

УДК 334.72

К.В. Шарый, А.Н. Шарый

Государственное Образовательное Учреждение Высшего Профессионального Образования «Донецкая Академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики», Донецкая Народная Республика, г. Донецк, email: orehova.kristina@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: потенциал, малое предпринимательство, предпринимательская деятельность, предпринимательство, конкурентоспособность малого предприятия, малый бизнес.

Статья посвящена проблемам и перспективам развития малого предпринимательства. В статье рассмотрено понятие «предпринимательство». Раскрыт потенциал развития малого предпринимательства в современных условиях. Обоснованы теоретические основы исследования потенциала субъектов малого предпринимательства и предложения по повышению эффективности его формирования и использования в условиях современной экономики. Рассмотрена структура малого предпринимательства. Исследована конкурентоспособность малого предпринимательства, и способность эффективно приспосабливаться к конкурентным условиям нестабильной внутренней среды.

K.V. Sharyi, A.N. Sharyi

State Educational Institution Of Higher Professional Education « Donetsk Academy Of Management And Civil Service Under The Head Of The Donetsk People's Republic», Donetsk People's Republic, Donetsk, email: orehova.kristina@mail.ru

THEORETICAL FOUNDATIONS FOR FORMING THE POTENTIAL FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS

Keywords: potential, small business, entrepreneurial activity, entrepreneurship, competitiveness of a small business, small business.

The article is devoted to the problems and prospects of small business development. The article deals with the concept of "entrepreneurship". The potential for the development of small business in modern conditions is revealed. Theoretical foundations for studying the potential of small businesses and proposals for improving the efficiency of its formation and use in the conditions of the modern economy are substantiated. The structure of small business is considered. The competitiveness of small business and the ability to effectively adapt to the competitive conditions of an unstable internal environment have been studied.

Одной из важных категорий рыночной экономики является конкурентоспособность малого предприятия, эффективность приспособления малых предприятий к конкурентным условиям нестабильной внутренней среды. В связи с чем, должен проводиться в непрерывном процессе анализ деятельности конкурентов, собственного потенциала и оценки эффективности его использования, а также определение состояния малого предприятия на рынке товаров и услуг в отношении конкурентов, то есть оценки потенциала малого предприятия, создание условий для структурной предпосылки и модернизации экономики и экономических отношений, насыщение внутреннего рынка товарами и услугами.

Исследованиям сектора малого предпринимательства посвящены труды таких ученых как А.А. Давыдова, А.А. Конева, А.А. Атамазова, И.Г. Григорьев, З.М. Лайпанова, Д.В. Петров, В.В. Петрушевская, Т.Е. Хорольская, Н.А. Мартынова, О.Е. Никонец, Е.В. Печурко, Е.А. Филькина и др.

Важным и наиболее динамичным элементом рыночной системы ведения хозяйства является сектор малого предпринимательства. Современные тенденции в мировой экономике и глобальные структурные преобразования, которые становятся непереносимыми чертами экономик многих странах мира, обуславливают необходимость в активизации деловых инициатив. Цифровизация

продуктов и услуг и рост уровня конкуренции за финансовые потоки вызывают потребность в укреплении финансового состояния предпринимательских структур, в частности малого бизнеса. Это, прежде всего, невозможно без формирования соответствующего потенциала развития на микроуровне.

Целью статьи является обоснование теоретических основ развития потенциала субъектов малого предпринимательства и предложения по повышению эффективности его формирования и использования.

Материалы и методы исследования

Одним из приоритетных направлений развития экономики страны является развитие малого предпринимательства. Возникновение новых малых предприятий сегодня рассматривается экономистами как главный источник увеличения количества рабочих мест, трудового дохода и благосостояния.

Развитие потенциала малых предприятий в значительной степени зависит от решения ряда проблем, среди которых наиболее актуальны сегодня нестабильность экономической ситуации, которая характеризуется низкой покупательной способностью населения, несовершенством существующего законодательства, ростом безработицы и т.д.

Мировой опыт свидетельствует, что малое предпринимательство является сектором экономики, который способен быстро создавать новые рабочие места и предоставлять социальные гарантии, гибко реагировать на сбалансирование спроса и предложения на рынках ресурсов, влиять на повседневную жизнь граждан благодаря ориентированию на удовлетворение потребительского спроса населения, формировать мотивацию органов местного самоуправления для выполнения социальных функций в интересах населения и обеспечивать социальный контроль. В то же время, реализация этой важной социальной функции возможна только в условиях социальной ответственности власти, включая создание благоприятной бизнес-среды, нормативно-правового поля и инвестиционного климата функционирования предпринимательских структур [1].

Научной литературе характерна многогранность подходов к трактовке понятия «малое предпринимательство», так, в Экономической энциклопедии приведено следующее определение понятия «предпринимательство»: самостоятельное организационно-хозяйственное новаторство на основе использования различных возможностей для выпуска новых или старых товаров новыми методами, открытия новых источников сырья, рынков сбыта и т.п. с целью получения доходов и самореализации собственной цели [2].

Результаты исследования и их обсуждение

Можно утверждать, что содержательные характеристики понятия сектора малого предпринимательства в значительной степени позволяют идентифицировать важные компоненты его потенциала. Причем, когда речь идет о макроэкономических характеристиках потенциала сектора малого предпринимательства, то едва ли не на самый первый план выходит столь важная составляющая, как инновационная. Фактически малые предприятия становятся субъектами, которым более свойственна функция риска в отношении попытки внедрения нововведений, а также способность адаптировать к требованиям и потребностям рынка новые товары и услуги.

В структуре современной экономики сосуществуют и органически взаимодополняются малое, среднее и крупное предпринимательство. Но в отличие от двух последних, малое предпринимательство является исходным, наиболее многочисленным, а потому и наиболее распространенным сектором экономики. Различия между этими тремя видами предпринимательства обусловлены разным уровнем общественного разделения труда, характером специализации и обобществления производства, а также выбором технологического типа производственного процесса [3].

Сектор малого предпринимательства развивается интенсивно и эффективно там, где оказывается наибольшее содействие в реализации преимуществ малых предприятий. В частности, прежде всего это такие виды деятельности как торговля, услуги, мелкая промышлен-

ность, сельское хозяйство, строительство, транспорт. Эти особенности также сказываются на специфических характеристиках формирования и реализации потенциала сектора малого предпринимательства в системе национального хозяйства и его пространственно-территориальных сегментах.

Недооценивать роль малого бизнеса в преодолении кризисных процессов нельзя. Функционирующий без перебоев сектор малого предпринимательства способен снизить негативное влияние кризисных процессов на экономику и ликвидировать разрушительные социально-экономические последствия кризиса. Малое предпринимательство предотвращает рост безработицы, способствует созданию новых рабочих мест, то есть уменьшает недовольство населения в стране, социальное напряжение в обществе, неуверенность в завтрашнем дне и недовольство населения в стране [4].

Благодаря малым предпринимателям создаются новые рабочие места, хотя бы одно-два рабочих места для других граждан страны, а по всей стране – это большое количество рабочих мест. Малое предпринимательство может играть положительную стабилизирующую роль в преодолении инфляции спроса через насыщение рынка товарами и услугами, удовлетворяя спрос потребителей, расширяя ассортимент и повышая качество продукции.

Одной из важных проблем в сфере развития потенциала малого предприятия является недостаточность информации о состоянии рынка, необходимость затрат усилий и ресурсов для ориентации на рынке, для поиска как поставщиков, так и покупателей товаров, неготовность малых предприятий к появлению на рынке качественной конкурентной продукции.

Рассмотрим подходы в научной литературе к толкованию потенциала. Так, термин «потенциал» латинского происхождения и толкуется как «сила, мощь». Экономическая наука заимствовала это понятие из физики, где оно обозначает количество энергии, что накопила система и которую она способна реализовать в работе. Однако необходимо выяснить сущность «потенциала» в экономическом контексте [5].

В административной системе исследовался потенциал как совокупность накопленных ресурсов и использованных и неиспользованных потенциальных возможностей в сфере производства материальных благ и услуг с целью наиболее полного удовлетворения потребностей общества. Потенциал было детерминировано как средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и могут быть мобилизованы и использованы для достижения целей, реализации плана решения задачи, а также возможности личности, общества, государства. То есть акцентировано уже не только на ресурсах, а, что немаловажно, и на возможностях [6].

Потенциал малого предприятия может определяться методом сравнения и зависит от факторов, используемых для оценки. Потенциал малого предприятия формируется по конкретным видам объектов: высокого качества – для массового потребителя со средним доходом (капиталом), для потребителей с низким доходом – среднего качества и для потребителей с высоким доходом – очень высокого (престижного) качества.

По мнению зарубежных исследователей, потенциал малого предприятия выражается через многоступенчатую иерархию факторов, где самый верхний уровень – доля рынка – напрямую зависит от достигнутой конкурентоспособности продукции, качества управления, а последний уровень характеризует достигнутые экономические результаты [7].

Часть научных поисков ученых ориентирована на изучение потенциала как показателя оценки предприятия и его финансовой деятельности, где финансовый потенциал является составляющей экономического наряду с такими элементами, как инвестиционный, инновационный, научно-технический, управленческий, маркетинговый, трудовой, инфраструктурный, информационный и потенциал организационной структуры управления. В этом контексте финансовый потенциал трактуется как объем собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов предприятия, которыми оно может распоряжаться для обеспечения текущих и перспективных

расходов субъекта хозяйствования. Такие ресурсы задействованы в производственно-хозяйственной деятельности и финансировании предприятия.

Подобным по содержанию к приведенному есть подход к толкованию финансового потенциала предприятия как совокупности финансовых ресурсов, направленных на реализацию и накопление экономического потенциала с целью максимизации прибыли. При этом выделяют:

- имеющийся потенциал – отражает возможности предприятия по достижению целей, то есть величину финансовых ресурсов на конкретную дату;
- скрытый – активы, которые не приносят выгоды в данном периоде, однако высока вероятность получения за их счет прибылей в будущем.

Отдельными учеными предлагается подход, предусматривающий изучение структуры потенциала предприятия, где вместе с рыночной и производственной составляющей выделяют финансовый потенциал – потенциальные финансовые показатели производства (прибыльности, ликвидности; потенциальные инвестиционные возможности). Это толкование сравнительно узкое, так как финансовый потенциал сводится к набору количественных оценочных показателей. В то же время иногда в финансовой литературе используют и излишне расширенное толкование – система отношений на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата [8, 9].

Решение проблем развития малого предпринимательства в России должно стать одним из основных направлений государственной политики, ведь именно малый бизнес будет способствовать повышению эффективности реализации экономического потенциала, улучшению конкурентоспособности отечественной экономики.

Важным аспектом по обеспечению развития малого предпринимательства является организация современной финансовой инфраструктуры поддержки малого бизнеса.

Преимущество в упрощении доступа малого предпринимательства к фи-

нансированию должно предоставляться путем стимулирования финансовых организаций к расширению программ микрокредитования. Увеличение доли предоставления прямой государственной финансовой поддержки должно быть организовано путем делегирования полномочий, вновь созданному специализированному государственному учреждению или уполномоченному банку. При этом большую часть средств стоит использовать на развитие бизнес инфраструктуры, перспективной для малого предпринимательства.

Одной из важных составляющих наращивания потенциала малого предпринимательства является повышение эффективности действий органов исполнительной власти и мероприятий региональных программ поддержки малого предпринимательства по решению проблем безработицы через привлечение к предпринимательской деятельности широких слоев населения. Успешным компонентом подготовки незанятого населения региона к занятиям предпринимательством является организация обучения основам бизнеса, подготовка, переподготовка и повышение квалификации.

Стоит отметить, что с целью поддержки малого бизнеса субъекты малого предпринимательства привлекаются к участию в региональных и государственных заказах. Таким образом, местные органы власти пытаются способствовать развитию малого бизнеса, ведь его представители смогут получить больше доходов, а, соответственно, смогут дольше удерживаться на конкурентном рынке наряду с субъектами среднего и крупного бизнеса и нарастить собственный потенциал. Все это будет способствовать стабильному и позитивному развитию малого предпринимательства.

Существенное влияние на уровень социально-экономического развития как страны, так и регионов, отдаленных территорий имеет не только численность малых предприятий, но и результативность их хозяйствования.

Одним из важных показателей, характеризующим эффективность развития малого предпринимательства являются объемы произведенной и ре-

ализованной продукции, доля малых предприятий в общем объеме реализованной продукции, финансовые результаты субъектов малого бизнеса и суммарный финансовый результат, полученный сектором, его доля в валовой добавленной стоимости.

Исследование потенциала малого предпринимательства в пространственно-территориальном разрезе предоставляет возможность найти наиболее эффективные рычаги влияния на его развитие в тех условиях, где осуществляют деятельность его представители. Целесообразность учета регионального аспекта, прежде всего, важна в контексте, с одной стороны, более слабых возможностей, а из-за этого и необходимости большей поддержки представителей малого бизнеса, а, с другой, – высшей социально-экономической и общественной роли малого предпринимательства на отдаленных, в частности сельских территориях.

Традиционно наиболее распространенными формами малого предпринимательства на сельских территориях есть личные крестьянские хозяйства, индивидуальные хозяйства, фермерские хозяйства, физические лица – предприниматели и малые предприятия – общества с ограниченной ответственностью [10, 11].

С целью стабилизации потенциала малого предпринимательства целесообразно предпринять следующие шаги:

- совершенствование нормативно-правового поля в части изменений в местном законодательстве, направленных на улучшение внешней среды для развития предпринимательства и снижения административных барьеров;

- содействие обеспечению потребностей предпринимательства развитой эффективной инфраструктурой (повышение качества консалтинговых услуг, создание сети лизинговых центров; развитие и поддержка малых негосударственных местных инвестиционных компаний и фондов; согласованность деятельности субъектов системы информационного, консультационного обеспечения регионального предпринимательства через создание

единых деловых центров во всех районных центрах и «точках роста» предпринимательства области);

- активное взаимодействие и партнерство с предпринимательской общественностью, объединениями предпринимателей, учет их предложений и инициатив, делегирование им ряда функций, которые находятся в ведома местных органов власти.

Основными направлениями фокусировки усилий для решения указанных проблем в мерах воздействия на малые предприятия реального сектора экономики и стимулирования спроса. И хотя большинство указанных мероприятий и шагов неоднократно озвучивалось и местными властями, и на общегосударственном уровне, однако часто это остается декларациями, а реальная реализация откладывается не из-за экономических причин, а из-за влияния отдельных лоббистских интересов. Поэтому и выход из такой ситуации находится преимущественно в плоскости политической воли.

Выводы

Итак, следует отметить, что одним из ключевых направлений развития экономики страны является развитие малого предпринимательства, оно позволит показателям экономического развития пойти в гору, поскольку малое предпринимательство имеет возможности быстрой адаптации к изменениям внешней среды. Малое предпринимательство развивается недостаточно быстрыми темпами, что свидетельствует о наличии сдерживающих факторов реализации его потенциала. Анализ основных тенденций развития малого предпринимательства показал наличие многих признаков неэффективной государственной регуляторной политики, таких как сохранение ситуации неопределенности прав собственности на землю; уменьшение количества предприятий различных организационно-правовых форм. Обеспечение рационального использования экономического потенциала развития малого предпринимательства целесообразно осуществлять на основе государственной стратегии развития малого и среднего предпринимательства.

Библиографический список

1. Арчикова Я.О., Алфимова К.А. Финансовое планирование и прогнозирование как важнейшие инструменты развития предприятия // Сборник научных работ серии «Финансы, учет, аудит». 2020. № 1(17). С. 6-15.
2. Горфинкель В.Я. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика. М.: ИНФРА-М, 2019. 89 с.
3. Григорьев И.Г. К вопросу о малом предпринимательстве // Universum: экономика и юриспруденция. 2021. № 3 (78). С. 10-14.
4. Давыдова А.А. Малое предпринимательство: сущность и функции // Стратегии бизнеса. 2020. № 12. С. 330-336.
5. Демцура С.С. Малое предпринимательство: роль и проблемы развития // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2019. № 9. С. 223-225.
6. Лайпанова З.М. Малое предпринимательство: понятие, цель и значение // IACJ. 2020. № 1. С. 17.
7. Мартынова Н.А. Малое предпринимательство как эффективный инструмент развития экономики // Политика, экономика и инновации. 2017. № 2. С. 16.
8. Никонец О.Е. Малое предпринимательство: понятие и место в экономике страны // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 39. С. 91-95.
9. Петров Д.В. Малое предпринимательство России: современное состояние и перспективы развития // ЕГИ. 2020. № 2 (28). С. 215-219.
10. Петрушевская В.В. Формирование и реализация финансовой стратегии предприятия // Финансы, учёт, аудит. 2020. № 4 (20). С. 83-99.
11. Сорокотягина В.Л., Попова А.А. Проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса в Донецкой народной Республике // Сборник научных работ серии «Финансы, учет, аудит». 2019. № 4 (16). С. 85-95.