

МАЛЫЙ БИЗНЕС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Да здравствует то, благодаря чему, мы несмотря ни на что!

В статье представлен анализ тенденций развития малого предпринимательства в России, исследованы основные проблемы его современного существования и перспективы дальнейшего функционирования. Сформулированы проблемы статистических измерений в исследованиях малого бизнеса, вызванные его специфическими особенностями как объекта наблюдения.

В качестве информационной базы исследования авторами использованы данные Федеральной службы государственной статистики, материалы территориальных органов ФСГС, результаты собственных выборочных обследований малого бизнеса по г. Новосибирску в 2006–2007 годах.

Больше года, начиная с весны 2007г., в России не прекращаются митинги в поддержку малого предпринимательства. С резкими заявлениями поддержки и обещаниями помощи последовательно выступили бывшие премьеры: М.Фрадков и В.Зубков, действующий премьер В.Путин, и, наконец, президент Д.Медведев. Войну административным барьерам, проверкам малого бизнеса, взяткам, поборам, откатам открыто объявили руководители субъектов Федерации, территориальных округов, Госдума и Совет Федерации. В который раз обещают принять комплекс мер по созданию благоприятных условий для работы малого и среднего бизнеса.

За двадцать лет своего существования малый бизнес стал заметным явлением российской действительности, с одной стороны, но с другой стороны, он пока не стал одним из приоритетов государственной политики.

Успешное развитие малого предпринимательства возможно лишь при наличии политической воли государства сформировать благоприятные социальные, экономические, правовые, политические и другие условия, поддержание и укрепление которых, в свою очередь, обеспечивается широкомасштабным развитием малого бизнеса.

Опыт западных стран показывает, что упор в государственной политике по отношению к малому бизнесу, необходимо делать в сторону финансовой поддержки малого предпринимательства и создании условий и инфраструктуры его развития.

В таблице 1 представлены основные показатели, характеризующие уровень развития малого и среднего предпринимательства в различных странах и регионах. Данные относятся к 2004-2005 годам. Легко увидеть, судя по вкладу в ВВП и численности занятых, что ведущим западным странам малый

бизнес необходим, наверное, Москва также позитивно определилась по отношению к малому предпринимательству, что касается России в целом, и Новосибирска в частности, пока неясно.

Таблица 1.

Основные показатели, характеризующие роль малых и средних предприятий в экономике¹

| Показатель | США | Япония | Германия | Франция | Великобритания | Индия | Россия | Москва | Новосибирск |
|--------------------------------------|------|--------|----------|---------|----------------|-------|--------|--------|-------------|
| Число МСП, млн. | 22,9 | 6,07 | 3,2 | 2,87 | 3,8 | 3,6 | 0,89 | 0,19 | 0,024 |
| Число МСП на 1000 чел. Населения | 87,1 | 47,6 | 38,8 | 47,7 | 62,7 | 3,8 | 6,2 | 22,4 | 17,4 |
| Доля МСП в ВВП страны, % | 52,0 | 51,6 | 57,0 | 49,8 | 52,0 | 6,9 | 8,1* | 23,8 | 17,0* |
| Доля МСП в общей занятости, % | 50,1 | 69,5 | 69,3 | 56,6 | 55,5 | 4,5 | 15,9 | 33,6 | 19,4 |
| Доля МСП в количестве предприятий, % | 97,6 | 99,2 | 99,3 | 97,6 | 99,1 | 97,6 | - | 88,3 | 91,5 |

* Доля МП в обороте, %.

Анализ взаимосвязи между уровнем материальной поддержки и результатами деятельности малого предпринимательства в развитых странах подтверждает наличие такой связи. Между объемом ежегодной финансовой поддержки и долей МСП в ВВП страны наблюдается тесная связь ($\rho=0,78$), а между объемом ежегодной финансовой поддержки и долей МСП в общей занятости еще выше и приближается к 1 ($\rho=0,976$).

Для сравнения: объем среднегодовой федеральной и региональной финансовой поддержки МП в России составил в 2005-2007гг. 0,23\$млрд. (в 2008-2010гг планируется 0,33\$млрд.) и доля МП в общей занятости – 17,6%, а в Италии объем ежегодной финансовой поддержки МСП на уровне 5,05\$млрд. обеспечивает 71% общей занятости.

Вернемся к вопросу, нужен ли власти в нашей стране малый бизнес?

Постараемся перечислить некоторые цели и результаты развития малого предпринимательства с позиций их значимости для власти.

¹ По России, г. Москве и Новосибирску приведены данные только по малым предприятиям без средних.

1. Создание рабочих мест, и, как следствие, обеспечение занятости и самозанятости населения. Нужно и важно как для самого бизнеса, так и для власти;

2. Создание конкурентной среды – для малого бизнеса это условие выживания, также это необходимо и власти;

3. Вклад в ВВП. Для бизнеса не столь существенно, для государства, для власти – важно;

4. Налоги. Для власти – приоритет, бизнес – вынужденно принимает как необходимое зло;

5. Формирование среднего класса. Для малого бизнеса, безусловно, один из приоритетов. А для власти? Ей это нужно?

Прежде чем до конца прояснить вопрос отношений власти к малому бизнесу, рассмотрим проблему с другой стороны. Так ли важно для малого предпринимательства лояльное отношение власти по отношению к нему? Так ли значительна роль государственной поддержки в положительной динамике МП?

В этой связи рассмотрим лишь один аспект – объем и структуру постоянных затрат. Очевидно, что эффективность любого бизнеса определяется в первую очередь способностью покрывать постоянные затраты. Постоянные затраты – это прежде всего стоимость аренды помещений (в целом по России 90% малых предприятий функционируют на арендованных площадях, причем в большинстве своем это помещения федеральной и муниципальной формы собственности, в Новосибирске таких предприятий 84%), оплата услуг связи, транспорта, расходы за энергию, тепло, воду, налоги (на землю, единый налог на вмененный доход и некоторые другие), отчисления в фонды и т.п. По нашим оценкам, 90 – 95% общего объема постоянных затрат предприятий малого бизнеса (безотносительно отраслевой принадлежности или вида экономической деятельности) – это платежи в бюджеты всех уровней, государственным монополиям и (или) их аффилированным структурам, прямые «обязательные» выплаты иным государственным структурам и чиновникам (взятки пожарникам, штрафы по результатам налоговых проверок, оплата услуг судов и арбитражей, СЭС, ФСФР и проч. и проч.). В некотором смысле бизнес платит государству ежемесячно, ежеквартально, ежегодно некий оброк в объеме своих собственных постоянных затрат за право ведения предпринимательской деятельности. «Расставлены кругом силки, капканы, чтобы ты только в них попался и платил, платил, платил. Около 10 процентов от выручки мы отдаем за эти барьеры, это огромные деньги – по оценке Минэкономразвития, примерно 1,4 трлн.рублей в год».² Есть и другой момент, государство не только контролирует процесс выплат, но и имеет широкие возможности регулировать их объем. И регулирует, причем часто это делает не как лучше, а как всегда. Приведем несколько примеров.

² С.Борисов «Кругом расставлены капканы, чтобы бизнес попадался и платил» – «Комсомольская правда – Новосибирск», 2008 г., 18 апреля, №56 (24083), с.10.

Пример 1. В 2005 году администрация Новосибирской области, в лице комитета по имуществу и земельным отношениям одномоментно повысила величину арендной ставки в среднем на 70 – 80%, в следующие два года (2006 – 2007 гг.) аренда увеличивалась на 25 – 30% каждый год. Если учесть то обстоятельство, что арендная плата в общем объеме постоянных затрат составляет очень существенную часть (для многих видов экономической деятельности – более 50%), рентабельность упала за эти годы катастрофически, значительное число субъектов малого предпринимательства вынужденно свернуло свою деятельность. Что интересно, коснулось это не только арендаторов, сворачивают по этой причине активный бизнес и собственники помещений (сейчас выгодней зачастую сдать помещение в аренду, чем вести дело на собственных площадях). Судя по всему, аналогичные проблемы имеет и столичный бизнес, только на несколько другом уровне, в итоге – происходит замещение новосибирского малого предпринимательства московскими филиалами и сетями. В 2008 г. наблюдаем продолжение данной проблемы – федеральные и муниципальные объекты предлагается отдавать в аренду по конкурсу: тому, кто предложит больше арендную плату. В этой ситуации опять местный бизнес будет проигрывать перед столичным.

Пример 2. С целью обеспечения контроля за полнотой и своевременностью поступлений налогов в бюджетную систему РФ ФНС России в последнее время активно проводит работу по легализации налоговой базы. В связи с этим разработана новая Концепция планирования выездных налоговых проверок.

Отбор налогоплательщика для проверки, согласно данной концепции, происходит на основе анализа финансово-экономических показателей его деятельности, используются как данные налоговых органов, так и информация из внешних источников (например, Росстата).

На основе концепции разработаны и опубликованы критерии оценки рисков для налогоплательщиков³, используемые налоговыми органами при отборе объектов для проведения выездных налоговых проверок:

1. Среднеотраслевая налоговая нагрузка;
2. Отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов;
3. Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте Российской Федерации;
4. Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности;

³ Критерии разработаны отдельно для индивидуальных предпринимателей, для организаций, применяющих общий режим налогообложения, и для работающих по специальным налоговым режимам.

5. Неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах налогоплательщика в связи с изменением места нахождения («миграция» между налоговыми органами);

6. Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики и пр.

Налогоплательщики могут самостоятельно оценить, насколько вероятно выездная налоговая проверка. Соответствие всех критериев по предприятию норме свидетельствует о его эффективной работе и соблюдении предприятием законодательства.

Основными критериями являются средние по отрасли налоговая нагрузка и рентабельность⁴. Если налоговая нагрузка и (или) рентабельность организации ниже среднего показателя по соответствующей отрасли, это станет причиной проведения выездной проверки.

В создании такой зоны налоговой стабильности прослеживается скрытое лицемерие: «Колхоз – дело добровольное». Можешь – плати налоги согласно установленному нормативу, не можешь платить – будем проверять, штрафовать, банкротить.

«Декларируя процесс планирования выездных налоговых проверок как открытый процесс, публикуя критерии риска, по которым проводится отбор налогоплательщиков к проверке, ФНС России озвучила некие правила игры, соблюдая которые платательщик получает зону налоговой стабильности. **Многие налогоплательщики поняли и приняли эти правила**⁵.

За 9 месяцев текущего года (2007г. – уточнение авторов) сумма самостоятельно уточненных налоговых обязательств увеличилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 5 раз и составила 61,8 млрд. руб., или 17% от общих результатов контрольной работы».⁶

При этом не берутся во внимание следующие моменты:

1. Расчеты среднеотраслевых показателей ведутся по всем предприятиям: крупным, средним и малым. Тем самым не принимаются во внимание особенности функционирования предприятий малого бизнеса⁷. Так как ос-

⁴ Кроме этих в качестве критериев проверки по ЕСН выступает выплата среднемесячной заработной платы на 1 работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте РФ, а по налогу на прибыль - опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг).

⁵ Выделено нами.

⁶ Шевцова Т.В., (заместитель руководителя Федеральной налоговой службы). «Результаты работы по легализации налоговой базы». - "Российский налоговый курьер", N 22, ноябрь 2007 г.

⁷ К числу особенностей малого предпринимательства следует отнести сравнительно низкую доходность, высокую интенсивность труда, сложности с внедрением новых технологий, ограниченность собственных ресурсов и повышенный риск в конкурентной борьбе, что приводит к постоянному их обновлению вследствие массовых банкротств. Успешное развитие малого бизнеса и выполнение им своих основных задач возможно лишь при формировании благоприятных экономических, правовых, политических и других условий, а не в уравнивании его с крупным в вопросах налогообложения.

новная значимость малого бизнеса не в прибыльности и наполняемости бюджета (это тоже важно, но не первично), а в обеспечении занятости и снятии напряженности на рынке труда и в формировании ВВП, то и критерии для малого бизнеса должны отличаться от критериев для крупного.

2. Устанавливать нормативы среднеотраслевых показателей по предыдущим периодам не совсем верно, так как конъюнктура на рынке может существенно поменяться, вместо ожидаемого роста может наступить спад в отрасли. Следовательно, так называемые «исторические» показатели не будут адекватно отражать уровень эффективности работы предприятия и размер налоговой нагрузки на предприятие в настоящем.

Вызывает сомнение и экономическая обоснованность предложенных критериев:

1. Так, показатель налоговой нагрузки рассчитывается:

$$K_{\text{налог.нагрузки}} = \frac{N_{\text{уплач.}}}{B}$$

где $N_{\text{уплач.}}$ – сумма налогов, уплаченных в отчетном периоде (по данным учета)⁸;

B – выручка от продажи товаров (работ, услуг) в отчетном периоде (по форме 2).

В числителе показателя берется объем уплаченных налогов в отчетном периоде (это могут быть и текущие платежи, и задолженность за более ранние периоды), а в знаменателе – выручка от продажи товаров (работ, услуг), поступившая в отчетном периоде. Такое сравнение числителя и знаменателя приводит к несопоставимости результатов по объекту, с которого исчисляются налоги. При стабильном росте выручки предприятие будет постоянно «недотягивать» до нормативного уровня налоговой нагрузки, установленной по отрасли.

2. В формировании средних показателей по отрасли (заработной плате, рентабельности) участвуют предприятия, как с показателями ниже среднего, так и выше среднего. Подтягивание предприятий с низкими показателями к среднеотраслевым, приводит к искусственному увеличению уровня среднеотраслевых показателей в отчетном периоде, которое со временем должно привести к уравниванию всех предприятий по данному показателю. А это для экономики неестественно. Например, по заработной плате это приведет к необоснованному завышению темпов роста заработной платы по сравнению с темпами роста производительности труда.

Пример 3. «Готовьте решение, будем отменять..», – напомним, что данной замечательной фразой закончил свое выступление на одном из заседаний правительства М. Фрадков. Речь шла об отмене обязательности кассовых аппаратов для субъектов малого предпринимательства, платящих еди-

⁸ Однако в эту сумму не включаются НДС, уплачиваемый агентами (например, по аренде госимущества), отчисления в Пенсионный фонд на обязательное страхование и некоторые другие, несмотря на то, что они составляют чуть ли не половину уплачиваемых налогов.

ный налог на вмененный доход (ЕНВД). Объем реализации не влияет на размер и собираемость этого налога, зачем предпринимателям тратить миллиарды рублей на покупку и содержание этой техники действительно понять сложно. Интересно, что тогда решение «прокатил» в стенах этого же заведения Минфин – «как можно ликвидировать целую отрасль, производящую кассовые аппараты. Премьеров, что называется, «заело». Спустя год, 4 марта 2008г. в Академии народного хозяйства этот вопрос поднял уже В.Зубков: «... О чем мы говорим, когда рубщику мяса предлагают приобрести кассовый аппарат. Может ему лучше купить патент и рубить мясо с утра до ночи...». На одном из первых заседаний первой в истории России правительственной комиссии по проблемам малого предпринимательства (вице –премьер А.Жуков, Э.Набиуллина – руководитель МЭРТ, отраслевые министры), в числе первоочередных был рассмотрен вопрос ... о кассовых аппаратах. Вот такая история, ждем продолжения.

Понимает ли власть свою роль в развитии и регулировании объема малого бизнеса?

Понимает. «...Сырьевые возможности неограничены. К тому же конъюнктура ... завтра может измениться. ...Остается одно – человеческий капитал, развитие предпринимательства...».⁹ Приведем еще одну цитату, из выступления А. Шарова на конференции, посвященной 20-летию малого предпринимательства в стране: «...Правительство намерено к 2020 году в 2 раза увеличить долю малого бизнеса, занятого в сфере услуг, в 5 (! – наше) раз малого предпринимательства, оказывающего социальные услуги (здравоохранение, образование, социальное обеспечение), в 5 (!) раз – инновационного малого бизнеса, в 3 – 4 (!) раза – малого бизнеса в ЖКХ...». Если власть, пусть и на довольно отдаленную перспективу, планирует не просто изменить численность совокупности, а полностью сформировать структуру этой совокупности, конечно, она понимает, что процесс развития малого предпринимательства находится в ситуации тотального контроля, конечно, она понимает, сколь действенные рычаги управления находятся в ее руках.

Приведенных примеров вроде бы достаточно для доказательства первостепенной важности государственной поддержки для развития малого предпринимательства.

Однако власть выжидает, и понять ее можно.

Самый важный приоритет любой власти – это ее собственная стабильность. Сравнивая советскую власть с современной, очень сложно уловить различия. Советская власть – власть партийного аппарата. Современная – власть чиновников. Действительно, что изменилось за годы рыночных реформ в социальной структуре российского общества: рабочий класс, крестьянство, интеллигенция, пенсионеры, бюджетники, бомжи, олигархи, молодежь, собственники малых предприятий – можно сейчас определить общей

⁹ С.Борисов «Кругом расставлены капканы, чтобы бизнес попадался и платил» - «Комсомольская правда - Новосибирск», 2008 г., 18 апреля, №56 (24083), с.10.

категорией – «электорат». Национальные проекты – почти всем, пенсионерам – повышение пенсий не на 100, а на 200 рублей, бюджетникам – рост заработной платы, рабочим – зарплата и рабочие места, крестьянам – списание долгов и льготные кредиты, интеллигенции – звания, ордена и медали, бомжам – бесплатные обеды, олигархам – читинские курорты и национализация в качестве перспективы развития, молодежи – высшее образование и свободу частной собственности, малому бизнесу – новый закон о развитии малого и среднего предпринимательства.

Если представить себе, что власть включит на полную мощь систему поддержки малого предпринимательства, и основные параметры развития (вклад в ВВП и доля численности) станут сравнимы по величине с аналогичными показателями ведущих западных стран, хотя бы на уровне 30-40%, процесс развития капитализма в России по всей вероятности примет необратимый характер, а власть, укрепив свой экономический базис мощной социальной группой – средним классом, одновременно рискует получить и получит реальную оппозицию, на которую уже современными средствами работы с электоратом эффективно воздействовать будет затруднительно.

Итак, власть думает, что делать с малым бизнесом. Но для принятия конкретных решений необходимо сначала измерить объем малого бизнеса.

Однако мнения о размахе и тенденциях развития малого бизнеса разнятся.

«...ВСЕ МЕНЬШЕ РОССИЯН ХОТЯТ ИМЕТЬ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС. Согласно опроса «Левада-центра» (опрошено 1600 человек, ноябрь 2007 год), имеют собственное дело 5%, еще 18 % хотели бы заняться бизнесом (в 2002 году таких было более 23%), категорическое «нет» возможности заняться самостоятельным бизнесом высказали 69% опрошенных (для сравнения – в 2002 году таких было 67%). Предпринимательская пассивность ведет к отсутствию конкуренции и глубоким экономическим проблемам».¹⁰

И другое мнение. «Динамика развития малого предпринимательства в Российской Федерации стабильна на протяжении последних пяти лет: ежегодный прирост количества малых предприятий составил 5%, причем за 9 месяцев 2007 года этот показатель увеличился вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Такие показатели роста свидетельствуют о том, что ГРАЖДАНЕ УМЕЮТ И ХОТЯТ ВЕСТИ БИЗНЕС В РОССИИ» – из выступления А. Шарова – руководителя департамента государственного регулирования в МЭРТ 29 ноября 2007 года на Международной научно-практической конференции «Итоги и перспективы развития малого предпринимательства в РФ в 1987 – 2007 гг.».

Как видим, с помощью статистики (в первом случае, организована представительная выборка, а затем сделан статистический вывод на все население России, во втором случае автор воспользовался статистическими дан-

¹⁰ «Россияне теряют предпринимательскую жилку» - Эпиграф, 15 декабря, 2007 г., с.10.

ными, представленными Федеральной службой государственной статистики) получены два противоположных результата. Как их интерпретировать. Какая из названных тенденций адекватна реально происходящим процессам, формирующим российский малый бизнес?

Конечно, в таких ситуациях, можно воспользоваться универсальным объяснением, суть которого наилучшим образом сформулирована в высказываниях:

А) Дизраэли: «Есть просто ложь, есть наглая ложь, есть статистика»;

Б) Э. Сигел: «Из-за большой гибкости, доступной аналитику на каждой стадии статистического анализа, один из самых важных факторов, который надо принять во внимание при оценке результатов статистического анализа, звучит так: *Кто это финансировал?* Помните, что аналитик много раз делает выбор – при определении проблемы, при планировании сбора данных, при выборе структуры или модели для анализа, при интерпретации результатов».¹¹

Однако нам представляется, более точное объяснение принципиально различающихся результатов, вызвано в данном случае не столько направленностью исследований и интересами аналитиков, сколько особенностями малого бизнеса как статистической совокупности, с одной стороны, и уровнем современных подходов к организации статистического наблюдения этого объекта, с другой.

В настоящий момент есть проблемы статистического учета результатов деятельности субъектов малого предпринимательства. Как учесть малый бизнес – одна из самых сложных и одновременно самых интересных задач статистики. Современная схема оценки деятельности и вклада малого предпринимательства примерно следующая: по данным регистрации определяется и ограничивается генеральная совокупность, по неким формальным принципам (например, наличие реальных отчетов или балансов) формируется основа, проводится случайная выборка из этой основы, по результатам выборки делается статистический вывод – оцениваются параметры генеральной совокупности (например, объем ВВП или ВРП, созданный малым бизнесом). Вроде бы все точно.

Однако следует обратить внимание на такой момент. В результате применения этого обычного и в целом правильного алгоритма мы получаем оценки параметров генеральной совокупности, которой уже нет. Почему?

Дело в том, что генетической особенностью малого предпринимательства является его стремительное обновление. За пять лет по оценкам как отечественным, так и зарубежным из вновь организуемых малых предприятий остаются в этом качестве не более трех процентов (банкротства для основной их части, переход в средний и крупный бизнес для других). Легко увидеть, что даже при условии постоянной общей численности малых пред-

¹¹ Сигел Э. Практическая бизнес-статистика.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002 г., с.37.

приятый (в реальности этого нет, малый бизнес пока еще растет) коэффициент обновления будет более 40%. Далее, следующая особенность, совокупность субъектов малого предпринимательства не является качественно однородной. Можно выделить в этой связи минимум три типа: «фирмы – однодневки», аффилированные структуры государственных монополий и крупных корпораций, собственно малый бизнес. Оценивая результаты деятельности в прошлом месяце, прошлом квартале, прошлом году, мы получаем важную информацию о том, что имеем, чего достигли. Иногда такую статистику называют «посмертной», а построенные в итоге показатели – историческими. Для обозначения данных о малом предпринимательстве, полученных в результате применения вышеупомянутой схемы, точнее использовать термин «мифическая» статистика (схема, например, не «видит» предприятий первого типа, что совершенно не означает отсутствие результатов по этому сегменту).

Особенности малого предпринимательства (неоднородность совокупности и короткий жизненный цикл) требуют совершенно новых подходов к организации статистических измерений его развития.

Еще одним важным моментом в оценке размеров малого бизнеса являются критерии отнесения предприятий к объектам малого бизнеса.

Старым законом были установлены два критерия отнесения субъектов бизнеса к малому – предельные доли участия (государства, субъектов России, иностранных граждан и т.п.), а также – численность занятых. В новом федеральном законе от 24 июля 2007 года №209 – ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в статье 4 «Категории субъектов малого и среднего предпринимательства» в части 2 помимо двух прежних введен третий критерий – предельные значения выручки или активов. Предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовой стоимости активов будут устанавливаться Правительством Российской Федерации один раз в пять лет с учетом данных сплошных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства. Согласно статье 5 части 2 сплошные статистические наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства будут проводиться один раз в пять лет.¹²

Кстати, встает вопрос и о том, что даст СПЛОШНОЕ статистическое наблюдение за деятельностью субъектов малого бизнеса, учитывая специфику жизнедеятельности этой совокупности?

Выводы.

1. Несмотря на заметный вклад в формирование ВВП и занятость за 20 лет своего развития российский малый бизнес до сих пор не стал, и вряд ли станет, по крайней мере, в ближайшей перспективе, одним из приоритетов

¹² Несмотря на то, что эти статьи вступают в силу с 1 января 2010 года, Правительством РФ уже в июле 2008 г. установлены оценки предельных значений выручки от реализации товаров (работ, услуг).

государственной политики. Вопрос поддержки развития малого предпринимательства в основном решается местной властью.

2. Можно констатировать, что в современной России «стихийно» сложились две формы взаимодействия малого бизнеса и власти: в Москве – тотальная поддержка развития, в других регионах и в целом по России нередко – «дичь – на мясо», плати налоги и можешь спокойно умирать с чувством выполненного долга, все равно на твое место придет другой (для сравнения – в Москве и Новосибирске приняты городские программы поддержки малого предпринимательства, бюджет московской программы исчисляется в 1,9 млрд.руб. на 2007 год, новосибирский малый бизнес за три года (2005–2007 гг.) «поддержали» суммой 1,2 млн.руб.).

3. Смещения параметров в статистических исследованиях малого предпринимательства таковы, что практически всю современную статистику данного сегмента можно определить как «мифическая» статистика.

4. Родовые особенности малого предпринимательства (неоднородность совокупности и короткий жизненный цикл) требуют совершенно новых подходов к организации статистических измерений его развития.

Список использованной литературы:

1. Артельных И.В. «Грозит ли вам выездная налоговая проверка: оцениваем риски» – "Российский налоговый курьер", сентябрь 2007 г., №18.

2. Борисов С. «Кругом расставлены капканы, чтобы бизнес попадался и платил» – «Комсомольская правда – Новосибирск», 2008 г., 18 апреля, №56 (24083).

3. «Итоги и перспективы развития малого предпринимательства в РФ в 1987 – 2007 гг.» / Сборник материалов Международной научно-практической конференции, Москва, 29 ноября 2007 года. – М., 2007.

4. «Россияне теряют предпринимательскую жилку». – Эпиграф, 15 декабря 2007 г., №49 (649).

5. Сигел Э. «Практическая бизнес – статистика»: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002 г.

6. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН от 24 июля 2007 года №209 – ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

7. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН от 14 июня 1995 года №88 – ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

8. Шевцова Т.В. «Результаты работы по легализации налоговой базы». – "Российский налоговый курьер", ноябрь 2007 г., № 22.