в ведущих державах:

- в США на малые предприятия приходится почти 35% чистого дохода, 30% всего экспорта;

- во Франции и Германии доля малого и среднего бизнеса в ВВП этих стран почти 50%;

- в Японии им создается почти 57% всей продукции в ведущей для страны обрабатывающей промышленности;

- в Италии на него приходится примерно... 95% национального дохода.

- Количество вовлеченных в малый бизнес:

- в США на компании с численностью работников менее 250 человек приходится почти 50% занятых в частном секторе;

- в странах же ЕС – 70% работающих в негосударственном секторе европейцев.

- Внимание и помощь государства малому бизнесу. В большинстве стран существуют специальные правительственные органы с широкими полномочиями и не меньшими ресурсными возможностями, отвечающие за его поддержку:

- в Великобритании – Национальное Агентство по обслуживанию малого бизнеса;

- США – Администрация малого бизнеса (14 тысяч отделений по всей стране);

- Германии – Генеральный Директорат малого и среднего бизнеса, ре-

месленничества, услуг и свободных профессий и т.д.

Все они являются надежным тылом малых предпринимателей. Заметим, в большинстве стран существует единый орган, оказывающий помощь малому бизнесу, а не множество различных структур, как на постсоветском пространстве.

- «Думай о малом бизнесе больше, чем... о населении». Как ни странно и чудовищно для россиян и украинцев прозвучит этот принцип, но он является аксиомой в деятельности многих правительств мира. Причина? Если государство поддержит малый бизнес своего государства – оно автоматически поможет и бюджету страны и ее населению. Поэтому, к примеру:

- президент США раз в год публикует особый доклад «о малом бизнесе»;

- основным рабочим принципом правительственных учреждений Великобритании является – «Думай сначала о маленьких» (Think Small First);

- в США после урагана «Катрин», когда на самом верху обсуждался вопрос, кому помогать в первую очередь: населению или бизнесу, решение было принято в пользу бизнеса. Аргументация? Он дает людям возможность работать и зарабатывать, поэтому каждый вложенный доллар в малый бизнес даст 2 – 3 доллара всему населению США. Кстати, распределяла помощь населению та самая Администрация малого бизнеса, т.к. обладала самой развитой инфраструктурой в стране.

Причины культа малого бизнеса в высокоразвитых странах Запада

Так почему же малый бизнес так популярен в западных странах, другими словами, какими преимуществами он обладает перед другими видами предпринимательства? Вот только некоторые из причин:

- Создание новых рабочих мест. Как свидетельствует статистика и ленты новостей ведущих СМИ, ежегодно 2/3 рабочих мест создается за счет мелкого предпринимательства.

Понятно, что в этом смысле его роль особенно важна в кризисные годы, а также в депрессивных зонах. Таким образом, малый бизнес помогает выживать в трудные времена миллионам, а значит, способствует ослаблению социальной напряженности в обществе.

- Эффективность малых фирм. Далеко не все знают, что они отличаются высокой эффективностью капиталовложений. К примеру, в американском малом бизнесе она почти в 9 раз выше, чем в сфере крупного предпринимательства. Речь идет, прежде всего, о технологическом секторе малого предпринимательства. Уместно напомнить, что в последнее время в США почти 55% всех инноваций были созданы именно в этом бизнесе. В малых фирмах внедряется в 17 раз больше нововведений и разработок, чем в крупных предприятиях. В целом, на Западе на технологический сектор приходится до 60% от общего объема малого бизнеса. Не случайно так популярной в последние десятилетия становится «японская модель» взаимодействия между малым и крупным бизнесом. Это когда вокруг чуть ли не каждого крупного предприятия создается множество мелких фирм и компаний, которые являются его поставщиками комплектующих, обеспечивают ремонтные услуги, отвечают за рекламу и пр.

- Прибыльность. Известно, что малый бизнес зарабатывает больше крупного, в смысле, с каждого вложенного доллара или евро его инвесторы получают больше доходов, чем инвесторы крупных производителей. И еще, почему даже в условиях экономического кризиса в той же Германии малое предпринимательство оказалось прибыльным (в 2009 году рост составил 1%). Причем, как писала Deutsche Welle, наиболее успешными были фирмы с числом сотрудников не более 10 человек.

- Особое отношение к труду. В малых фирмах традиционно царит атмосфера творчества, заинтересованности и активности. И это понятно. Работа на себя, любимого, а не на того «парня», успех, построенный собственными руками, необходимость са-



мому отвечать за свою жизнь и судьбу близких, кардинальным образом меняет отношение к труду и бизнесу. Как тут не вспомнить знаменитое – «заботься о бизнесе, и бизнес позаботится о тебе».

- **Большая конкурентоспособность.** Это проистекает, прежде всего, из-за экономии на масштабах: за счет меньших издержек, отсутствия лишнего бюрократического аппарата, снижения накладных расходов, менее охваченной профсоюзами рабочей силы. Но главный козырь небольших предприятий – это их способность к изменениям. Ведя бесконечную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться, быстро откликаться на изменение рыночной конъюнктуры, быть лучшими, чтобы преуспевать.

- **Мобильность.** Благодаря своим малым формам они быстрее реагируют на все убыстряющиеся перемены на рынках, легче проникают в незаполненные ниши. Вообще, малый бизнес – это часто «нишевой» бизнес, действующий по известной формуле: «Найди то, что надо потребителю, создай это и расскажи об этом как можно большему количеству потребителей». Эти преимущества малого бизнеса хорошо проявились в период экономического кризиса. Например, как оказалось, многие ниши, в которых они работают, были востребованы и в это непростое время (пекарни, парикмахерские, автомастерские и пр.), они проводили более гибкую ценовую политику, легче и быстрее меняли ассортимент товаров или свое местоположение. Не случайно же глобальный экономический кризис начался с краха крупных корпораций. Как известно, банкротство того или иного предприятия малого бизнеса не влечет за собой больших рисков, ибо освободившаяся ниша тут же заполняется другими.

- **Глубокая специализация и востребованность,** без чего сегодня немыслима высокая эффективность. Малый бизнес обладает удивительной способностью производить востребованные товары, удовлетворять потребности в дефицитных услугах, изготавливать штучную продукцию

по требованиям заказчика. Только небольшим фирмам, часто семейным, под силу предложить покупателю от мебели ручной работы, потрясающего дизайна посуды, эксклюзивных ювелирных изделий до определенного сорта оливок, засоленных способом, передающимся из поколения в поколение, различных видов сыра и кондитерских изделий. Это происходит, в том числе, и из-за их непосредственной связи с потребителем. И еще, только небольшие фирмы позволят вам купить хлеб в булочной в пяти шагах от дома или быстро отремонтировать отлетевший каблук от сапога.

- **Сравнительно быстро окупается,** дает возможность начать бизнес с малым стартовым капиталом.

- **Качество продукции и услуг.** Сегодня на Западе престижно ходить в семейные рестораны и кофейни, селиться в небольших (на 40 – 60 мест) гостиницах и т.д. Понятно почему. Меню и винные карты их никогда не дублируют друг друга, а кофе, пирожные по вкусу лучше не придумаешь, что же касается семейных гостиниц, то им удастся наилучшим образом сочетать комфорт с покоем и уютом.

- **Большое начинается с малого.** Достаточно напомнить, сколько их, сегодня всемирно известных монстров современной экономики, началось с малого бизнеса. Самый яркий пример – «Макдональдс», вырос-

ший из дешевой закуской братьев Макдональдс, позволившей клиенту перекусить, не выходя из машины. Или, например, история создания Apple, Hewlett Packard, Microsoft, Dell, Google, которая теперь звучит как сказка: «двое молодых людей в гараже...». Google, кстати, недавно приобрела тот самый гараж в Кремниевой долине, в котором началась история крупнейшей поисковой системы.

Помочь малому бизнесу? Изучаем западный опыт

Предел мечтаний для представителей малого бизнеса России, Украины и др. независимых государств бывшего СССР в том, чтобы их государство просто не мешало им жить и работать: многочисленными проверками (МВД, ГНА, СЭС, пожарные, Гостандарт, всего несколько десятков контролирующих инстанций), правовым беспределом предпринимателей, запутанной формой бухгалтерского учета, наконец, откровенным беспределом и поборам МВД и др. проверяющих органов.

На Западе совсем по иному. Там всерьез считают, что малый бизнес нуждается в помощи и поддержке, он ведь малый. Поэтому на Западе создана целая и цельная система государственной поддержки небольших фирм. Она осуществляется в различных формах:





• **Защита на уровне законодательства.** В западных странах законодательство относительно малого бизнеса является стабильным, прозрачным и внятным, оно подчинено устранению бюрократических препон, а значит, способствует развитию бизнеса. Практически во всех странах регистрация предприятия является простой и быстрой процедурой. Например, в Испании предприниматель получает подтверждение уже спустя сутки после подачи документов. Сама регистрация проводится в режиме «одного окна». В США можно регистрироваться даже по домашнему адресу, что особенно распространено для бизнеса, связанного, например, с программированием. В Америке нет ограничений для предпринимателей по найму работников, достаточно получить специальный номер в налоговой службе для уплаты налогов за своих работников. А в Германии принят закон, упрощающий передачу бизнеса наследнику. Если он хотя бы 10 лет будет вести дела в прежних объемах, его полностью освободят от уплаты полагающегося налога. В Великобритании закон дает право малым предприятиям с числом занятых до 50 человек, откладывать оплату за полученные товары и услуги на месяц.

• **Гарантированная помощь малому бизнесу в получении... государственных заказов.** Например, в США уже давно 23% заказов госбюджета непременно достается малому бизнесу. В кризис администрация Обамы увеличила эту долю до 26% всех госзакупок. Более того, если заказ слишком крупный для этого бизнеса, конгресс дробит его на части. Кроме того, в Америке крупные предприятия обязаны размещать в малом бизнесе до 20% оборонных заказов.

• **Дешевые кредиты малому бизнесу.** Известно заявление Обамы о готовности предоставить малому бизнесу \$30 миллиардов, которые вернули по программе TARP американские банки. Они пойдут на дешевые кредиты (4–6% вместо обычных – 8–15%). В США льготный кредит для малого бизнеса составляет 9% годовых. Во Франции для креди-

тования малых предприятий существует специальный фонд объемом 2 млрд. В Германии в кризис выросло число микрокредитов (до 25 тыс.), кстати, выдаются они под невиданные на постсоветском пространстве под 4–6% годовых (обычные кредиты в разы больше). Так что знаменитое: «банк – это место, где вам с удовольствием одолжат денег... если вы докажете, что зарабатываете достаточно, чтобы в них не нуждаться» для немецкого малого бизнеса не актуально. А в Южной Корее в свое время было принято решение для банков о том, что не менее 35% кредитов получают именно малые предприятия.

• **Налоговые льготы малому бизнесу.** Одной из самых лучших государственных поддержек стартового бизнеса в Европе считается немецкая. Так, например, в Германии первые два года существования малое предприятие освобождается от всех выплат (в Испании – на 5 лет), в кризис налог на прибыль снизили с 39% до менее чем 30%, уменьшили отчисления в фонды соцстрахования (взнос по безработице – с 6,5% до 3,3%). Во Франции созданные малые предприятия на 2 года освобождаются от налога на акционерные общества и от местных налогов, снижаются другие налоги, для предпринимателей, работающих в депрессивных зонах, отменены выплаты в фонды социального обеспечения, иногда им даже выплачиваются подъемные. В США малые предприятия, имеющие статус юридического лица и принадлежащие физическим лицам, уплачивают налог на доходы в 19% (стандартная ставка – 33%). Там бизнесмен может сэкономить на налоге за счет собственного отпуска. В кризис правительство Италии объявило о годовом моратории по ипотеке и некоторым другим видам долга для средних и малых компаний. Так что проводимая на постсоветском пространстве налоговая политика явно идет вразрез с мировой практикой. Неоправданно высокое налогообложение у нас буквально «убивает» малое предпринимательство, порой оставляя бизнесу не более 10% полученной прибыли. Воистину, западно-

му предпринимателю трудно понять российскую шутку «хочешь завести маленький бизнес, купи большой и заплати один раз все налоги».

• **Финансовые гарантии малому бизнесу.** В Великобритании в разгар кризиса для малого бизнеса был выделен более чем «миллиардный лимит» государственных гарантий. В Германии государственный банк KfW выдает этому бизнесу льготные кредиты, причем половину коммерческого риска берет на себя государство. Частичный возврат вкладов кредиторам гарантируют и в США.

• **Обеспечение доступной системы обучения и повышения квалификации предпринимателей.** Во всех развитых странах существуют программы обучения бизнесу. К примеру, в Германии в предпринимательскую деятельность вовлекают в прямом смысле со школьной скамьи, для старших школьников созданы мини-предприятия, финансово поддерживается студенческое предпринимательство. Во многих странах предлагают простые краткосрочные курсы по маркетингу, менеджменту, управлению персоналом. А в японских университетах появились специальные курсы, посвященные управлению малыми компаниями.

• **Создание материально-технических условий малому бизнесу.** Здесь речь пойдет, разумеется, о бизнес-инкубаторах, широко распространенных в западных странах. Они позволяют начинающему бизнесу на несколько лет, за символические деньги получить офис со всем необходимым оборудованием и мебелью. На таких же условиях выделяются и производственные площади. Благодаря инкубаторам 75% предприятий продолжают свою деятельность и по истечению 5 лет после ее начала, в иных условиях до этого срока доживают только 33%.

• **Многочисленные бесплатные информационно-консультативные центры малому бизнесу,** в которых можно получить совет по любому вопросу: регистрация, налогообложение, страхование, получение финансирования. Там всегда помогут составить бизнес-план или

решить вопросы материально-технического снабжения. Кстати, в Великобритании можно получить подобные телефонные консультации 24 часа в сутки. В Германии существует интернет-портал, где вам дадут профессиональный совет, можно бесплатно скачать пакет программного обеспечения по составлению бизнес-плана, наладить бухучет, получить необходимые разрешения и налоговые номера. Там вы точно на вопрос: «я хочу начать малый бизнес. Что мне делать?», не получите ответ: «купите большой бизнес и пождите».

• **Юридическая помощь.** К примеру, в США действует специальный адвокатский отдел, который защищает малый бизнес не только в суде, но и в конгрессе. А в Великобритании пошли еще дальше, там малый бизнес получает приличную материальную помощь на покрытие затрат в судебной тяжбе с налоговой инспекцией, НДС инспекцией, по поводу защиты здоровья работников компании, при возникновении уголовной ответственности и т. д.

• **Контролирующие функции.** На Западе, конечно, предприниматель не носит взятки во все проверяющие инстанции. Там ведь контролирующая функция государственных структур сведена к минимуму. Но если вы думаете, что налоговая инспекция может разорить бизнес только в Украине, России или Беларуси, то глубоко ошибаетесь. В Британии, как уже было отмечено, существует НДС инспекция – настоящая гроза для малого бизнеса, конечно, если им нарушено налоговое законодательство. Налоговый кодекс там приходится читать как Библию. Умышленное уклонение от налогов, например, во Франции завершится штрафом от €40 тыс. и пятью годами тюрьмы. Как говорят американцы: в жизни неизбежны только две вещи – смерть и налоги. Статистика свидетельствует, что 86% американцев платят налоги во время и очень четко, остальные же просто добросовестно ошибаются при заполнении налоговой декларации. Тем не менее, у малого бизнеса и на Западе хватает больших проблем.

Малый бизнес Запады – большие проблемы

Как известно, вести свой бизнес сложно, вдвойне сложнее вести малый бизнес, даже на Западе. Это ведь сродни постоянному выживанию, пишут аналитики ведущих СМИ Европы и США. Каковы же они наиболее важные проблемы малого предпринимательства? Учитывая, что в малом бизнесе мелочей нет, узких мест там предостаточно:

– любая кризисная ситуация больше всего бьет именно по небольшим фирмам, у которых нет серьезных резервов. Крупные компании могут, что называется «пересидеть» кризис, хотя бы благодаря экспорту капитала. У малого бизнеса такой возможности нет. Отсюда и высокая доля банкротств среди предприятий малого бизнеса;

– малый бизнес невысокоэффективен, он не имеет массового производства, и, конечно же, в производительности труда всегда проигрывает крупному бизнесу;

– относительно короткий жизненный цикл многих малых предприятий, что напрямую связано с природой этого бизнеса. Признаем, он далеко не всегда является профессиональным, зато всегда испытывает нехватку ресурсов. Так, по данным Всемирного банка, лишь половина новых малых предприятий переживает год

со дня создания, через три года – 7 – 8%, а через пять лет остается на плаву не более 3%. Хотя общее количество малых фирм, как правило, остается неизменным, просто на месте исчезнувших предприятий появляются новые. Последний кризис, правда, несколько изменил эту статистику. К примеру, до кризиса в США ежегодно возникали и исчезали более полумиллиона малых предприятий. Сегодня банкротства малых компаний превышают создание новых;

– нехватка специализированного оборудования;

– рост цен на сырье, материалы;

– проблемы со сбытом товаров и услуг. Это, кстати, наиболее частая причина банкротства малых предприятий. Именно проблему низких продаж американские бизнесмены называют главной «головной болью»;

– часто довольствуется достигнутым, практически останавливается в своем развитии. Это особенно характерно для постсоветского малого бизнеса, которому интересно только зарабатывать, а не конкурировать и двигаться вперед;

– нехватка денежных оборотных средств, проблематичность получения кредитов на приемлемых условиях. Опять же для малого бизнеса постсоветских стран просто нереально найти деньги на стартовый капитал;

– неэффективность налоговой системы. Что называется, вы не по-





верите, но почти на самом веру рейтинга проблем малого бизнеса США стоит налоговое законодательство, точнее его запутанность. В прессе приводится просто-таки убийственный факт, за два предкризисных года налоговое законодательство США увеличилось на миллионы страниц;

– именно в малом бизнесе больше всего теневых предприятий. В Италии уклонение от налогов считается чуть ли не национальной традицией, виртуозно уходят от налогов французские дантисты, адвокаты, художники, автомеханики;

– малому бизнесу тяжело бороться с развитой бюрократической системой. Скажем, чтобы получить лицензию на торговлю алкоголем в Италии, потребуется года два походов по чиновникам. На бюрократическую волокиту, когда без бумаги ты букашка, жалуются и американские предприниматели;

– семейные компании зачастую отказываются привлекать профессиональных менеджеров или внешних

инвесторов. Расстаться с бизнесом, основанным их предками, и вправду нелегко;

– слабость информационной базы. А ошибки всегда обходятся высокой ценой, в бизнесе ведь как, неверный шаг – и его уже нет;

– по малому бизнесу серьезно бьют неплатежи. Так, в среднем задолженности по уплате за товары или услуги достигают трех месяцев. За это время небольшая компания может обанкротиться, так не дождавшись возвращения долга.

Именно эти большие и маленькие проблемы вынуждают малый бизнес заниматься не расширением своего производства, а постоянно бороться за выживание.

Прогнозы: есть ли будущее у малого бизнеса?

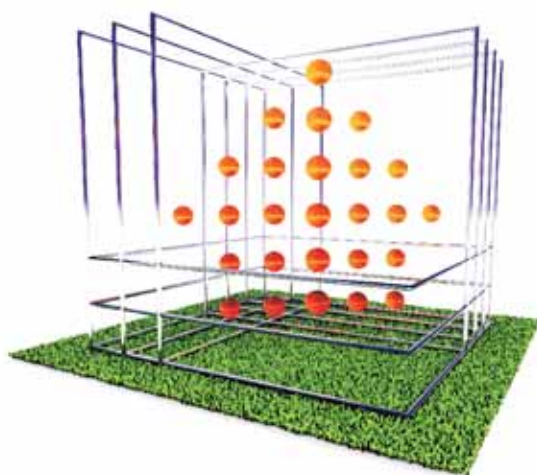
Итак, есть ли будущее у малого бизнеса? Одни полагают, что уровень прогресса, чем дальше, тем

больше, определяют крупные предприятия, а значит, малым компаниям не на что надеяться. Другие же, напротив, уверены в светлом будущем малого бизнеса, устойчивого к падению фондовых рынков и всякого рода катаклизмам. Ведь ценность малого бизнеса для экономики любой страны состоит в том, что он является фундаментом для среднего и крупного бизнеса, а что происходит со зданием, лишенным своей опоры, известно каждому. При этом не стоит забывать, что крупные предприятия удовлетворяют крупные потребности, а малые – не небольшие, а первостепенные.

В общем, как бы ни просто было заниматься малым бизнесом, в эту игру можно, нужно и интересно играть. И не забывать при этом замечание Уинстона Черчилля о том, что «пессимист видит трудности при каждой возможности, а оптимист в каждой трудности видит возможности».

Материалы предоставлены EXRUS.

ПОСТРОЙ СВОЙ МИР!



26-28 апреля ВОРОНЕЖ 2012

ул. Ворошилова, 1а
Спортивный комплекс
"ЭНЕРГИЯ"

ВПЕРВЫЕ В СУББОТУ!

34 межрегиональная специализированная

ВЫСТАВКА с международным участием

СТРОИТЕЛЬСТВО

ОРГКОМИТЕТ:



Вeтa
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР

КОНТАКТЫ: тел: (473)277-48-36, 251-20-12
e-mail: stroy@veta.ru

Подробная информация
на www.veta.ru