



МАСЮК НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА

Доктор экономических наук, профессор. Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, профессор кафедры управления Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. Действительный член Российской Академии Естественных наук (РАЕН). Имеет более 600 научных публикаций в России и за рубежом, в т.ч. 22 монографии. Обладатель гранта Фулбрайта на проект «Исследование доступности услуг высшего образования для различных социальных групп населения», прошла стажировку в США, Университет Рингборо (2005-2006), в Нидерланды, Тилбургская Международная школа гостиничного менеджмента, Нью-Помбурт (2012, 2015).

Сфера научных интересов – стратегическое управление, менеджмент, финансы, страхование, маркетинг, предпринимательство, управление университетом, региональная экономика, инновации, международный бизнес и др.



МАРКИН ДЕНИС НИКОЛАЕВИЧ

кандидат ЮУ – «Правовая компания «Эксперт-Групп», функционирующей в области оказания правовой помощи малому и среднему бизнесу, регулирования вопросов взаимодействия предпринимателей с органами государственной власти, сопровождения предпринимателей на этапах вступления в СРО и их взаимодействия с СРО в ходе осуществления предпринимательской деятельности.

Сфера научных интересов – предпринимательство, малый и средний бизнес, саморегулирование предпринимательской и профессиональной деятельности в России и за рубежом.

Н.Н. МАСЮК, Д.Н. МАРКИН

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, ПУТИ РАЗВИТИЯ И САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса (ВГУЭС)

**Н.Н. Масюк
Д.Н. Маркин**

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ

**СОСТОЯНИЕ, ПУТИ РАЗВИТИЯ
И САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ**

Монография

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2018

УДК 330.1
ББК 65.05
М31

Рецензенты: *З.В. Брагина*, д-р экон. наук, профессор
проректор по научной работе Международ-
ного университета бизнеса и технологий
(МУБИНТ, г. Ярославль);
С.М. Степанова, д-р экон. наук, проф. зав.
кафедрой экономики Ивановского филиала
Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова

Масюк, Н.Н.

**М31 Предпринимательство в России : состояние, пути
развития и саморегулирование : практикум / Н.Н. Масюк,
Д.Н. Маркин ; Владивостокский государственный универ-
ситет экономики и сервиса. – Владивосток : Изд-во
ВГУЭС, 2018. – 164 с.**

ISBN 978-5-9736-

Развитие предпринимательства на текущий момент значимый и акту-
альный вопрос в экономике России. Особенно большое внимание и значение
приобретают проблемы малого бизнеса, которые отталкивают начинающих
предпринимателей от организации собственного бизнеса. Главные проблемы –
недостаточное финансирование, депрессивное налогообложение, проблемы
кредитования, недостаточное правовое обеспечение и др. Рассматривается ряд
организационно-экономических и правовых проблем, затрудняющих развитие
предпринимательства на современном этапе, в частности:

- недостаток кредитно-финансовых ресурсов;
 - проблема саморегулирования предпринимательской деятельности,
- а также предлагаются пути их решения.

Книга предназначена для управленцев, преподавателей, аспирантов,
магистрантов и студентов экономических специальностей, изучающих
проблемы и перспективы развития предпринимательства.

УДК 330.1
ББК 65.05

ISBN 978-5-9736-

© ФГБОУ ВО «Владивостокский
государственный университет
экономики и сервиса»,
оформление, 2018

© Н.И. Масюк, Д.Н. Маркин, текст,
2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
Глава 1. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	8
Глава 2. ПУТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (инвестиционно-финансовый аспект)	35
2.1. Инвестиционные инструменты, способствующие развитию предприятий малого бизнеса.....	35
2.1.1. Типология инвесторов	35
2.1.2. Венчурное финансирование малого бизнеса	38
2.1.3. Фонды прямого инвестирования.....	41
2.1.4. Бизнес-ангелы.....	44
2.1.5. Посевные инвесторы	47
2.1.6. Принципы финансирования проектов и меры поддержки субъектов малого бизнеса.....	55
2.2. Организационная бизнес-модель финансовой поддержки предприятий малого бизнеса при поиске инвестора и запуске стартапа.....	65
2.3 «Дорожная карта» поддержки субъектов малого бизнеса при запуске стартапа	73
Глава 3. САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	83
3.1. Теоретические аспекты и анализ феномена саморегулирования предпринимательской деятельности	83

3.2. Институционализация саморегулирования предпринимательской деятельности в России.....	109
3.3. Государственная политика в сфере саморегулирования предпринимательской деятельности в России.....	127
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	145
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	147
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	158

ВВЕДЕНИЕ

Начиная писать эту книгу, мы не предполагали фокусировать внимание на целях предпринимательской деятельности, однако в процессе написания пришли к выводу, что некоторые «лирические отступления» в этом направлении мы можем себе позволить. Поэтому в первой главе помещена информация общего характера, связанная с выбором предпринимательского пути и организацией собственного бизнеса.

Малый бизнес – необходимый и неотъемлемый элемент любой рыночной экономики, позволяющий обеспечить конкурентную среду, создать необходимые рабочие места. Малый бизнес имеет неоспоримые преимущества перед крупным. К таким преимуществам, в частности, относятся большая мобильность, приспособляемость к конъюнктурным потребностям рынка, обеспечение социальной и политической стабильности в обществе.

С другой стороны, малые предприятия, индивидуальные предприниматели и более уязвимы, им подчас сложнее выходить победителями в конкурентной борьбе, особенно в странах, где велика монополизация многих видов экономической деятельности. Правительство Российской Федерации утверждает государственные программы, выделяет бюджетные средства на развитие предприятий малого бизнеса, однако кардинально изменить ситуацию не удастся. В России не сформирована эффективная система мер в отношении поддержки малого бизнеса, как со стороны государства, так и со стороны крупных промышленных организаций, которые больше заинтересованы в поглощении, а не в сотрудничестве. Поэтому необходима целая система мер, реализующая потенциал малых предприятий и помогающая им устойчиво развиваться в конкурентной среде.

В современном экономическом словаре малый бизнес представлен, как основа развития экономики страны и активности населения¹[1].

Понятие субъекта малого и среднего бизнеса закреплено в ст. 3 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее – Закон о малом и среднем предпринимательстве).

Субъекты малого и среднего бизнеса – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными настоящим Федеральным законом, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям² [2].

Хозяйствующий субъект – коммерческая организация, некоммерческая организация, осуществляющая деятельность, приносящую ей доход, индивидуальный предприниматель, иное физическое лицо, не зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя, но осуществляющее профессиональную деятельность, приносящую доход, в соответствии с федеральными законами на основании государственной регистрации и (или) лицензии, а также в силу членства в саморегулируемой организации³ [3].

Согласно Гражданскому Кодексу РФ, малый и средний бизнес – это «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке»⁴.

¹ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011.

² Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

³ Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 11.02.2013).

Глава 1. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Зачем предпринимателю что-то предпринимать? Цели предпринимательской деятельности

Как стать предпринимателем? Кто может им стать? Каковы цели предпринимательской деятельности? Предпринимателями рождаются или становятся?

Эти и другие похожие вопросы хотя бы один раз в жизни задает себе почти каждый современный человек. Готовых ответов на эти вопросы нет, точнее, ответов множество, их столько, сколько можно встретить предпринимателей во всем мире.

Согласно общепринятой статистике, дух свободного предпринимательства присущ немногим – от 2,5 до 4% населения в разных странах. Но если задуматься, получается, что инициатива, самостоятельность, соперничество, ответственность, стрессоустойчивость, уверенность в своих силах и умение рисковать – врожденные качества. Однако педагоги и психологи всего мира давно доказали обратное. Поэтому вряд ли можно считать нормой тот факт, что в России желание заниматься бизнесом проявляют лишь 2,2% – согласно ежегодному докладу Global Entrepreneurship Monitor (Глобальный мониторинг предпринимательства, GEM), который подготовлен Babson College (США), London Business School и Санкт-Петербургским государственным университетом (СПбГУ). Но даже если мы доверимся этой статистике, взяв за основу минимальный процент тех, у кого предпринимательство в крови (2,5%), то для российского бизнеса потеряно как минимум 0,3%, а то и больше. Иными словами, если на сегодняшний день на территории России проживает 105 млн человек в возрасте от 16 до 65 лет, то минимум 350 тыс. из них – те самые недостающие 0,3%, обладающие необходимыми для веде-

ния бизнеса качествами. Но они не занимаются тем, к чему имеют, так сказать, природную склонность. В чем проблема?

Не претендуя на абсолютизм, приведем несколько высказываний известных в мире предпринимателей в качестве ответов на вопрос: «Какова цель предпринимательской деятельности, и какую роль предприниматели играют в мире?» (табл. 1.1). Анализ ответов позволит нам понять основополагающие принципы, лежащие в основе предпринимательского пути¹. Анализируя приведенные высказывания, можно констатировать, что практически всех предпринимателей объединяет одна общая черта: они изобретают и придумывают что-то новое и пытаются эти новшества предложить людям, чаще всего при этом удовлетворяются существующие потребности либо формируются новые. При этом у большинства из них, несмотря на первоочередное желание получить прибыль, лейтмотивом деятельности является всеобщее улучшение, они пытаются улучшить существующий мир.

Таблица 1.1

Мнения известных предпринимателей о целях предпринимательской деятельности

№ п/п	Имя, фамилия / Название компании	Мнение о целях предпринимательства
1	2	3
1	Яро Старак (Yaro Starak) https://www.Entrepreneurs-Journey.com	Предпринимательство – это идеи людей. Они придумали лучшие способы сделать что-то или новые способы сделать то, что потом получают другие люди.
2	Джон Морроу (John Morrow) https://SmartBlogger.com/author/jon/boostblogtraffic.com	Предприниматели делают мир лучше. Действительно, если вы думаете об этом, это то, что мы делаем. Мы найдем способ улучшить мир, а затем улучшим его в обмен на оплату. На мой взгляд, это самая ценная роль, которую вы можете иметь в мире, потому что мы являемся движущей силой прогресса.

¹ <https://www.naijapreneur.com/purpose-of-entrepreneurship-21-answers/>

1	2	3
3	Олуфем Омотайо (Olufemi Omotayo) http://EntrepreneurNews.com/	Предприниматели – это люди, решающие проблемы. Мир полон проблем, но выявление проблем – это самый низкий уровень интеллекта. Вы должны быть в состоянии выйти за рамки этого, чтобы на самом деле предлагать решение. Предприниматели видят потребности вокруг них и с удовлетворением удовлетворяют эти потребности. В конце концов, все приносит пользу
4	Марк Шефер (Mark Schaefer) https://www.BusinessesGrow.com/	Я занимаюсь бизнесом уже 30 лет, и я беззастенчивый любитель бизнеса. Бизнес обычно изображается как сборище жадных злодеев, но это то, что действительно заставляет мир работать. Восстановление экономики будет осуществляться предпринимателями, а не пакетом стимулов. Многие экологические проблемы решаются крупными и малыми компаниями, а не правилами. Учитывая эту возможность, предприниматели решат наши энергетические вопросы, а не вводят в заблуждение государственные инвестиции. Даже большинство благотворительных фондов финансируются компаниями и корпоративными фондами. Поэтому я считаю, что акцент на образовании и предпринимательстве имеет жизненно важное значение не только для создания богатства, но и для всего нашего образа жизни
5	Мэт Чевронт (Matt Cheuvront) http://www.LifeWithoutPants.com/about/	Предприниматели создают возможности. Для своих клиентов. Для покупателей. Для людей, ищущих работу. Для идей. Предпринимательство прекрасно, потому что оно открывает двери к возможностям, которых мы никогда не знали. Представьте, если бы Марк Цукерберг не сел перед компьютером. Представьте, что Стив Джобс никогда не начал заниматься со Стивом Возняком. Где бы мы оказались? Идеи + бешеная деятельность создают возможности. Вот что такое предпринимательство.

1	2	3
6	Кристин и Шенон (Kristin and Shannon) https://bemorewithless.com/farewell-revolution-apparel/ {r}evolution Apparel	Роль предпринимателя заключается в содействии торговле, которая улучшает условия жизни всех участников. Предприниматель издает источники материалов и обеспечивает жизнь своим поставщикам. Затем она создает продукт, который добавляет ценность; который улучшает счастье или продвигает общество, не нанося вреда людям или планете в этом процессе. В конечном счете, предприниматели – это люди, которые перемещают общество – в каком направлении зависит предприниматель
7	Бамидел Онибалуси (Bamidele Onibalusi) https://www.writersincharge.com/blog/ (YoungPrePro.com)	Они меняют мир! Предприниматели создают предприятия, они вдохновляют людей на бизнес, и они учат людей уверенно делать все, что они хотят; вам не нужно тратить свою жизнь в офисе, работающем под кем-то еще, когда вы можете легко добиться большего благодаря своему бизнесу
8	Джо Фальтер (Jouh Falter) HelloFood.com">https://www.ifood.com (HelloFood.com)	Предпринимательство в конечном счете связано с инновациями. Предприниматели здесь, чтобы делать все лучше, изобретать новые способы их выполнения или вообще менять статус-кво.
9	Дат Максвелл (Dathch Maxwell) https://theFoundation.com/	Я не забочусь о бизнесе за отзыв. Меня волнует процесс предпринимательства. Мы считаем, что предпринимательство является самым большим средством для личного роста, самопознания и воздействия на мир
10	Бабатунде Оладеле (Babatunde Oladele) http://TRWconsult.com/	Я думаю, что предпринимательство – это предложение цен. Некоторые люди могут начать зарабатывать деньги. Но если продукт или услуга, которые вы предлагаете, не воспринимаются как ценные для рынка, ваши шансы на получение денег будут ограничены. В той мере, в какой рынок оценивает ценность вашей продукции, ваша итоговая прибыль будет увеличиваться
11	Джит Банери (Jeet Banerjee) https://www.StatFuse.com/	Я думаю, что предприниматели помогают миру расти, потому что все вокруг нас было построено предпринимателем в определенный момент времени

1	2	3
12	Ларри Келто (Larry Kelto) http://TheSolopreneurLife.com/	Я думаю, что предприниматели внедряют инновации, а инновации являются источником большинства человеческих достижений. Предприниматели рискуют и пробуют новые вещи, которых нет у других. Поэтому я считаю, что предприниматели несут ответственность за улучшение и развитие обществ
13	Адедиджи Опула (Adedeji Opoola) http://EazyAppetite.com	Предприниматели формируют мир, в котором мы живем; они меняют мир каждый день. На самом деле, я считаю, что предпринимательство решит значительную часть экономических проблем, с которыми мы сталкиваемся в настоящее время в этой части мира. Предприниматели формируют экономику, и именно поэтому многие страны стремятся создать для них наилучшую рабочую среду
14	Эйджей Лион (AJ Leon) http://aj-leon.com/PursuitOfEverything/	Я думаю, что предпринимательство – это просто холст, средство, с помощью которого можно выразить свое творчество, знание домена и искусство. Конечно, это больше искусство, чем наука. Предприниматели – великие исследователи нашего времени
15	Баси Даниэль (Bassey Daniel) http://SMEclub.net	Я считаю, что будущее каждой экономики лежит в руках предпринимателей. Каждая крупная экономика в мире сегодня должна своим господством и процветанием духу предпринимательства. Правительства могут сделать очень много. Хотя у капитализма есть свои недостатки, я считаю, что он по-прежнему лучше, чем другие варианты, поскольку он способствует творчеству, инновациям и быстрому развитию, поощряя свободное предпринимательство
16	Бернадетт Джива (Bernadette Jiwa) http://TheStoryOfTelling.com/	Предприниматели – мечтатели, которые «делают». Мир нуждается в людях, которые не только способны вообразить будущее, но и в тех, кто знает, как выйти и создать его. Предпринимательство – это все, что нужно для создания будущего, и любой, кто это делает, является настоящим предпринимателем

1	2	3
17	Йохан Нель (Johan Nel) http:// UmntuMedia.com	Предприниматели являются основой любого общества. Мы – разрушители старого, мы создаем будущее богатство, будущую торговлю, строим новые отрасли; мы внедряем инновации и продвигаем мир вперед
18	Майк Моррис (Mike Morris) http://Triplefy.com/	Предпринимательство – это свобода следовать своему собственному пути. Я считаю, что сегодня предприниматели играют очень важную роль в современном мире. Мы новаторы; мы делаем жизнь людей лучше и легче, предоставляя легкие решения сложных проблем. Предприниматели могут создавать рабочие места и улучшать окружающий мир
19	Марк МакГиннесс (Mark McGinness) https://LateralAction.com/	То, что мне очень нравится в бизнесе, – это стремление улучшить ситуацию. Я не думаю, что любой из нас может изменить мир в одинокую, но я твердо верю в эффект «пульсации» – что-то, что положительно влияет на людей и системы вокруг вас, и надеюсь, что это будет полезным вкладом
20	Дженни Блейк (Jenny Blake) http://LifeAfterCollege.org/	Предпринимательство – это создание ценности благодаря инновациям путем решения проблем, которые испытывают люди, или повышение эффективности существующего процесса
21	Марк Харай (Mark Harai) https://www.MarkHara.com/	Предприниматели сначала воображают, а затем строят свое будущее – и в этом процессе создают рабочие места и наставляют будущих предпринимателей делать то же самое

Продолжая эти рассуждения, можно кратко сформулировать высказывания Тито Филиппса (Tito Phillips) о том, что предпринимательство не является идеальным выбором для тех, кто просто хочет выжить. Предпринимательство – это идеальный выбор для тех, кто хочет жить полной жизнью в соответствии с их собственными условиями, и поэтому будет требовать больше от жизни, чтобы получить то, что они действительно хотят (значимость). «Предпринимательство – это использование вашей жиз-

ни, чтобы делать то, что вы действительно любите. Настоящий предприниматель в своем самом ядре является отступником; кто-то, кто стремится к созданию изменений, даже если это означает идти против нормы»¹.

Таким образом, все единогласно приходят к одному и тому же выводу: у каждого бизнеса, особенно нового, должно быть четкое и сжатое выражение его цели – его причина быть вне продуктов, которые она производит, или предоставляемых ею услуг. Отличный пример – от Whole Foods, который заявляет о своей цели просто как «Whole Foods, Whole People, Whole Planet» («Здоровая еда, здоровые люди, здоровая планета»).

Существует пять причин, почему такая цель является обязательной.

1. Цель для себя. Жизнь слишком коротка и слишком важна, чтобы тратить ее на нелюбимое дело, даже если вы являетесь владельцем бизнеса. В какой-то момент в вашей карьере наступит утро, когда вы проснетесь и спросите себя: «Что я на самом деле делаю?» Именно в этот момент вы почувствуете, что обычное зарабатывание денег путем делания/продажи чего-то, не дает вам достаточно мотивации. Однако, если ваш ответ на этот вопрос отражает конкретную, большую цель, у вас будет энергия и вдохновение для продолжения, и не только в тот день, но на всю оставшуюся жизнь.

2. Цель для ваших сотрудников. Ваши сотрудники или ваши коллеги ничем не отличаются от вас. Они также хотят чувствовать, что они способствуют достижению большего блага – что-то более значимое, чем удовлетворение требований к работе и получение зарплаты. Однако для них все по-другому, и отличается тем, что, в отличие от владельца бизнеса, у них может не быть врожденного представления о цели бизнеса. И ваша задача – дать эту цель сотрудникам, которая станет мотивационным механизмом для их дальнейшей успешной работы.

3. Цель для ваших клиентов. Будут ли люди покупать ваши товары только потому, что ваш бизнес служит большей цели? Обычно нет. Большинство людей должны осознавать конкрет-

¹ THE PURPOSE OF ENTREPRENEURSHIP: Why Did You Become An Entrepreneur? by Tito Philips, Jr. November 12, 2016. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/purpose-entrepreneurship-why-did-you-become-tito-jnr-antonio/> (дата обращения 01.11.2017).

ные, ощутимые выгоды от своих покупок. А для этого вы как владелец бизнеса, должны представлять потребности других.

4. Цель для вашего сообщества. Ваша община может быть маленьким городом или большим городом, в котором работает ваш бизнес. Все чаще наши общины – это наша нация и наш мир, которым нужна большая помощь. Во многих отношениях бизнес представляет собой лучший способ добиться значительных изменений в этих сообществах.

5. Дополнительная цель для вас. У каждого человека есть другая причина, помимо четырех только что приведенных, к тому, что они хотят достичь большой цели. Для некоторых это их вера. Для других это выполняет обещание члену семьи или другу или инвесторам. Это также может быть обязательством по особой причине. Независимо от того, каков конкретный мотив, существует, по крайней мере, еще одна очень важная причина для достижения деловых целей.

По словам Билла Олета (Bill Oulet)¹, профессора предпринимательства в Школе управления Масачусетского университета, существует три основных способа открыть свой бизнес:

- а) у вас есть прорывная технология;
- б) у вас есть идея;
- в) у вас есть страсть.

Остановимся кратко на каждом из них.

У вас есть прорывная технология. Это, пожалуй, самая знаменитая форма становления предпринимателем. Имена великих изобретателей, таких как; Генри Форд, Томас Эдисон, Ларри Пейдж и Сергей Брин из Google, Марк Цукерберг из facebook, Элон Муск из Теслы, Билл Гейтс из Microsoft и, конечно же, легендарный Стив Джобс приходят на ум в этой связи. Это необычные люди, чьи изобретения продвинули мир вперед. Они буквально изменили то, как мир работает через свои прорывные технологии. Предприниматели этой категории – исключительно одаренные умы. Их прорывные изобретения не являются ответом на существующие потребности рынка. Скорее, они просто создают новые потребности и новые рынки, которые никогда не существовали.

¹ Oulet B. Disciplined Entrepreneurship^ 24 Steps to a Successful Startup. – NY. John Wiley&Sons Inc., 2013. – 288 p.

У вас есть идея. Тесно следуя за людьми, которые становятся предпринимателем, создавая новые бизнесы из своих прорывных технологий, есть те, у кого отличные бизнес-идеи. Они не изобретают каких-либо прорывных технологий, они просто придумывают прорывные идеи, которые полностью меняют способ работы продукта или услуги или отрасли. Эти прорывные идеи затем переводятся в новые бизнес-проекты. На самом деле, их идеи, как правило, являются радикальным улучшением или изменением уже существующей бизнес-модели. Они буквально переворачивают старый способ с ног на голову и придумывают необычные способы решения той же задачи быстрее, лучше или дешевле, чем все существующие игроки на рынке.

Их гениальность заключается в том, чтобы придумать новые способы комбинирования различных процессов или подходов к решению конкретной проблемы или создания определенного продукта или предоставления конкретной услуги. Популярные примеры включают; DELL, Fedex, eBay, Wal-Mart, McDonalds, CNN, SouthWest Airlines, Starbucks, Amazon, Spanx и т.д. Это те идеи, которые можно назвать идеей миллиона долларов. Это не ваши повседневные идеи. Они приходят только к тем, чьи умы подготовлены к этому!

У вас есть страсть. Последний, но, безусловно, не самый худший способ стать предпринимателем и начать собственное деловое предприятие – это страсть. Из всех трех способов стать предпринимателем это, пожалуй, самый простой начальный уровень для всех. Любой, кто хочет взять на себя инициативу и риск предпринимательства, потребует от этого третьего варианта. Это вид предпринимательства для всех нас!

По сравнению с другими двумя вариантами, гораздо менее устрашающе становится предпринимателем, создавая новый бизнес вокруг своей страсти.

Первый требует большого уровня творческого гения в конкретной области. Второй требует отличного понимания и возможностей. Но начинать бизнес вокруг своей страсти не требует никакого редкого подарка, кроме тех, которые вы уже получили от рождения. Вам не нужно быть творческим гением, чтобы иметь страсть. Вам не нужно прозрение и возможность иметь страсть. Все, что нужно, чтобы страсть была живой.

Люди, которые становятся предпринимателем, начинают свой бизнес вокруг своей страсти, по-видимому, обычные люди, которые делают то, что делают необычно. Секрет заключается в их решении сделать что-то важное с тем, что они увлечены. Они просто берут то, что им давали с рождения, и сознательно принимают решение сделать что-то значимое. Они строят предприятия, которые имеют значение!

Речь идет не столько об изобретении, технологии или идее, сколько о своей страсти к решению конкретной проблемы.

Среди таких предпринимателей Опра Уинфри, Ричард Брэнсон, Томми Хилфигер, Мохаммад Юнус, Дональд Трамп, Роберт Кийосаки, Руперт Мердок, Сет Годин и др.

Перейдем далее к рассмотрению феномена предпринимательства в реалиях российской действительности.

Современное состояние, проблемы и основные тенденции развития предпринимательства в России

Сегодня малое и среднее предпринимательство – основа благосостояния развитых стран. В США, Англии, Франции этот показатель составляет более 50%, в Японии, а также во второй экономике мира Китае – 60%. В России доля малого и среднего бизнеса в ВВП – лишь 20%. Как ее увеличить?

Предпринимательская деятельность является важнейшим элементом любой рыночной экономики, т.к. она обеспечивает экономический рост, производство возрастающей массы разнообразных товаров, призванных удовлетворить количественно и, что важнее, качественно изменяющиеся потребности общества, различных его слоев и индивидов. Это – движущая сила развития современного рыночного хозяйства, поэтому важно разобраться в различных аспектах предпринимательства как социально-экономического феномена. Предпринимательство – это стиль хозяйствования, которому, присущи принципы новаторства, использование инновационных технологий, ориентации на нововведения в процессы производства, маркетинга, распределение и потребление товаров и услуг, а также независимость, ответственность и стабильность. Важной составляющей социально-экономического развития страны является малое предпринимательство. Малое предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать

и развиваться¹. Малое предпринимательство занимает определенную нишу в системе экономических отношений современного общественного устройства. В современной рыночной экономике развитие малого бизнеса является главным фактором создания конкурентоспособной экономики и государства в частности. В экономически развитых странах число малых и средних предприятий достигает 80–99% от общего числа предприятий, в этом секторе сосредоточены две трети экономически активного населения, производится более половины валового внутреннего продукта. Именно в сфере малого производства происходит большая часть всех инноваций, которые создают дополнительные рабочие места и формируют «средний класс». В этих странах проводится активная и последовательная политика по поддержке и развитию предпринимательства. В России нынешние возможности малого бизнеса пока ещё используются не на полную мощность. По статистическим данным, имеет место порядковое различие в численности малых предприятий между развитыми странами мира и Россией. Россия существенно уступает странам с развитой рыночной экономикой по степени «насыщенности» малыми предприятиями, в частности, на тысячу жителей. Так, на тысячу граждан в среднем приходится всего лишь 10 малых предприятий, тогда как в развитых европейских странах – не менее 35. Роль малого бизнеса в общественном производстве также существенно разнится от 10–11% ВВП в России, и до 50–60% в развитых странах мира².

Малое предпринимательство в Российской Федерации испытывает серьезные трудности, для преодоления которых необходима последовательная работа, прежде всего, по дальнейшему совершенствованию законодательства, финансовой поддержки малого бизнеса, повышению эффективности региональных программ развития малого и среднего предпринимательства, по регулированию экономики, устранению административных барьеров и преодолению коррупции. В возникшей ситуации в первую очередь необходимо выработать долгосрочную стратегию развития малого бизнеса в России, которая позволит разрешить про-

¹ Гражданкин В. А., Становление и развитие малого предпринимательства в России // Экономика. – 2009. – № 2. – С.182–185

² Дадаханова Р. Р. Современное состояние малого предпринимательства в России // Молодой ученый. – 2013. – №5. – С. 359–360.

блемы, связанные с процессом формирования новой социально-экономической системы страны. Именно сейчас, когда динамично развивающийся малый бизнес, особенно его инновационная сторона, является важнейшим фактором развития рыночной экономики, повышения благосостояния людей, улучшения социально-экономической сферы в стране, в первую очередь нужен государственный подход, чтобы малый бизнес был обозначен как объект, стратегической политики развития конкурентоспособного государства. Помимо выше сказанного для успешного развития малого бизнеса необходимо также иметь развитую правовую систему, включающую законы, эффективно защищающие предпринимателя. Формирование правовой среды решает многие проблемы, которые возникают на пути развития малого предпринимательства, начиная с момента регистрации, лицензирования и заканчивая процедурами банкротства и прекращения их существования; осуществлять искоренение административных барьеров, расходы на преодоление которых, по оценкам экспертов, на сегодняшний день достигают 10 % от выручки предприятия. Прежде всего, следует оградить малый бизнес от бюрократии, упростить процедуру регистрации, сократить число контролирующих органов и проверок, продолжить процесс сокращения числа лицензируемых видов деятельности и продукции (административное вмешательство в большей степени негативно отражается на малом бизнесе); слабо развитая система гарантий и страхования рисков для финансирования и кредитования малого бизнеса также ограничивает доступ средних предприятий к кредитным ресурсам. Кредиты в нашей стране выдаются только под залог или поручительство, которые далеко не всегда могут предоставить малые предприятия. Отсутствуют специальные банки для обслуживания малого бизнеса. В особо трудном положении оказываются частные предприятия малого бизнеса: невозможность получения кредита исключает возможность их конкуренции с иными предприятиями; решение проблем налогообложения, так как именно давление со стороны налоговой системы на малый бизнес выходит за пределы разумного в нашем государстве. Не продуманная четко налоговая политика способствует ещё большему уходу малого бизнеса в теневую сторону экономики, второстепенно работая на пользу криминальных структур.

Таким образом, говоря о важности развития малого бизнеса как фактора улучшения социально-экономической стороны государства, необходимо, чтобы малое предпринимательство стало одним из приоритетных направлений государственной политики. Помощь со стороны государства, а также содействие со стороны региональных органов власти могут оказать существенное влияние на прогресс малого бизнеса, формированию среднего класса, снятию социально-экономической напряженности, способствовать насыщению рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, развитию конкуренции и стабилизации цен. В настоящее время, Россия находится в той стадии, когда есть масса возможностей для создания новых проектов, внедрения инновационных технологий¹. Как показывает практика, достижения в части развития малого бизнеса в сфере социальной инфраструктуры имеют те из субъектов Российской Федерации, в которых разработаны, утверждены и реализуются программы, посвященные формированию в регионах благоприятной среды для развития малых предприятий; решению проблем занятости трудоспособного населения; насыщению рынка потребительских товаров и услуг за счет развития соответствующих производств в регионе; достижению высокой конкурентоспособности местной продукции, прежде всего на региональном рынке; сохранению и развитию имеющегося потенциала; поощрению конкуренции и преодолению монополизма отдельных хозяйствующих субъектов на местном рынке; созданию благоприятной (стабильной) социально-экономической обстановки в регионе.

Изменения в государственной политике РФ в отношении субъектов предпринимательства в 2016–2017 гг.

Рассмотрим далее *некоторые изменения в государственной политике* в отношении малых и средних предприятий, произошедшие в 2016 г. и вступившие в силу в 2016–2017 гг.²

С 1 августа 2016 вступило в силу Постановление Правительства № 265 о предельных значениях дохода от предпринимательской деятельности. В нём указаны лимиты доходов для субъектов

¹ Перечнева И., Анализ инвестиционной активности бизнеса // Эксперт-Урал. – 2012. – № 48. – С. 22–23.

² Малые предприятия в 2017 году – какие компании попадают в эту категорию. URL: <http://ppt.ru/malie-predpriyatia> (дата обращения 01.05.2017).

малого и среднего предпринимательства. Прежде, для определения того, подходит ли компания под критерии такого предприятия, оценивалась выручка от реализации. Теперь используется более широкое понятие «доход от предпринимательской деятельности». В расчёт берётся не только выручка с продаж, а все доходы по налоговому учёту. Разберёмся, какие организации и ИП в 2017 подходят под определение малого бизнеса.

Основные критерии определения малого предприятия 2017 г.

Чтобы считаться малым, средним или микро-предприятием в 2017 году, нужно подходить по трём основным параметрам: попадать в рамки лимита по размеру доходов; попадать в рамки лимита по численности сотрудников; попадать в рамки лимита по доле участия других компаний в уставном капитале. Представителями малого бизнеса считаются компании и предприниматели независимо от налогового режима, если они соответствуют условиям. Это могут быть фирмы и ИП на УСН, ЕНВД, патенте, ОСН. С 1 августа 2016 в расчёт максимального размера доходов за прошедший год включаются не просто вся выручка по кассе, а все доходы согласно налоговой декларации. Количество работников в 2017 году определяется на основании среднесписочной численности, отчёт по которой предоставляется ежегодно в налоговую инспекцию. Что касается долей в уставном капитале, то ФЗ № 209 от 24.07.2007 предусматривает исключения. Лимиты не распространяются на: акционеров высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики; участников проекта «Сколково»; компании, которые практически применяют новейшие технологии, разработанные их учредителями – бюджетными или научными учреждениями; компании, учредители которых включены в правительственный перечень лиц, оказывающих господдержку инновационной деятельности. А вот доходы за прошедший налоговый период оценивают по налоговым декларациям. Отдельно нужно отметить, что Федеральная налоговая служба в письме от 18.08.2016 № 14-2-04/0870@ «О направлении разъяснений по вопросам ведения единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства» разъяснила, какими критериями она руководствуется при внесении сведений в реестр малых и средних предприятий о хозяйственных обществах. Налоговики указали, что уточненные критерии отнесения экономических субъектов

к категории субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), установленные Федеральным законом от 29 декабря 2015 г. № 408-ФЗ, будут учитываться при внесении в реестр за период с 2016 по 2018 годы. Поэтому первые изменения в реестр, связанные с этим, будут внесены только при очередном формировании Реестра 10 августа 2019 года по состоянию на 1 июля 2019 года.

Единый реестр малых и средних предприятий.

С 1 августа 2016 года создан единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Его формирует Налоговая служба самостоятельно на основании отчётности субъектов малого бизнеса: сведений о доходах; среднесписочной численности сотрудников; данных из Единого госреестра юридических лиц и Единого госреестра индивидуальных предпринимателей; информации от других государственных органов. Для того, чтобы попасть в реестр, руководителям малых компаний и предпринимателям ничего делать не нужно. Доступ к списку малых и средних предприятий можно получить на сайте ФНС. Проверить, есть ли информация о вашем бизнесе в едином реестре МСП, можно уже сейчас. Достаточно ввести ИНН, ОГРН, ОГРНИП, название фирмы или ФИО ИП (что-то одно) в строку поиска. В добровольно-заявительном порядке можно дополнить информацию: сообщить о своей продукции, заключённых контрактах, участии в программах партнёрства. Если данных о вашем малом или среднем бизнесе нет в реестре, или они некорректны, подайте заявку на проверку с указанием верных сведений. Организации и предприниматели, сведения о которых будут отсутствовать в реестре, лишаются возможности использовать льготы, предусмотренные для МСП.

Льготы для малых предприятий в 2017 году

Небольшие компании и ИП, попадающие под перечисленные критерии, в 2017 пользуются следующими льготами: Они могут не устанавливать лимит наличных средств, находящихся в кассе (п. 2 Указания Банка России от 11.03.2014 № 3210-У). За хранение наличных в кассе свыше определённой суммы предусмотрен штраф по ст. 15.1 КоАП. Субъекты малого бизнеса могут держать в кассе деньги в любом количестве. Правда, если лимит наличных до этого был установлен на предприятии, то его необходимо отменить – издать соответствующий приказ. Приказ можно

оформить в любой момент – у малых предприятий есть такое право. Ведут в 2017 упрощённый бухгалтерский учёт (п. 4 ст. 6 ФЗ № 402). Для ИП эта льгота не актуальна, поскольку они и так освобождены от обязанности вести бухучёт. А вот компании амортизацию вправе начислять один раз в год, а не каждый месяц. Материальные производственные затраты списывать в полной сумме сразу, а не по мере использования. В каждом ПБУ перечислены упрощённые способы ведения учёта, которыми пользуются льготники. Микропредприятия могут даже вести бухгалтерский учёт сплошным методом регистрации хозяйственных операций.

Важно! Льготы по ведению бухучёта не распространяются на акционерные общества и ООО с доходами свыше 800 млн рублей, так как для этих компаний обязательно проведение аудита. Получают в 2017 субсидии от региональных властей – для спецрежимников регионы снижают налоговые ставки. Также для малого бизнеса на уровне регионов предусмотрены льготы по налогу на имущество. Также субъекты такого предпринимательства в 2017 имеют преимущественное право покупки государственной и муниципальной недвижимости, которая находится у них в аренде (ФЗ от 29.06.2015 № 158). С 1 января 2017 года микропредприятия вправе полностью или частично отказаться от принятия локальных нормативных актов, таких как правила внутреннего распорядка, графики сменности, положения о премировании и т.д. Но в таком случае работодатель включает все необходимые условия в трудовой договор с сотрудником. Такие трудовые договоры должны заключаться по типовой форме, которая утверждена Постановлением Правительства от 27.08.2016 № 585. Однако при утрате статуса микропредприятия работодатель в течение 4 месяцев должен будет восстановить все локальные нормативные акты. Проверки малых предприятий 2017 Для таких предприятий действуют сокращённые сроки проведения проверок. Любой контролирующий орган может проверять субъект малого бизнеса не дольше 50 часов в год. А для микропредприятий максимальный срок – 15 часов в год. В течение 2 лет (с 1 января 2016 до 31 декабря 2018) малым предприятиям предоставлены надзорные каникулы. В это время практически никакие проверки не грозят вашему бизнесу. К вам не придут санэпидемнадзор и пожарная инспекция. У вас не проверят лицензию на деятельность. Такую льготу для небольших компаний и ИП установил ФЗ от 13.07.2015. Но это касается только

плановых проверок. Если поступит жалоба от потребителя или у госорганов появится информация о нарушении фирмой закона, проверяющие придут с ревизией.

Налоговые каникулы для малого бизнеса в регионах

Еще одним бонусом для ИП, попадающих под критерии такого бизнеса, в 2017 является возможность получить двухлетние налоговые каникулы. Такое право имеют предприниматели, которые регистрируются впервые, занимаются производственной, научной или социальной деятельностью, либо оказывают услуги населению. Но для этого власти региона должны принять соответствующий закон. Подтверждение статуса малым предприятиям не требуется. Такое предприятие не нужно отдельно регистрировать и получать подтверждения того, что ваша фирма им является. Статус в дальнейшем также сохраняется автоматически. Достаточно того, что фирма или предприниматель соответствует перечисленным условиям. Причём, даже если в течение одного или двух лет вы превысите установленные лимиты, статус малого предприятия сохранится. Изменения статуса происходит, только когда максимальные показатели количества сотрудников, величины доходов или долей в капитале не соблюдаются три календарных года, идущих подряд (ч. 4 ст. 4 ФЗ № 209). В реестре, как уже было сказано выше, первые изменения статусов произойдут только в 2019 году. Однако для новых организаций и ИП действуют новые критерии и порядок учета в реестре.

Малым предприятиям доступны некоторые льготы и послабления при ведении бухучета, при налогообложении, они могут рассчитывать на господдержку в некоторых сферах деятельности. В прошлом году изменились требования, которые организации и ИП должны соблюдать как предприятия малого и среднего бизнеса. Критерии 2017 года, определяющие, относится ли субъект к малому предпринимательству, содержатся в обновленных положениях закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ и постановлении Правительства РФ от 04.04.2016 № 256 о лимитах дохода¹. Рассмотрим эти критерии и порядок их применения.

¹ Малое предприятие: критерии отнесения 2017. URL: <https://spmag.ru/articles/maloe-predpriyatie-kriterii-otneseniya-2017> (дата обращения 18.10.2017).

Закон 209-ФЗ: критерии отнесения к малым предприятиям

ИП, организации, КФХ, производственные и потребкооперативы могут быть отнесены к малым и средним предприятиям, если они соответствуют определенным условиям и лимитам, установленным законом № 209-ФЗ, а их доход не превышает пределов, установленных постановлением Правительства РФ № 265. Применяемая ими система налогообложения никак не влияет на данный статус.

Таблица 1.2

Критерии малого предприятия 2017

Критерий	Максимальный предел значений		
	Микро-предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие
Суммарная доля участия в уставном капитале ООО: – РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, общественных, религиозных организаций, благотворительных и иных фондов; – иностранных юрлиц, юрлиц, не являющихся малыми и средними предприятиями (пп. «а» п. 1 ч. 1.1 ст. 4 закона № 209-ФЗ)	25%	25%	25%
	49%	49%	49%
Среднесписочная численность работников ИП и организаций за прошедший год (п. 2 ч. 1.1 ст. 4 закона № 209-ФЗ)	до 15 чел.	до 100 чел.	101-250 чел.
Доход ИП и организаций, полученный за прошедший год (постановление Правительства РФ от 04.04.2016 № 265)	120 млн руб.	800 млн руб.	2 млрд руб.

Главные критерии малого предприятия (табл.1.2), это:

- **доля участия** иных организаций в капитале (не применяется к ИП),
- **прошлогодняя среднесписочная численность** работников (не применяется к ИП без работников),
- **размер дохода за прошлый год.**

Первый критерий отнесения предприятия к малому бизнесу – **лимит доли участия** – не распространяется на следующие предприятия:

- АО, чьи акции относятся к акциям инновационного сектора экономики,
- организации, применяющие на практике результаты интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат их учредителям – бюджетным, образовательным и научным учреждениям,
- предприятия – участники проекта «Сколково»,
- организации, учредители которых предоставляют господдержку инновационной деятельности.

Такие критерии отнесения к малым предприятиям, как **численность работников и доход** с 01.08.2016г. определяются по-новому:

- вместо средней численности работников теперь нужно брать во внимание среднесписочную численность, в которую не входят внешние совместители и работники по договорам ГПХ;
- выручка как самостоятельный критерий отнесения предприятия к субъектам малого предпринимательства больше не применяется – теперь нужно учитывать общую сумму дохода предприятия: выручку, внереализационные доходы, стоимость безвозмездно полученного имущества, дивиденды и другие доходы, перечисленные в ст. 250 НК РФ. Показатель дохода берется из налоговой декларации.

Какие критерии малых предприятий в 2017 году применяет ФНС?

Налоговая служба в 2016 г. создала единый реестр предприятий малого бизнеса, ознакомиться с которым можно на сайте ФНС. Он формируется на основании данных ЕГРЮЛ и ЕГРИП, деклараций, отчете о среднесписочной численности и других показателей. Налоговики разъяснили, как будет формироваться

реестр с учетом новых критериев отнесения предприятий к малому бизнесу в своем письме от 18.08.2016 № 14-2-04/0870.

Категория субъекта малого бизнеса может измениться, если в течение 3-х лет подряд предельные значения критериев дохода и численности работников будут выше или ниже установленных. Это значит, что статус субъекта малого предпринимательства сохранится, даже если для средних, малых предприятий и микропредприятий критерии будут превышены в течение года или двух лет.

В 2016 г. малыми предприятиями признавались ИП и организации, чья выручка и численность сотрудников не превышали лимитов в течение 2013–2015 гг. Новые критерии отнесения предприятия к категории малых предприятий в 2017 г. ФНС учитывает при включении в реестр вновь созданных ИП и организаций, а первые изменения статусов нынешних малых предприятий произойдут только в 2019 г.

Подтверждать свой статус малые предприятия, если они включены в единый реестр, не должны.

АО – малое предприятие (критерии отнесения)

К сектору малого бизнеса может быть отнесено и акционерное общество, если оно соответствует требованиям ст. 4 закона № 209-ФЗ. Для АО критерий, определяющий принадлежность к малому предприятию – это доход, а также численность работников, соответствующие тем же лимитам, что и для остальных организаций (п. 2 и 3 ч. 1.1 ст. 4 закона № 209-ФЗ, постановление Правительства РФ от 04.04.2016 № 265).

Обязательный аудит: критерии 2017 для малого предприятия

Должны ли малые предприятия проходить обязательный аудит? Согласно закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ обязательному аудиту, в частности, подлежат (ст. 5 закона № 307-ФЗ):

- все акционерные общества,
- организации, чья выручка без НДС за предшествующий отчетному год превысила 400 млн руб., либо сумма активов по балансу на 31 декабря предыдущего года превысила 60 млн руб.

Малые предприятия, критерии в 2017 г. которых соответствуют перечисленным, проходить аудит обязаны.

Преимущества малых и средних предприятий

Критерии 2017 года при их соблюдении позволяют оставаться субъектом малого предпринимательства неограниченное время. Этот статус дает ИП и организациям, в частности, следующие преимущества:

- применение пониженных налоговых ставок при использовании спецрежимов, если это предусмотрено региональным законом,
- ведение упрощенного бухучета, применение кассового метода, представление упрощенных форм баланса и отчета о финансовых результатах в ИФНС (кроме малых предприятий, подлежащих обязательному аудиту),
- до 31.12.2018 г. малому бизнесу не грозят плановые проверки надзорных органов: пожарных инспекций, лицензионного контроля и прочих (ст. 26.1 закона от 26.12.2008 № 294-ФЗ),
- получение государственных субсидий, участие в государственных проектах поддержки малого бизнеса.

В табл. 1.3 приведены статистические данные о количестве юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 01.08.2016¹.

В приложении 1 приведены те же самые данные, только внутри каждого федерального округа в разрезе регионов². Картина распределения количества малых предприятий по федеральным округам в 2014 году демонстрирует неравномерное распределение предприятий. По количеству малых предприятий, включая микро-, лидируют Центральный федеральный округ и Приволжский федеральный округ – соответственно, 27,3% и 17,5% от общего количества малых и микропредприятий (диаграмма 1). На 3-ем месте Северо-Западный федеральный округ, на долю которого приходится 15,8% всех малых предприятий, на 4-м месте – Сибирский федеральный округ, 14, 4% всех микро- и малых предприятий. В остальных округах доля микро- и малых предприятий не превышает 10%.

¹ Источник данных: Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – Федеральная налоговая служба.

² Источник данных: Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – Федеральная налоговая служба.

Таблица 1.3

Количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, сведения о которых содержатся в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 01.08.2016¹

	из них									
	Всего			Юридических лиц			Индивидуальных предпринимателей			
	всего			из них			всего			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Российская Федерация	5,523,765	2,594,355	2,335,579	238,796	19,980	2,929,410	2,900,085	28,953	372	
Центральный ФО	1,636,987	899,171	803,309	87,431	8,431	737,816	731,213	6,511	92	

¹ Источник данных: Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства – Федеральная налоговая служба.

Окончание табл. 1.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Северо-Западный ФО	629,902	357,442	323,180	31,875	2,387	272,460	269,894	2,536	30
Южный ФО	569,388	172,704	155,424	15,926	1,354	396,684	393,304	3,341	39
Северо-Кавказский ФО	188,631	43,956	39,478	4,116	362	144,675	143,808	856	11
Приволжский ФО	1,016,076	458,048	410,518	44,171	3,359	558,028	551,158	6,781	89
Уральский ФО	482,238	233,439	212,380	19,493	1,566	248,799	245,914	2,847	38
Сибирский ФО	653,465	299,308	272,275	25,246	1,787	354,157	350,085	4,018	54
Дальневосточный ФО	245,699	104,242	94,742	8,875	625	141,457	139,652	1,787	18
Крымский ФО	101,379	26,045	24,273	1,663	109	75,334	75,057	276	1

Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства публикуются Федеральной службой государственной статистики (Росстатом) ежегодно, по результатам обследований субъектов МСП.

В 2016 году Росстат провел сплошное федеральное статистическое наблюдение за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2015 год, в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В обследовании приняли участие все виды субъектов малого и среднего предпринимательства России, включая предприятия – юридические лица и индивидуальных предпринимателей. Итоги сплошного наблюдения позволят уточнить данные по сектору, которые, в основном, собираются на выборочной основе. Первые результаты будут опубликованы официально в конце 2017 года на сайте Росстата www.gks.ru. Приведем фрагментарно некоторые из них.

Состояние сектора МСП на начало 2015 года

По состоянию на 1 января 2015 года, по данным Росстата, в Российской Федерации зарегистрировано и действует 4,5 млн субъектов малого и среднего предпринимательства, на которых занято более 18 млн человек, что составляет 25% от общего числа занятых в экономике (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 01.01.2015 г. (по итогам 2014 года)¹

	Микро-предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	Индивидуальные предприниматели	Все категории МСП
1	2	3	4	5	6
Количество субъектов МСП, тыс. ед.	1868,2	235,6	13,7	2413,8	4531,3

¹ Малое и среднее предпринимательство в России. 2015: статистический сборник. – М.: Росстат, 2015. – 96 с.

Окончание табл. 1.4

1	2	3	4	5	6
Доля в секторе МСП, %	41,2	5,2	0,3	53,3	100%
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	4431,1	6 358,4	1585,8	5645,7	18 021*
Оборот (выручка) субъектов МСП от реализации товаров (работ и услуг), млрд рублей	9699,3	16 692,9	5027,8	10 447,5	41 867,5

Количество занятых в секторе МСП составляет 25% от общей занятости в экономике. *Справочно:* численность занятых в экономике по состоянию на конец 2014 г. составляла 71 539 тыс. чел. *Источник:* Труд и занятость в России. 2015: стат.сб. – М.: Росстат, 2015. – 274 с.

Основу сектора МСП по количеству хозяйствующих субъектов составляют ИП – 2,4 млн или 53,3% всех МСП и микропредприятия – 1,9 млн или 41% всех МСП. Малые предприятия составляют 5,2%, а средние – 0,3% от общего количества субъектов МСП. При этом на микропредприятиях и в сегменте ИП трудится более половины всех занятых в секторе МСП – 55%.

Динамика сектора МСП за 2010–2014 гг.

В течение 2010–2014 гг. по количеству предприятий сектор МСП демонстрировал положительную динамику только для категорий малых и микропредприятий, хотя за последние 2 года темпы роста и этого сегмента существенно замедлились (табл. 1,5). Так, количество микро- и малых предприятий за 5 лет выросло на 28% – с 1644,3 тыс. в 2010 году до 2103,8 тыс. в 2014 году. Количество микропредприятий в 2014 году увеличилось почти на треть по сравнению с 2010 годом и достигло 1868,2 тыс. Вместе с тем, прирост микропредприятий в 2014 году по сравнению с 2013 годом составил 40 тыс., что составляет лишь 2,2%.

Таблица 1.5

Основные экономические показатели деятельности малых и средних предприятий, 2010–2014 гг.¹

Показатели	Малые предприятия										Средние предприятия					
	всего					в том числе микропредприятия										
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014	
Число предприятий (на конец года), тыс.	1644,3	1836,4	2003,0	2063,1	2103,8	1415,2	1593,8	1760,0	1828,6	1868,2	25,2	15,9	13,8	13,7	13,7	
Среднесписочная численность работников, без внешних совместителей, тыс. человек	9790,2	10421,9	10755,7	10775,2	10789,5	3320,0	3864,4	4248,9	4322,9	4431,1	2426,7	1964,4	1719,5	1630,7	1585,8	
Оборот предприятий ²⁾ , млрд. руб.	18933,8	22610,2	23463,7	24781,6	26392,2	5609,2	7028,3	8347,4	9101,3	9699,3	7416,2	5150,4	4710,6	4717,5	5027,8	
Среднемесячная начисленная заработная плата работников, руб.	12367	15743	16711	17948	19201	10612	12855	13898	15039	15774	17246	19824	21537	23961	26065	

¹ Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. – М.: Росстат., 2015. – 96 с.

Рост количества малых и микропредприятий отмечен на фоне снижения количества средних предприятий. Их количество по итогам 2014 г. составило 13,7 тыс., как и в 2013 году. При этом почти двукратное уменьшение количества средних предприятий в 2013 году по сравнению с 2010 годом – 25,2 тыс. – объясняется уточнением перечня предприятий с учетом критериев отнесения к категории МСП – по обороту и доле капитала. Наиболее сложный критерий – доля в уставном капитале. Иногда этот критерий уточнялся не только по непосредственным учредителям среднего предприятия, но и по организациям, создавшим его учредителей.

Количество занятых на малых и микропредприятиях в 2010–2014 гг. также продемонстрировало положительную динамику: занятость на микропредприятиях выросла на 34% (с 3320 тыс. чел. в 2010 году до 4431,1 тыс. чел. в 2014 году), а занятость на микро- и малых предприятиях выросла на 10,2% (с 9790,2 тыс. чел. в 2010 году до 10 789,5 тыс. чел. в 2014 году).

Оборот микро- и малых предприятий за 5 лет стабильно рос и составил в 2014 году 26 392,2 млрд руб., что на 40% выше, чем в 2010 году – 18 933,8 млрд руб. В связи с уточнением перечня средних предприятий в период 2010–2014 гг. сравнивать данные по ним за этот период некорректно. Показатели оборота малых и микропредприятий для этих округов составляют 36,6% для ЦФО, 18,3% для ПФО и 10,7% для СФО.

Хотя правительство и старается создать все условия для активного развития малого бизнеса в стране, пока эти меры не принесли желаемого результата. В рамках правительственных мер были упрощены процедуры регистрации предпринимателей были уменьшены количества проверок, а так же разработаны программы для оказания помощи начинающим предпринимателям.

Однако по-прежнему остается много проблем препятствующих развитию частного предпринимательства. Огромной проблемой остается получение кредитов субъектами малого бизнес. Банки с неохотой выдают кредиты малым предприятиям, предпочитая более крупные и надежные компании.

Глава 2. ПУТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (инвестиционно-финансовый аспект)

2.1. Инвестиционные инструменты, способствующие развитию предприятий малого бизнеса

2.1.1. Типология инвесторов

Сегодня малый бизнес в России развивается довольно медленно и противоречиво. Для развития субъектов малого бизнеса существуют компании-инвесторы, которые созданы для того чтобы обеспечить выполнение функций: финансовой, кадровой, информационной, технологической, образовательной и другими видами поддержки.

Венчурный рынок во всем мире является одним из основных источников финансирования инновационных проектов.

В настоящее время на развитые страны приходится 55% от общего объема мировых инвестиций [17].

Из рисунка 1, представленного ниже, видно, что Россия осталась далеко позади на мировом инвестиционном рынке, а в первую десятку входят США, Гонконг, Китай, Нидерланды, Великобритания, Сингапур, Индия, Бразилия, Канада и Франция. По оценкам ЮНКТАД общий объем поступивших в Россию инвестиций составил около 1,7 млрд долларов против 20,95 млрд долларов годом ранее.

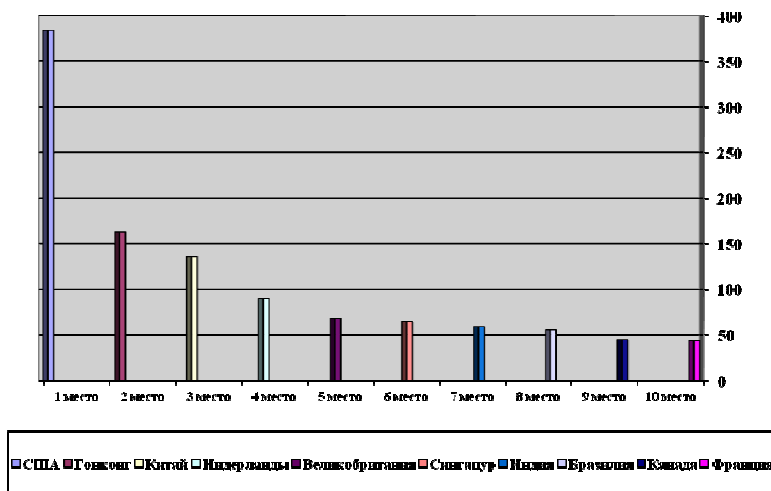


Рис. 1. Десятка стран-лидеров по притоку иностранных инвестиций в 2015 году, млн долларов

О нежелании зарубежных компаний вкладывать деньги в Российскую экономику свидетельствуют и данные рейтинга BDO International Business Compass, который ежегодно разрабатывается Гамбургским институтом мировой экономики [18]. Среди 174 стран в 2015 году Россия занимает сотую строчку рейтинга – это ниже Никарагуа, Парагвая, Вьетнама и других развивающихся стран.

Падение поступлений подтверждают и данные Центробанка России, которые свидетельствуют о том, что из зарубежных стран за первое полугодие объем прямых иностранных инвестиций в Россию составил около 4,34 млрд долларов. Это самый низкий показатель за последние пять лет, а по сравнению с аналогичным показателем прошлого года они снизились более чем в 2,4 раза[19].

Таким образом, новых инвесторов на российском рынке стало гораздо меньше, а старые спешат уходить – в конце года многие из них начали особенно активно избавляться от акций российских компаний.

Не хотят больше инвесторы связываться и с производственными активами, так как считают бизнес в России бесперспективный. Закрытие иностранных предприятий продолжилось и в 2015

году, как в промышленности, так и в сфере услуг. В 2015 году закрылось производство автомобилей Opel, а уже за первую половину года с российского рынка ушло 30 моделей авто. Представители General Motors объяснили это нежеланием вкладывать деньги в рынок с неясными перспективами.

Основными подходами к определению государственной поддержки малого бизнеса являются:

- традиционный подход, представляющий собой совокупность мероприятий благоприятствующий развитию мелкого производства и торговли. Недостатком такого подхода является единичная помощь бизнесу, не предполагающее системного воздействия[20];

- системный подход. Эффективность этой поддержки зависит от ее системной организации. Система государственной поддержки включает такие виды, как: экономическую, финансовую, административную, имущественную, информационную, методическую, образовательную [21];

Система государственной поддержки характеризуется взаимодействием связей, например, такой элемент системы, как региональный Фонд поддержки предпринимательства связан с другими элементами и отвечает за некоторые характеристики системы в целом. Поэтому исследование государственной поддержки в рамках системного подхода предполагает не только изучение системы как целостности, обладающей выраженными границами и набором составляющих ее элементов, но и определение структурных и функциональных взаимосвязей [22, с. 135–139].

- социально-политический подход к государственной поддержке предпринимательства, когда предпринимательство рассматривают как политическую силу, а государственную поддержку как способ привлечения данной силы на свою сторону [23];

Традиционный, социально-политический, системный подходы рассматривают направления государственной поддержки субъектов МСП, которые включают формирование нормативно-правовой базы, наличие финансовой, консультационной и других видов поддержки, снижение административных барьеров, формирование и реализацию программ поддержки, создание специальных органов, осуществляющих государственную поддержку МСП (например, фонды), предполагают развитие инфраструктуры.

– программно-целевой подход. Программно-целевой подход предполагает следующую цепочку планирования и управления: цели – программы – ресурсы – план – реализация плана – новые цели или корректирование имеющихся.

Программно-целевое управление начинается с выявления и четкой постановки конечных целей. Цели отражают обычно желаемую ситуацию, к которой должна перейти система управления из заданной ситуации через определенный период времени, после решения ряда проблем [24].

2.1.2. Венчурное финансирование малого бизнеса

Во многих развитых странах все большее признание получает венчурное финансирование малого бизнеса – вложение денежных средств в уставный капитал растущих компаний, с высокими рисками не возврата вложенных средств. Название происходит от английского «venture», что переводится как рисковое предприятие [25].

История развития венчурного финансирования начинается с Соединенных Штатов Америки, 50–60-е годы XX века. Основателями этого бизнеса считаются американские капиталисты Том Перкинсон, Франк Кофилд, Брук Байерс и Юджин Клейнер. Они разработали концепцию рискового финансирования, основанная на достижении партнерского соглашения с целями, задачами, правами, обязанностями и всевозможными рисками. Такая компания получает carried interest – фиксированный процент от прибыли (около 20%) [26, с. 9–13].

История российского рынка прямых и венчурных инвестиций началась в 1993 г. с приходом в Россию крупных фондов прямых инвестиций под управлением Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). В это время было создано 11 региональных венчурных фондов [27].

Российская Федерация является самой большой страной, владеет огромными запасами сырьевых ресурсов, но темпы развития отечественной экономики оставляют желать лучшего, поэтому необходимо искать новые способы развития экономики [28, с. 178–180].

В настоящее время развитие венчурного инвестирования является приоритетным направлением инновационной политики

России. Для нашей страны проблема развития венчурного финансирования имеет особое значение.

По данным Российской Ассоциации венчурного финансирования, в Российской Федерации действует 62 общероссийских фонда, 8 региональных Фондов содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, 23 основных венчурных фондов (фонды прямых инвестиций) и 30 зарубежных фондов и компаний (полный список которых представлен на сайте «Инновационные проекты малого бизнеса. Портал информационной поддержки инновационных проектов» [29].

Инфраструктура поддержки венчурного бизнеса в России на сегодняшний день достаточно развита и включает в себя ВИФ, РВК, Российскую корпорацию нанотехнологий, российские и региональные венчурные ярмарки, систему коучинг-центров, систему информационной поддержки – Интернет-портал по венчурному предпринимательству, систему подготовки специалистов для венчурного предпринимательства, специализированные биржевые площадки по торговле акциями высокотехнологичных компаний, не котируемых на фондовых биржах. Реализуется Федеральная целевая программа поддержки малых предприятий, в том числе венчурных проектов[30].

Использование относительно новых форм финансирования может положительным образом отразиться на экономике страны, в частности ВВП. Венчурное финансирование, по сравнению с банковским кредитованием, имеет отличительные особенности:

- венчурный инвестор вкладывает денежные средства в уставный капитал предприятий малого бизнеса без гарантии возврата вложенных средств. Денежные средства предоставляются на неоговоренный срок, в отличие от банковского кредита. В перспективе инвестор может получить определенную долю акций, которая будет оговорена;

- инвестор, в отличие от банков, особенно глубоко и тщательно рассматривают деятельность компании, в которую собирается инвестировать денежные средства;

- инвестор не имеет возможности вернуть затраченные средства (законным путем), если инвестиция оказывается неудачной;

- перед вложением денежных средств в акции, инвестор изучает бизнес-план компании, инвестиционную привлекательность;

– венчурные инвесторы готовы вкладывать средства в наиболее рискованные проекты.

Позволим себе несколько статистических данных. По данным Российской Ассоциации венчурного финансирования в Российской Федерации по итогам 2015 года число действующих фондов прямых и венчурных инвестиций достигло 360 (рост 3,5% по сравнению с 2014 годом при том, что в 2014 году аналогичный показатель составил 8,1%, в 2013 году – 20,6%, в 2012 – 46,7%). При этом число новых фондов в 2015 году пополнилось исключительно за счет венчурных фондов (86% в 2014 году) [31].

Несмотря на увеличение объемов рискованного инвестирования, существуют ограничения для развития венчурного института:

- отсутствие нормативно-правовых актов, гарантирующие функционирование механизма венчурного финансирования малого бизнеса;
- ограниченное количество инвестиционных ресурсов, которые бы способствовали развитию венчурного сектора;
- использование преимущественно иностранных инвестиций и недостаточное участие российских;
- отсутствие квалифицированных специалистов и руководителей венчурных фондов;
- недостаточная информационная поддержка;
- непрозрачность российского бизнеса для венчурного инвестора, что затрудняет поиск проектов под инвестиции [32].

Венчурный бизнес – это совокупность творческой составляющей, свободы выбора, желания получить максимум. По моему мнению, проблема венчурного бизнеса состоит в нехватке заинтересованных лиц и «мозгов» способных получить желаемый результат и стать конкурентоспособными. Отсутствие привлекательных инвестиционных проектов, является губительным для увеличения количества технологически творческих идей и инновационных компаний.

России пока не удается набрать максимальную массу технологических идей и инновационных компаний, способных привлечь российских и иностранных венчурных инвесторов. И причина не столько в недостатке денег, сколько в отсутствии числа перспективных и привлекательных для инвесторов проектов.

Среди важнейших проблем, стоящих на пути развития российской венчурной индустрии, можно выделить:

- несовершенство законодательной базы;
- недостаточное количество проектов с высоким экономическим потенциалом, привлекательных для венчурных инвесторов;
- низкую активность банков, пенсионных фондов и страховых компаний в венчурном инвестировании;
- недостаточную надёжность механизмов защиты прав инвесторов.

Для перехода на инновационный путь развития России требуется укрепить имеющиеся и создать новые институты развития экономики.

2.1.3. Фонды прямого инвестирования

Термин «Прямые инвестиции» (private equity) широко стал известен в конце 1980-х годов, преимущественно в США. На самом деле, рынок прямых инвестиций появился значительно раньше и связан с появлением: Charterhouse Development Capital в 1934 году и «3i» в 1945 году (в Европе), а также American Research and Development Corporation (ARD) в 1946 году (в США).

Фонды прямых инвестиций вкладывают денежные средства в активы компании или приобретают контрольный пакет акций. Суть деятельности фонда состоит в том, чтобы вложить активы, реализовать бизнес-план и затем вывести средства с долей прибыли [35].

Итак, прямые инвестиции – вложение денежных средств инвесторами в компании или в отдельные проекты, обеспечивающие владение более 50% акций компании. Средний размер фонда прямого инвестирования в Европе определяется примерно 140 миллионов евро [34].

Главной задачей является совместная работа с партнером по ускорению развития и повышению капитализации.

Рассмотрим эволюцию развития прямых инвестиций в Европе в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Эволюция развития прямых инвестиций в Европе [33]

Год	Индустрия прямых инвестиций
1907	Создание Bessemer Trust
1934	Формирование Charterhouse Development Capital
1945–1946	Создание в Европе Industrial and Commercial Finance Corporation (позднее Zi) и в США American Research and Development Corporation (ARD)
1972	Основание Kleiner Perkins, Sequoia Capital, Sofinnova Partners, Adams Street Partners
1973	Основание US NVCA
1983	Основание EVCA
1985–1987	Создание Blackstone Group и Carlyle
1993	EVCA публикует руководство по оценкам компаний
1996	Публикация первых статистических данных по деятельности европейской индустрии прямых инвестиций
2001	В Европе объем мобилизованного венчурного капитала превосходит капитал, мобилизованный для выкупов
2002	В Европе объем капитала, инвестированного в выкупы, превышает объем венчурных инвестиций
2006	Рекордный уровень мобилизации капитала в Европе – 112 млрд евро
2007–2009	Самый крупный в истории Европы выкуп – 14,1 млрд евро (Alliance Boots)

В России действует фонд прямых инвестиций (РФПИ) – инвестиционный фонд, созданный для привлечения иностранных инвестиций в лидирующие компании наиболее быстрорастущих секторов российской экономики. Зарезервированный капитал фонда – 10 миллиардов долларов. Российский фонд прямых инвестиций инвестировал и одобрил для этих целей более 760 млрд рублей, из них 70 млрд рублей – средства РФПИ и более 690 млрд рублей – средства соинвесторов, партнеров и банков.

РФПИ также привлек более 25 миллиардов долларов иностранного капитала в российскую экономику [36].

Фонд создан в июне 2011 года по инициативе Президента и Председателя Правительства Российской Федерации.

Миссия фонда – стать стимулом привлечения иностранных инвестиций, квалифицированных специалистов в экономику России.

Цели фонда:

- привлекать иностранные инвестиции в экономику России;
- осуществлять доходные инвестиции.

Основные задачи:

- обеспечить приток иностранных инвестиций;
- максимизировать доходность на инвестированный капитал;
- способствовать модернизации российской экономики;
- привлечь лучшие мировые технологии и кадры в Россию;
- обеспечить прозрачность управления фондом [37].

Финансирование компании производится за счет скупки фондом дополнительных выпусков ее акций. Компания получает деньги, а фонд – пакет акций, дающий право на оперативное управление активами через совет директоров. Фонды прямых инвестиций похожи на венчурные фонды: инвестирование в компании через выпуск ценных бумаг с последующей их продажей. Все же существуют различия между венчурными фондами и фондами прямого инвестирования, представленные в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Различия между венчурными фондами и фондами прямого инвестирования [38]

Характеристика	Венчурный фонд	Фонд прямого инвестирования
1	2	3
Объект инвестирования	Компании на начальном уровне развития (startup)	Компании с продолжительным сроком существования
Организационно-правовая форма инвестируемых компаний	Кроме акционерных обществ финансируют общества с ограниченной ответственностью	Могут финансировать только акционерные общества

Окончание табл. 2.2

1	2	3
Наличие пакета акций	Блокирующий пакет акций (25%+1)	Стремятся приобрести контрольный пакет акций
Запрещено законодательно		Выступать учредителями компаний – объекта для инвестирования и участвовать в первичном размещении акций

Каждому этапу развития компании свойствен свой тип инвестирования (табл. 2.3). Нишей венчурного инвестирования является – «стартап».

Таблица 2.3

Тип инвестирования в зависимости от стадии развития компании

Тип инвестирования	Стадия на момент начала инвестирования	Инвестор
«Посевное»	«Посевная»	Бизнес-ангелы, государственные и другие некоммерческие «посевные» фонды
Венчурное	Стартап	Венчурные фонды
Прямое	Ранний рост, расширение	Фонды прямых инвестиций

Для прямых и венчурных инвестиций свойственны инвестиционные цепочки: на разных этапах к финансированию компании подключаются все более крупные инвесторы, при этом стоимость компании возрастает.

2.1.4. Бизнес-ангелы

Термин «Бизнес-ангел» появился в начале XX века в Нью-Йорке. Так называли частных инвесторов, которые финансировали театральные постановки на Бродвее «из-за любви к искусству». В США термин «бизнес-ангелы» определяется как инве-

стирование капитала частными лицами в инновационные предприятия, имеющие потенциал развития [39].

Инвестиции данных инвесторов являются очень рискованными. Бизнес-ангелы предоставляют инвестиции на более длительный срок (до 7 лет), без залогов за пакет акций в компании, одновременно вкладывающие средства в несколько компаний с использованием процедуры *due diligence* (проверка инвестируемых проектов), тем самым снижая риски вложений [40].

«Бизнес-ангельское» (частное) инвестирование – важнейший элемент экономики, которое направляет финансы в инновационные, штурмовые проекты, тем самым закладывает «фундамент» благополучного будущего не только для себя, но и всей страны.

Бизнес-ангелы – это профессионалы, высокообразованные, главным образом в области делового администрирования или инженерных и естественнонаучных дисциплин, имеющие опыт работы в бизнесе. Согласно исследованиям, проведенным в ЕС, возраст большинства бизнес-ангелов составляет 40–65 лет, 95% из них – мужчины. Они инвестируют лишь небольшую часть своего состояния, следовательно, их финансовое положение не ухудшается. Однако бизнес-ангелы не являются филантропами, так как основной мотивацией их деятельности является перспектива роста стоимости вложенного капитала [41].

Цель вложений средств бизнес-ангелов – рост стоимости проинвестированных ими компаний за счет разработки и продвижения на рынок высокотехнологичных продуктов. Основной доход бизнес-ангел получает на «выходе» через продажу своей доли (пакета акций) за стоимость, значительно превышающую первоначальные вложения. Несмотря на высокие риски, бизнес-ангельское инвестирование является одним из самых высокодоходных видов бизнеса, способных принести инвестору не менее 70% годовых [42].

Венчурный капитал, предоставляемый бизнес-ангелами, принято называть «терпеливым» капиталом (*patient capital*), т.к. проинвестировав компанию, они не требуют выплаты доли процентов около 5 лет (инвестиционный период). При выходе из компании, они не продают принадлежащий им пакет акций на фондовой бирже, а оставляют право покупки владельцам [43].

От бизнес-ангелов начали свой путь к развитию бизнеса Intel, Yahoo, Amazon, Google, Fairchild Semiconductors и многие другие ведущие бренды.

По оценкам, сделанным в Великобритании и США, бизнес-ангелы инвестируют в компании в 2–5 раз больше капитала, чем венчурные фонды. Согласно оценкам, количество финансируемых бизнес-ангелами компаний в 30–40 раз превышает количество компаний, финансируемых представителями формального венчурного капитала. По оценкам в США насчитывается до 1 млн бизнес-ангелов, в Европейском Союзе – более 100 тыс., а количество потенциальных бизнес-ангелов превосходит число действующих в 3–4 раза [44, с. 29–31].

Необходимо обозначить особенности финансирования бизнес-ангелами:

- гибкое принятие решения об инвестировании в связи с собственными финансовыми критериями;
- бизнес-ангелы финансируют в новые технологические компании, которым свойственен высокий риск;
- дешевле привлекать средства от независимых инвесторов, чем от других финансовых структур [45, с. 14].

Чтобы рассчитывать на инвестиции бизнес-ангела, малые фирмы должны быть «investor-ready» [46, с. 358–362]:

- бизнес-ангелы должны быть готовы к появлению крупного инвестора и, как следствие, к частичной потере самостоятельности;
- наличие грамотного бизнес-плана;
- руководители фирмы должны обладать навыками, необходимыми для роста компании;
- хорошо организованный финансовый учет;
- постоянный мониторинг рынка.

Если фирма заручилась поддержкой со стороны бизнес-ангела, она приобретает выгоду:

- новый «игрок в команде», разделяющий интересы компании и заинтересованный в ее развитии;
- обучение опыту по мере роста компании;
- иная, объективная точка зрения на рыночную ситуацию и бизнес;
- быстрый рост фирмы.

Бизнес-ангелы, как правило, действуют анонимно, не афишируют свои возможности по инвестированию капитала. Это затрудняет для предпринимателей выход на потенциальных неформальных инвесторов. Одно из наиболее эффективных решений проблемы недостатка информации и разрыва между спросом и пред-

ложением – это учреждение сетей бизнес-ангелов (business angels networks, или business introduction services). Цель этих сетей – дать возможность предпринимателям представить свои проекты сразу большому числу как действующих, так и «девственных» ангелов. Сети бизнес-ангелов широко распространены в США и Великобритании; известно, что они существуют также во Франции и Австралии [47].

Сети бизнес-ангелов действуют на основе Интернет. Инвестиционные проекты помещаются в сеть предпринимателями или организациями, специализирующимися на инкубировании малого бизнеса или на привлечении финансирования. Инвестор получает доступ к базе данных об инвестиционных проектах, выбирает заинтересовавший его проект, отправляет запрос предпринимателю проекта с именем и номером телефона потенциального инвестора. Предприниматель, в свою очередь, принимает решение о сотрудничестве с инвестором или отклонение его предложения.

Главной задачей сетей бизнес-ангелов является предоставление точной и актуальной информации об инвестиционных проектах, которые могут их заинтересовать. Опыт зарубежных компаний показывает, что неформальный рынок венчурного капитала очень важен для предприятий малого бизнеса. Поддержка бизнес-ангелов сопровождается не только финансированием фирм, но и всесторонней поддержкой в ведении бизнеса. Неформальный рынок венчурного капитала может сыграть важную роль в развитии малого инновационного бизнеса в России.

2.1.5. Посевные инвесторы

Посевные инвестиции – самый значительный тип инвестирования в стартапы на стадии сверхраннего развития с огромными рисками.

При наличии высоких финансовых рисков, данный вид финансирования отличает и высокая окупаемость инвестиций в случае благоприятного исхода, нежели на иных этапах развития компании.

В России в 2009 году был создан Фонд посевных инвестиций РВК и в 2010 году Фонд «Сколково». Этот этап стал важнейшим шагом к развитию инвестирования на ранней стадии развития, требующий меньше затрат на одну компанию.

Хотя посевные инвестиции появились сравнительно недавно и играют роль предварительных инвестиций в стартап, все-таки относятся к венчурному финансированию.

На начало 2009 года в России насчитывалось от 15 до 25 относительно устойчивых формализованных групп – сетей, клубов, фондов и синдикатов, объединяющих от 10 до 50 ангелов каждая [48].

Недостатком и основным барьером развития венчурных инвестиций является недостаток информации на ранней стадии. Для решения этой проблемы, первым шагом стало создание посевного исследования [49].

Рассмотрим особенности посевных инвестиций венчурного проекта в табл. 2.4.

Таблица 2.4

Особенности посевной стадии венчурного проекта

Источники инвестиций	Финансирование бизнес-ангелами
Объемы инвестиций	Привлечение посевных инвестиционных фондов
	Привлечение государственных инвестиционных фондов
	Использование грантов и целевых программ
	Не превышают 1 миллиона долларов
Статус проекта	Имеются первоначальные оценки будущего денежного потока
	Компания только-только формируется
	Имеется общее представление бизнеса: расчеты затрат, сметы расходов, технические задания.
	Формируется команда
	Предпринимательская квалификация инвесторов невысокая. Инвестор передает свои знания, привлекаются новые специалисты.
	Изучается рынок, есть наработки для продвижения продукта
	Отсутствие регистрации интеллектуальной собственности, возможно незавершенность разработки
	Финансовые затраты: аренда небольшой площади, маркетинговые исследования, НИОКР, создание опытной (штучной) партии товара.

Первое в России посевное исследование прошло в 2012 году. Целью посевного исследования явилось: выявление основных направлений деятельности венчурных инвестиций посевной стадии; определение механизмов развития и инструментов.

Необходимо выполнение несколько условий, для получения посевных инвестиций стартапом:

- команда мечты. Представляет собой состав из двух партнеров, каждый из которых имеет большой опыт работы в той области, в которой планируется создаваться стартап. Первый – отличный управленец, который обладает превосходным пониманием рынка и способностью вести переговоры. Второй – первоклассный разработчик IT-программ, который может применить имеющиеся навыки при разработке стартапа;

- быстрый, внезапный рост проекта.

Главный критерий различия стадий «посев» и «стартап» заключается в том, что стартап – это действующая компания, развивающая свое производство, тогда как «посевная» – это бизнес, приходящийся на начальную стадию формирования. Основные различия между этими стадиями приведены в табл. 2.5.

Таблица 2.5

Характерные различия стадий «посев» и «стартап»[50]

Характеристика	Посевная	Стартап
1	2	3
Будущий денежный поток	Не имеет возможности достоверного прогнозирования	Прогнозируется с существенной степенью достоверности
Формирование компании (юридического лица)	Идет процесс формирования	Формируется
Бизнес-план	Имеются отдельные его элементы: расчеты затрат, сметы расходов, технические задания, а также общее видение бизнеса	Имеется четкий бизнес-план, содержащий экономическое обоснование проекта
Команда	Находится на стадии формирования, известны лишь отдельные члены	Сформирована

1	2	3
Предпринимательская квалификация основателей компании	Может быть невысокой, инвестор активно передает знания в области управления бизнесом	Команда способна самостоятельно решить базовые задачи развития бизнеса. Участие инвестора требуется лишь в «узких местах»
Рынок	Изучается, есть общее его видение и отдельные наработки по продвижению создаваемого продукта	Рынок изучен, потребители определены, разрабатывается маркетинговая стратегия
Интеллектуальная собственность (ИС)	Допускается незавершенность разработок и отсутствие регистрации ИС	Первоначальный пакет интеллектуальной собственности сформирован и защищен
Производство/предоставление услуг	Налаживается	Налажено опытное производство, ведутся работы по организации массового производства/предоставления услуг
Требуемые инвестиции	0,1–1 млн долл.	1–5 млн долл.
Преобладающий тип затрат инвестора	Регистрация компании, заработной платы членам команды, аренда небольшого помещения, работы по оформлению ИС, закупка сырья и деталей для опытных образцов, окончание разработки продукта, работы по анализу рынка и началу продвижения продукции	Расширение штата сотрудников, выполнение наиболее дорогих работ по регистрации ИС, работы по созданию массового производства/предоставления услуг (аренда более просторного помещения, закупка оборудования), маркетинговые исследования, реклама, создание имиджа предприятия, затраты по продвижению продукции, оборотные средства
Встречи инвестора и команды	Частые неформальные встречи «без галстука»	Частые встречи в рамках формальной процедуры в установленные сроки

Главной особенностью является то, что риски на стадиях «посев» и «стартап» также имеют разную природу. Если для «посевого» финансирования основной риск связан с неопределенностью перспектив проекта, то для стартапа – с нехваткой оборотных средств и крупными затратами по развертыванию производства. Поэтому объем инвестиций в стартап существенно превышает вложение в «посевное» предприятие.

Стартап или стартап-компания (от англ. start-up – запускать) – компания с короткой историей операционной деятельности. Это молодая, небольшая компания, деятельность которой связана с любой инновационной технологией (интернет, нанотехнологии, медицина и т.д.) [51].

Стив Бланк предлагает более развернутое и полное определение стартапа, который рассматривается им как компания, находящаяся на начальной стадии своей деятельности, организованная на деньги основателей и стремящаяся увеличивать свои активы по мере развития продукта, в надежде, что на него появится спрос [52].

Эрик Райс – предприниматель, автор книги «Бережливый стартап» («The Lean Start-up») предлагает своё определение этого термина. Стартап – это предприятие, которое предназначено для доставки нового продукта или услуги в условиях крайней неопределённости. Цель запуска стартапа – желание найти способ создания и продажи товара или услуги, за которые клиенты будут готовы платить [53].

Пол Грэм в своём определении стартапа делает существенное дополнение к мнению других «классиков» стартап-движения. Грэм называет стартапом компанию, которая разработала быстрорастущую и успешную бизнес-модель. По мнению Грэма, сеть кафе тоже может называться стартапом, если новые заведения сети открываются достаточно быстро. Если просто предприниматель открыл одно кафе без планов расширять свой бизнес и удовлетворён текущим состоянием дел, то его бизнес не является стартапом [54].

Термин «стартап» появился в 1939 году в США. Дэвид Паккард и Уильям Хьюлетт – студенты Стэнфордского Университета создали проект, который и был назван стартапом, что означало начинать, стартовать. В последствии размеры этого проекта достигли огромных масштабов и он стал успешной компанией.

Стартапом ошибочно называют все сайты, которые чем-то отличаются от предыдущих. К примеру, копией стартапа Facebook, а не первородком считаются «ВКонтакте», «Одноклассники.ру». Другой пример стартапа – YouTube. Самое большое хранилище популярных видеороликов. Википедия, Twitter и другие интернет сайты, популярные в России.

В Европе другое понимание понятия стартапа. Там считается что спартап – это не результат разработки, а готовая компания, которая выпускает новую продукцию или предлагает услуги. В пример можно привести всемирно известные стартап-компании Microsoft (основатели – Билл Гейтс и Пол Аллен), Apple Computer inc. (основатели Стив Джобс и Стив Возняк), Google (основатели – Лэрри Пэйдж и Сергей Брин).

Для стартап-компаний и продуктов стадии развития протекают в одинаковые пять стадий: посевная (seedstage); запуск (startupstage); пост (growthstage); расширение (expansionstage); «выход» (exit stage).

Остановимся подробнее на каждой стадии развития.

Первая стадия – посевная, характеризующаяся способом реализации бизнес идеи. На этом этапе нет четкого представления о том, как нужно воплотить идею в жизнь, чтобы она приносила деньги. На данном этапе «умирает» большинство стартапов из-за отсутствия источников финансирования.

Следующая стадия – запуск или ее еще называют посевная. Проводится анализ рынка, создается бизнес-план, тестируется первая версия продукта. Очень важно обозначить концепцию бизнеса и потенциальных клиентов. Руководителю целесообразно продемонстрировать творческое начало, настойчивость, деловую хватку и силу духа в борьбе на обладание рыночной ниши.

Рост основывается на достижение компании точки безубыточности и получение первой прибыли. Продукт пользуется спросом и завоевывает рыночную нишу. Необходимо совершенствоваться и развиваться. Поэтому можно привлекать инвесторов, с оговоркой доли, которую вы готовы отдать.

Стадия расширения говорит сама за себя. Цель, поставленная в бизнес-плане, достигнута – компания узнаваема, рынок освоен, прибыль становится стабильной, но основатель желает двигаться вперед. Поэтому возможен выход на другие рынки или покупка нового предприятия.

И наконец, стадия выхода или «зрелости». Компания достигает эпогея своего развития. Именно на «выходе» инвесторы финансировавшие проект принимают решение выйти из компании и продают свою долю. Они получили прибыль, ради которой шли на авантюру. Но так поступают не все инвесторы. Некоторые сохраняют свою долю, ради получения постоянного дохода. Эта стадия последняя в развитии стартапа, так как у фирмы есть штат опытных сотрудников, отлаженные процессы и механизмы работы. Название этапа «выход» свидетельствует лишь о выходе инвесторов из игры.

Таблица 2.6

Отличительные черты стартапов

Особенность	Пояснение
Направленность на новый продукт или услугу. Путь в неизвестность	Создатели продвигают новую идею, благодаря этому способны конкурировать даже с самыми успешными компаниями
Бизнес-идея	Имеет огромную ценность для стартапов, так как предвещает перспективы развития
Молодость создателя	Средний возраст новатора 25 лет. Они отличаются упорством, целеустремленностью и главное наличием новаторских идей
Максимальное вложение средств при 100% риске	Это тот случай, когда на карту поставлено все и даже больше
Работа ради идеи	Интерес направлен в сторону идеи и ее продвижения, а результат – прибыль, имеет лишь второстепенное значение
Работа в команде во главе с лидером	Трудно развивать идею в одиночку, поэтому необходима команда заинтересованных лиц. Каждый «игрок» выполняет свою функцию: планирование бизнеса, исследование рынка, поиск клиентов, поставщиков, инвесторов
Недостаток финансирования	Главный признак стартапа – отсутствие денег. Инвесторы заинтересованы в свежих идеях и прибыли

Сегодня в мире заметна тенденция роста числа сделок на поздних стадиях развития. При этом наблюдается увеличение числа больших сделок, наряду с сокращением выходов. Рассмотрим мировую ситуацию венчурного финансирования (табл. 2.7).

Таблица 2.7

**Сравнение объемов рынка венчурного инвестирования
в России и за рубежом [55]**

В млрд долл.

Регион	Объем венчурного инвестирования		Количество сделок
	2014	2015	2015
Мировой рынок, всего	61,2	98,5	5 640
Европа	8,5	9,8	1 115
Азия	19,9	28,3	1 018
США	35,2	47,2	3 329
Россия – евразийская страна	45,3 млрд руб.	33,9	241

Из таблицы 11 видно, что на всемирном росте рынка венчурных инвестиций Россия в 2015 году снизила свои темпы. За 9 месяцев 2015 года объем российского рынка венчурных инвестиций снизился на 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 33,9 млрд руб. В 2015 году снизилось количество сделок на 17 и составило всего 241, что ниже на 7% по сравнению с 2014 годом. Иная картина обстоит в США. За 9 месяцев 2015 года рынок венчурных инвестиций увеличился на 34% и составил 47,2 млрд долларов. В аналогичном периоде 2014 года объем – лишь 35,2 млрд долларов.

В Европейском регионе за 9 месяцев 2015 года объем венчурных инвестиций составил 9,8 млрд долларов, что меньше на 15% по сравнению с прошлым периодом. А в азиатском регионе, объем рынка венчурных инвестиций составил 28,3 млрд долларов, что больше на 42% по отношению к 2014 году. Число сделок также увеличилось и составило 1018 против 870 сделок 2014 года. Лидером является Китай, имеющий 80% объема венчурных инвестиций в азиатском регионе.

Исследования зарубежного опыта показывают, что предприятия малого бизнеса за рубежом используют весь спектр возможных источников финансирования, что существенно повышает возможности малых предприятий и расширяет спектр их деятельности. Особенно важным этот момент становится при запуске новых проектов.

В России банковские структуры практически не финансируют стартапы либо делают это, выставяя поистине драконовские условия предпринимателям. К тому же, предпринимательская культура у нас находится еще на достаточно низком уровне, предприниматели порой не знают всех возможностей получения финансовой помощи.

На основании вышеизложенного в данной работе предлагается теоретико-методологический подход к разработке комплекса инвестиционных инструментов, основанный на использовании смешанных источников финансирования, отличительной особенностью которого является синергетическое комбинирование банковских кредитных продуктов с венчурным финансированием, использованием фондов прямого инвестирования, привлечением бизнес-ангелов и посевного финансирования, что позволяет восполнить недостатки только банковских кредитов и ведет к повышению эффективности деятельности бизнес-структур.

2.1.6. Принципы финансирования проектов и меры поддержки субъектов малого бизнеса

Существуют традиционные принципы финансирования проектов, к числу которых можно отнести:

- принцип разделения риска, особенностью которого является уменьшения риска за счет использования деятельности в нескольких объектах;
- принцип приоритетности проекта в связи с выполнением первоочередных задач;
- принцип экономической конкуренции подразумевает соперничество предпринимателей;
- принцип контролируемости основывается на контроле всех подсистем системы;
- принцип возвратности актуален для кредитных соглашений;
- принцип субсидирования подразумевает безвозмездную государственную выплату.

Для системного формирования комплекса принципов к существующим принципам в работе добавлены авторские принципы финансирования: принцип защищенности; значимости продукции/услуг предприятий малого бизнеса; прозрачности деятельности.

Рассмотрим существующие и авторские принципы финансирования проектов с их достоинствами и недостатками в табл. 2.8.

Таблица 2.8

Принципы финансирования проектов малого бизнеса

Принцип	Особенности	Достоинства	Недостатки
1	2	3	4
Существующие принципы			
Разделения риска [56]	риск уменьшается за счет использования в текущей деятельности вместо одного объекта нескольких более мелких объектов аналогичного назначения	ожидаемые последствия от одного неблагоприятного события сокращаются за счет уменьшения «размеров» отдельного объекта	при разделении вероятность реализации риска возрастает пропорционально увеличению количества объектов
Приоритетности проекта	особенность заключается в выполнении первостепенных, основных задач, исходя из общей структуры плана развития проекта	Работа над действительно важными и необходимыми задачами; решение вопросов в соответствии с их неотложностью	возможны разногласия в вопросах определения приоритетных задач
Экономической конкуренции	отличительной особенностью является соревнование (соперничество) предпринимателей	возможность получения сверхприбыли	сокращение доходов по мере обострения конкуренции
Контролируемости	проектируемая система не должна содержать в своей структуре ни одной подсистемы, которая была не контролируема для вышестоящего уровня.	своевременное выявление угроз	конфликт интересов, увеличение затрат и привилегий
Возвратности	предполагает, что переданные в долг ценности в оговоренной заранее форме (кредитном соглашении), чаще всего денежной, будут возвращены кредитору	дает возможность заемщику поддерживать кредитные отношения с кредитором на постоянной основе	не гарантирует кредитору полную и своевременную возврату вложенных средств

1	2	3	4
Субсидирования [57]	представляет собой целевую и безвозмездную гос.выплату на открытие предпринимательской деятельности.	деньги выдаются безвозмездно	недостаточная доходная база местных бюджетов; временной фактор; наличие подробного бизнес-плана; предоставление отчетности о целевом использовании субсидии
Авторские принципы			
Защищенности	осуществление деятельности в защищенном ключе (изменения в законодательстве) и имея поддержку и гарантии со стороны частных инвесторов и органов власти	концентрация внимания на производстве продукции или услуг при условии гарантированной защиты	невозможно учесть всех интересов и особенностей бизнеса
Значимости продукции/услуг предприятий малого бизнеса	определяется экономической выгодой для производителя, важно соотношение себестоимости и выручки на рубль вложенных средств	востребованность товаров/услуг на внешнем и внутреннем рынке, что приводит к удовлетворению потребностей потребителей	неконкурентоспособность может привести к утрате доли рынка и потере бизнеса
Значимости продукции/услуг предприятий малого бизнеса	определяется экономической выгодой для производителя, важно соотношение себестоимости и выручки на рубль вложенных средств	востребованность товаров/услуг на внешнем и внутреннем рынке, что приводит к удовлетворению потребностей потребителей и собственников	неконкурентоспособность может привести к утрате доли рынка и потере бизнеса
Прозрачности деятельности	предоставление доступной и понятной информации о бизнесе тем, на кого она влияет или может повлиять	максимальное сосредоточение интересов инвестора на бизнесе	привлечение внимания конкурентов, что может привести к товарам «двойникам» тем самым снизить рыночные позиции и прибыль бизнеса

В Российской Федерации помощь субъектам малого и среднего бизнеса предоставляют институты поддержки бизнеса. Целью институтов является создание благоприятных условий для возникновения «малой экономики» в промышленном производстве, строительстве, торговле, транспорте, связи, сферах инноваций и высоких технологий, услуг предприятиям и населению и др.

Характеристику деятельности институтов поддержки малого и среднего бизнеса рассмотрим в табл. 2.9.

Таблица 2.9

Институты поддержки малого и среднего бизнеса в России

Наименование института	Характеристика
1	2
Федеральный портал малого и среднего предпринимательства Министерство экономического развития Российской Федерации [58]	Осуществляет поддержку малого и среднего бизнеса в области государственного нормативно-правового регулирования. Проводит лекции по предоставлению и распределению субсидий малому бизнесу, предлагает мероприятия по различным критериям развития на основе прогноза экономического развития
Общероссийская общественная организация «ОПОРА РОССИИ» [59]	Создана в 2002 году. Деятельность направлена на создание благоприятных условий развития деятельности малых предпринимателей.
Торгово-промышленная палата Российской Федерации [60]	Оказывает содействие российским предпринимателям.
Акционерное общество «Российская венчурная компания» (АО «РВК») [61]	Главная цель деятельности – способствованию созданию в России индустрии венчурного инвестирования с увеличением финансовых ресурсов
Российский микрофинансовый центр (РМЦ) [62]	Создан в 2002 году, как организация микрофинансирования. Поставленные задачи – способствование развитию малого бизнеса, повышение уровня жизни слоев населения с невысоким уровнем доходов. Партнеры РМЦ: ассоциации банков (Ассоциация российских банков, Ассоциация региональных банков «Россия»), кредитных кооперативов (Национальный союз организаций финансовой взаимопомощи, Лига кредитных союзов), профессиональные объединения предпринимательского сообщества (ТПП России, ООО «ОПОРА РОССИИ»), вузы (Высшая школа экономики, Академия народного хозяйства при Правительстве РФ, Академия менеджмента и рынка)

1	2
Фонд содействия инновациям [63]	Образованный в 1994 году. Задачи фонда – обеспечение благоприятной среды для предпринимательской деятельности, совершенствование научной деятельности и создание инновационных сегментов
Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса (РАПМСБ) [64]	Создано в 1992 году. Основная задача – информационная и финансовая поддержка российского малого и среднего предпринимательства. Занимается разработкой законопроектов, распоряжений, указов, инструкций, программ поддержки малого бизнеса

В соответствии с федеральным законом №209-ФЗ к компетенции органов государственной власти субъектов Российской Федерации по вопросам развития малого бизнеса относятся создание и реализация мер направленных на помощь субъектам малого бизнеса с учетом различных особенностей.

Система финансовой поддержки субъектов малого бизнеса, основанная на федеральном уровне включает в себя следующие направления:

- программа поддержки субъектов малого бизнеса в агро-промышленном комплексе, реализуемая Минсельхозом России [65];
- программа содействия самозанятости безработных граждан, реализуемая Минтрудом России [66];
- программы поддержки малого бизнеса в инновационной сфере, реализуемые «институтами развития» (Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фонд «Сколково», АО «Российская венчурная компания», ОАО «РОСНАНО» [67] и ряд других);
- программа финансовой поддержки малого бизнеса, реализуемая Минэкономразвития России;
- программы льготного кредитования и предоставления гарантий, реализуемые Внешэкономбанком [68].

Все существующие меры поддержки субъектом малого бизнеса в России можно разграничить на две категории [69]:

- нефинансовые инструменты (имущественная поддержка);
- финансовые инструменты.

Рассмотрим каждую категорию поддержки в отдельности.

Нефинансовые инструменты. В соответствии со статьей 18 Федерального закона 209-ФЗ имущественная поддержка субъектов малого и среднего бизнеса, образующая инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, которая осуществляется органами государственной власти и органами местного самоуправления в виде передачи во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов:

- на возмездной основе (по рыночным ценам);
- безвозмездной основе;
- льготных условиях (по ценам или условиям более выгодным, чем рыночные).

Серьезным барьером для малого бизнеса был и остается доступ к объектам недвижимости.

С момента вступления Федерального Закона № 209-ФЗ в законную силу были сформированы меры имущественной поддержки субъектов малого бизнеса:

а) специальный налоговый режим. Налоговым кодексом Российской Федерации определены специальные налоговые режимы для субъектов малого бизнеса [70]:

- упрощенная система налогообложения (УСН);
- единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД);
- единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН);
- патентная система налогообложения.

В Налоговый кодекс РФ внесены корректировки, в целях развития предпринимательской деятельности. В частности: отменены налоги от субсидий по программе Минэкономразвития; отменен НДС на имущество приобретаемое у субъектов РФ [71]; увеличили границы доходов налогоплательщиков до 60 миллионов рублей [72]; сократили отчетность по УСН; ставка УСН снизилась до 5%.

В целях заинтересованности властей в создании благоприятных условий развития малого бизнеса с начала 2013 года в отдельную категорию выведена патентная система налогообло-

жения в виде отдельного налога на доход для разных видов деятельности.

Для стимулирования развития малого бизнеса на этапе создания в 2014 году принят Федеральный закон 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», предусматривающий установление налоговой ставки в размере 0% в течение двух налоговых лет («налоговые каникулы»), для впервые зарегистрированных предпринимателей на период с 2015–2020 годов[73].

При введении «налоговых каникул» законом РФ могут быть определены ограничения на применение налоговой ставки 0% в виде:

- ограничения средней численности работников;
- ограничения предельного размера доходов от реализации.

При нарушении ограничений предприниматель лишается льготной налоговой ставки в 0% и уплачивает налог по налоговой ставке за период в котором нарушены ограничения.

На основании Федерального закона №237-ФЗ «О внесении изменений в статью 22 Федерального закона «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» с 2014 года введена система начисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды для индивидуальных предпринимателей в зависимости от уровня годового дохода[74].

б) государственный заказ. С 2014 года действует Федеральный закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» который внес изменения в систему государственных закупок[75]:

- с 1 января 2014 года квота по закупкам для малых предприятий увеличена и составляет не менее 15% годового объема закупок;
- отменен перечень товаров, работ, услуг, которые должны закупаться у субъектов малого бизнеса;
- увеличена максимальная цена контракта с 15 до 20 млн рублей при закупках у субъектов малого бизнеса;

– обязательно составлять отчет об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства с перечнем контрактов и не произошедших закупках;

– введено требование к подрядчику со стороны заказчика в отношении привлечения к исполнению контракта субподрядчиков – субъектов малого бизнеса.

в) минимизация административных барьеров. В 2013 году Минэкономразвития России совместно с АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» представили проект из 12 «дорожных карт» – план действий по государственному регулированию наиболее острых проблем в развитии малого бизнеса. Россия входит в двадцатку стран по инвестиционному климату к 2018 году – это является стимулом реализации мероприятий «дорожная карта».

Также для поддержки развития предприятий малого бизнеса, принято указание №3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» от 11 марта 2014 года, отменяющий обязанность ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями [76].

г) доступ к инфраструктуре. Внесены изменения в законодательство, в отношении ответственности за нарушения в области подключения к различным сетям. Установлены типовые формы договоров на присоединение к электросетям для потребления энергии до 750 кВА. Приняты льготные тарифы за подключение к электросетям: для потребителей с мощностью до 15 кВт стоимость составляет 550 рублей, от 15 до 100 кВт вносится авансовый взнос 5% от стоимости оплаты с последующими платежами в рассрочку на 3 года [77].

Финансовые инструменты поддержки предприятий малого бизнеса. В России существует Федеральная программа поддержки МСП (далее программа), которая дает право субъектам подать заявку на любое мероприятие в рамках программы для поддержки субъектов малого бизнеса. В программу вошли различные меры поддержки: содействие малому инновационному бизнесу, лизинг, экспорт товаров, поручительства, выдача грантов, займы, модернизация, подготовка кадрового состава и др. [78].

а) грантовая поддержка, осуществляемая в форме субсидий (до 300 тыс. рублей) в рамках государственной программы Минэкономразвития с определенной оговоркой. Получить грант могут лишь зарегистрированные или работающие не менее года субъекты малого бизнеса. Приоритетом пользуются зарегистрированные безработные или находящиеся под сокращением работники, молодежь, субъекты социального бизнеса. Данный инструмент поддержки является основным механизмом сокращения безработицы. По итогам анализа, проведенным Минэкономразвития, 90% предпринимателей получившие поддержку в виде гранта в 2011 году продолжают свою деятельность.

б) совершенствование кадрового потенциала: обучение, повышение квалификации, переподготовка персонала в рамках программы Минэкономразвития для сферы малого бизнеса. Из бюджета выделяются субсидии на следующие цели:

- самостоятельный выбор образовательного учреждения и обучения по сертификатам;
- отбор предпринимателями образовательного учреждения на основе конкурса;
- частичная оплата субъектами малого бизнеса за образовательные услуги (субсидии).

в) создание бизнес-инкубаторов – определенных структур, помогающих выжить малому бизнесу на этапе начинания. Они предоставляют субъектам малого бизнеса основные средства на основе конкурса. Реализация программы создания бизнес-инкубаторов реализуется с 2005 года.

В частности, аренда производственных помещений. Первый год – оплата в виде 40% от общей стоимости, второй год – 60%, а третий не более 100%. Также предоставляются консультационные услуги в области оформления документов, изучения рынка товаров и услуг, кредитования. С 2005 года открыты и действуют 132 бизнес-инкубатора общей площадью 279,9 тыс. кв. м, в которых размещено более 2 тыс. предпринимателей с годовым оборотом более 8,3 млрд рублей.

г) микрофинансирование. Данный инструмент поддержки направлен на снижение процентных ставок по кредитам, таким образом расширить возможность доступа субъектов малого бизнеса к финансовым ресурсам. Так как у них нет возможности воспользоваться банковскими продуктами, из-за низкой ликвидности,

отсутствия кредитной истории и обеспечения в нужных объемах и т.д. Объем финансирования микрофинансовыми компаниями не должен превышать 1 млн рублей и срока возврата 3 года.

По итогам 2015 года в России действуют 73 региональные микрофинансовые организации и более 100 муниципальных фондов (с общей суммарной капитализацией в размере около 20,0 млрд рублей, которые смогут предоставлять микрозаймы на сумму до 3 млн рублей на срок до 3 лет по льготной ставке, не превышающей 10% годовых), созданных по программе Минэкономразвития России [79, с. 71–73].

д) лизинг. Данная программа обеспечивает субсидиями МСП на совершенствование лизинга оборудования по категориям:

- частичная уплата процентов по лизинговым договорам;
- субсидии на выплату первоначального взноса по договору;
- использование целевых грантов начинающим малым предпринимателям.

Также, возможно компенсирование затрат по кредитным процентам, выданным на производственные нужды: строительство и ремонт здания, покупка оборудования в сумме до 10 млн рублей.

е) модернизация (совершенствование) производства. В программу Минэкономразвития включены меры по модернизации производства предприятий малого бизнеса:

- субсидии до 10 млн руб. на выплаты процентных ставок по кредитам;
- помощь со стороны центров инжиниринга по проектированию, созданию и использованию новых технологий, маркетинговые исследования рынка, привлечение компаний к реализации моделей. В Российской Федерации созданы 30 центров инжиниринга. Цель – создание высокотехнологичных и эффективных производств.

Также создаются и реализуются мероприятия по привлечению парков и технопарков. К началу 2014 года действуют 5 государственных промышленных парков в 4 регионах (Республика Татарстан, Белгородская, Ивановская, Ярославская области). За первые четыре месяца 2015 г. в России инициировано создание более 10 промышленных парков, появилось 7 новых резидентов. Также в промышленных парках с начала года открыт ряд произ-

водств, часть из которых является уникальными для нашей страны [80, с. 147].

В России с 2013 года ведется поддержка государственных и частных промышленных парков, оказывающих помощь малому бизнесу. На создание государственных промышленных парков в 2007–2014 годах из федерального бюджета выделено 4877,23 млн рублей. На развитие частных промышленных парков в 2013–2014 годах из федерального бюджета выделено 480,48 млн рублей и профинансировано 4 объекта в 2 регионах (Воронежская область – индустриальный парк «Перспектива», Республика Татарстан – промышленный парк на территории технополиса «Химград», Камский индустриальный парк «Мастер», промышленный парк «Тюлячи») [81]. Цель технопарков – обеспечение благоприятными условиями развития субъектов МСП, в области научных, инновационных разработок.

ж) предоставление гарантий. Гарантийные организации действуют в целях обеспечения поручительства по обязательствам субъектов малого бизнеса. Поручительства могут предоставляться в рамках кредитного договора, займа, аренды, банковской гарантии. Количество выданных гарантий за весь период существования программы достиг 40 тысяч, что позволило предприятиям привлечь более 255 млрд рублей.

В 2014 году Правительство Российской Федерации осуществило задачу по созданию национальной системы гарантийных организаций. Была создана ОАО «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий». Основная задача – поддержка инвестиционных проектов неторгового сектора субъектов малого и среднего бизнеса, минимизация рисков кредитования и возможность получения дополнительной финансовой помощи. Первые выданные гарантии Агентства зафиксированы 30 июня 2014 года [82].

2.2. Организационная бизнес-модель финансовой поддержки предприятий малого бизнеса при поиске инвестора и запуске стартапа

По мнению Стива Бланка, стартап – это временная организация связанная с инновациями, созданная для поиска повторяемой, прибыльной и масштабируемой бизнес-модели [83].

Термин «бизнес-модель» можно рассматривать как сумму двух блоков – бизнес и модель. Бизнес-деятельность, нацеленная на получение прибыли. Модель – описание объекта в новом амплуа, различной от реальной формы существования.

При определении сущности термина, отражают два подхода: направленный на «сердце»/деятельность предприятия; направленный на клиентов/внешние ценности организации.

Рассмотрим определения «бизнес-модели», относительно представленных подходов в табл. 2.10.

Таблица 2.10

**Сущность понятия «бизнес-модели» с точки зрения
двух подходов**

Подход	Определение
Направленный на внутреннюю деятельность организации	Бизнес-модель – анализ предприятия, основанный на выявлении самых важных параметрах деятельности. Бизнес-модель – совокупность процессов, которые используются для планирования, организации и контроля деятельности. Бизнес-модель – способ ведения бизнеса, приносящий прибыль. Бизнес-модель – представление внутренней и внешней среды компании, как единой системы с набором ценностей
Направленный на ценности компании	Бизнес-модель – способ выбора клиента и создание ценностей для него, с целью получения прибыли. Бизнес-модель – метод ведения дел. Бизнес-модель – раскрывает, каким образом компания приобретает различные стоимости: финансовую, социальную, и др.

Существует множество исследований, посвященных бизнес-моделям. Наиболее ранние упоминания о бизнес-моделях мы находим у Питера Друкера [84], Майкла Льюиса [85], Пола Тиммерса [86], Джоан Магретта [87, с. 86–92] и др., хотя зачастую сам термин «бизнес-модель» не употребляется. Однако бесспорным основоположником идеологии бизнес-моделирования по праву считают Александра Остервальдера [88]. Вместе с Ивом

Пинье [89] они разработали канву (шаблон) классической бизнес-модели, состоящую из 9 ключевых элементов (рис. 2).

Предприниматели, как правило, наибольшее внимание обращают на два нижних элемента: «Структура затрат» и «Потоки доходов», рассматривая в первую очередь угрозу банкротства, а также стараются встроиться в сеть, понимая важность сетевизации в современных условиях. Однако термин бизнес-модель еще не вошел прочно в деловой оборот предпринимателей.



Рис. 2. Канва (шаблон) бизнес-модели Остервальдера-Пинье

Само понятие «бизнес-модель» до сих пор не имеет однозначного толкования. Такие авторы, к примеру, как Р. Амит и С. Зотт [90, с. 493–520], а также Т. Эйзенманн [91], считают бизнес-модель абстрактным понятием, с помощью которого можно описать все реальные процессы. Другая группа придерживается классификации бизнес-моделей Г. Чесбро [92, с. 529–555], в которой все предприятия разделены на группы с общими характеристиками и каждой группе соответствует своя бизнес-модель. Позднее российские ученые также подключились к исследованию бизнес-моделей и формулировки их определений. Так, В. Котельников [93] определяет бизнес-модель как метод устойчивого ведения бизнеса. На наш взгляд, наиболее удачное современное определение бизнес-модели дано Н. Стрекаловой [94, с. 96–105], которая считает бизнес-модель концептуальным инструментом для исследования бизнес-системы, отражающим логику бизнеса.

Последователями Остервальдера и Пинье, внесшими свой вклад в модификацию шаблонов бизнес-моделей, явились Эрвин

Филт [95, с. 392–401], Том Хальме [96], Марк Роботам [97], Патрик Шталер[98] и многие другие. Подробное исследование бизнес-моделей стартапов приводят в своих работах Р. Чинарьян [99]. При этом каждый из перечисленных авторов акцентирует свое внимание не только на ключевых элементах базовой бизнес-модели Остервальдера-Пинье, но и добавляет новые элементы в шаблон бизнес-модели. Вместе с тем в названных работах отсутствует подробная детализация основных элементов бизнес-моделей.

При построении инвестиционной стратегии владельцам бизнеса необходимо отработать содержательную часть ключевых элементов базовой бизнес-модели, обращая особое внимание на ключевых партнеров, основными из которых будут являться потенциальные инвесторы.

Наиболее часто в современной литературе рассматривается инвестирование стартапов с позиции инвесторов [100]. Авторы данной работы рассматривают бизнес-модель с позиции владельца стартапа.

Рассмотрим основные элементы классической (базовой) бизнес-модели Остервальдера-Пинье и их содержательное наполнение в случае комбинированного инвестирования стартапа разными инвесторами с позиции предпринимательской структуры владельца проекта (рис. 3).

Ключевые партнеры: – банки; – посевные инвесторы; – бизнес-ангелы; – фонды прямого инвестирования; – венчурные фонды	Ключевые виды деятельности: деятельность, связанная с реализацией стартапа	Ценностное предложение: товары/услуги, предполагаемые к запуску в результате реализации стартапа	Технологии Клиентских отношений: персональные, автоматизированные, самообслуживание	Целевые группы потребителей: группы клиентов-прямых потребителей, посредники
	Ключевые ресурсы: материальные, интеллектуальные, людские, финансовые		Каналы продвижения: – электронная коммерция; – СМИ; – сбытовая сеть	
Структура расходов: человеческие ресурсы, расходы на инфраструктуру, осуществляемую деятельность, маркетинг и продажи			Потоки доходов: доходы от проекта	

Рис. 3. Бизнес-модель предпринимательской структуры в случае привлечения к инвестированию в стартап разных инвесторов

Наибольший интерес, по нашему мнению, представляет элемент «Ключевые партнеры». Основными стратегическими партнерами на разных стадиях инвестирования стартап-проекта могут быть: банки; посевные инвесторы; бизнес-ангелы; фонды прямого инвестирования; венчурные фонды. К числу основных партнеров здесь также можно отнести некоммерческие кредитные организации, которые хоть и не финансируют напрямую инвестиционные проекты, однако выполняют связующе-посредническую функцию, играя тем самым немаловажную роль в осуществлении денежных операций.

Рассмотрим более детально блок «Ключевые партнеры», содержание которого и претерпевает наибольшие изменения по сравнению с шаблоном базовой бизнес-модели Остервальдера-Пинье.

В группу ключевых партнеров в случае финансирования стартапов попадают банки, посевные инвесторы, бизнес-ангелы, фонды прямого инвестирования и венчурные фонды.

Ключевые партнеры в лице банков, представляют собой финансово-кредитные учреждения, которые оказывают финансовые услуги правительству, физическим и юридическим лицам по привлечению во вклады денежные средства физических и юридических лиц, размещению указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытию и ведению банковских счетов физических и юридических лиц. Банки стремятся расширить перечень предоставляемых услуг для малого бизнеса, предоставляя разнообразные решения для его поддержки. Но, зачастую, представители малого бизнеса неохотно идут за поддержкой к таким партнерам. Основными отталкивающими ограничениями являются достаточно высокие процентные ставки, низкие пороги выдаваемых ссуд и необходимость в залоговом обеспечении.

Посевные инвесторы – особый тип инвесторов, которые вкладывают средства в компании на этапе сверхраннего развития с высокой долей риска. Бизнес имеет идею, но чтобы воплотить мысль в конечный продукт, необходимо наличие грамотно составленного бизнес-плана, квалифицированных специалистов. Вот именно на этом этапе и необходимо участие посевных инвесторов, которые готовы связаться с авантюрой поддержки малого бизнеса. При наличии высоких финансовых рисков данный вид финансирования отличает и высокая окупаемость инвестиций в

случае благоприятного исхода, нежели на иных этапах развития компании. Посевные инвестиции появились сравнительно недавно и играют роль предварительных инвестиций в стартап.

Бизнес-ангелы вкладывают напрямую свои средства в активы инвестируемой инновационной компании с целью получения прибыли от данного союза. Взамен своих рисков получают долю в бизнесе и некоторую часть капитала, который представляет собой блокирующий пакет акций.

Фонды прямых инвестиций вкладывают денежные средства в активы компании или приобретают контрольный пакет акций. Суть деятельности фонда состоит в том, чтобы вложить активы, реализовать бизнес-план и затем вывести средства с долей прибыли. Главной задачей является совместная работа с бизнес-партнером по ускорению развития и повышению капитализации.

Венчурные фонды вкладывают средства в перспективные бизнес-проекты, путем приобретения пакета акций, с целью капитализации и последующего обмена имеющей доли или ценных бумаг на денежные средства. Обычно создаются сроком на 5–7 лет. Такие фонды являются лишь объединением участников, которыми могут выступать банки, страховые компании, крупные корпорации и частные инвесторы. Пайщики вносят средства в фонд, а затем выбирают управляющую компанию. Фонды стремятся приобрести блокирующий пакет акций, с одной стороны, чтобы оградить себя от рисков, связанных с управлением, с другой – чтобы не снижать мотивацию управляющего персонала.

Для бизнес-структур зачастую представляет большую сложность поиск стратегических партнеров, хотя именно партнерские отношения становятся основой для построения успешных стратегий [101]. Помощь в поиске необходимых инвесторов могут оказать образовательные учреждения, имеющие большую аналитическую базу и проводящие необходимые исследования в направлении стратегического партнерства бизнеса и власти [102, с. 67–70], а также бизнеса и университетов. К примеру, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (ВГУЭС) использует образовательные методы операционно-технологического погружения и создает учебные бизнес-единицы для того, чтобы студенты смогли максимально приблизиться к потребностям бизнес-среды и оказывать реальную помощь бизнесу [103, с. 40].

Венчурное финансирование малого бизнеса – это вложение денежных средств в уставный капитал растущих компаний, с высокими рисками невозврата вложенных средств. С развитием научно-технического прогресса, венчурное финансирование выдвигают на первое место среди источников финансирования, которое может способствовать развитию МСБ.

Во многих развитых странах венчурное финансирование получает все большее распространение и одобрение. Венчурный бизнес показывает, что ориентация на долгосрочные цели требует создания специальной кредитно-финансовой системы в виде венчурного капитала. Венчурное финансирование – инвестирование в уставный капитал малых компаний, не обеспеченное гарантией возврата вложенных средств.

Значимость венчурных инвесторов выражается в своевременной поддержке предприятий малого и среднего бизнеса на этапе развития, заключающихся, в динамичности инвестирования в уставный капитал и поддержке по совершенствованию развития управления, маркетинговой стратегии, бизнес-процессов. Особенно наглядно роль венчурных инвесторов проявляется в ассоциативных холдингах[104], где венчурные инвестора мониторят все инновационные проекты в поле зрения холдинга и своевременно предлагают свое участие в инвестировании. Такие взаимовыгодные отношения способствуют развитию всех участников партнерства.

В России проблема развития венчурного финансирования стоит особо остро. В Российской Федерации венчурные фонды начали создаваться в 1990-х годах. В 1997 году организовалась РАВИ – Российская ассоциация венчурного инвестирования. В это время был создан первый в стране венчурный фонд с государственным участием, целью которого было привлечение частного сектора экономики к разработке технологий под государственные гарантии.

Стартапер может использовать и сочетать различные виды бизнес-моделей. Но важно учитывать особенности общества, которое не может быстро воспринимать и приспосабливаться к изменениям. При этом жажда инвесторов получить прибыль не сочетается с возможными рисками, что и объясняет недостаток финансирования стартапов. Для стартапов в России характерны бизнес-модели, описанные в табл. 2.11.

Виды бизнес-моделей в России

Бизнес-модель	Описание
1	2
Интернет-реклама	Самый популярный и относительно простой вид заработка – создание сайтов и размещение рекламы. Наличие тематической аудитории и высокой посещаемости – залог успеха. Никто не отдаст деньги за неизвестный сайт с низкой посещаемостью. Также важен опыт и умение менеджера в продаже рекламы. Чем популярнее ресурс, тем больше информации он может преподнести клиенту. Такую модель применяют: Facebook, ВКонтакте, Одноклассники.ру, mail.ru и др.
Партнерские программы	Суть партнерских отношений состоит в том, чтобы создать рекламу со ссылкой на сайт партнера. Если клиент при ознакомлении с рекламой или статьей проходит на сайт и совершает действия выгодные партнеру, вы получаете процент от сделки. Оба партнера заинтересованы в посещаемости каждой интернет страницы
Платный доступ (подписка)	Абонентская плата за возможность посещать закрытые интернет-сайты. Данная бизнес-модель популярна в блоке b2b, так как эта аудитория более платежеспособна
Дополнительные сервисы.	Данный вид бизнес-модели характерен для сайтов знакомств, интернет-игр которые предлагают различные платные услуги. Поднятие анкеты в результате поиска или продажа виртуальных товаров за деньги. Посетители желают улучшить свои позиции в рейтинге, поэтому активно за это платят.
Платное размещение на сайтах [105]	Возможность заработка через размещение чужих реклам, каталогов, приложений. Для такой продажи необходимо быть брендом, что нереально для стартапов. По такой схеме работают многие известные социальные сети
Продажи	Эта бизнес-модель основана на продажах товаров и услуг через интернет-магазины. Популярными становятся freemium-модели. Это возможность воспользоваться услугой бесплатно до окончания времени или бесплатных услуг. Тогда дополнительные возможности приобретаются за плату. Freemium-модели: Skype, Evernote, Dropbox, Google Drive, «Яндекс.Диск», Flickr, LinguaLeo, «Мегаплан»

1	2
Покупка	Популярной и востребованной среди потребителей приложений является покупка виртуальных подарков, смайликов, наклеек, анимаций.
Капитализация [106]	Продажа проекта. Возможность быстрого заработка. Только кто захочет купить ваш проект? Ведь чаще всего инвесторов привлекают популярные и раскрученные бизнес-проекты. Поэтому, чтобы продать или развить проект, нужны деньги. А их зачастую негде взять.

Стартапер может использовать и сочетать различные виды бизнес-моделей. Но важно учитывать особенности общества, которое не может быстро воспринимать и приспосабливаться к изменениям. При этом жажда инвесторов получить прибыль не сочетается с возможными рисками, что и объясняет недостаток финансирования стартапов.

С учетом вышесказанного можно утверждать, что в случае запуска стартап-проекта с помощью привлечения различных источников инвестирования на первый план у компании выходит построение «венчурной лестницы», и выстраивание деловых взаимовыгодных отношений с инвесторами-ключевыми партнерами на всех этапах финансирования. Именно баланс взаимных интересов с ключевыми партнерами в данном случае будет основой бизнес-модели.

2.3 «Дорожная карта» поддержки субъектов малого бизнеса при запуске стартапа

Деятельность малого бизнеса зависит от факторов внешней среды, которые препятствуют его развитию. Поэтому многие предприниматели для успеха своего дела стали использовать прогнозирование, в том числе создание технологических дорожных карт.

Построение дорожных карт – способ выявления приоритетных направлений в отрасли для предпринимателя. Дорожная карта – представление последовательных действий развития объекта в виде карты с важнейшими узлами или центрами. Деятельность по формированию дорожной карты называется картированием, а

объектом дорожного картирования – будущее анализируемого объекта.

Грамотно построенная дорожная карта позволяет связать план развития с целями и стратегией. Можно сказать что «дорожная карта» соединяет этапы развития и постепенно переходит из настоящего в будущее.

Основными целями «дорожной карты» являются:

- обеспечение благоприятных условий для организации и устойчивой деятельности субъектов малого и среднего бизнеса;
- рост налоговых поступлений в бюджет;
- увеличение численности работников в сфере малого и среднего бизнеса;
- сохранение рабочих мест в сфере малого и среднего бизнеса.

В связи с этим некоторыми задачами «дорожной карты» являются:

- развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса;
- вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность;
- совершенствование подготовки кадров для малого и среднего бизнеса;
- развитие деловой активности субъектов малого и среднего бизнеса за счет повышения интереса к предпринимательской деятельности.

Условно выделяют следующие виды «дорожных карт» [107, с. 24–34]:

- отраслевые (исследование рынка и оценка его влияния, приспособление к новым условиям существования);
- технологические (выбор нового варианта технологии);
- продуктовые (развитие определенного продукта или линии товаров);
- корпоративные (вариант развития компании).

Дорожные карты разрабатываются на долгосрочную перспективу (около 10 лет) и являются достаточно дорогим удовольствием.

Существуют подходы к созданию «дорожных карт» [108, с. 149–168]:

- планирование развития услуг. Применяется для производств, работающих в сфере услуг;

– планирование для продукта. Часто встречающийся тип «дорожной карты», связанный с использованием технологии для производства продукции;

– стратегическое планирование. Оценивает возможности и угрозы, которые имеют место быть в бизнес-сфере;

– долгосрочное планирование. Увеличение видимых возможностей в реальном секторе экономики;

– планирование знаниевых активов. Управлять данными активами необходимо для удовлетворения потребностей бизнеса и для возможности реагирования на изменения рыночной ситуации;

– программное планирование. Позволяет оценить этап развития программы (НИОКР) и технологического периода;

– процессное планирование. Обеспечивает поддержку знаний и опыта в той области, в которой презентуется новый продукт;

– интеграционное планирование. Изучение того, как различные технологии могут работать в системе для создания одного товара;

– межфункциональный анализ. Если «дорожные карты» успешно используются в нескольких подразделениях компании, то с помощью их анализа могут быть выявлены общие для этих подразделений потребности, пробелы и дублирующие программы [109, с. 27–30].

На современном этапе развития экономики компании сталкиваются с множеством трудностей: конкуренция, риски, новшества, трудоемкость, наукоемкость и дороговизна производимой продукции. Предпринимателем приходится «гнаться» за последними тенденциями рынка и удовлетворять возникающим потребностям. В связи с этим определена необходимость создания и использования «дорожной карты», которая связана с:

– изменениями условий и требований рынка к работе компании в определенном сегменте;

– необходимостью поиска новых технологий, знаний и рыночных ниш;

– возможностью потерей имеющейся доли рынка в связи с возросшей конкуренцией;

– не представлением предприятием того, как воплотить в реальность свои мысли о дальнейшем развитии на новых рынках;

– возможными упущенными возможностями и выгодами;

- не представлением предприятием того, когда необходимо привлекать новые технологии в ответ на запрос рынка;
- отсутствием единого согласия отрасли в принятии правильного решения выбора технологии развития;
- недостатком ресурсов и опыта;
- длительностью принятия решения;
- частыми изменениями в политике, тормозящими работу предприятия.

В процесс разработки дорожной карты входят стадии (табл. 2.12): подготовительная; разработка; использование и мониторинг [110].

Таблица 2.12

Стадии разработки «дорожной карты»

Стадии	Этапы	Характеристика
1	2	3
Подготовительная – обеспечивает всем необходимым для разработки дорожной карты	Исследование отрасли	Проводится оценка рыночной ситуации. Данный этап является основным и закладывает успех в дальнейшую разработку.
	Переговоры с правительственными органами	Для начала работ необходимо провести обсуждения с правительственными структурами.
	Переговоры с представителями отрасли	Стоит вопрос о возможности получения знаний об отрасли, какие предприятия заинтересованы в разработке дорожной карты и готовы сотрудничать. Готовы ли предприятия финансировать проект.
	Определение с компанией	Именно лидер, заинтересованный в итогах дорожной карты и готовый вкладывать средства в проект, облегчает работу.
	Сбор членов команды по созданию дорожной карты	Группа по управлению созданию дорожной карты может состоять из представителей исследуемой отрасли, государственных правительственных органов, экспертов.

Продолжение табл. 2.12

1	2	3
	Формирование рабочих групп	Группа по совершенствованию технологий, организационная, управленческая, координационная и др.
	Сформировать цели и задачи дорожной карты	Что должна внедрить отрасль (продукты, технологии, услуги), чтобы достичь результатов.
	Временные рамки	Необходимо соизмерить границы работ и требуемое количество времени.
	Стоимость работ	Следует, также, определиться с затратами на разработку.
	План работ	Составление плана работ поможет определиться с этапами работ и их последовательности, ответственными участниками, затраченных финансов и трудовых часов.
Разработка дорожной карты –	Точная детализация	Требуется уточнение всех моментов в отношении поставленных целей и задач
	Будущие потребности отрасли	Творческая работа по составлению прогнозов будущего на основе реальной ситуации на рынке
	Концентрация внимания	Определение продукта или технологии, которые будут находиться в центре внимания при разработке
	Характеристики будущего продукта	Дорожная карта должна быть направлена на совершенствование критериев и характеристик продукта
	Области технологического развития	Изменения и совершенствования по исследуемым позициям приведут к улучшению характеристик продукта
Разработка дорожной карты –	Факторы, влияющие на развитие	На определенную характеристику продукта оказывает действие фактор. Необходимо сопоставить имеющиеся характеристики продукта известным факторам, для управления деятельностью
	Описание технологических путей развития	Технология может влиять на несколько характеристик также как одна цель требовать использование разных технологий

1	2	3
	Имеющийся опыт и знания	В любой момент времени необходимо привлекать опытных специалистов
	Отчет	По итогам разработки, все сведения о процессе создания вносятся в общий отчет
Использование и мониторинг. На данном этапе происходит процесс запуска или внедрения дорожной карты, отслеживание результатов и оценка критических моментов		

При создании «дорожной карты» можно увидеть определенные достоинства и недостатки, представленные в табл. 2.13.

Таблица 2.13

Достоинства и недостатки «дорожных карт»

Достоинства [111]	Недостатки [112]
1	2
Вовлечение всех экспертов, максимальный сбор информации	Длительность и дороговизна разработок, необходимо применение определенных знаний
Эффективное планирование деятельности	Без согласованной работы специалистов различных областей невозможна эффективная работа
Помогают выявить недостатки в планах работы	Риск не учета всех моментов разработок
Указывают на возможные риски, проблемы и помогают уйти от них	Нет ответа на вопрос «кто и как будет это делать?»
Предсказывают будущие потребности рынка и технологию производства продукции	Возникают проблемы с отсутствием или нехваткой необходимых данных
Максимально точно определяют возможные отрасли для развития компании	Огромные объемы задач
Выявляют технологии, которые понадобятся для удовлетворения будущих требований.	Отсутствие четкой методологии, литературы, консультаций, тренингов, семинаров по разработке дорожных карт

1	2
Помогают определиться с конкурентоспособными целями	
Совместное использование знаний между партнерами, клиентами, управляющими	
Способствуют экономии ресурсов и времени	
Авторские выводы	
Помогают увидеть общую картину потребностей бизнеса	Высокие финансовые и трудовые затраты
Проследить историю каждого отдельного события в общем плане построения	Невозможно учесть всех существующих проблем, возникающих при осуществлении предпринимательской деятельности
Четко определен ответственный исполнитель того или иного мероприятия	Риск неодобрения предложенных мероприятий обществом
Учитывается фактор времени	Избыток или недостаток заложенного временного периода
Акцентирование внимания на каждом предложенном мероприятии	Отсутствие или недостаток контроля за ходом выполнения и результатами проекта
Возможно сравнение ожидаемых результатов с фактически достигнутыми	
Определение возможных перспектив	
Стимулирование деятельности персонала	

При довольно высоких затратах, несомненным достоинством создания «дорожной карты» является то, что она позволяет оценить рыночную ситуацию и увидеть реальные потребности и перспективы бизнеса.

Автором составлена дорожная карта поддержки субъектов малого бизнеса при запуске стартапа (гостиницы), представленная на рис. 3.

Сам процесс составления дорожной карты называется дорожным картированием. Картирование предоставляет возможно-

сти увязать стратегические цели и тактические задачи развития группы объектов, оценить гипотетические риски и предусмотреть альтернативные пути развития, организовать взаимодействие достаточно большого количества экономических объектов, заинтересованных в достижении определенной цели или решении задачи (проблемы), запланировать последовательные, взаимосвязанные и альтернативные действия этих объектов в рамках реализации единого пошагового сценария.

Наглядный вид «дорожной карты» позволяет не только визуально представить информацию, но и облегчить формирование единого понимания у всех участников планового процесса и обосновать необходимые и возможные управленческие решения. Составление «дорожных карт» базируется на результатах анализа и оценки потенциала, имеющихся и необходимых ресурсов, препятствий при развитии и возможных рисков изменения внешней среды.

Весь проект строительства гостиницы разбит на этапы: разработка проекта, подбор команды проекта, вложение собственных средств; поиск подрядчиков, начало строительства; строительство; завершение строительства, набор основного персонала; запуск проекта, маркетинговая компания; «раскрутка» проекта; вывод проекта на полную мощность, получение прибыли.

Каждый этап создания гостиницы сопровождается финансированием и поддержкой со стороны таких инвесторов как: государство, банки, небанковские кредитные организации, посевные инвесторы, бизнес-ангелы, фонды прямого инвестирования, венчурные фонды.

Государство оказывает поддержку в виде: предоставления участка под строительство, оформления и выдачи разрешительных документов, субсидирования части процентной ставки и предоставление иных льгот, а также выдачи документов на ввод в эксплуатацию объекта недвижимости.

Кредитные организации предоставляют различные виды кредитов на определенных условиях. Небанковские кредитные организации осуществляют переводы денежных средств по поручению юридических лиц.

Посевные инвесторы, бизнес-ангелы, фонды прямого инвестирования и венчурные фонды инвестируют средства в проект, привлекают квалифицированных специалистов, участвуют в управлении, тем самым стремятся максимизировать богатство собственника затем «вывести» накопленные средства.

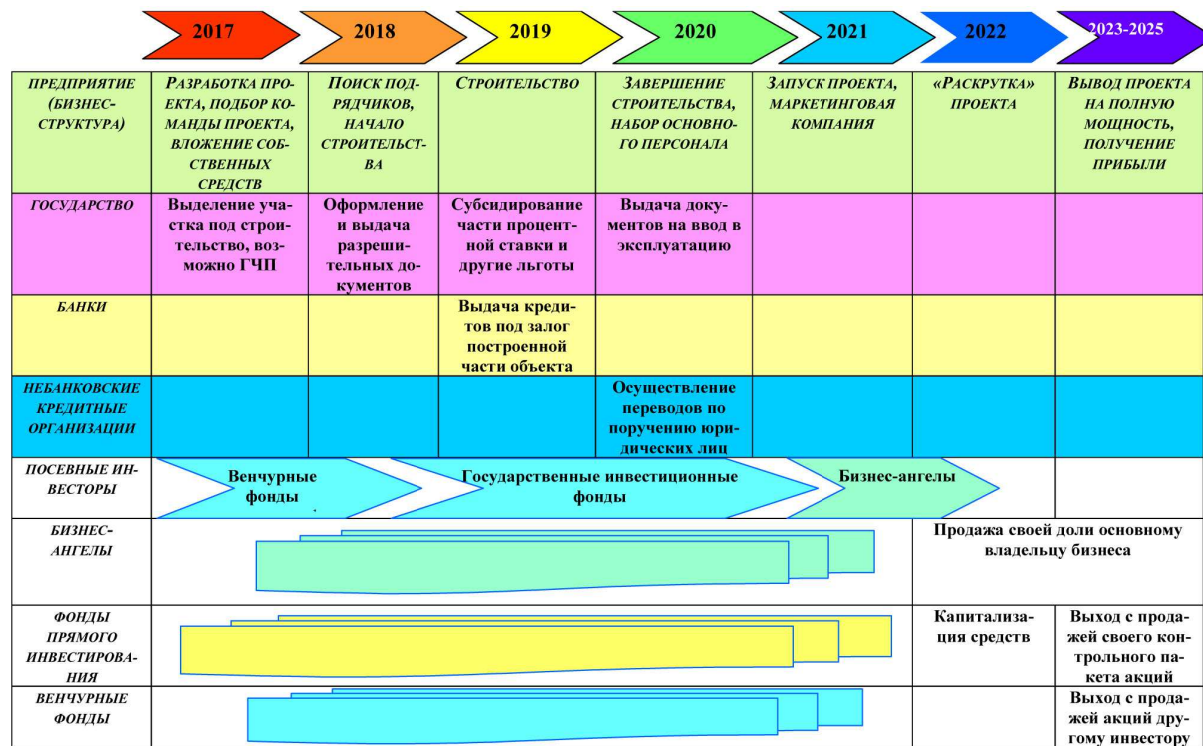


Рис. 3. Дорожная карта поддержки субъекта малого бизнеса (строительство гостиницы)

Рисунок 3 наглядно демонстрирует этапы строительства гостиницы с привлечением субъектов инвестиционного процесса.

Первый этап – разработка проекта, подбор команды проекта. На данном этапе государство оказывает поддержку в виде выделения участка под строительство. Венчурные инвесторы финансируют разработку проекта с привлечением команды специалистов.

Второй этап также не обходится без участия государственных органов, которые способствуют оформлению и выдачи разрешительных документов и инвестиционных фондов.

На этапе строительства привлекаются все инвесторы, которые обеспечивают своевременный и бесперебойный процесс.

Завершение строительства протекает под поддержкой государства (выдача документов, подтверждающих соответствие требованиям санитарной, технической, пожарной безопасности и др.). Набирается штат квалифицированных сотрудников. Венчурные инвесторы участвуют в завершении и запуске проекта, маркетинговой компании и «раскрутке» гостиницы, а затем выводят денежные средства из проекта с определенной долей капитализации.

Глава 3. САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

3.1. Теоретические аспекты и анализ феномена саморегулирования предпринимательской деятельности

Саморегулирование предпринимательской деятельности во всех его проявлениях является достаточно сложным социально-экономическим феноменом. Указанная сложность объясняется, прежде всего, тем, что в основе существования саморегулирования как явления лежит деятельность человека.

Изначально сложилось так, что в объединениях деятельность человека представляет собой наибольшую ценность, поскольку позволяет получить гораздо больший объем выгод для общества (в экономическом смысле), нежели от его единоличной деятельности. Одним из способов организации деятельности человека в объединениях как раз и является саморегулирование.

Понятие саморегулирования относительно недавно закрепилось в российском законодательстве и коммерческой практике (фактически с 2007 года, т.е. с принятия соответствующего федерального закона). Вместе с тем, далеко не многие представители законодательной системы или коммерческих структур могут в полной мере объяснить смысл такого института как «саморегулирование».

Стоит отметить, что саморегулирование выступает в современном мире явлением сложным и уникальным по своей природе. В связи с этим, исследование вопросов, связанных с функционированием системы саморегулирования целесообразно начинать

именно с его истоков, общих (родственных) понятий для саморегулирования.

В разных источниках исследователями высказываются схожие точки зрения относительно родственных саморегулированию понятий. Дискуссии ведутся как на страницах технических, биологических журналов, так и сугубо в экономической литературе. На данном этапе целесообразно очертить круг основных понятий, идущих бок о бок с «саморегулированием», а затем, проанализировать каждое из них и его степень влияния на функционирование системы саморегулирования. Это позволит в дальнейшем, дать более глубокий анализ саморегулированию именно предпринимательской деятельности. В частности, исследователями в качестве родственных понятий для саморегулирования выделяются **самоорганизация и саморазвитие**.

Схожесть указанных понятий с саморегулированием очевидна даже в случае полного отсутствия знаний относительно области исследования. Выражается это в наличии общего для всех слов начала «само-», свидетельствующего о присущности данных понятий внутреннему миру какого-либо явления, обладающего свойством самоорганизации, саморазвития и саморегулирования.

В частности, согласно толковому словарю Д.Н. Ушакова часть слова «само...» обозначает:

– во-первых, действие, понятие о котором заключено во второй части, направлено кем-нибудь на самого себя (например, самолюбие, самобичевание, самовлюбленный, самострахование, самокритика и т.п.);

– во-вторых, действие совершается само собой, непроизвольно или собственными средствами, без посторонней помощи и т.п. (например, самовозгорание, самозажигание, самодеятельность, самозаряжаться, самозакрепление и т.п.)¹.

Применительно к существующим в нашем мире системам (экономическим, техническим, социальным и иным) наличие таких понятий, начинающихся с частицы «само», говорит о глубинности понятия, его присущности внутреннему миру системы, влиянии на её внутренние характеристики и компоненты. Безусловно, такая система является сложной и многогранной, если она

¹ Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка (онлайн версия). Д.Н. Ушаков [Электронный ресурс] URL: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Ushakov-term-66127.htm>

способна к внутренней самостоятельной организации и самоуправлению.

Анализируя обозначенные выше понятия – самоорганизация, самонастройка, саморазвитие и саморегулирование, можно сделать вывод о явной схожести этих явлений. В тоже время, однопорядковыми их назвать нельзя, т.к. каждое из них имеет свою «зону ответственности» в контексте регулирования системы. В связи с этим необходимо определить ключевые характеристики каждого из явлений и выявить какие из этих понятий являются первичными для функционирования системы (например, экономической), а какие имеют уже вторичное значение.

Особый интерес в указанном контексте представляют понятия «самоорганизация» и «саморегулирование». Если «саморазвитие» говорит о наличии внутреннего механизма, позволяющего системе расти, развиваться, самосовершенствоваться, а «самонастройка» свидетельствует о наличии в системе параметров, позволяющих системе адаптироваться к изменениям окружающей среды (понятие «адаптация» как неотъемлемое свойство саморазвивающейся системы также будет проанализировано в настоящем параграфе), то «самоорганизация» и «саморегулирование» позволяют судить о наличии регулирующего воздействия на систему в обоих случаях.

Как саморегулирование, так и самоорганизация подразумевают наличие в системе элементов, позволяющих системе быть самодостаточной и существовать без излишнего внешнего влияния. Однако одно из указанных понятий является первичным по отношению к другому.

Согласно уже упомянутому словарю Д.Н. Ушакова *самоорганизация* представляет собой целенаправленный процесс, в ходе которого создается, воспроизводится или совершенствуется организация сложной динамической системы. При этом свойство самоорганизации присуще объектам различной природы и различного происхождения: клетка, организм, биологическая популяция, биогеоценоз, человеческий коллектив, социальная, экономическая система¹.

¹ Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка (онлайн версия). Д.Н. Ушаков [Электронный ресурс] URL: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-encycl-term-49545.htm>

Термин «самоорганизующаяся система» впервые ввел английский кибернетик У.Р. Эшби в своем труде «Принципы самоорганизующихся систем» («Principles of the self-organizing system», W.R. Ashby, 1947) при математическом определении порядка функционирования биологических систем¹.

У У.Р. Эшби самоорганизующиеся системы (и как следствие, самоорганизация) предстают перед нами в двух отличных друг от друга значениях. В первом случае он отсылает нас к системе, состоящей из обособленных друг от друга элементов (поведение каждого из элементов не зависит от поведения других элементов) и в процессе функционирования этой системы выстраиваются связи между элементами системы. Такая система по своему смыслу – «самоорганизующаяся», т.е. преобразуется из системы, состоящей из обособленных элементов в систему, состоящую из взаимосвязанных элементов.

В качестве примера такой самоорганизующейся системы У.Р. Эшби приводит нервную систему эмбриона человека, в которой клетки нервной системы на начальном этапе развития зародыша не имеют либо имеют минимальное влияние друг на друга, однако с ростом нейронных сетей и формированием синапсов поведение одной нервной клетки может оказывать влияние на всю систему в целом.

В дополнение к указанному виду самоорганизующейся по принципу «из неорганизованной в организованную» системы У.Р. Эшби выделяет второй тип самоорганизации из «плохой (неудовлетворительной)» организации в «хорошую (удовлетворительную)».

Продолжая разбирать пример с формированием нервной системы человека, можно предположить, что «плохая организация» будет подразумевать наличие на начальном этапе жизни человека такой мозговой деятельности (организации), при которой человек неосознанно сталкивается с множеством опасностей. С изменением мозговой деятельности и нейронных связей, организация мозга уже такова, что человек начинает осознанно избегать опасности в целях выживания.

¹ Principles of the self-organizing system W. Ross Ashby / E:CO Special Double Issue. – 2004. – Vol. 6, Nos. 1-2 Fall. – P. 102–126.

Другой пример, приводимый У.Р. Эшби, заключается в управлении самолетом при помощи автопилота – при наличии тесной связи самолета и автопилота, бортовая система должна корректировать ошибки в управлении, а не усугублять их. Если, например, система автопилотирования была бы неразрывно связана с самим самолетом, управляемым человеком, любое изменение в пилотировании (даже отрицательное изменение) приводило бы не к устранению ошибки автопилотом, а к её усугублению (плохая организация). В такой ситуации система должна быть самоорганизующейся, т.е. обратная связь в системе пилотирования должна позволять устранять имеющиеся ошибки (хорошая организация).

Стоит отметить, что исследование вопросов, связанных с понятием самоорганизации как явления, достаточно популярно среди математических и биологических наук. Что касается биологических дисциплин – здесь всё достаточно объективно – человеческий организм является ярчайшим примером самоорганизации, когда существующая система наделена такими качествами как самоуправление, самовоспроизведение, саморазвитие и т.п.

Исследования самоорганизации с точки зрения точных (математических) наук отталкиваются, в том числе, от *«Общей теории систем»*, которая с точки зрения В.В. Артюхова является инструментарием примерно того же уровня общности, что и понятие «самоорганизации»¹. Фундаментом Общей теории систем является представление о любом объекте окружающей действительности как об объекте-системе, подверженном самоорганизации, и обладающим внутренним единством.

Объединяя математический и социальный подходы к самоорганизации В.Е. Хиценко в своей работе «Самоорганизация: Элементы теории и социальные приложения» исходит из работ ученых как социологов (например, философ И. Кант), так и математиков (кибернетик У.Р. Эшби)², понимающих под самоорганизацией такое взаимодействие частей целого, при котором каждая

¹ Артюхов В.В. Общая теория систем: самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2014. – С. 11

² Хиценко В.Е. Самоорганизация: Элементы теории и социальные приложения. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2014. – 224 с.

часть обязана своим существованием действию остальных и существует ради остальных и всего целого.

Другие исследователи – биологи У. Матурана и Ф. Варела называют организацию живых систем *автопоэзийной*, т.е. самовоспроизводящейся. В качестве примера они приводят функционирование клетки живого организма, которая существует до тех пор, пока её молекулы в неразрывной связи друг с другом производят сами себя в неразрывном круговороте цепных химических реакций.

Таким образом, самоорганизация с точки зрения вышеуказанных исследователей (В.Е. Хиценко и В.В. Артюхов) выступает таким свойством системы, при котором внутренние элементы существуют в тесной взаимосвязи в целях противодействия энтропийным (разрушающим) воздействиям окружающей среды. При этом противодействие системы такому явлению как «энтропия» имеет очень важное значение в биологических системах, существующих по принципам наследственности, изменчивости и естественного отбора. В таких условиях способность системы выживать, т.е. противостоять энтропии, будет иметь ключевое значение для выживания отдельных особей и целых биологических видов.

Использование термина «самоорганизация» при исследовании экономических процессов преследует те же цели, что и в случае с техническими и естественными науками – описание процессов функционирования сложной системы, в нашем случае – социально-экономической системы.

Анализируя самоорганизацию с точки зрения *синергетики* – направлении науки, изучающем общие закономерности явлений и процессов, протекающих в сложных неравновесных системах на основе присущих им принципов самоорганизации, М.Е. Тарабрина определяет самоорганизацию как необратимый процесс, приводящий в результате кооперативного взаимодействия подсистем к образованию более эффективных структур с позиции системы¹.

А.Ю. Бударов в своей работе «Теоретические основы управления самоорганизацией инновационных систем» определяет самоорганизацию через понятие, характеризующее способность

¹ Тарабрина М.Е. Самоорганизация в сфере экономики // Вестник Бурятского государственного университета. – 2010. – № 6. – С. 77–80

сложных систем выходить на новый уровень развития, а именно, всё в большей степени проявлять такие свойства как способность противостоять энтропийным процессам, адаптироваться к изменяющимся условиям, преобразуя при необходимости свою структуру и устойчивость¹.

Отнесение социально-экономической системы к сложным самоорганизованным динамическим системам позволяет сделать вывод о том, что самоорганизация обуславливается способностью отдельных подсистем и элементов синхронизировать свои действия на основе согласованного принятия стратегических решений². Одной из главных задач и одновременно свойств самоорганизующейся системы является противодействие энтропийным факторам окружающей среды.

Возвращаясь к соотношению понятий «самоорганизация» и «саморегулирование», необходимо отметить, что самоорганизация как процесс выступает более широким понятием по отношению к саморегулированию. Если самоорганизация направлена на создание системы и её защиту от разрушительных свойств окружающей среды посредством выстраивания устойчивых связей в социально-экономической системе, то саморегулирование направлено, прежде всего на поддержание созданного самоорганизацией порядка.

Саморегулирование в его общенаучном понимании представляет собой такое взаимоотношение элементов в целом организме живых существ, при котором отклонение той или иной функции от уровня, определяющего оптимальную жизнедеятельность, само является причиной к возвращению этой функции к оптимальному уровню. Саморегулирование направлено на создание в системе элементов, свойств, позволяющих автоматически устанавливать и поддерживать желаемый режим функционирования³. В вопросах соотношения с «самоорганизацией» саморе-

¹ Бударов А.Ю. Теоретические основы управления самоорганизацией инновационных систем / А.Ю. Бударов // Оборонный комплекс – научно-техническому прогрессу России. – 2008. – № 1. – С. 3–10.

² Крыжановская О.А. Нелинейность и самоорганизация социально-экономических систем: управленческий аспект // Актуальные вопросы развития современного общества: материалы междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. А.А. Горохов. – М., 2012. – С. 221–224.

³ Захарчук Е.А., Пасынков А.Ф. Признаки и свойства социально-экономических систем // Экономика региона. – 2010. – № 4. – С. 32–39.

гулирование выступает вторичным понятием и может возникнуть в самоорганизующейся системе.

Мы полагаем возможным согласиться с точкой зрения Е.А. Захарчук и А.Ф. Пасынкова определяющим следующий порядок в соотношении исследуемых нами понятий (рис. 4).



Рис. 4. Соотношение категорий самоорганизация, саморегулирования и саморазвитие

Из приведенной схемы видно, что порядок понятий при исследовании социально-экономических систем следующий: самоорганизация – саморегулирование – саморазвитие. Саморегулирование возникает в самоорганизующейся системе и позволяет этой системе эволюционировать в саморазвивающуюся.

Саморазвитие также является неотъемлемым свойством и качеством динамической социально-экономической системы. Одним из наиболее распространенных подходов к определению саморазвивающейся системы является её характеристика как структурно организованной совокупности элементов, способных устойчиво развиваться без привлечения (или с минимальным привлечением) внешних источников развития¹.

С точки зрения отдельных исследователей наиболее гармонично процессы саморазвития прослеживаются в окружающей

¹ Суспицын А.С. Исследование территориальных систем // Регион. Экономика и социология. – 2008. – № 2.

нас биосфере и заключаются в наличии в природе таких процессов как наследственность, естественный отбор и изменчивость¹. Именно благодаря существованию указанных процессов стало возможным развитие биологических существ, их эволюция.

Исследование идеи существования саморазвития в социально-экономических системах, присущности им указанного свойства саморазвития, привело к появлению отдельного направления научных исследований. Вопросам саморазвития территориальных социально-экономических систем посвящено значительное количество работ и публикаций.

Одним из исследователей вопросов функционирования территориальных социально-экономических систем А.И. Татаркиным подчеркивается важность саморазвития как процесса, протекающего в саморегулирующихся системах. В частности, автором подчеркивается, что саморазвитие по сравнению с саморегулированием является более высокой ступенью развития системы. В его основе лежат целенаправленный отбор и накопление информации, повышающей уровень организации структуры и отражательную способность, т.е. функциональные возможности системы². Саморазвитие территориальных социально-экономических систем, с точки зрения А.И. Татаркина, предстает перед нами в виде устойчивой способности региона (муниципального образования) в условиях сложившейся в обществе макросреды обеспечивать расширенное воспроизводство ВРП за счет имеющегося потенциала собственных ресурсных возможностей и доходных источников в интересах реализации как макроэкономических целей и общенациональных приоритетов, так и внутрирегиональных целевых установок системного характера³.

¹ Захарчук Е.А., Пасынков А.Ф. Признаки и свойства социально-экономических // Экономика региона. – 2010. – № 4. – С. 32–39.

² Татаркин А.И. Саморазвивающиеся социально-экономические системы: теория, методология, прогнозные оценки: в 2 т. / под общ. ред. А.И. Татаркина. – М.: Экономика; Екатеринбург: УрОРАН, 2011. – Т. 1: Теория и методология формирования саморазвивающихся социально-экономических систем. – 308 с.

³ Татаркин А.И. Саморазвитие территориальных социально-экономических систем как потребность федеративного обустройства России // Экономика региона. – 2013. – № 4. – С. 9–26 (12).

В дополнение к таким категориям как «саморегулирование», «самоорганизация» и «саморазвитие» необходимо отметить также другие понятия, входящие в лексикон исследователя саморегулирующихся систем – адаптивность и устойчивость системы.

Рассматривая *адаптивность* или *адаптацию* как свойство саморегулирующейся системы, логичным кажется вывод о том, что именно адаптация позволяет указанной системе в дальнейшем преобразовываться в саморазвивающуюся и одновременно с этим приспосабливаться к изменениям окружающей среды.

С точки зрения экономики адаптация представляет собой приспособление экономической системы и ее отдельных субъектов, работников к изменяющимся условиям внешней среды, производства, труда, обмена, жизни¹.

Система, которая обладает свойством адаптивности, приобрела название *адаптивной* или *самоприспосабливающейся* – системы, которая сохраняет работоспособность при непредвиденных изменениях свойств управляемого объекта, целей управления или окружающей среды путем смены алгоритма функционирования или поиска оптимальных состояний². Примером могут служить все живые организмы, адаптация для которых является необходимым условием выживания.

Свойство системы «устойчивость» в определенном смысле является противодействием «адаптации», т.к. направлено не на развитие системы и её приспособление к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды, но на сохранение существующего положения вещей и качественных характеристик системы – *status quo*. Решение указанного парадокса, с точки зрения отдельных авторов, возможно путем сочетания в экономической системе «устойчивости» и «адаптивности». В частности, экономические системы эволюционным путем меняют тип своего равновесия от стабильного до нестабильного, что делает возможными отклонения от эволюционного развития экономической системы

¹ Экономический портал. Словарь терминов [Электронный ресурс] URL: <http://economicportal.ru/term-words/word-a2.html#a1>

² Большая советская энциклопедия. Онлайн-версия [Электронный ресурс] URL: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-encycl-term-49548.htm>

в сторону, вызванные изменениями факторов внешней или внутренней среды¹.

Объединение проанализированных понятий происходит в работе Е.Д. Сорокина «Саморегулирование в экономике», где описывается, что система может быть устойчивой, если она обладает способностью к саморегулированию и саморазвитию, т.е. способна самостоятельно приспосабливаться к изменениям условий функционирования².

Таким образом, понятия «самоорганизация», «саморегулирование», «саморазвитие», «адаптация» и «устойчивость» являются необходимыми свойствами полноценно функционирующей социально-экономической системы. Саморегулирование в указанном контексте выступает одним из основных понятий, которое позволяет системе регулировать свою деятельность, функционирование элементов системы и их плодотворное сообщение без привлечения посторонних источников управления.

Однако саморегулирование можно рассматривать не только как очень широкое по своему содержанию общенаучное понятие. Саморегулирование также может иметь и вполне конкретные свои проявления, в частности, саморегулирование предпринимательской деятельности.

Как уже неоднократно отмечалось, саморегулирование рассматривается как явление, протекающее в рамках социально-экономической системы. Саморегулирование предстает перед исследователем как одно из ключевых свойств указанной системы, а также как процесс, направленный на регулирование деятельностью системы.

Предпринимательство в таком случае следует рассматривать именно как социально-экономическую систему – множество взаимосвязанных социально-экономических элементов, объединенных общей целью функционирования, их связей и взаимодей-

¹ Арбачаускас В.О. Самоорганизация и устойчивость экономических систем в контексте их эволюционной динамики // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 9 (338). Экономика. Вып. 44. – С. 12–17

² Сорокин Е.Д. Саморегулирование в экономике. – М.: Экономика. 1990. – С. 159

ствий между особой и внешней средой¹. В классическом понимании предпринимательство представляет собой деятельность индивидуальных субъектов, направленная на систематическое получение прибыли посредством осуществления предусмотренных законом видом деятельности.

Рассмотрение предпринимательства как социально-экономической системы требует более широкого подхода к данному понятию. Безусловно, предпринимательство как система должно включать в себя определенный состав элементов, к которым по мнению отдельных авторов можно отнести как самих предпринимателей (индивидуальных субъектов, обладающих предпринимательскими способностями), так и прочие атрибуты системы – капитал, инновации, информацию². Дополнительно сюда можно отнести также иных субъектов указанной системы помимо предпринимателей (потребители, государство), отношения, возникающие в системе (связи между субъектами). В связи с этим, саморегулированию будет подвержена не вся система целиком, а именно предпринимательские субъекты, входящие в указанную систему и связанные организационно-управленческими отношениями.

Функционирование такой системы согласуется с основной целью предпринимательской деятельности – получение дохода, или как отмечается А.А. Алетдиновой, сверхдохода.

Особую ценность представляет определение предпринимательства, как социально-экономической системы, данное Т.П. Левченко и А.Ю. Яковлевой-Чернышевой в их работе «Формирование концептуальных подходов к исследованию предпринимательства как социально-экономической системы». В соответствии с их подходом предпринимательство представляет собой социально-экономическую систему, целенаправленное функционирование которой определяется осуществлением взаимосвязанной и взаимообусловленной совокупности инновационных, экономических, социальных, управленческих и ресурсно-

¹ Хлыстов Е.А., Тураева И.Л. Институт предпринимательства как социально-экономическая система // Молодой ученый. – 2014. – № 19. – С. 385–387.

² Алетдинова А.А. Предпринимательство как социально-экономическая система // Вестник академии. – 2009. – № 1. – С. 22–24.

экологических функций в процессе предпринимательской деятельности¹.

Таким образом, концептуальные основы саморегулирования, заключающиеся в обеспечении бесперебойного функционирования социально-экономической системы в полной мере применимы и к системе предпринимательства, являющегося также социально-экономической системой. Соответственно следующим шагом целесообразно перейти к изучению вопросов функционирования предпринимательства как саморегулирующейся системы с точки зрения экономического содержания понятия «саморегулирование».

Понятие «саморегулирование» применительно к предпринимательской деятельности является относительно новым для российской коммерческой практики. Во многом это обуславливается поздним, по сравнению с развитыми экономиками мира, принятием основного регулирующего акта в указанной области – в России федеральный закон «О саморегулируемых организациях» был принят только в 2007 году².

Указанным законом «саморегулирование» определяется как самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил. При этом саморегулирование в соответствии с данным законом осуществляется на условиях объединения субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности в саморегулируемые организации.

В свою очередь под саморегулируемыми организациями (СРО) закон понимает некоммерческие организации, созданные в целях, предусмотренных законодательством РФ, основанные на членстве, объединяющие субъектов предпринимательской дея-

¹ Левченко Т.П., Яковлева-Чернышева А.Ю. Формирование концептуальных подходов к исследованию предпринимательства как социально-экономической системы // Современные исследования социальных проблем (электронный журнал). – 2012. – № 5 (13).

² О саморегулируемых организациях: федеральный закон от 01.12.2007 года № 315-ФЗ (в ред. 07.06.2013 года № 113-ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».

тельности исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг) либо объединяющие субъектов профессиональной деятельности определенного вида.

Приведенные легальные определения не отражают всей экономической и организационной сущности ни саморегулирования, как экономического явления, ни саморегулируемых организаций, как субъектов управляющего воздействия. Указанные обстоятельства обуславливают необходимость проведения детального анализа приводимых категорий и их экономической сущности.

В зависимости от поставленных целей и существующих в обществе проблем толкование указанного понятия может быть дано по-разному, в том числе, с социологической, юридической и, что наиболее важно в контексте проводимого исследования – экономической точки зрения.

В качестве примера **социологического понимания института саморегулирования** можно привести позицию Ю.И. Бодякина, который в проводимом им исследовании социологических аспектов становления саморегулирования как института гражданского общества указывает, что «саморегулирование является *дополнением* к государственному регулированию социальной жизни общества и не может претендовать на вытеснение и замещение государства как основного регулятора социальных процессов»¹. Представленное регулятором социальных процессов, саморегулирование приобретает иной смысл и иную социальную роль по сравнению с регулированием экономических процессов.

Саморегулируемые организации, как основные носители процессов саморегулирования, с социологической точки зрения выполняют, в том числе, связующую функцию между государством, с одной стороны, и бизнесом, предпринимательским и профессиональным сообществом, с другой стороны. Саморегулирование, как один из основных элементов гражданского общества призван минимизировать регулятивные риски в системе государ-

¹ Бодякин Ю.И. Институционализация общественных саморегулируемых организаций как элемента гражданского общества в России: социологический аспект: автореф. дис. ... канд. соц. наук. – Ростов н/Д.: ЮФУ, 2008. – 20 с.

ственного регулирования путем создания сдерживающего общественного «противовеса»¹.

В своих исследованиях социологи приходят к единому выводу о том, что саморегулирование является существенным дополнением к государственному регулированию социальных и экономических процессов, но не более того. Саморегулирование не может и не должно подменять собой государство, как главного управляющего субъекта.

В тоже время у социологического подхода имеется определенный недостаток – саморегулирование как явление в указанной ситуации может существовать только в рамках саморегулируемых организаций и не может восприниматься отдельно от них². Однако нельзя отрицать возможность саморегуляции экономической и иной профессиональной деятельности не только в рамках саморегулируемых организаций, но и в рамках других общественных объединений (например, адвокатские и нотариальные объединения).

Понимание саморегулирования с правовой точки зрения исходит, прежде всего, из легального определения саморегулирования, указанного в ст. 2 федерального закона «О саморегулируемых организациях». Буквальное толкование понятия саморегулирования и саморегулируемых организаций указывает на возможность существования подобной организации только в пределах конкретных объединений предпринимателей и профессионалов, опуская возможность более широкого понимания саморегулирования. В приводимой ситуации закон очень сильно сужает и устанавливает рамки для указанного явления, масштабы и значение которого в рамках экономики страны велики.

В тоже время, в юридической науке присутствует и более широкий подход, выявляющий саморегулирование практически во всех сферах жизнедеятельности. Такой подход стал возможен благодаря схожим элементам правового механизма экономического (хозяйственного) саморегулирования. Как указывает

¹ Богомолова Т.П. Неправительственные саморегулируемые организации как институт становления гражданского общества в современной России: социологический анализ: автореф. дис. ... канд. соц. наук – М., 2006.

² Лескова Ю.Г. Саморегулирование как экономическое и правовое явление // Журнал российского права. – 2011. – № 5 (173). – С. 49.

Ю.А. Тихомиров, наиболее ярко, с точки зрения указанного подхода, саморегулирование прослеживается в сфере управления делами экономической организации¹.

Саморегулирование в данном случае понимается как инициативная и самостоятельная деятельность частных экономических институтов по разработке и утверждению определенных правил поведения, соблюдению этих правил, а также по контролю за их соблюдением². Таким образом, речь здесь идет не только о саморегулируемых организациях, но и о других возможных формах предпринимательских объединений, применяющих механизмы саморегулирования в своей практике.

Экономическая сущность саморегулирования и его экономическое понятие на сегодняшний день имеют актуальное значение. В период продолжающихся экономических и административных реформ, а также в условиях явного экономического кризиса, саморегулирование может стать одним из тех инструментов, которые способны мобилизовать предпринимательский потенциал государства и отдельных его регионов, что в свою очередь, позволит стимулировать экономический рост, а также преодолеть различного рода кризисные явления, возникающие в современной экономике.

Развитие саморегулирования в России происходит по иному пути, нежели это происходило и происходит в зарубежных странах (как правило, странах с развитыми экономиками). Стоит отметить, что позднее формирование механизмов саморегулирования связано, прежде всего с тем, что Россия позднее, по сравнению со многими другими странами, вступила на путь экономических преобразований.

В связи с этим понимание саморегулирования в странах с развитыми экономиками имеет для нас очень важное, как научное, так и практическое значение. Опыт саморегулирования экономических и хозяйственных процессов в странах Запада насчитывает уже не одно столетие, а само понимание саморегулирования уже давно перешло из разряда теоретических постулатов исключительно в практическую сферу. Исследования зарубежных

¹ Тихомиров Ю.А. Право и экономическое саморегулирование // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2009. – № 2. – С. 3–6.

² Мрясова Ю.Р. Саморегулирование в системе государственного регулирования // Предпринимательское право. – 2009. – № 1. – С. 47–51.

авторов относительно такого явления как «саморегулирование предпринимательской деятельности» дает нам с исследовательской точки зрения весьма ценный материал для анализа, сравнения и выработки собственного понимания саморегулирования в России.

В частности, некоторые западные исследователи при разрешении вопроса о сущности саморегулирования и его влиянии на экономику государства, исходят из толкования основных экономических теорий: теории публичного (общественного) интереса (Public interest theory) и теории регулирующих институтов (Theory of regulatory capture)¹. Теория публичного интереса утверждает, что надежные и незаинтересованные квалифицированные регуляторы вмешиваются в экономику, чтобы продвигать общественно-полезные цели. Теория регулирующих институтов в указанном контексте является более точной и указывает на то, что всевозможные регулятивные события происходят не вследствие погони за обширными публичными интересами, а вследствие действий частных субъектов, которые продвигают частные интересы ради определенных регулятивных выгод. Указанный тезис лежит в основе концепции плюрализма частных групп с собственными интересами, в соответствии с которой, индивидуальные субъекты, объединяются в группы и организации для достижения общих целей или получения прибыли, и как следствие, дают возможность для существования саморегулируемых организаций.

Западная экономическая наука даёт следующее широкое толкование саморегулирования – это явление, имеющее место, когда группа компаний осуществляет контроль над своими членами (членами этой группы), а также контроль над их поведением². К указанному определению, данному Робертом Балдвином, Мартином Кейвом и Мартином Лоджем в работе «Понимание регулирования: теория, стратегия и практика», апеллируют многие зарубежные исследователи, так как оно является наиболее универсальным в рассматриваемом вопросе, и описывает общий прин-

¹ Anthony D. Williams. An Economic Theory of Self-Regulation. Working paper prepared for The Political Economy Doctoral Workshop Department of Government, LSE, 2004. – P. 2.

² Robert Baldwin, Martin Cave, Martin Lodge. Understanding Regulation: Theory, Strategy and Practice. – Oxford: Oxford University Press, 2013. – 568 p.

цип функционирования саморегулируемой системы независимо от сферы, в которой функционирует саморегулируемая организация.

В частности, в обоснование своих примеров режимов саморегулирования в строительстве, один из авторов ссылается именно на указанное определение, дополняя его, в частности, тем, что саморегулирование осуществляется часто с определенной долей государственного вмешательства¹. При этом, как и в отечественной литературе, саморегулирование может рассматриваться как в качестве противоположности (противовеса) классическому государственному регулированию, так и в качестве его ограничительной черты.

В качестве примера также можно привести понятие саморегулирования, которое даётся Европейским альянсом рекламных стандартов (European Alliance Advertising Standards, EASA) в соответствующем методическом пособии по развитию саморегулирования в сфере рекламы. С точки зрения EASA саморегулирование в сфере рекламной деятельности представляет собой систему, которая регулируется самостоятельно, под воздействием собственных механизмов². В тоже время, общий характер даваемого определения позволяет применить его практически к любой управляющей системе. В связи с этим важно выделять признаки саморегулируемой системы, которые уточняли бы её до необходимых пределов.

Функционирование указанной системы саморегулирования в рекламе с позиции EASA происходит следующим образом: саморегулирование в рекламной сфере состоит из трёх основных групп субъектов – рекламодателей, рекламных агентств и рекламодиспетчеров (СМИ). Действия указанных субъектов урегулированы и скоординированы единой системой норм и правил, которая ими и разрабатывается. В случае возникновения необходимости система норм корректируется и подстраивается под изменяющиеся условия рынка.

¹ Johannes Jan Van Der Heijden. Building regulatory enforcement regimes. Comparative analysis of private sector involvement in the enforcement of public building regulations. – IOS Press BV, 2009. – 282 p.

² International Guide to developing a self-regulatory organization [Electronic Resources] // European Alliance Advertising Standards, 2015, p. 4 <http://www.easa-alliance.org/Publications/Guides-on-Self-Regulation/> page.aspx/267

Также пособием отмечается, что саморегулирование в указанной ситуации не является заменой законодательному регулированию рекламной отрасли, а лишь её дополнением. Более того, только при наличии определенной законодательной базы, саморегулируемые организации смогут функционировать должным образом.

Другая организация «Институт исследования инноваций и информационных технологий» (ITIF – The information technology and Information foundation), расположенный в г. Вашингтон (США), даёт следующее понимание саморегулирования. Саморегулирование может быть определено как регулятивный процесс, посредством которого организации предпринимательского (промышленного, индустриального) уровня (такие как торговые ассоциации или профессиональные сообщества), в отличие от государства или отдельно взятой организации, устанавливают и применяют правила и стандарты деятельности, имеющие отношение к поведению фирм в указанной сфере деятельности¹. Более того, для бизнеса саморегулирование может иметь очень серьёзное значение, так как оно позволяет снизить риски для потребителей (например, в случае выбора недобросовестного партнера, поставщика, продавца, вероятность чего снижается при наличии определенных квалификационных требований для организации при вступлении её в саморегулируемую организацию). Тем самым предпринимательские структуры могут повысить уровень общественного доверия к последним и перебороть негативные представления общества о бизнес-среде.

Саморегулируемые организации содействуют государству в реализации его публичных полномочий дополняя государственное регулирование. Они издают дополнительные нормы и обязывают членов саморегулируемой организации исполнять их. При этом саморегулирование становится обязанным восполнять как недостатки государственного регулирования (его нехватку), так и сглаживать излишнее давление государства на предпринимательские структуры. В качестве примера подобного взаимодействия авторы приводят создание в штате Пенсильвания (США) Института по эксплуатации Атомных электростанций (Institute of Nu-

¹ Daniel Castro. Benefits and Limitations of Industry Self-Regulation for Online Behavioral Advertising // The information technology and Innovation foundation. – December, 2011. – P. 3.

clear Power Operations) – саморегулируемой организации, которая была создана после катастрофы, произошедшей в 1979 году на атомной электростанции «Три Майл Айлендс» (Three Mile Island). После указанного инцидента, на Институт по эксплуатации АЭС были возложены обязанности по дополнительному регулированию указанной сферы (в дополнение к Совету по рациональному использованию лесного фонда – Forest Stewardship Council), так как саморегулирование позволяет регулировать ту или иную область более быстро и качественно.

Среди западных точек зрения на природу саморегулирования отдельно следует отметить работу, проведенную исследователями Йельского университета Джонатаном Мэйси и Кэролайн Новогрод «Применение санкций саморегулируемых организации и природа саморегулирования» (Enforcing self-regulatory organization's penalties and the nature of self-regulation). В частности, в работе была поставлена задача проанализировать природу саморегулирования и выявить возможную роль государства в лице судебных органов во влиянии на саморегулируемую систему.

По мнению авторов, успешность деятельности саморегулируемой организации и саморегулируемой системы зависит, прежде всего, от, так называемой, «рыночной силы» или «рыночной власти» предприятий-членов саморегулируемой организации¹. Если отдельно взятые члены саморегулируемой организации обладают указанной рыночной силой (например, имеют хорошие позиции на товарном рынке в определенной сфере деятельности), то так долго, как они смогут получать выгоды от деятельности саморегулируемой организации, саморегулирование как процесс сможет существовать. В тоже время, как только рыночные субъекты перестают получать определенные выгоды от деятельности саморегулируемых организаций либо иссякает их рыночная сила, саморегулирование как процесс перестает существовать, и, следовательно, управлять деятельностью своих членов. Тоже самое следует отметить и в отношении самой саморегулируемой организации. Если саморегулируемая организация обладает устойчивым положением на рынке и имеет определенную «рыночную

¹ Jonathan Macey, Caroline Novogrod. Enforcing self-regulatory organization's penalties and the nature of self-regulation. – Hofstra Law Review. Vol. 40:963. P. 963–1003.

власть», влияние саморегулируемой организации на своих членов будет более действенным.

Таким образом, с точки зрения западных исследователей, саморегулирование представляет не просто воздействие управляющей организации на своих членов, а целую систему, сложный и многогранный управленческий процесс, в котором субъект и объект управления существуют в неразрывной связи друг с другом. При этом на саморегулируемые организации, как на субъекта управления в нашем случае, возложены как чисто управленческие функции (например, контроль за деятельностью членов СРО), так и функции экономического и социального характера (компенсация недостатков государственного регулирования, повышение уровня общественного доверия к бизнесу и др.). Понимание саморегулирования с точки зрения зарубежных исследователей позволяет более комплексно подойти к исследованию экономического понятия саморегулирования в России.

Так, П.В. Крючкова дает следующее понятие саморегулирования с экономической точки зрения – коллективное регулирование определенных рынков самими экономическими агентами, без прямого вмешательства государства. При этом в координатах «свободный рынок» – «государственное регулирование» саморегулирование с точки зрения данного автора будет промежуточным звеном, так как подразумевает установление формализованных правил поведения для указанных экономических агентов¹. Саморегулирование с указанной позиции выступает институтом, в рамках которого группой экономических агентов создаются и изменяются определенные правила, регулирующие хозяйственную деятельность этих агентов, и объекты регулирования имеют возможность легитимно управлять поведением регулятора.

Аналогичная позиция прослеживается в работах других авторов. В частности, Е.В. Воскресенская отмечает, что в экономическом смысле саморегулирование хозяйственной деятельности представляет собой легитимное объединение бизнеса для целей

¹ Крючкова П.В. Саморегулирование как дискретная институциональная альтернатива регулирования рынков: дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2006. – С. 11

разработки правил хозяйственной деятельности и контроля над их соблюдением¹.

Схожее позиции П.В. Крючковой и Е.В. Воскресенской высказывается мнение в работе М.А. Пономарева, а также О.Ю. Тивелевой, которые понимают под саморегулированием легитимное регулирование определенных рынков самими экономическими агентами без вмешательства государства². Саморегулированию также придается значение одного из движущих механизмов формирующегося в России «третьего сектора» экономики.

Более широкое в экономическом плане понятие саморегулирования дает С. Анохин. Исследование саморегулирования он начинает с понятия «экономического саморегулирования» – явления более широкого по сравнению с саморегулированием предпринимательства.

С точки зрения С. Анохина под экономическим саморегулированием следует понимать «способность объектов нижних уровней народнохозяйственной иерархии, например, предпринимательских структур, осуществлять управление своими экономическими функциями самостоятельно, в рамках общих управляющих параметров (инструкций, распоряжений, норм, правил), задаваемых из единого центра на целевой стадии управления»³.

При этом саморегулирование в вышеуказанном контексте является синонимом «самонастройки», т.е. система полностью функционирует и зависит только от своих внутренних параметров. Фактически система экономического саморегулирования подразумевает автономность от иных систем, но в тоже время, эта автономность ограниченного характера. Указанное правило в полной мере применимо и к саморегулированию в узком плане,

¹ Воскресенская Е.В. Саморегулирование оценочной деятельности // Современное право. – 2007. – № 3. – С. 85

² Пономарев М.А. Самоуправление, саморегулирование и сорегулирование некоммерческих организаций в России // Экономические и гуманитарные науки. – 2011. – № 1 (228). – С. 94–98; Тивелева О.Ю. Объективные предпосылки сознательного экономического саморегулирования // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – Российский университет кооперации (г. Мытищи). – 2011. – № 6. – С. 24–28

³ Анохин С. Проблемы экономической саморегуляции системы предпринимательства // Предпринимательство. – 2012. – № 5. – С. 51–56.

то есть к саморегулированию в рамках соответствующих организаций. Данный подход С. Анохина в полной мере согласуется с рассмотренными ранее общенаучными пониманиями саморегулирования.

Границы самостоятельности системы саморегулирования могут определяться различными параметрами. Например, как указывалось выше, по Ю.А. Тихомирову свобода саморегулирования может определяться границами регулирования, которые само для себя устанавливает государство, и за которые оно уже не может переступить. Также свобода саморегулирования может определяться сферами, в которые не вправе вмешиваться саморегулируемые организации (и прочие организации, подверженные системе саморегулирования).

Из указанного аспекта вытекает основная проблема процесса внедрения и использования механизмов саморегулирования в коммерческой практике – сочетания государственного регулирования экономики и саморегулирования экономической системы таким образом, чтобы это не приводило к необоснованному вмешательству государства в деятельность саморегулируемых организаций и наоборот – вмешательству указанных организаций в исключительную компетенцию органов государственной власти.

Более подробно вопросы институционализации саморегулирования с точки зрения его соотношения с государственным регулированием будут рассмотрены во втором параграфе работы. На данный момент стоит отметить, что при построении системы саморегулирования в экономике важным является такое сочетание публичных и частных интересов, чтобы в итоге была возможность построить целостную, непротиворечивую управляющую систему. Управляющие субъекты со стороны саморегулирования в указанной системе (при идеальном развитии событий) руководствуются не только своими интересами и коммерческими целями, но и национальными интересами, определяемыми государственной политикой. Это позволит учесть при планировании экономических процессов интересы всех слоев общества, а также главного управляющего субъекта – государства.

В качестве других проблем саморегулирования (саморегуляции) предпринимательства С. Анохин выделяет проблему обеспечения бесперебойности управляющей системы при разнопла-

новости управляющих субъектов¹. Это представляет собой серьёзную проблему для стабильности всей экономической системы. Пожалуй, главной особенностью процесса саморегулирования в целом является то, что полномочия по регулированию тех или иных вопросов частично передаются от государства в сторону саморегулирующейся системы (в широком смысле) или саморегулируемых организаций (в узком смысле). В связи с этим на деле может возникнуть ситуация, при которой на один объект управления воздействуют два и более субъекта управления.

Например, в рамках осуществления контроля за деятельностью арбитражного управляющего, последний, в случае нарушения правил саморегулируемой организации, а также норм действующего законодательства, может быть привлечен за одно и то же нарушение фактически два раза:

- в первый раз он может быть привлечен к административной ответственности в соответствии с нормами законодательства об административных правонарушениях в России уполномоченным на то государственным органом (арбитражный суд по заявлению надзорного органа);

- второй раз посредством применения в отношении него мер дисциплинарного воздействия, установленных самими саморегулируемыми организациями, вплоть до прекращения его членства в организации.

Следующей проблемой функционирования механизмов экономического саморегулирования предпринимательства можно считать проблему оценки эффективности всей управляющей системы².

Успешность того или иного проекта, определяется посредством оценки его эффективности. Аналогичная идея прослеживается в работе С. Анохина, который указывает на необходимость внедрения единых стандартов оценки для всех элементов системы экономического саморегулирования.

Исследуя роль и влияние саморегулирования и саморегулируемых организаций на экономику, следует отдельно отметить теорию, в соответствии с которой саморегулируемые организации в составе некоммерческих корпоративных организаций

¹ Анохин С. Проблемы экономической саморегуляции системы предпринимательства // Предпринимательство. – 2012. – № 5. – С. 53

² Там же.

составляют, так называемый, «третий сектор» экономики. В соответствии с данной теорией, современная экономика как сложный и многокомпонентный механизм формируется и реализуется посредством взаимодействия трёх систем: государственной, коммерческой (частный бизнес) и некоммерческой.

Неправительственные некоммерческие (общественные) организации в данной теории представляют собой промежуточное звено между государством и частными структурами. При этом под некоммерческими организациями, составляющими «третий сектор» следует понимать:

- учреждения, создаваемые собственником для выполнения социально-значимых функций (например, образовательные учреждения, учреждения здравоохранения);

- организации, основанные на членстве своих участников, и существующие за счет членских и вступительных взносов (ассоциации, союзы, саморегулируемые организации и т.д.);

- организации, не имеющие в своей основе членства и создаваемые гражданами и юридическими лицами на добровольной основе для реализации общественно-значимых функций и задач (например, фонды).

Как отмечается отдельными исследователями, саморегулируемые организации, являющиеся частью «третьего сектора» экономики предстают перед нами не просто как объединения предпринимателей и профессионалов на определенном товарном рынке, но и как управленческая форма гражданского общества – одного из неотъемлемых элементов современного демократического государства¹. Помимо экономии бюджетных средств, качества и скорости управления, саморегулируемые организации способствуют повышению аллокационной (распределительной) эффективности².

Саморегулирование можно определить с общенаучной точки зрения применительно к управлению различными видами систем, а также с точки зрения управления социально-экономической системой (например, предпринимательской системой).

¹ Пономарев М.А. Самоуправление, саморегулирование и саморегулирование некоммерческих организаций в России // Экономические и гуманитарные науки. – 2011. – № 1 (228). – С. 94–98.

² Грегора Е.Я. Роль третьего сектора в современной экономике // Управленческое консультирование. – 2008. – № 1. – С. 127–135.

Саморегулирование в его общенаучном понимании представляет собой такое взаимоотношение элементов в целом организме живых существ, при котором отклонение той или иной функции от уровня, определяющего оптимальную жизнедеятельность, само является причиной к возвращению этой функции к оптимальному уровню. Иначе говоря, саморегулирование представляет собой такой процесс функционирования системы взаимосвязанных элементов, при котором эта система сама, без привлечения сторонних источников управления, обеспечивает необходимый режим своего функционирования.

С точки зрения управления предпринимательством, как системой, саморегулирование представляет собой деятельность предпринимательских субъектов по самостоятельному управлению своей деятельностью без вмешательства государства и иных субъектов управления.

Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» еще сильнее сужает данное понятие и говорит о саморегулировании как о деятельности субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности по выработке стандартов и правил указанной деятельности и контроля за соблюдением указанных правил со стороны членов саморегулируемых организаций.

Указанное определение, приводимое в законодательстве, видится нам неполным в части отражения сути саморегулирования. Круг отношений, возникающих в процессе функционирования саморегулирующейся системы, достаточно широк и не охватывается данным понятием.

В связи с этим предлагается исходить из более широкого понимания саморегулирования, которое должно включать в себя не только деятельность саморегулируемых организаций, но и деятельность других видов объединений предпринимательских или профессиональных субъектов по самостоятельному регулированию своей деятельности без прямого вмешательства государства. При этом формами такого регулирования деятельности предпринимателей должны являться:

- определение форм саморегулирования указанной деятельности;
- определение структуры и органов управления саморегулируемой организации предпринимателей (профессионалов);
- разработка и утверждение стандартов и правил поведения в рамках саморегулируемой организации;

– контроль за соблюдением указанных правил и привлечение лиц, нарушающих данные правила, к ответственности.

Саморегулирование в данном, более широком понимании, подчинено идее обеспечения бесперебойного функционирования социально-экономической системы предпринимательства, и подчиняется следующим **принципам**:

- обособленность от системы органов государственной власти, местного самоуправления, банковской системы государства;
- самостоятельность в определении форм и методов управления социально-экономической системой;
- открытость процессов управления в саморегулируемых организациях, связанных с этим иных процессов.

3.2. Институционализация саморегулирования предпринимательской деятельности в России

В современных рыночных условиях саморегулирование является одним из наиболее динамично развивающихся институтов. Саморегулирование это одно из тех направлений современной государственной политики, где наиболее четко прослеживается связь государственных и частных институтов, а также их влияние друг на друга. Саморегулирование, в отличие от государственного регулирования, позволяет более активно реагировать на изменения окружающей обстановки в стране, изменения факторов внешней среды предприятий.

На сегодняшний день в России достаточно большой объем сфер жизнедеятельности охвачен данным явлением, где саморегулирование является обязательным требованием для осуществления деятельности (например, арбитражное управление, аудит, оценочная деятельность, деятельность строителей, проектировщиков, теплоснабжение, энергетическое обследование и др.). Доля в экономике государства, которая приходится на саморегулируемые организации будет неуклонно расти, так как развитие процессов саморегулирования является одним из приоритетных направлений деятельности государства¹.

¹ Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 года № 1662-р (ред. от 10.02.2017 г. № 172) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».

Саморегулирование, саморегулируемые организации и отдельные аспекты их функционирования являются активно исследуемой темой в научных кругах. Однако, значительная часть проведенных исследований, рассматривая вопрос развития системы саморегулирования в РФ, ограничивает указанное явление весьма жесткими временными рамками. В частности, отмечается, что история саморегулирования в России начинается либо с 90-х годов XX века (принятие указа Президента РФ от 4 ноября 1994 года № 2063 «О мерах по государственному регулированию рынка ценных бумаг в Российской Федерации»), либо с 2007 года, а именно – с принятия федерального закона от 01.12.2007 года № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях», при этом вся предыдущая экономическая история государства и предпринимательства отходит на второй план¹.

Действующее законодательство России содержит сжатое определение саморегулирования – это самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил².

Учитывая сформированный в законодательстве подход, важно отметить, что указанная деятельность (саморегулирование) основана:

- во-первых, на объединении субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности в саморегулируемые организации,

- во-вторых, эта деятельность носит координирующий характер и направлена на разработку общих норм и правил для вышеуказанных субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности и контроль за их соблюдением³.

¹ Анохова Е.В. Исторические основы саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности: зарубежный опыт // Вестник академии права и управления. – 2011. – № 25.

² О саморегулируемых организациях: федеральный закон от 01.12.2007 года № 315-ФЗ (в ред. От 03.07.2016 года № 360-ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».

³ Петров Д.А. Координация экономической деятельности и деятельность саморегулируемых организаций: проблемы соотношения понятий // Арбитражные споры. – 2012. – №1.

Таким образом, проводя ретроспективный анализ саморегулирования важно отмечать существование в различные периоды времени в экономической истории страны тех или иных институтов (предпринимательских и (или) профессиональных), отвечающих указанным условиям.

Учитывая, что в России саморегулирование как осознанное явление, возникло сравнительно недавно (конец XX века), первоначально следует кратко остановиться на зарубежном опыте формирования и функционирования саморегулируемых организаций как основных носителей процессов саморегулирования.

Рассматривая вопрос мирового опыта саморегулирования в предпринимательской и иной деятельности, необходимо отметить, что стремление профессионалов, субъектов той или иной деятельности к объединению зачастую продиктовано не простым желанием создать очередную социальную или профессиональную группу, но и общечеловеческим стремлением к объединению, к совместному осуществлению деятельности. Поэтому история профессиональных сообществ насчитывает уже много столетий, не только в России, но и в мире.

Одним из классических примеров в данном случае является Древний Рим. Уже во времена существования римского сообщества (в VI в. до н.э.) создавались союзы булочников, ремесленников, швейников и др., т.е. объединения по профессиональному признаку¹. Однако, согласно позиции некоторых авторов, вышеуказанные римские объединения ремесленников были направлены не столько на саморегулирование собственной деятельности, сколько на смягчение государственного влияния на объединения профессионалов².

Примерно такие же задачи стояли и перед цеховыми объединениями во времена средневековья. Так, Дж. Г. Бергман отмечает, что система гильдий и цехов в городах XI – XII вв. происходила от ранней германской гильдии, являвшейся военным и религиозным братством. Указанные гильдии и цеха представляли со-

¹ Новицкий И.Б. Римское право: учебник для студентов вузов. – М.: Юрайт: ИД Юрайт, 2011. – 298 с.

² Морозова И.Г. Некоторые вопросы исторического развития саморегулируемых организаций // «Законодательство и экономика». – 2012. – № 11 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».

бой организации добровольцев для взаимной защиты и осуществления своих прав.

В свою очередь, ремесленные, купеческие и иные гильдии получили свое распространение только в конце XI столетия. Типичная гильдия стремилась поддерживать высокие нравственные стандарты поведения, наказывая своих членов за богохульство, азартные игры, ростовщичество и др. В ремесленных цехах устанавливались правила производителей шерсти, шелка, кожи, серебра, иных продуктов, в корпорациях лиц свободных профессий – правила врачей, судей, нотариусов, ряда других профессий¹.

Таким образом, объединения предпринимателей и субъектов иной профессиональной деятельности существовали задолго до того, как в обществе закрепился сам термин «саморегулируемые организации». В равной степени не является новой и идея о возможности передачи государством некоторых своих публичных полномочий частным субъектам профессиональной деятельности. Широко известным примером в указанной области является британская Ост-Индская компания, созданная указом Елизаветы I от 31 декабря 1600 года. Компания начинала свою деятельность под наименованием «Компания купцов Лондона, торгующих в Ост-Индиях» и представляла собой акционерное общество, осуществляющее преимущественно торговую деятельность. При создании Компания фактически получила монополию на торговлю в Индии и право на управление некоторыми государственными делами Индии, в том числе право чеканить монету, управлять войсками и т.д.²

Впервые термины «саморегулирование» (self-regulation) и «саморегулируемая организация» (self-regulatory organization) применительно к предпринимательской деятельности появились в США и Великобритании в начале XX века в сфере оборота ценных бумаг.

Прототипом современной саморегулируемой организации принято считать Нью-Йоркскую фондовую биржу, образованную 17 мая 1792 года посредством подписания 24 брокерами соглашения, которым устанавливался фиксированный размер комис-

¹ Бергман Г.Дж. Западная традиция права: эпоха формирования. – 2-е изд. – М.: Инфра-М-Норма, 1998. – 624 с.

² Зинченко С.А., Галов В.В. Саморегулируемые организации в законодательстве России: проблемы и решения // Корпорации и учреждения: сборник статей /отв. ред. М.А. Рожкова. – М: Статут, 2007.

сионного вознаграждения, и предоставлялись иные льготы при проведении переговоров в сделках по продаже ценных бумаг¹.

Активное развитие саморегулирования в США в современном понимании этого слова началось около 80 лет назад, с принятием Закона о ценных бумагах и биржах (Securities Exchange Act of 1934), на основании которого была создана Комиссия по ценным бумагам и биржам США (Securities Exchange Commission)². Указанная комиссия получила право регистрировать и регулировать деятельность всех саморегулируемых организаций на рынке ценных бумаг в США.

В настоящее время рынок ценных бумаг в США практически полностью функционирует под воздействием всевозможных саморегулируемых организаций. При этом среди саморегулируемых организаций с обязательным членством, прежде всего, выделяют Управление по регулированию финансовой индустрии (Financial Industry Regulation Authority – FINRA), созданное в 2007 году³ посредством передачи полномочий от вышеуказанной Комиссии по ценным бумагам и биржам США сначала Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам (NASD) и Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE), и только в 2007 году непосредственно Управлению по регулированию финансовой индустрии (FINRA).

Как указано на официальном интернет-сайте FINRA, FINRA представляет собой некоммерческую негосударственную организацию, основной целью которой является защита и поддержание интересов инвесторов на рынке ценных бумаг, а также иных участников данного рынка. На момент проведения исследования FINRA, как саморегулируемая организация уже включала в себя около 4 000 компаний, функционирующих на рынке ценных бумаг, а также более 637 000 брокеров⁴.

¹ Грачев Д.О. Саморегулируемые организации: зарубежный опыт и тенденции развития российского законодательства // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2006. – Вып. 3. – 157 с.

² Заворотченко И.А. Саморегулируемые организации за рубежом // Журнал Российского права. – 2007. – № 8. – 131 с.

³ Чернявский А.Г. Развитие саморегулируемых организаций в Российской Федерации: учеб. пособие. – М.: Альфа-М: НИЦ Инфра-М, 2013. – С. 80

⁴ Financial Industry Regulation Authority (FINRA). About FINRA/ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finra.org/AboutFINRA/>.

Примерами других саморегулируемых организаций в США, существующих на сегодняшний день, можно назвать Национальную ассоциацию риэлторов США (NAR), а также Американскую ассоциацию специалистов по арбитражу (AAR).

Национальная ассоциация риэлторов США представляет собой некоммерческую неправительственную организацию, объединяющую более миллиона членов на территории всех США. Членство в NAR даёт возможность риэлторам получить дополнительные возможности, которые предоставляет данная саморегулируемая организация¹.

В тоже время регулирование данной части рынка в США не является полностью находящимся в ведении саморегулируемых организаций, периодически у государства возникает необходимость вмешиваться в деятельность СРО. Указанная ситуация возникла, например, когда NAR начало блокировать доступ риэлторам и иным лицам, не являющимся членами NAR, к вышеуказанной поисковой системе объектов недвижимости (MLS). Министерство Юстиции США было вынуждено принять антимонопольные меры в данной ситуации и установить порядок доступа к данной информационной системе лиц, не являющихся членами NAR².

Другая саморегулируемая организация США – Американская ассоциация специалистов по арбитражу (AAR) также представляет собой негосударственную некоммерческую организацию, основной задачей которой является урегулирование споров посредством арбитражных технологий между субъектами предпринимательской деятельности³. На базе AAR создан и функционирует Международный центр разрешения споров (International Centre

¹ National Association of Realtors. NAR. About NAR [Электронный ресурс]. URL: <http://www.realtor.org/about-nar>.

² Daniel Castro. Benefits and Limitations of Industry Self-Regulation for Online Behavioral Advertising. – The information technology and Innovation foundation. – December, 2011. – P. 8

³ American Arbitration Association. About the American Arbitration Association (AAA) and the International Centre for Dispute Resolution (ICDR) / [Электронный ресурс] URL: https://www.adr.org/aaa/faces/s/about?_afLoop=959774155695676&_afWindowMode=0&_afWindowId=17leoxcxuw_1#%40%3F_afWindowId%3D17leoxcxuw_1%26_afLoop%3D959774155695676%26_afWindowMode%3D0%26_adf.ctrl-state%3D17leoxcxuw_55.

for dispute Resolution), который предоставляет свои услуги более, чем в 80 странах на 12 языках. Влияние и репутация данной саморегулируемой организации настолько велика, что распространена даже более, чем на 80 государств¹.

В странах западной Европы саморегулирование также широко развито. Примером в данном случае может служить Великобритания. В Великобритании механизмы саморегулирования формировались параллельно США. Однако саморегулирование здесь пошло несколько по иному пути. В частности, на настоящий момент, Великобритания фактически полностью отказалась от саморегулирования в сфере оборота ценных бумаг, а также на сопряженных рынках².

Особого внимания заслуживают процессы регулирования вопросов, связанных с деятельностью СМИ в Великобритании и иных странах западной Европы³.

Саморегулирование прессы в Великобритании было и остаётся одним из эталонов всей системы саморегулирования СМИ, обеспечивающей независимость прессы. Это обеспечивается преимущественно за счет имущественной обособленности средств массовой информации от органов государственной власти. Власть не имеет возможности влиять на печатное издание СМИ, т.к. не имеет никаких имущественных (финансовых) рычагов в отношении последнего. Саморегулирование при этом является полностью добровольным, при отсутствии всякого законодательного регулирования данных вопросов.

История саморегулирование прессы, как одного из основных средств массовой информации в Великобритании, начинается с 1947 года, когда была учреждена Королевская комиссия Великобритании по прессе, наделенная полномочиями надзора за фи-

¹ American Arbitration Association. International Centre for Dispute Resolution. 2013 Annual Report & Financial Statements / [Электронный ресурс]. URL: <https://www.adr.org/aaa/ShowProperty?nodeId=%2FUCM%2FADRSTAGE2021420&revision=latestreleased>. P. 17.

² Кепов В.А., Ткачев П.А. Обзор зарубежного опыта развития саморегулируемых организаций // Вестник Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС России. – 2011. – № 3. – С. 79–85

³ Великобритания как родина свободной прессы. Радио «Свобода». Опубликовано 03.05.2013 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.svoboda.org/content/article/24976209.html>.

нансовой деятельностью прессы, а также полномочиями по надзору за членством в организациях печати, управлением в указанных организациях¹.

Первый состав Комиссии в 1949 году публикует отчет, в котором сообщает, что на рынке прессы «наблюдается серьёзный спад в уровне редактуры, а также качества всей британской журналистики»². При этом было предложено для повышения качества журналистики в стране установить возможность добровольного саморегулирования в указанной сфере. Главным органом саморегулируемой организации выступал бы Главный совет по прессе (General Commission on the Press), который должен был бы содействовать более качественному осуществлению деятельности организациями печати, а также росту «духа социальной ответственности СМИ».

В дальнейшем, вместо Главного совета по прессе в 1991 году была учреждена Комиссия по жалобам на прессу (Press Complaints Commission, PCC)³. Это было обусловлено утратой вышеуказанного совета доверия среди печатных СМИ. Доказательством доступности организации для граждан может служить возросшее число обращений (жалоб), направляемых в Комиссию – только за 2010 год превысило 7000 (сюда включаются жалобы в отношении одних и тех же газетных статей, направляемых разными лицами)⁴.

Однако на настоящий момент Комиссия уже не функционирует – деятельность организации прекращена 08 сентября 2014 года. Вместо неё образована Independent Press Standards Organisation – Независимая организация стандартов печати, к которой перешли все полномочия Комиссии по жалобам на прессу⁵.

Похожая система органов саморегулирования средств массовой информации существует во многих странах Западной Европы. В Европе органы саморегулирования строятся, в основном, в

¹ The New UK Model of Press Regulation – Media police Brief 12. Hugh Tomlinson. March 2014. – P. 7.

² Там же. – P. 8.

³ Press Complaint Commission. About the PCC. History [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pcc.org.uk/about/history.html>.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

форме Советов по делам прессы (как в Великобритании с 1953 по 1991 годы)¹.

На настоящий момент такие Советы формируются за счет представителей общественности и журналистского сообщества. Количество членов Совета в разных странах неодинаково – в Нидерландах это 16 членов, а в Швеции, например, их 6). Особенность такого формирования Советов по делам прессы вполне объяснима – общественная составляющая в Совете позволяет обеспечить беспристрастность и честность при разрешении споров между гражданами, предпринимателями и прессой².

В целом, система саморегулирования в европейских странах находится на достаточно высоком уровне своего развития. Саморегулирование СМИ представляет собой не просто управление деятельностью субъектов профессионального сообщества, это совместные усилия профессионального сообщества средств массовой информации по добровольному определению принципов, руководящих работой редакции, и их соблюдению в открытом процессе информирования общественности³.

Как указывается в официальном справочнике Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе, саморегулирование СМИ не подразумевает под собой установления цензуры. Саморегулирование состоит в установлении минимальных принципов этики, достоверности, прав личности при полном сохранении редакционной свободы в том, что сообщать и какие мнения высказывать⁴.

Противоположная ситуация с развитием механизмов саморегулирования сложилась в странах ближнего зарубежья, а именно – в странах СНГ, фактически повторяющих путь развития РФ в освоении процессов саморегулирования.

В большинстве стран СНГ саморегулирование предпринимательской деятельности в форме саморегулируемых организаций

¹ Заворотченко И.А. Саморегулируемые организации за рубежом // «Журнал Российского права». – 2007. – № 8. – С. 94.

² Independent Press Standards Organisation. IPSO – Who we are [Электронный ресурс] URL: <https://www.ipso.co.uk/IPSO/whoweare.html>.

³ Улен А. Путеводитель по саморегулированию СМИ / под ред. А. Улен и Дж. Смита // Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе. Представитель ОБСЕ по вопросам свободы СМИ. – 2008. – С. 9.

⁴ Там же. – С. 10.

либо вообще отсутствует, либо только начинает оформляться в осмысленное движение. На настоящий момент основное внимание правительств и законодательных органов указанных стран сосредоточены на разработке и принятии соответствующих правовых актов, регулирующих вопросы функционирования саморегулируемых организаций в их странах. Представляется возможным предположить, что развитие механизмов саморегулирования предпринимательской деятельности в большинстве из указанных стран (в т.ч. Молдавия, Украина, Белоруссия и др.) идет по «российскому сценарию» с некоторыми возможными заимствованиями из западных моделей саморегулирования.

Особое внимание стоит уделить развитию процессов саморегулирования в Республике Казахстан в контексте построения справедливого диалога между бизнесом и властью. Казахстан не является исключением из государств, имеющих обилие проблем как в сфере государственного управления, так и в экономике. Однако текущий политический курс страны нацелен на решение возможных проблем государственного управления, разрешительной системы, саморегулирования бизнеса и др.¹.

В Казахстане построение диалога между бизнесом и властью на сегодняшний день идет довольно активно. В частности, с 2013 года в Республике Казахстан успешно функционирует Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» (НППРК «Атамекен»), главной целью которой является формирование благоприятных условий для развития предпринимательства на основе эффективного партнерства бизнеса и власти².

НППРК «Атамекен» призвана выстроить диалог между государством и бизнесом и стать залогом взаимовыгодного партнерства указанных субъектов³. НППРК «Атамекен» также рассмат-

¹ Сальжанова З.А., Копжасарова Г.А. Новые возможности развития малого и среднего бизнеса в Казахстане в рамках «Концепции государственного регулирования предпринимательской деятельности до 2020 года» // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8. – С. 918–922.

² Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен». История палаты [Электронный ресурс]. URL: <http://palata.kz/ru/pages/40>

³ Авдеева А.А., Балабиев К.Р., Беляева К.В. и др. Гуманитарные проблемы современности: человек и общество. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2014. – С. 211.

ривается как одна из возможностей в решении вопросов привлечения бизнеса к инновационному развитию Казахстана¹.

Предметное исследование истории саморегулирования в России целесообразно начинать со второй половины XIX века. Как будет показано ниже, именно в указанный период начинают появляться полноценные прототипы современных саморегулируемых организаций отвечающие некоторым из вышеозначенных критериев.

Если говорить о более ранних формах предпринимательской деятельности на территории Древней Руси, то следует упомянуть всевозможные совместные поселения ремесленников, которые строились по принципу цеховой организации. Они осуществляли совместное ведение деятельности и вместе достигали некоторые общественно-полезные цели (например, строительство церквей на добровольной основе)².

Анализируя вопросы экономической истории России Т.М. Тимошина указывает, что самое первое предпринимательское (по своей сути – монополистическое) объединение в России возникло в страховом деле – в 1875 году восемь страховых компаний подписали Конвенцию общего тарифа, после чего стали бороться с теми компаниями, которые остались вне конвенции, чтобы диктовать им свои условия³. Аналогичным образом возникло и первое промышленное объединение предпринимателей (1882 год), когда пять заводов по производству стальных рельсов образовали Союз рельсовых фабрикантов сроком на пять лет.

В тоже время первой организацией (объединением), смысл которой заключался именно в общем руководстве деятельностью предпринимателей (профессионалов) в определенной сфере деятельности была Московская биржа, основанная в 1790 году⁴. Как

¹ Казакова Т.П. Институциональные возможности вовлечения бизнеса в инновационное развитие Казахстана // Инновации. – май-июнь 2014. – С. 102–104.

² Чернявский А.Г. Развитие саморегулируемых организаций в Российской Федерации: учеб. пособие. – М.: Альфа-М: НИЦ Инфра-М, 2013. – С. 80

³ Тимошина Т.М. Экономическая история России: учеб. пособие / под ред. проф. М.Н. Чепурина. – 15-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО Юстицинформ, 2009. – С. 157.

⁴ Мошенский С.З. Рынок ценных бумаг Российской Империи. – М.: Экономика, 2014. – 560 с.

указывает С.З. Мошенский, свое значение как место оборота ценных бумаг и регулирующая организация Московская биржа приобрела только к 1860-м годам с появлением особых слоев предпринимательства. В 1870 году был принят Устав вышеуказанной Московской биржи, который и закрепил прочное положение данного объединения субъектов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. Анализ положений данного документа позволяет говорить о схожести Московской биржи с современными саморегулируемыми организациями в сфере оборота ценных бумаг¹. В частности, уставом устанавливались следующие цели деятельности и полномочия Биржевого комитета – главного органа Московской биржи: наблюдение за состоянием здания биржи, обеспечение своевременного поступления доходов, распоряжение средствами биржи, обеспечение порядка в ходе биржевых собраний, проведение экзаменов для кандидатов в маклеры, назначение экспертов по промышленно-торговым делам и другие полномочия², которые в том или ином виде присутствуют в современных саморегулируемых организациях на рынке ценных бумаг.

В качестве примера соответствия полномочий Биржевого комитета Московской биржи современным стандартам современного саморегулирования можно привести п. 2.1.1-2.3.10 Устава Саморегулируемой организации «Национальная ассоциация участников фондового рынка» (НАУФОР), в которых установлены в качестве целей и задач деятельности НАУФОР совершенствование системы регулирования рынка ценных бумаг, обеспечение деятельности членов НАУФОР, осуществление мониторинга их деятельности, урегулирование конфликтов и т.д.³. Позднее, 28 ноября 1916 года был утвержден также Устав Ставропольской

¹ Чернявский А.Г. Развитие саморегулируемых организаций в Российской Федерации: учеб. пособие. – М.: Альфа-М: НИЦ Инфра-М, 2013. – С. 67.

² Биржевая площадь. История российских финансов. Московская биржа [Электронный ресурс]/ URL: <http://www.finhistory.org/moskva-birzhevaya/moskovskaya-birzha.html>. Дата обращения: 08.03.2015 года

³ НАУФОР. Национальная ассоциация участников фондового рынка: официальный сайт. [Электронный ресурс] URL: <http://www.naufor.ru/tree.asp?n=4247>. Дата обращения: 08.03.2015 года.

биржи, который практически полностью повторял Устав Московской биржи¹.

В России начала XX века также существовали особые профессиональные объединения, определявшие порядок членства, устанавливавшие для своих членов общеобязательные правила работы. Примером могут служить коллегии адвокатов, выполнявшие функции оказания юридической помощи населению и предприятиям, по сути, входившие в государственную систему юстиции, а также (в какой-то мере) профессиональные союзы, кому предоставлялось право выражать и защищать интересы своих членов, контролировать их деятельность и деятельность иных лиц (например, работодателей, собственных органов). Кроме того, указанный период также характеризовался иными формами объединений предпринимателей и субъектов профессиональной деятельности. В эту группу относятся, в том числе, тресты (например, «Табачный трест», «товарищество братьев Нобель», группа Л.Г. Кноппа) и синдикаты (например, синдикаты «Продамет», «Продпаровоз», «Продвагон», «Кровля»)².

В новейшей истории саморегулирования в РФ можно выделить два ключевых этапа, на которых и законодательство, и общественное сознание было направлено на институционализацию саморегулирования.

1 этап (1994–2002 гг.). Указанный временной период характеризуется зарождением законодательного регулирования саморегулирования в отдельных сферах и направлениях предпринимательской и иной профессиональной деятельности, возникновением и развитием отдельных саморегулируемых организаций, в первую очередь, на рынке ценных бумаг.

Начало данного этапа обусловлено принятием указа Президента РФ от 4 ноября 1994 года № 2063 «О мерах по государственному регулированию рынка ценных бумаг в Российской Федерации».

¹ Винер Фритц А. Биржа / предисл. Д.М. Щекина; предисл. от пер., пер. с нем. и общ. ред. Р.С. Куракин, К.В. Мротцек; прил. П.С. Зиноватный, Р.С. Куракин. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – С. 285.

² Тимошина Т.М. Экономическая история России: учеб. пособие / под ред. проф. М.Н. Чепурина. – 15-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО Юстицинформ, 2009. – 424 с.

Помимо положений, устанавливающих, что деятельность на рынке ценных бумаг могут осуществлять только профессиональные квалифицированные участники, имеющие соответствующие лицензии, данный документ также создал Федеральную комиссию по ценным бумагам и фондовому рынку¹.

Комиссия была наделена полномочиями принимать обязательные для федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления и участников рынка ценных бумаг постановления и распоряжения по вопросам регулирования этого рынка, деятельности его профессиональных участников и их объединений (в т.ч. саморегулируемых организаций) и контроля над соблюдением законодательных и нормативных актов.

Впоследствии на замену Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку пришла Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг – 1996 год, Федеральная служба по финансовым рынкам – 2004 год, Центральный банк России – с 2013 года в лице Службы Банка России по финансовым рынкам, а с 03 марта 2014 года в лице Департамента допуска на финансовый рынок, Департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций, Департамента финансового мониторинга и валютного контроля, Главной инспекции Банка России, Главного управления противодействия недобросовестным практикам поведения на открытом рынке, а также других подразделений Банка России.

Стоит отметить, что указ Президента РФ от 4 ноября 1994 года № 2063 косвенно допускал существование на рынке ценных бумаг саморегулируемых организаций, однако порядка создания и функционирования подобных структур, на тот момент еще не было.

После принятия 22 апреля 1996 года Федерального закона «О рынке ценных бумаг» были созданы первые в России саморегулируемые организации: Национальная ассоциация участников фондового рынка – НАУФОР (1996 год) и Профессиональная ас-

¹ О мерах по государственному регулированию рынка ценных бумаг в Российской Федерации: указ Президента Российской Федерации от 4 ноября 1994 года № 2063 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».

социация регистраторов, трансфер-агентов и депозитариев – ПАРТАД (1997 год).

НАУФОР представляет собой общероссийскую саморегулируемую организацию, объединяющую компании, имеющие лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг или управляющей компании. В состав НАУФОР входят организации, осуществляющие брокерскую деятельность, деятельность управляющей компании, депозитарную деятельность и др.

ПАРТАД представляет собой саморегулируемую организацию, объединяющую регистраторов, депозитариев и специализированных депозитариев. ПАРТАД устанавливает правила и стандарты деятельности по учету прав собственности на ценные бумаги, соблюдение которых обеспечивает качество работы членов Ассоциации на рынке ценных бумаг.

Факт создания в сфере рынка ценных бумаг профессиональных саморегулируемых организаций стал важным шагом на пути полномасштабного развития саморегулирования в России.

Постепенно саморегулирование начало внедряться и в иные сферы социальной и профессиональной деятельности. Например, в 2002 г. был принят Федеральный закон от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», согласно которому право назначать арбитражных управляющих и контролировать их деятельность, было передано саморегулируемым организациям, участниками которой арбитражные управляющие и являлись¹.

2 этап (2003 г. – по настоящее время). Указанный период ознаменован преимущественно работой государства над полноценным внедрением в экономику страны механизмов саморегулирования. Примечательным является тот факт, что с момента создания первых саморегулируемых организаций прошло уже несколько лет, а государство до сих пор не имело четкого плана

¹ О несостоятельности (банкротстве): федеральный закон от 26.10.2002 года № 127-ФЗ (в ред. от 25.11.2017 года № 328-ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»; Масюк Н.Н., Проворов А.В., Беззубкин А.Е. Предотвращение рейдерства как мера снижения угрозы развития предпринимательства: правовые и организационные методы // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 6. – С. 159–162.; Масюк Н.Н., Проворов А.В. Предпринимательство: угрозы и возможности. – Иваново, 2008. – 256 с.

по внедрению в российскую экономику механизмов саморегулирования.

Конечно же, позднее, этот вопрос неоднократно поднимался во всевозможных программных документах, обозначающих основные направления развития экономики и общества в России. Например, в распоряжении Правительства РФ от 10 июля 2001 года № 910-р «О программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу», в указе Президента от 23 июля 2003 года № 824 «О мерах по проведению Административной реформы в 2003-2004 годах», в распоряжении Правительства РФ от 10.06.2011 года № 1021-р «Об утверждении Концепции снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 годы и Плана мероприятий по реализации указанной Концепции» и др. В последней из приведенных программ указывается на некоторые проблемы развития саморегулирования в РФ, а также возможные законодательные пути их решения¹.

Ключевым событием на данном этапе развития саморегулирования в России является принятие самого закона «О саморегулируемых организациях». Данный законодательный акт обеспечивает терминологическое единообразие сферы саморегулирования, определяет основные требования к саморегулируемым организациям, что создает правовую основу для формирования таких организаций в отдельных сферах предпринимательской и профессиональной деятельности.

С принятием единого закона в сфере саморегулирования значительно возросло число регистрируемых саморегулируемых организаций на территории России. Согласно уже упомянутому распоряжению Правительства от 10.06.2011 года № 1021-р всего в России по состоянию на апрель 2011 года было создано более 750 саморегулируемых организаций, охватывающих более 20 видов предпринимательской и профессиональной деятельности.

¹ Об утверждении Концепции снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 годы и Плана мероприятий по реализации указанной Концепции: распоряжение Правительства РФ от 10.06.2011 года № 1021-р (ред. от 28.08.2012) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».

Согласно другим источникам число саморегулируемых организаций только в сфере строительства (включая само строительство, проектирование и инженерные изыскания) по состоянию на март 2012 года составляло 442¹, по состоянию на октябрь 2013 год их число составляло уже 454², а на 2014 год, по данным официального Интернет-сайта Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору – более 500³. Детальный структурный анализ сферы саморегулирования будет приведен в главе третьей проводимого исследования.

Стоит также отметить в системе нормативных актов, регулирующих вопросы саморегулирования предпринимательской деятельности, и такой документ как «Концепция совершенствования механизмов саморегулирования» (утв. распоряжением Правительства РФ от 30 декабря 2015 г. № 2776-р)⁴.

Концепция носит фундаментальный характер, т.к. определяет основные векторы развития саморегулирования в России вплоть до 2020 года. Концепция анализирует основные результаты применения на практике Закона «О саморегулируемых организациях» и проблемы его применения. В качестве основных направлений совершенствования механизмов саморегулирования Концепция определяет следующие:

- формирование трехуровневой общегосударственной модели института саморегулирования;
- систематизация и актуализация законодательства по заданному направлению;

¹ Развитие саморегулирования в России: исследуем регионы // Саморегулирование и бизнес. – 2012. – № 6. – С. 6–9

² СРО России – обзор саморегулируемых организаций // РЕЕСТР СРО. Информационно-консультационный портал саморегулируемых организаций. 29 октября 2013 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.reestr-sro.ru/articles/id/8/>.

³ Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору: официальный сайт. Государственный реестр саморегулируемых организаций. 28 ноября 2014 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://sro.gosnadzor.ru/>.

⁴ Об утверждении Концепции совершенствования механизмов саморегулирования: распоряжение Правительства РФ от 30.12.2015 года № 2776-р [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».

- установление правовых основ деятельности национальных объединений саморегулируемых организаций;
- совершенствование механизмов имущественной ответственности членов саморегулируемых организаций;
- совершенствование в сфере контроля за деятельностью саморегулируемых организаций и др.

При этом основными результатами реализации Концепции, по мнению её авторов, должны являться:

- повышение уровня доверия к институту саморегулирования;
- повышение качества работ по стандартизации;
- повышение уровня защиты интересов потребителей товаров (работ, услуг) членов саморегулируемых организаций;
- повышение доверия со стороны потребителей, органов исполнительной власти, производителей товаров (работ, услуг) и продавцов;
- повышение уровня конкурентоспособности, качества и безопасности товаров (работ, услуг);
- обеспечение ответственности членов саморегулируемых организаций за результаты их деятельности;
- повышение качества принимаемых нормативных правовых актов РФ.

Реализация Концепции планируется в три основных этапа. **Первый этап (2016 год).** Основная цель – на законодательном уровне обеспечить принятие общегосударственной модели и осуществление эффективного контроля, в том числе:

- установление общих принципов саморегулирования (внешение изменений в ФЗ «О саморегулируемых организациях»);
- приведение в соответствие отраслевого законодательства РФ, установление особенностей регулирования деятельности саморегулируемых организаций в отдельных отраслях;
- установление на законодательном уровне оснований и порядка передачи государственных функций саморегулируемым организациям с добровольным членством в целях создания стимулов для развития добровольного саморегулирования.

Второй этап (2017–2018 годы). Основная цель – обеспечение эффективного функционирования трехуровневой модели, развитие добровольного саморегулирования, в том числе:

- разработка необходимых подзаконных актов и методических документов, обеспечивающих передачу государственных

функций саморегулируемым организациям с добровольным членством;

– мероприятия, направленные на информирование заинтересованных лиц о преимуществах саморегулирования в целях дальнейшего стимулирования добровольного саморегулирования.

Третий этап (2019–2020 годы). Основная цель – сближение моделей обязательного и добровольного саморегулирования и делегирование полномочий саморегулируемым организациям с добровольным членством, в том числе проведение в рамках установленных процедур оценки эффективности деятельности отдельных саморегулируемых организаций за выбранный временной период в целях принятия решений о передаче государственных функций.

Таким образом, развитие института саморегулирования в России имеет свои особенности, связанные, прежде всего с тем, что само осознание необходимости передачи части государственных полномочий саморегулируемым организациям, пришло довольно поздно.

Несмотря на это, принятие ФЗ «О саморегулировании» стало отправной точкой для стремительного развития саморегулируемых организаций в самых различных сферах предпринимательской и профессиональной деятельности, а также широкого распространения саморегулирования в регионах России. Это в очередной раз подчеркивает важность и значимость скорейшей институционализации саморегулирования в России для современного экономического и торгового оборота.

3.3. Государственная политика в сфере саморегулирования предпринимательской деятельности в России

Одним из наиболее существенных направлений в развитии саморегулирования в России является совершенствование государственной политики в области предпринимательства и саморегулирования. Отлаженный механизм взаимодействия государства и бизнеса позволит решать многие задачи в этой области качественно и эффективно, с минимальными затратами для общества и государства.

Вместе с тем, на сегодняшний день отсутствует единое понимание такого инструмента государственного воздействия как «государственная политика», а также отсутствует единое понимание того, что в эту политику входит или должно входить. Отсутствие единого и четкого понимания государственной политики вызывает затруднения в осуществлении идентификации данного явления.

Словари дают следующее определение государственной политики – это основные принципы, нормы и деятельность по осуществлению государственной власти¹. Достаточно распространенным является понимание государственной политики как целенаправленной деятельности органов государственной власти по решению общественных проблем, достижению и реализации общезначимых целей развития общества или его отдельных сфер.

По сферам деятельности государственную политику можно разделить на следующие виды:

- финансовая, денежная и ценовая политика;
- агропромышленная политика;
- социально-демографическая политика;
- региональная социальная и экономическая политика;
- образовательная политика;
- внешнеэкономическая политика и др.

Государственная политика в целом представляет собой средство, позволяющее государству достичь определенных целей в конкретной области, используя правовые, экономические, административные методы воздействия, опираясь на ресурсы, которые имеются в его распоряжении.

Правовые методы воздействия могут заключаться в разработке и принятии нормативно-правовых актов (законов, постановлений, распоряжений государственных органов) на федеральном и региональном уровнях. Муниципальный уровень нормотворчества в указанную классификацию, т.к. местный уровень формирует собой отдельный вид публичной власти – муниципальную.

Административные методы государственной политики подразумевают под собой возможность влияния государства на об-

¹ Академик. Финансовый словарь [Электронный ресурс]. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/21701

ественные и политические отношения посредством мер государственного принуждения, издания индивидуальных мер правового воздействия, изменения, реформирования структуры органов государственной власти. В данную группу методов можно включать все возможные со стороны государства действия, которые неформально подпадают под понятие «административный ресурс».

Группа экономических методов частично пересекается как с правовыми, так и с административными методами. Стоит отметить, что в чистом виде государство редко применяет один конкретный метод или группу методов для реализации своей политики ввиду сложности объекта регулирования. Например, разработка прогноза социально-экономического развития страны на очередной период включает в себя административные методы (назначение лиц, уполномоченных на составление прогноза, распределение полномочий, делегирование, привлечение к ответственности и т.д.), экономические методы (подготовка экономического обоснования прогноза, плана, мероприятия, оценка рисков, потерь и экономического эффекта от возможных мероприятий), а также правовые методы (облачение итогового прогноза, плана, проекта в форму нормативно-правового акта).

Обилие указанных методов государственной политики порождает большое количество инструментов, которыми регулируются общественные отношения. Отдельные сферы государственной политики регулируются определённым набором инструментов.

Набор инструментов для каждой сферы деятельности индивидуален и может значительно различаться. Например, в случае реализации государственной политики в сфере образования такими инструментами могут являться законы, общегосударственные программы, правительственные постановления, международные программы и договоры и другие акты. Реализация такой политики возможна путем привлечения общественных организаций и движений, широкой общественности для ее поддержки имеющимися в их распоряжении средствами (средства массовой информации, общественные академии, профессиональные ассоциации и т.д.)¹.

¹ Модельный образовательный кодекс для государств-участников СНГ. Общая часть (новая редакция) (Принят в г. Санкт-Петербурге 29.11.2013 Постановлением 39-6 на 39-м пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ).

Аналогичным образом можно выделить инструменты государственной аграрной политики, представляющей собой составную часть государственной социально-экономической политики, направленной на устойчивое развитие сельского хозяйства и сельских территорий. Инструментами для поддержания такого устойчивого развития могут служить предоставление бюджетных средств сельскохозяйственным товаропроизводителям, применение особых налоговых режимов, осуществление закупки, хранения, переработки и поставок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных и муниципальных нужд, регулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, в том числе таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, и другие инструменты¹.

Законодательство не даёт определения государственной политики в сфере саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности, подменяя указанный процесс вопросом функционирования саморегулируемых организаций. В частности, упомянутый ранее федеральный закон «О саморегулируемых организациях» устанавливает вопросы функционирования саморегулируемых организаций, не определяя при этом основные направления государственной политики в сфере саморегулирования, инструменты указанной политики.

В вопросах взаимодействия ФЗ «О саморегулируемых организациях» достаточно лаконичен, определяя в качестве форм взаимодействия следующие:

Направление федеральным органом исполнительной власти по надзору за саморегулируемыми организациями информации о проведенных проверках деятельности саморегулируемых организаций (например, Министерством финансов РФ в отношении саморегулируемых организаций аудиторов).

Привлечение саморегулируемых организаций обсуждению проектов нормативных актов в сфере осуществления предпринимательской или профессиональной деятельности.

Направление саморегулируемой организацией в федеральный орган исполнительной власти для контроля следующих документов:

¹ О развитии сельского хозяйства: федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ (ред. от 12.02.2015) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-плюс».

1) стандарты и правила саморегулируемой организации, условия членства в ней в соответствии с предметом саморегулирования и внесенные в них изменения;

2) сведения о запланированных и проведенных саморегулируемой организацией проверках деятельности членов саморегулируемой организации и о результатах этих проверок;

3) информацию об изменении наименования саморегулируемой организации, места ее нахождения, адреса официального сайта в течение пяти рабочих дней со дня, следующего за днем наступления события, повлекшего за собой такие изменения.

При отсутствии прямой регламентации государственной политики анализ массива законодательства в указанной сфере позволяет определить следующие направления реализации государственной политики:

- институционализация саморегулирования как публично-правового института и продолжения государственного регулирования;

- развитие форм добровольного саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности;

- постепенная замена системы государственного лицензирования на саморегулирование предпринимательской деятельности.

В определённой степени указанные направления деятельности вытекают из доклада Минэкономразвития РФ «Об итогах анализа практики применения законодательства Российской Федерации о саморегулируемых организациях в отдельных сферах и отраслях экономической деятельности», а также из положений упомянутой ранее Концепции развития саморегулирования. Безусловно, они не конкретизированы в отдельных положениях закона или вышеуказанных документов.

Вместе с тем, стоит отметить, что к саморегулированию в полной мере применимы общие инструменты реализации государственной политики, в том числе, реализация этой политики через федеральное законодательство, акты правительства РФ, государственные программы и др.

В первую очередь стоит более внимательно изучить вопросы реализации государственной политики в сфере саморегулирования посредством действующего законодательства.

Согласно применимой нами типологии форм саморегулирования, в соответствии с которой саморегулирование может суще-

ствовать в неюридических и юридических формах, наиболее типичным способом саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности является саморегулирование посредством создания саморегулируемых организаций. Деятельность указанных организаций регулируется на сегодняшний день со стороны государства посредством федерального закона от 01.12.2007 года № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» (далее по тексту – Закон «О СРО»).

На настоящий момент Закон «О СРО» является базовым нормативным правовым актом для всех СРО, кроме следующих саморегулируемых организаций: профессиональных участников рынка ценных бумаг, акционерных инвестиционных фондов, управляющих компаний и специализированных депозитариев инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных инвестиционных фондов, жилищных накопительных кооперативов, негосударственных пенсионных фондов, кредитных организаций, бюро кредитных историй.

Деятельность саморегулируемых организаций вышеперечисленных субъектов регулируется нормами отраслевого законодательства, в том числе, ФЗ «ИО саморегулируемых организаций в сфере финансового рынка», ФЗ «О рынке ценных бумаг», ФЗ «Об инвестиционных фондах», ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах», ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах», ФЗ «О кредитной кооперации», ФЗ «О кредитных историях».

В целом, закон направлен на регулирование отношений, возникающих в связи с приобретением и прекращением статуса саморегулируемых организаций, деятельность саморегулируемых организаций, объединяющих субъектов профессиональной или предпринимательской деятельности, осуществлением взаимодействия саморегулируемых организаций и их членов, потребителей произведенных ими товаров (работ, услуг), федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, а также органов местного самоуправления (ст. 1 Закон «О саморегулируемых организациях»).

Главной особенностью данного нормативного акта является то, что при всём многообразии саморегулируемых организаций, он устанавливает общие для всех саморегулируемых организаций требования (кроме отдельных организаций, перечисленных выше). В частности, ст. 3 Закона «О саморегулируемых организаци-

ях» установлено, что саморегулируемой организацией признаётся некоммерческая организация, основанная на членстве, объединяющая субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности исходя из единства отрасли производимых товаров или единой профессии. При этом саморегулируемые организации должны соответствовать следующим требованиям:

1) объединение в составе саморегулируемой организации в качестве ее членов не менее 25 субъектов предпринимательской деятельности или не менее 100 субъектов профессиональной деятельности определенного вида;

2) наличие стандартов и правил предпринимательской или профессиональной деятельности, обязательных для выполнения всеми членами саморегулируемой организации;

3) обеспечение саморегулируемой организацией дополнительной имущественной ответственности каждого ее члена перед потребителями произведенных товаров (работ, услуг) и иными лицами.

Под предметом саморегулирования, с точки зрения государства, понимается предпринимательская или профессиональная деятельность субъектов, объединенных в саморегулируемые организации.

Субъектный состав отношений по саморегулированию предпринимательской или профессиональной деятельности можно разделить на следующих субъектов:

непосредственно **саморегулируемая организация**, оказывающая управляющее воздействие на своих членов посредством издания норм, правил, стандартов деятельности;

члены саморегулируемой организации, подвергающиеся управляющему воздействию со стороны саморегулируемой организации и органов указанной организации;

потребители товаров, работ и услуг, производимых субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности, являющимися членами саморегулируемых организаций;

государство в лице своих федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления, органы государственного контроля и надзора.

Указанная группа субъектов напрямую в законе не указана, однако вытекает из общего смысла и содержания отдельных положений ФЗ «О саморегулируемых организациях». В то же время

закон выделяет другую группу субъектов – заинтересованные лица саморегулируемой организации. Сюда входят члены саморегулируемой организации, лица, входящие в состав органов управления саморегулируемой организацией, её работники, действующие на основании трудового договора или гражданско-правового договора.

Также ФЗ «О саморегулируемых организациях» устанавливает в качестве обязательного требования формирование саморегулируемой организацией собственных органов управления организацией, а также органов контроля за деятельностью своих членов:

1. Общее собрание членов саморегулируемой организации.
2. Постоянно действующий коллегиальный орган управления саморегулируемой организации.
3. Исполнительный орган саморегулируемой организации.
4. Специализированные органы саморегулируемой организации, к которым относятся:

– орган, осуществляющий контроль за соблюдением членами саморегулируемой организации требований стандартов и правил саморегулируемой организации;

– орган по рассмотрению дел о применении в отношении членов саморегулируемой организации мер дисциплинарного воздействия (при этом перечень специализированных органов не является исчерпывающим и может быть дополнен). Схематично структура органов управления в СРО выглядит следующим образом (рис. 5).

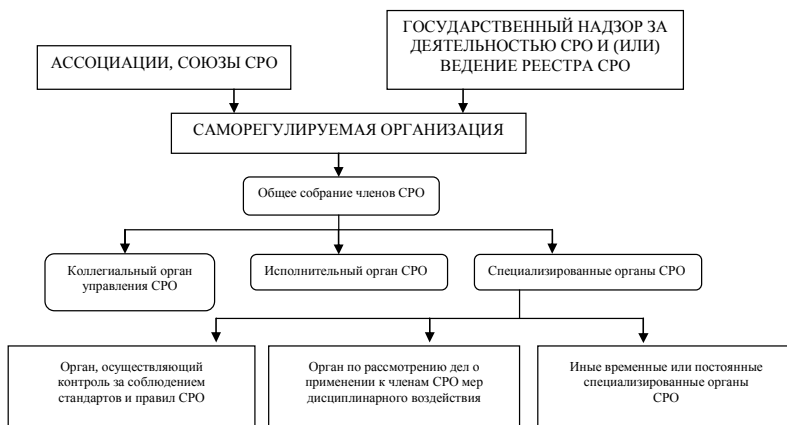


Рис. 5. Типовая структура органов управления СРО

Данная структура является общей и в целом, присуща всем создаваемым на территории России саморегулируемым организациям. Однако стоит отметить, что в представленной структуре могут быть незначительные изменения в зависимости от сферы функционирования СРО. Например, аналогичная структура в отношении саморегулируемых организаций оценщиков дополнена национальными объединениями СРО и иными элементами (рис. 6).

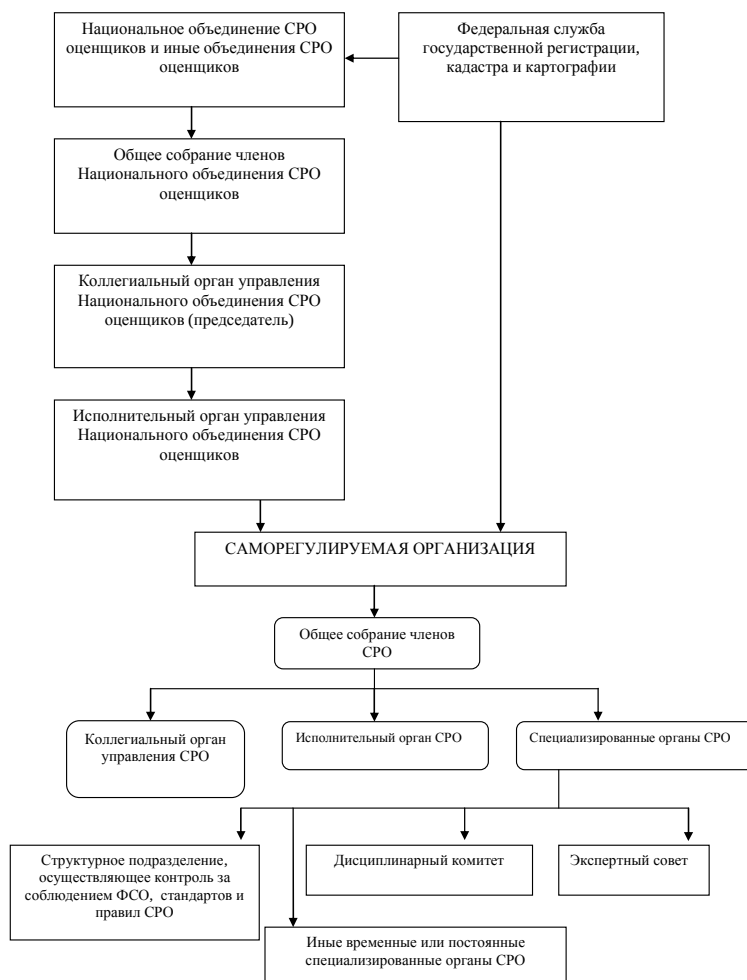


Рис. 6. Структура органов управления СРО в сфере оценочной деятельности

Следующим обязательным требованием является обязательное использование саморегулируемой организацией в своей деятельности различных способов обеспечения имущественной ответственности членов СРО перед потребителями произведенных ими товаров (работ, услуг) и иными лицами. Такими способами могут быть:

1) создание системы личного и (или) коллективного страхования;

2) формирование компенсационного фонда.

Использование данных способов обеспечения ответственности членов СРО имеет разные механизмы реализации и направлены, прежде всего, на возмещение вреда, причиненного членами СРО конкретному потребителю товара, работы, услуги произведенных на рынке под влиянием СРО.

Из вышеизложенного следует вывод о том, что действующий закон «О саморегулируемых организациях» достаточно подробно описывает необходимый порядок функционирования саморегулируемых организаций, фактически, оставляя самим СРО решение внутренних вопросов и регулирование рынка на основе заданных положений.

Как указывалось ранее, саморегулируемые организации в России призваны обеспечить координацию и регулирование деятельности субъектов предпринимательской и профессиональной деятельности в различных сферах жизнедеятельности. В связи с этим, СРО могут быть также классифицированы по сферам их деятельности (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Классификация СРО по сферам деятельности

Отрасль / сфера деятельности	Нормативно-правовой акт	Создаваемые СРО/ отдельные положения об особенностях создания СРО
1	2	3
Строительная деятельность	Градостроительный кодекс РФ от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ	В силу ст. 55.3 Градостроительного кодекса РФ в сфере строительства создаются СРО: 1) основанные на членстве лиц, выполняющих инженерные изыскания; 2) основанные на членстве лиц, осуществляющих подготовку проектной документации; 3) основанные на членстве лиц, осуществляющих строительство.

Продолжение табл. 3.1

1	2	3
Оценочная деятельность	Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»	В сфере оценочной деятельности создаются саморегулируемые организации оценщиков
Аудиторская деятельность	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»	В силу ст. 17 ФЗ «Об оценочной деятельности» саморегулируемой организацией аудиторов признается некоммерческая организация, созданная на условиях членства в целях обеспечения условий осуществления аудиторской деятельности
Арбитражное управление	Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»	Статус саморегулируемой организации арбитражных управляющих приобретает некоммерческая организация с даты включения сведений о некоммерческой организации в единый государственный реестр саморегулируемых организаций арбитражных управляющих
Энергетическое обследование	Федеральный закон от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»	Саморегулируемые организации в области энергетического обследования осуществляют энергетическое обследование объектов в целях: 1) получения объективных данных об объеме используемых энергетических ресурсов; 2) определения показателей энергетической эффективности; 3) определения потенциала энергосбережения и повышения энергетической эффективности; 4) разработки перечня мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности и проведение их стоимостной оценки (ст. 15 ФЗ № 261-ФЗ).

1	2	3
Деятельность кредитных кооперативов	Федеральный закон от 18 июля 2009 г. № 190-ФЗ «О кредитной кооперации»	Саморегулирование деятельности кредитных кооперативов осуществляется на условиях их объединения в саморегулируемые организации кредитных кооперативов, создаваемые в целях регулирования и контроля деятельности кредитных кооперативов, являющихся их членами, а также в целях представления и защиты интересов членов саморегулируемых организаций (ст. 35 ФЗ «О кредитной кооперации»).
Организация азартных игр	Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»	Организаторы азартных игр в букмекерских конторах или тотализаторах обязаны состоять в саморегулируемой организации организаторов азартных игр в букмекерских конторах или саморегулируемой организации организаторов азартных игр в тотализаторах (ст. 14 ФЗ № 244-ФЗ).
Сельскохозяйственная кооперация	Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации»	Саморегулируемая организация создается в соответствии с законодательством РФ о некоммерческих организациях с учетом положений, установленных федеральным законом, в форме объединения (ассоциации, союза) на условиях членства ревизионных союзов в целях регулирования и обеспечения деятельности ревизионных союзов, представления и защиты их интересов и интересов кооперативов (ст. 33.1 ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации»).

1	2	3
Актуарная деятельность	Федеральный закон от 2 ноября 2013 г. № 293-ФЗ «Об актуарной деятельности в Российской Федерации»	Саморегулируемой организацией актуариев признается некоммерческая организация, которая создана в целях развития и регулирования актуарной деятельности, сведения о которой внесены в государственный реестр саморегулируемых организаций актуариев и которая объединяет актуариев на условиях членства (ст. 11 ФЗ № 293-ФЗ).
Тепло-снабжение	ФЗ от 27 июля 2010 г. № 190-ФЗ «О теплоснабжении»	В силу ст. 24 ФЗ «О теплоснабжении» саморегулируемые организации в сфере теплоснабжения должны включать в себя организации, осуществляющие: 1) производство тепловой энергии, теплоносителя; 2) передача тепловой энергии, теплоносителя по тепловым сетям
Кадастровая деятельность	Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости»	Кадастровые инженеры вправе создавать на добровольной основе некоммерческие объединения в форме некоммерческого партнерства, основанного на членстве кадастровых инженеров, в целях обеспечения условий для профессиональной деятельности кадастровых инженеров, установления обязательных для членов таких объединений правил осуществления ими кадастровой деятельности, правил поведения при осуществлении этой деятельности, правил деловой и профессиональной этики кадастровых инженеров, а также в целях осуществления контроля за соблюдением данных правил, повышения квалификации кадастровых инженеров
Реклама	Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе»	Саморегулируемой организацией в сфере рекламы признается объединение рекламодателей, рекламопроизводителей, рекламораспространителей и иных лиц, созданное в форме ассоциации, союза или некоммерческого партнерства в целях представительства и защиты интересов своих членов, выработки требований соблюдения этических норм в рекламе и обеспечения контроля за их выполнением (ст. 31 ФЗ «О рекламе»).

1	2	3
Рынок ценных бумаг	Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»	Саморегулируемая организация учреждается профессиональными участниками рынка ценных бумаг для обеспечения условий профессиональной деятельности участников рынка ценных бумаг, соблюдения стандартов профессиональной этики на рынке ценных бумаг, защиты интересов владельцев ценных бумаг и иных клиентов профессиональных участников рынка ценных бумаг, являющихся членами саморегулируемой организации, установления правил и стандартов проведения операций с ценными бумагами, обеспечивающих эффективную деятельность на рынке ценных бумаг (ст. 48 ФЗ «О рынке ценных бумаг»).
	Федеральный закон от 13.07.2015 № 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка»	Статус саморегулируемой организации может приобрести некоммерческая организация, созданная в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом «О некоммерческих организациях» в форме ассоциации (союза) в целях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, основанная на членстве и объединяющая юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих следующие виды деятельности: 1) брокеров; 2) дилеров; 3) управляющих; 4) депозитариев; 5) регистраторов; 6) акционерных инвестиционных фондов и управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов; 7) специализированных депозитариев; 8) негосударственных пенсионных фондов; 9) страховых организаций; 10) страховых брокеров; 11) обществ взаимного страхования; 12) микрофинансовых организаций;

Продолжение табл. 3.1

1	2	3
		13) кредитных потребительских кооперативов; 14) жилищных накопительных кооперативов; 15) сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов; 16) форекс-дилеров. СРО создается для одного или нескольких видов деятельности.
Производство винодельческой продукции	Федеральный закон от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции»	Саморегулируемой организацией виноградарей и виноделов признается некоммерческая организация, которая основана на членстве, соответствует, если иное не установлено законом, требованиям, предъявляемым к СРО федеральным законом от 1 декабря 2007 года № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях», и объединяет в своем составе организации, осуществляющие производство и оборот винодельческой продукции, и (или) сельскохозяйственных товаропроизводителей (ст. 24 ФЗ № 171-ФЗ)
Медиация	Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)»	В целях разработки и установления стандартов и правил профессиональной деятельности медиаторов, а также порядка осуществления контроля за соблюдением требований указанных стандартов и правил медиаторами, осуществляющими деятельность на профессиональной основе, и (или) организациями, осуществляющими деятельность по обеспечению проведения процедуры медиации, могут создаваться саморегулируемые организации медиаторов (ст. 18 ФЗ № 193-ФЗ).

1	2	3
Деятельность жилищных накопительных кооперативов	Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах»	Саморегулирование деятельности жилищных накопительных кооперативов осуществляется на условиях их добровольного объединения в саморегулируемые организации жилищных накопительных кооперативов (ст. 56 ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах»).
Деятельность управляющих компаний инвестиционных фондов	Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»	Саморегулируемой организацией управляющих компаний является некоммерческая организация, имеющая соответствующее разрешение Банка России, основанная на членстве управляющих компаний (ст. 57 ФЗ «Об инвестиционных фондах»).
Деятельность негосударственных пенсионных фондов	Федеральный закон от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах»	Саморегулируемой организацией фондов и организаций, которые по договорам с фондами осуществляют ведение пенсионных счетов, именуется добровольное объединение фондов и (или) указанных организаций, действующее в соответствии с настоящим Федеральным законом и функционирующее на принципах некоммерческой организации (ст. 36.26 ФЗ «О НПФ»).
Деятельность патентных поверенных	Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 316-ФЗ «О патентных поверенных»	Патентные поверенные вправе создавать в соответствии с законодательством РФ общественные объединения патентных поверенных и (или) быть их членами (участниками), а также создавать саморегулируемые организации патентных поверенных (ст. 5 ФЗ № 316-ФЗ).

Приведенная таблица видов саморегулируемых организаций показывает значимость и влияние саморегулирования на перечисленные сферы жизнедеятельности. Стоит отметить, что указанный перечень областей человеческой деятельности, затронутых саморегулированием, не является исчерпывающим и будет дополняться с развитием науки, технологии и появлением потребностей общества в этом.

Продолжая рассматривать инструменты государственной политики, важно рассмотреть один из основных инструментов – государственные программы. Согласно официальному понятию государственной программой является документ стратегического планирования, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам, и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации¹.

Государственная программа, являясь инструментом государственной политики, может носить многоуровневый характер и включать в себя федеральные целевые программы, подпрограммы, ведомственные программы и конкретные мероприятия по заданным направлениям.

Приведенный термин широко используется в федеральных нормативных актах и при ведомственном нормотворчестве. Например, закон «О стратегическом планировании» оперирует аналогичным определением государственной программы².

Важность отграничения государственной программы от государственной политики обусловливается тем, что государственная программа имеет свой набор оценочных инструментов, позволяющих определить эффективность её реализации. В отличие от государственной политики государственная программа имеет строго определённую цель, задачи, сроки реализации, параметры исполнения, заранее определённые оценочные критерии, ответственных лиц и целые ведомства и др. Государственная политика, напротив, в отсутствие единой концепции или стратегии не носит вышеуказанные характеристики и не является строго определённой.

Как правило, государственная программа при её разработке снабжается рядом инструментов, позволяющих оценить эффективность её реализации, что дает возможность законодателю про-

¹ Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации: постановление Правительства от 02.08.2010 № 588 (в ред. от 15.11.2017 г. № 1377).

² О стратегическом планировании в Российской Федерации: федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ (в ред. от 30.10.2017 г. № 299-ФЗ).

анализировать правильность реализации государственной программы. Государственная политика такого набора не имеет в виду обширности предмета регулирования. Это является одним из главных недостатков государственной политики в целом.

Оценка эффективности какого-либо явления подразумевает построение системы показателей, оценочных критериев, свидетельствующих о достижении поставленных результатов, либо об отклонении от намеченных задач. Этот принцип в полной мере достигается при оценке государственных программ. В случае с оценкой государственной политики (её оценкой в полном объёме) необходимо выделить очень большое число показателей, что ставит под сомнение саму возможность проведения оценки. Это означает, что у законодателя еще много работы в направлении развития государственной политики в сфере саморегулирования.

Возможность оценки проводимых мероприятий является одним из тех факторов, которые позволяют судить о целесообразности принятия тех или иных управленческих решений. Если принятое решение оценить невозможно, то и результат от этого решения можно считать положительным лишь условно.

Соответственно, правильность реализации государственной политики в сфере саморегулирования лишь предстоит оценить посредством разработки системы оценочных критериев, анализа ряда показателей, которые позволят судить о наличии, либо отсутствии прогресса в направлении развития саморегулирования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Малый бизнес во всех странах нуждается в постоянной финансовой поддержке. При этом потребности в дополнительном финансировании могут возникать у предприятия на разных стадиях его деятельности. Правительства разных стран по-разному решают проблему поддержки малого бизнеса, но все они солидарны в одном: без финансовой поддержки малый бизнес погибнет. Наибольшую сложность представляет поиск источников финансирования любого проекта на начальном этапе. Банки, как правило, стартапы не финансируют. Поэтому при запуске стартап-проекта перед предпринимателем встает задача поиска наиболее оптимальных механизмов финансирования проекта. При этом сама бизнес-модель деятельности компании претерпевает значительные изменения.

В данной работе предложен теоретико-методологический подход к формированию комплекса инвестиционных инструментов для финансовой поддержки бизнес-структур, основанный на использовании смешанных источников финансирования, отличительной особенностью которого является синергетическое комбинирование банковских кредитных продуктов с венчурным финансированием, использованием фондов прямого инвестирования, привлечением бизнес-ангелов и посевного финансирования, что позволяет восполнить недостатки только банковских кредитов и ведет к повышению эффективности деятельности бизнес-структур.

В рамках существующих методов инвестирования малого бизнеса к финансированию проектов могут быть привлечены посевные инвестиции, которые очень важны на самых ранних стадиях запуска проекта; бизнес-ангелы, готовые вложить свои средства в проект без залога и финансировать проекты сроком до 7 лет; фонды прямых инвестиций, которые вкладываются в акти-

вы компании, а затем выводят вложенные средства вместе с долей компании; венчурные фонды, инвестирующие средства в уставный капитал компании и разделяющие все риски компании по запуску стартапа, что выводит их на первое место среди всех возможных источников финансирования малого бизнеса в настоящее время.

Так как бизнес-ангелы инвестируют средства при условии приобретения контрольного пакета акций инвестируемой компании, руководство бизнес-структур сомневается применять данные услуги, так как стремится удерживать главенствующие позиции в управлении и принятии решений.

Сформированы принципы финансовой поддержки бизнес-структур, к числу которых относятся: принцип разделения риска; принцип приоритетности проекта; принцип экономической конкуренции; принцип контролируемости; принцип возвратности; принцип субсидирования; защищенности, значимости продукции/услуг предприятий малого бизнеса, прозрачности деятельности.

Разработана организационная бизнес-модель финансовой поддержки предприятий малого бизнеса при поиске инвестора и запуске стартапа, в основе которой лежит рабочая гипотеза, предполагающая, что успешное инвестирование стартапа в России возможно только в том случае, если компания выберет смешанную форму финансирования проекта и в соответствии с этим внесет существенные изменения в бизнес-модель. Отличительной особенностью данной бизнес-модель от ранее известных является расширенная детализация блока «Ключевые партнеры», что позволяет компании своевременно выстроить с ним долгосрочные отношения.

Предложена «дорожная карта» поддержки субъектов малого бизнеса при запуске стартапа (строительство гостиницы), представляющая собой пошаговый сценарий достижения цели финансирования проекта в рамках развития бизнеса компании, отличающаяся использованием комплекса инвестиционных возможностей с привлечением различных бизнес-партнеров, что позволяет предприятию с наибольшим эффектом комбинировать источники финансирования таких сложных проектов, как стартапы. На разных этапах строительства гостиницы привлекаются инвесторы в лице: государства, банков, небанковских кредитных организаций, посевных инвесторов, бизнес-ангелов, фондов прямого инвестирования, венчурных фондов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011.
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.
3. О защите конкуренции: федер. закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ.
4. О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ.
5. Ресурсный центр малого предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <http://rcsme.ru/ru/statistics> (дата обращения 22.09.2016)
6. Малое и среднее предпринимательство в России: стат. сб. – М.: Росстат, 2015. – 96 с.
7. Труд и занятость в России: стат. сб. – М.: Росстат, 2015. – 274 с.
8. Ершова, И.В. Дефиниция субъекта малого и среднего предпринимательства: законодательные, статистические, доктринальные подходы / И.В. Ершова // Актуальные проблемы Российского права. – 2013. – №9. – С. 1130–1138.
9. Малый бизнес: учеб. пособие / под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: КНОРУС, 2010. – 336 с.
10. Банковское дело: учебник для студентов вузов / под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 687 с.
11. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ. Ст. 6 «Основные цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

12. Преображенский, Б. Создание инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства / Б. Преображенский // Предпринимательство. – 2007. – № 4. – С. 18–24
13. Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://fas.gov.ru> (дата обращения 22.09.2016).
14. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://minfin.ru/ru/> (дата обращения 22.09.2016).
15. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/minec/main> (дата обращения 22.09.2016)
16. Министерство труда и социальной защиты [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rosmintrud.ru> (дата обращения 22.09.2016)
17. Доклад о мировых инвестициях 2015 год. Реформирование управления международными инвестициями: основные тезисы и обзор // Конференция организации объединенных наций по торговле и развитию – М.: ЮНКТАД, 2015.
18. THE INTERNATIONAL BUSINESS COMPASS 2015: Update and Subject Focus Labor Market Performance Publ. Prof. Dr Henning Vöpel and Dr. André Wolf [Электронный ресурс]. URL: https://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2015_ENG.pdf (дата обращения 15.09.2016)
19. Быркова, Е. Мировой рынок инвестиций: Россия потерпела фиаско / Е. Быркова // ПРОВЭД. – 2016.
20. Комарова, О.В. Проблемы развития ремесленничества, малого и среднего бизнеса и среднего класса: монография / О.В. Комарова, Т.А. Саламатова, Д.Е. Гаврилов. – Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф. пед. ун-та, 2012. – 163 с.
21. Давиченко, О.И. Системный подход к организации государственной поддержки малого предпринимательства / О.И. Давиченко, Т.Л. Шарова // Социально-гуманитарные знания. – 2014.
22. Структура государственной поддержки малого бизнеса: теоретический аспект системного подхода // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9 (ч. 1) – С. 135–139.
23. Совершенствование механизма государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: кол-

лективная монография / под общ. ред. В.В. Алещенко, В.В. Карпова. – Омск: ИЦ «Омский научный вестник», 2015. – 188 с.

24. Стратегический менеджмент: курс лекций / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: Высш. обр., 2015.

25. Ковалев, В.В. Инвестиции: учебник / под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – М.: ООО «ТК Велби», 2003. – 440 с.

26. Бебрис, А.О. Современные особенности функционирования венчурных фирм: общеэкономическая ситуация / А.О. Бебрис // Модель менеджмента для экономики, основанной на знаниях: материалы V международной научно-практической конференции. Институт менеджмента кафедры общего менеджмента и предпринимательства, 2013. – С. 9–13.

27. Угнич, Е.А. Актуальный вектор развития венчурного капитала в современной России / Е.А. Угнич // Государственное управление. Электронный вестник. – 2012. – Вып. 30, Февраль.

28. Хмелев, И.Б. Формирование системы отбора эффективного механизма финансирования проектов предприятий Российской Федерации / И.Б. Хмелев, М.А. Новикова // Транспортное дело России. – 2011. – № 6. – С. 178–180.

29. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2015 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/#download> (дата обращения 23.09.2016).

30. Федеральные программы поддержки малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/celved> (дата обращения 23.09.2016).

31. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2015 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/#download> (дата обращения 23.09.2016).

32. Родионов, И. Рынок венчурного капитала: курс лекций / И. Родионов, А. Никконен // Венчурный капитал и прямые инвестиции в инновационной экономике [Электронный ресурс]. URL: rvca.ru/upload/files/lib/RVCA...2011-Part-1.pdf (дата обращения 30.09.2016).

33. Европейский подход к прямым и венчурным инвестициям // Европейская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвести-

рования 2009 / Российская Ассоциация Прямого и Венчурного Инвестирования 2010 [Электронный ресурс]. URL: [rvsa.ru>...lib/evropeiskiii_podhod...investiciyam.pdf](http://rvsa.ru...lib/evropeiskiii_podhod...investiciyam.pdf) (дата обращения 30.09.2016).

34. Мировой венчурный рынок: подъем с переворотом [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=2463444> (дата обращения 23.09.2016)

35. Бебрис, А.О. Разработка стратегии для венчурной фирмы / А.О. Бебрис, М.Н. Конотопов, И.Б. Хмелев. – М., 2013.

36. Российский фонд прямых инвестиций [Электронный ресурс]. URL: <https://rdif.ru/About/> (дата обращения 23.09.2016)

37. Invest In Russia [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.investinrussia.com/about> (дата обращения 23.09.2016)

38. Каширин, А.И. Инновационный бизнес: венчурное и бизнес-ангельское инвестирование: учеб. пособие / А.И. Каширин, А.С. Семенов. – М.: Дело, 2014. – 260 с.

39. Проблемы инвестиционной и инновационной политики // Комитет ТПП РФ по инвестиционной политике, 2008.

40. Каширин, А. В поисках бизнес-ангела: учебник / А. Каширин, А. Семенов. – М.: Вершина, 2008. – 384 с.

41. Каширин, А.И. Инновационный бизнес: Венчурное и бизнес-ангельское инвестирование / А.И. Каширин, А.С Семенов. – М.: Дело, 2012. – 260 с.

42. Как найти инвестора?/ Республика Алтай. Портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <http://smb.mineco04.ru/content/articles/doingbusiness/money/invest/> (дата обращения 23.09.2016).

43. Магомаева, Л.Р. Инвестиционные институты для средних и малых инновационных предпринимательских структур [Электронный ресурс] / Л.Р. Магомаева // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами». – 2012. URL: <http://uecs.ru/uecs-37-372012/item/958-2012-01-16-05-> (дата обращения 23.09.2016).

44. Семькина, Е. Технологии привлечения инвестиций инновационными предприятиями малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] / Е. Семькина // Технологии. – №1(69). – 2008. – С. 29–31

45. Инновационное предпринимательство: как работает венчурная «лестница»: сб. ст. – М.: ОАО «Российская венчурная компания», «Бизнес-журнал», 2010. – С. 14.
46. Ланин, Р.А. Рынок венчурного капитала / Р.А. Ланин // Вестник ТГУ. – 2009. – Вып. 3 (71). – С. 358–362.
47. Амосов, Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности / Ю.А. Амосов. – СПб., 2005.
48. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2012 год.
49. Рынок венчурных инвестиций ранней стадии: ключевые тренды // Исследования ОАО «РВК» (Российская венчурная компания). – М., 2013
50. Каширин, А.И. Венчурное инвестирование в России / А.И. Каширин, А.С. Семенов. – М.: Вершина, 2007. – 320 с.
51. Бланк, С. Стартап. Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф. – М.: АльпинаПаблишер, 2014. – 616 с.
52. Eric Ries The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. – 2011.
53. Paul Graham. Startups in 13 Sentences.
54. Венчур в цифрах // Весь мир. За 9 месяцев. – StartTrack & ФРИИ, 2015.
55. Успенский, В.А. Методы управления риском / В.А. Успенский // NotaBene Экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nbene.narod.ru/fin/ffin19.htm> (дата обращения 30.09.2016).
56. Как начать свое дело при помощи субсидии от государства? [Электронный ресурс]. URL: <http://mastersales.biz/info/subsidiya-na-otkrytie-malogo-biznesa.html> (дата обращения 03.10.2016).
57. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://smb.gov.ru> (дата обращения 26.09.2016).
58. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» [Электронный ресурс]. URL: <http://opora.ru> (дата обращения 26.09.2016).
59. Торгово-промышленная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://tpprf.ru/ru/> (дата обращения 26.09.2016).

60. Акционерное общество «Российская венчурная компания» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rvc.ru> (дата обращения 26.09.2016).

61. Российский микрофинансовый центр [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rmcenter.ru> (дата обращения 26.09.2016).

62. Фонд содействия инновациям [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fasie.ru> (дата обращения 26.09.2016).

63. Российское агентство поддержки малого и среднего Бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <http://www.siora.ru> (дата обращения 26.09.2016).

64. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mcsx.ru> (дата обращения 26.09.2016).

65. Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rosmintrud.ru> (дата обращения 26.09.2016).

66. ОАО «РОСНАНО» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusnano.com> (дата обращения 26.09.2016).

67. ВЭБ Банк Развития [Электронный ресурс]. URL: <http://www.veb.ru/strategy/invest/> (дата обращения 26.09.2016).

68. О состоянии малого и среднего предпринимательства в государствах – участниках СНГ (информационно-аналитический обзор). М., 2015

69. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №146-ФЗ

70. Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон №159-ФЗ от 22.07.2008.

71. О действиях налоговых органов при изменении порядка уплаты авансовых платежей по налогу на прибыль организаций: письмо Федеральной налоговой службы от 14 марта 2016 г. № СД-4-3/4129@.

72. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации: федер. закон № 477-ФЗ от 29.12.2014.

73. О внесении изменений в статью 22 Федерального закона «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Феде-

рации» и статьи 14 и 16 Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования»: федер. закон №237-ФЗ от 23.07.2013.

74. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федер. закон №44-ФЗ от 05.04.2013.

75. О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства: Указание Банка России от 11.03.2014 № 3210-У (ред. от 03.02.2015).

76. О внесении изменений в Правила технологического присоединения энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, объектов по производству электрической энергии, а также объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих сетевым организациям и иным лицам, к электрическим сетям: Постановление Правительства РФ от 01.03.2011 № 129.

77. Федеральные программы поддержки малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <http://smb.gov.ru/measuresupport/programs/celved> (дата обращения 26.09.2016)

78. О результатах и основных направлениях деятельности Минэкономразвития России на 2016–2018 годы: доклад / Министерство экономического развития Российской Федерации, 2016. – С. 71–73.

79. Тенденции развития индустриальных парков и особых экономических зон в России и мире в 2014 году и I полугодии 2015 года // Информационно-аналитическая служба ОАО Корпорация «Развитие» Белгородская область, 2015. – С.147.

80. МСП ищет площадки для развития / Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/201507025687> (дата обращения 26.06.2016)

81. ОАО «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий» [Электронный ресурс]. URL: <http://corpmsp.ru> (дата обращения 26.09.2016)

82. Бланк, С. Стартап: Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.
83. Peter, F. Drucker. The Theory of the Business (англ.). – Harvard Business Review, 1994.
84. Paul Timmers. Business Models for Electronic Markets (англ.) // Journal on Electronic Markets. – 1998. – 04.
85. Майкл, Льюис. Новейшая новинка. История Силиконовой долины = The New Thing: A Silicon Valley Story / М. Льюис. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 384 с.
86. Joan Magretta. Why business models matter (англ.) // Harvard Business Review. – 2002 – 05. – P. 86–92.
87. Alexander Osterwalder. The Business Model Ontology. A proposition in a Design Science Approach, 2004, Dissertation at University of Lausanne.
88. Alexander, Osterwalder, Yves Pigneur, Christopher L. Tucci. Clarifying business models: origins, present and future of concept (англ.) // Communications of the Association for Information Systems (2005).
89. Amit, R. Value creation in e-business / R. Amit, C. Zott // Strategic Management Journal. – 2001. – № 22. – P. 493–520.
90. Eisenmann, T. Internet Business Models / T. Eisenmann. – New York: Irwin/McGraw-Hill, 2002.
91. Chesbrough, H. The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies / H. Chesbrough, R. Rosenbloom // Industrial and Corporate Change. – 2002. – № 11(3). – P. 529–555.
92. Котельников, В. Тен3. Новые бизнес-модели для новой эпохи быстрых перемен, движимых инновациями (на спирали) / В. Котельников. – М.: Эксмо, 2007. – 96 с.
93. Стрекалова, Н.Н. Концепция бизнес-модели: методология системного анализа / Н.Н. Стрекалова // Экономика и экономические науки. – 2009. – №92. – С. 96–105
94. Fielt, E. Confronting the design and acceptance of electronic intermediaries: a case study in the ma E. / E. Fielt, Janssen, Marijn, Sol, Henk G., Wagenaar, René W. (eds.) Proceedings of the 6th International Conference on Electronic Commerce – ICEC 2004 October 25–27, 2004, Delft, The Netherlands. pp. 392–401. <http://doi.acm.org/10.1145/1052220.1052270>

95. Hulme T. Visualizing your business model [Электронный ресурс]. URL: <http://inspirationkit.nl/kit-detail/850/visualizing-your-business-model> (дата обращения 17.10.2015).

96. Robotam M. Business Models. Growth Management Consulting LTD. – 2011. [Электронный ресурс]. URL: http://www.growwellington.co.nz/document/6-20/Lecture_1_-_Business_model_presentation_-_Mark_Robotham.pdf (дата обращения 17.08.2015).

97. Stahler P. Business Model Innovation and the Red Queen Effect. [Электронный ресурс]. URL: <http://blog.business-model-innovation.com/2009/02/business-model-innovation-and-the-red-queen-effect/> (дата обращения 11.09.2015).

98. Чинарьян, Р.А. Клиентская составляющая ключевых компетенций универсальных бизнес-моделей (Ч. 3) / Р.А. Чинарьян // «Клиентинг и управление клиентским портфелем». – 2012. – №4.

99. Недолужко, О.В. Формирование экономического механизма предпринимательской деятельности в венчурном бизнесе: монография / О.В. Недолужко, Н.Д. Литвин. – Владивосток, 2012.

100. Масюк, Н.Н. Стратегическое партнерство в инновационной экономике знаний: мультивариантный подход: коллективная монография (под ред. Н.Н. Масюк) / Н. Н. Масюк, Л.В. Межонова, М.А. Бушуева, О.А. Батурина, Ю.В. Балдина, Г.В. Петрук, Ю.П. Кузнецова – Владивосток: ВГУЭС, 2014. – 160 с.

101. Батурина, О.А. Российская практика оценки эффективности взаимодействия бизнеса и власти в форме государственно-частного партнерства / О.А. Батурина, Н.Н. Масюк, Ю.В. Мокшина // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – № 12 (30). – С. 67–70.

102. Межонова, Л.В. Метод операционно-технологического погружения как инновационная основа создания модельных (учебных) бизнес-единиц в вузе / Л.В. Межонова, Н.Н. Масюк // Наукоедение. – 2012. – № 4 (13). – С. 40.

103. Каширин, А.И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт поиска стартовых инвестиций / А.И. Каширин, А.С. Семенов. – М.: Вершина, 2008. – 384 с.

104. Жаров, А.И. Фонд прямых инвестиций как финансовый инструмент реализации государственно-частного партнерства / А.И. Жаров, Е.А. Измestьева // Современные наукоемкие технологии и перспективные материалы текстильной и легкой про-

мышленности (Прогресс): сб. материалов междунар. научно-техн. конф. – 2013. – № 2 (1). – С. 302–304.

105. Масюк, Н.Н. Ассоциативный холдинг – предпосылки организации на примере текстильных предприятий: монография / Н.Н. Масюк, З.В. Брагина, А.Х. Этезов. – Иваново, 2005.

106. Бизнес идеи для стартапа // Инновационный бизнес-инкубатор ВГУЭС, 2011.

107. Кнабе, Г. Бизнес-модель стартапа [Электронный ресурс] / Г. Кнабе URL: http://www.startupcreation.net/startup_blogs/biznes-model-startapa-254.html (дата обращения 27.09.2016)

108. Кичигин, Н.В. «Дорожная карта» бизнеса в правовом пространстве / Н.В. Кичигин, С.Б. Нанба, Е.Е. Рафаэлюк // Журнал российского права. – 2012. – № 5. – С. 24–34.

109. Джемала, М. Корпоративная «дорожная карта» – инновационный метод управления знаниями в корпорации / М. Джемала // Российский журнал менеджмента. – 2008. – 149 Т. 6, № 4. – С. 149–168

110. Radnor, M. Frontier experiences from industry-academia consortia: Corporate roadmappers create value with product and technology roadmaps // ResearchTechnology Management. – 2003. – 46 (2). – С. 27–30.

111. Манчулянцев, О.А. Дорожные карты российского бизнеса: Аналитический отчет по исследованию / О.А. Манчулянцев, Е.Ю. Павлычева, Е.Н. Краузова, А.В. Ткачева. – М.: Open Innovation Inc., 2012. – 64 с.

112. Черепанов, М.А. Дорожная карта как инструмент управления развитием организации / И.А. Черепанов // Вопросы управления. Уральский институт управления – филиал РАНХиГС. – 2014. – Вып. №5(30). – октябрь.

113. Чулок, А.А. Формирование сценариев долгосрочного научно-технологического развития секторов российской экономики: описание методического подхода и форматов выходных ресурсов / А.А. Чулок // Стратегия развития российских приборостроительных предприятий и отрасли: мат. конф., 2011.

114. ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» [Электронный ресурс]. URL: <https://pskb.com/private/> (дата обращения 28.09.2016).

115 АО «Роял Кредит Банк» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.royal-bank.ru/ru/> (дата обращения 28.09.2016)

116. ПАО АКБ «Приморье» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.primbank.ru> (дата обращения 28.09.2016)
117. ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sberbank.ru/ru/person/> (дата обращения 28.09.2016)
118. Пояснительная информация к бухгалтерской (финансовой) отчетности ПАО АКБ «Приморье» за 2015 год.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Кредитные банковские инструменты ПАО «Сбербанк России»

Кредиты и гарантии	Сумма, % годовых	Срок	Обеспечение	Цель кредита
1	2	3	4	5
Экспресс-кредитование Требование к заемщику: срок ведения бизнеса от 12 месяцев; наличие расчетного счета; заемщик должен являться ИП или малым с годовой выручкой до 60 млн руб.; возраст от 23 до 60 лет (для ИП)				
Экспресс-ипотека	до 7 млн руб. от 16,5%	до 120 месяцев	залог приобретаемой недвижимости, поручительство физического или юридического лица	приобретение недвижимости, в том числе земельных участков
Достоинства: сумма кредита; срок кредита до 10 лет; низкие сроки рассмотрения заявки; % ставки; отсутствие комиссий за выдачу кредита; нет необходимости в дополнительном залоге; минимальный пакет документов.				
Экспресс под залог	от 300 тыс. руб. до 5 млн руб. до 23%	от 6 до 36 месяцев	залог недвижимого имущества, оборудования, поручительство, гарантия других банков.	развитие бизнеса, приобретение оборотных и внеоборотных активов
Достоинства: срок рассмотрения заявки, сумма кредита, % ставки, отсутствие комиссии за выдачу и досрочное погашение, не требуется подтверждение целевого использования,				
Кредиты на любые цели				
Бизнес-проект	от 2,5 до 200 млн руб. от 15,48%	от 3 до 120 месяцев	поручительство, залог имущества, гарантии субъектов поддержки малого бизнеса	вложение в оборотные и внеоборотные активы путем инвестиций

1	2	3	4	5
Достоинства: объемы кредита; длительные сроки кредитования; возможность отсрочки погашения основного долга на инвестиционной стадии развития проекта; консультационная поддержка банка.				
Требование к заемщику: резидент РФ; годовая выручка не превышает 400 млн руб.; срок ведения хозяйственной деятельности не менее 12 месяцев; максимальный возраст заемщика (ИП) до 70 лет на дату окончания срока кредита.				
Кредит «Доверие». Стандартный тариф	до 3,5 млн руб. от 19,5%	до 36 месяцев	поручительство, безотзывная гарантия других банков в рамках соглашения со Сбербанком.	развитие бизнеса, приобретение оборотных и внеоборотных активов
Преимущества: не требуется предоставление залога, отсутствие комиссии, возможность снижения процентной ставки.				
Требование к заемщику: годовая выручка до 60 млн руб.; возраст от 23 до 60 лет; срок ведения бизнеса не менее 24 месяцев.				
Кредит «Бизнес-Доверие»	до 3 млн руб. от 18,98%	до 48 месяцев	Гарантии АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» Гарантии субъектов РФ или муниципальных образований, поручительство платежеспособных ЮЛ, относящихся к инфраструктуре поддержки малого и среднего предпринимательства	развитие бизнеса
Преимущества: отсутствие требований по подтверждению целей кредитования; отсутствие обязательства в залоговом обеспечении; увеличенные сроки кредитования; отсутствие комиссии за выдачу и досрочное гашение.				
Требование к заемщику: компания – резидент РФ; годовая выручка не более 400 млн руб.; возраст до 70 лет; срок ведения хоз. деятельности от 3-х месяцев – для торговли; от 6-ти месяцев – для остальных видов деятельности; от 12-ти месяцев – для сезонных видов деятельности.				
На пополнение оборотных средств				
Кредит «Бизнес-Оборот»	от 150 тыс. руб. от 14,80%	до 48 месяцев	залог имущества; поручительство; гарантии АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»	развитие бизнеса

1	2	3	4	5
Преимущества: отсутствие комиссий за выдачу и досрочное гашение; возможность выдачи частично необеспеченных кредитов, расширенные сроки кредитования.				
Требование к заемщику: компания – резидент РФ; годовая выручка не более 400 млн руб.; возраст до 70 лет; срок ведения хоз. деятельности от 3-х месяцев – для торговли; от 6-ти месяцев – для остальных видов деятельности; от 12-ти месяцев – для сезонных видов деятельности.				
Кредит «Бизнес-Овердрафт»	до 17 млн руб. от 12,79%	до 12 месяцев	поручительство + комиссия за открытие лимита 1,2% от лимита овердрафтного кредита, но не менее 7 500 рублей и не более 50 000 рублей	развитие бизнеса
Кредиты на приобретение автотранспорта, недвижимости и оборудования				
Кредит «Бизнес-Актив»	от 150 тыс. руб. + первоначальный взнос от 20 до 40% от 14,97%	до 84 месяцев	поручительство, залог приобретаемого имущества, гарантии АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»	Приобретение нового и бывшего в употреблении оборудования для использования в текущей хозяйственной деятельности
Преимущества: кредитование под залог приобретаемого имущества; длительные сроки финансирования; возможность страховки приобретаемого имущества.				
Требование к заемщику: компания – резидент РФ; годовая выручка не более 400 млн руб.; возраст до 70 лет; срок ведения хоз. деятельности от 3-х месяцев – для торговли; от 6-ти месяцев – для остальных видов деятельности; от 12-ти месяцев – для сезонных видов деятельности.				
Кредит «Бизнес-Авто»	от 150 тыс. руб. + первоначальный взнос от 20 до 40% от 14,55%	от 96 месяцев	залог, поручительство, гарантии АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»	
Преимущества: увеличенные сроки кредита; отсутствие комиссий; возможность приобретения нескольких транспортных средств в рамках одного договора; возможна отсрочка выплаты основного долга;				

1	2	3	4	5
Кредит «Бизнес-Недвижимость»	от 150 тыс. руб. + первоначальный взнос от 20 до 25% от 14,74%	до 120 месяцев	залог недвижимости, поручительство, гарантии АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»	
Преимущества: увеличенные сроки предоставления кредита; возможность погашения кредитов других банков; отсутствие комиссий за выдачу и досрочное гашение; возможность приобретения строящейся недвижимости у аккредитованных застройщиков.				
Кредит «Бизнес-Инвест»	от 150 тыс. руб. от 14,82%	до 120 месяцев	залог имущества, поручительство, гарантии АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»	финансирование приобретенного имущества, проведение ремонта или строительства для бизнеса, рефинансировать текущую задолженность перед другими банками
Преимущества: отсутствие комиссий за выдачу и гашение кредита; длительные сроки кредитования; отсрочки выплаты основного долга; выдача частично необеспеченных кредитов.				
Рефинансирование кредитов				
Бизнес-Оборот	от 3 млн руб. от 14,80%	до 48 месяцев	залог имущества, поручительство, гарантии АО «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий»	рефинансирование ранее оформленные кредитов на пополнение оборотных средств для производства, торговли и предоставления услуг

1	2	3	4	5
Преимущества: отсутствие комиссий за выдачу и досрочное гашение; выдача частично необеспеченных кредитов, выгодные сроки кредитования.				
Бизнес-Инвест	от 3 млн руб. от 14,82%	до 120 месяцев	залог имущества, поручительство, гарантии АО «Не-банковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий»	рефинансирование кредитов на приобретение основных средств, модернизацию производства, осуществление текущего ремонта основных активов бизнеса
Преимущества: отсутствие комиссий, длительные сроки кредитования; отсрочка гашения основного долга; выдача частично необеспеченных кредитов; финансирование на расширение бизнеса.				
Бизнес-Недвижимость	от 150 тыс. руб. + первоначальный взнос от 20 до 25% от 14,74%	до 120 месяцев	залог имущества, поручительство, гарантии АО «Не-банковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий»	
Преимущества: финансирование под залог приобретаемого имущества; длительные сроки кредитования; отсутствие комиссий, приобретение строящихся объектов недвижимости.				
Программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства – механизм финансовой поддержки				
Программа кредитования	от 50 млн руб. до 1 млрд рублей до 11%	до 3-х лет	индивидуально в соответствии с условиями выбранного кредитного продукта; в рамках Программы возможно привлечение независимой гарантии «Корпорация МСП».	приобретение основных средств, модернизация и реконструкция производства, запуск новых проектов, а также для пополнения оборотных средств предприятий малого бизнеса

1	2	3	4	5
Комплексное решение для участников тендеров				
Бизнес-гарантия – эффективный и надежный способ обеспечения исполнения обязательств.	от 50 тыс. руб. от 2,66% – вознаграждение за выдачу	до 36 месяцев	Залог имеющегося имущества, гарантии АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»	Тендерная гарантия, таможенная гарантия, гарантия возврата авансового платежа, гарантия в пользу налоговых органов, финансовая гарантия
Преимущества: возможность предоставления гарантий без имущественного обеспечения на сумму до 4 млн рублей; предоставление тендерных гарантий и гарантий по контракту до 8 млн руб. без обеспечения; минимальный пакет документов; заложенное имущество не подлежит страхованию.				
Бизнес-контракт Преимущества: получение до 70% от суммы госконтракта на финансирование затрат для исполнения контракта или рефинансирования других банковских контрактов; короткие сроки рассмотрения заявки (до 5 дней); отсутствие комиссий; финансирование экспортных контрактов до 80% от суммы.				
Бизнес-контракт	до 600 млн руб. от 15,69%	до 36 месяцев	залог недвижимости, поручительство, гарантии АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (при финансировании госконтрактов в рамках Федеральных законов № 44-ФЗ, № 223-ФЗ)	финансирование госконтрактов, заключенных в соответствии с Федеральными законами № 223-ФЗ, № 44-ФЗ, финансирование контрактов внутреннего рынка и экспортных контрактов
Лизинг Преимущества: минимальный пакет документов; срок оформления сделки (от 2-х часов до 2-х дней); индивидуальный подход к каждому клиенту.				
Лизинг авто-транспорта	до 24 млн руб. + авансовый платеж от 10%	от 12 до 37 месяцев	не уточняется	лизинг легковых автомобилей

1	2	3	4	5
Лизинг коммерческого авто-транспор-та	до 24 млн руб. + авансовый платеж от 15%	от 12 до 37 месяцев	не уточняется	финансирование покупки коммерческого транспорта организациям и ИП
Лизинг грузового транспор-та	до 24 млн руб. + авансовый платеж от 15 до 20%	от 12 до 48 месяцев	не уточняется	услуги лизинга грузовых автомобилей российского и иностранного производства.
Лизинг специальной техники	до 24 млн руб. + авансовый платеж от 25%	от 21 месяца	не уточняется	услуги лизинга сельскохозяйственной, строительной, дорожной и другой спец-техники

Авторы будут благодарны читателям за все замечания и уточнения, которые просим направлять по адресу: masyukn@gmail.com..

Научное издание

Масюк Наталья Николаевна
Маркин Денис Николаевич

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ

СОСТОЯНИЕ, ПУТИ РАЗВИТИЯ И САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ

Монография

В авторской редакции
Компьютерная верстка М.А. Портновой
Дизайн обложки А.Е. Кирьянова

Подписано в печать 17.07.18. Формат 60×84/16.
Бумага писчая. Печать офсетная. Усл. печ. л.
Тираж 1000 экз. Заказ

Издательство Владивостокского государственного университета
экономики и сервиса
690014, Владивосток, ул. Гоголя, 41
Отпечатано во множительном участке ВГУЭС
690014, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41