

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
«ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ»**

На правах рукописи

МАГИСТРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

**На тему: «Роль малого бизнеса в развитии национальной
экономики»**

Бодуров Джавид Фуад оглы

Шифр и название направления: 060409 «Управление бизнесом»

Специальность: «Бизнес администрирование»

Научный руководитель: к.э.н. доц. Аббасова Р.А.

**Руководитель магистерской
программы: к.э.н. доц. Аббасова Р.А.**

Зав.кафедрой: к.э.н. доцент Алиев М.А.

Баку 2017

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические основы развития малого бизнеса	
1.1 Сущность и значение малого бизнеса.....	6
1.2 Эволюция ,общественно-экономические функции малого бизнеса.....	21
1.3 Экономические,социальные и правовые условия необходимые для развития малого бизнеса	30
ГЛАВА 2. Анализ и оценка развития малого бизнеса	
2.1 Современное состояние развития малого бизнеса.....	50
2.2 Количественные и качественные характеристики малого бизнеса.....	66
2.3 Механизм регулирования малого бизнеса.....	75
ГЛАВА 3. Основные направления развития малого бизнеса	
3.1 Совершенствование организационной структуры управления на малых предприятиях.....	80
3.2 Развитие перспективных норм малого бизнеса.....	89
3.3 Пути повышения конкурентоспособности малого бизнеса.....	93
Выводы и предложения.....	94
Список использованной литературы.....	97
Xülasə.....	99
Summary.....	100

Введение

Актуальность темы диссертации определяется необходимостью созданием благоприятных условий для развития малого бизнеса в экономике, которые бы наиболее полно отвечали интересам хозяйствующих субъектов. Роль малого бизнеса в развитии экономики – является важной составляющей социально-экономической системы развитых рыночных стран, в которых малое предпринимательство во многом определяет структуру и качество валового внутреннего продукта, темпы экономического роста. Малый бизнес является фактором развития экономики, повышением уровня жизни населения и стабильным гарантом демократического развития. Одним из основных факторов, препятствующих успешной деятельности и развитию предприятий малого бизнеса республики, является низкая эффективность системы управления, которая в свою очередь обусловлена несоответствием формы их организационной структуры управления окружающей внешней среде. В связи с этим изучение роли малого бизнеса в развитии экономики, разработка механизма управления им в современных условиях характеризуется высокой актуальностью для достижения более высоких показателей базовых отраслей экономики Азербайджана. Формирование торгового законодательства Азербайджанской Республики создало возможности для расширения внешних торговых связей страны. В первую очередь, были созданы органы, определяющие торговую политику и осуществляющие ее. С целью регулирования межгосударственных торговых связей было принято более 30 законов и ряд нормативно-правовых документов. Анализ международных экономических отношений показывает, что процесс глобализации обуславливает свободное движение товаров и услуг, рабочей силы и капитала.

Степень разработанности проблемы. Теоретико-методологические основы анализа малого бизнеса заложены в трудах таких экономистов как А. Маршалл, М. Вебер, А. Смит, Ф. Найт, Ж.-Б. Сэй и И. Шумпетер. Организационно-экономическая сторона деятельности малого бизнеса представлена в работах Р.Бруксбэнка, Х.Вели, Ван Хорна, В. Афанасьева, Н. Ивановой, М. Лапусты, В. Рубе, В. Савченко и др. Значительный вклад в исследование современных проблем малого бизнеса внесли отечественные ученые: А.Аббасов, Т.Кулиев, Г.Манафов, Т.Алиев, К.Шахбазов и другие. 4 Несмотря на широкое изучение в научной литературе проблем совершенствования организационных структур и систем управления предприятий, не создан механизм их системного взаимодействия; теоретические подходы, рассматривающие механические и адаптационные типы структур, остаются объектами научных дискуссий. Актуальность проблемы определили выбор темы данного диссертационного исследования.

Цель исследования состоит в рассмотрении роли малого бизнеса в развитии экономики, тенденций его развития и разработке на этой основе системы мер регулирования данных процессов. Реализация поставленной цели требует решения следующих задач: исследовать концептуальные основы организационных структур управления малого бизнеса; определить особенности формирования и развития организационных структур управления предприятий малого бизнеса; обосновать, что эффективное функционирование малого бизнеса зависит от эффективности управления его организационной структурой; обосновать наиболее эффективные формы организационных структур управления для предприятий малого бизнеса раскрыть направления совершенствования организационных структур управления в малом бизнесе;

Объектом исследования является Абшеронское малое предприятие «Сахлиялы».

Предметом диссертации является совокупность управленческих отношений в малом бизнесе, включая связи его регулирования в организационных структурах.

Методологической и теоретической основой исследования являются концепции и теоретические положения, представленные в современной отечественной и зарубежной научной литературе, посвященной проблемам развития малого бизнеса. При написании диссертации использовалась общенаучная методология, предусматривающая использование методов 5 единства исторического и логического, структурного, системно-функционального и сравнительного анализа.

Научная новизна исследования состоит в следующем:

1. Конкретизировано управление организационной структурой малого бизнеса;
 2. Выделены приоритетные управленческие функции малого бизнеса;
 3. Разработаны рекомендации по совершенствованию организационных структур предприятий малого бизнеса.
- Практическая значимость диссертации заключается в том, что теоретические обобщения и выводы, полученные в ходе исследования, могут быть использованы руководителями и менеджерами субъектов малого бизнеса для разработки более совершенных управленческих технологий в данной сфере. Апробация результатов исследования. Основные моменты, отмеченные в диссертации, докладывались на семинарских занятиях. Объем и структура исследования. Диссертация состоит из введения, трех глав, содержащих 9 параграфов, заключения, списка использованной литературы.

Глава 1. Теоретические основы развития малого бизнеса.

1.1 Сущность и значение малого бизнеса.

Малый бизнес - важнейший элемент рыночной экономики, без которого не может гармонично развиваться государство. Малый бизнес во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

Роль малого предпринимательства в мировой экономике резко возросла в 80-90-е годы. По данным ООН, в целом на малых и средних предприятиях в мире занято почти 50% трудового населения и производится 33-60% национального продукта.

Роль малого предпринимательства определяется классическими задачами, которые решает малый бизнес в развитых странах. Это, в первую очередь, сглаживание колебаний экономической конъюнктуры посредством особого механизма сбалансирования спроса и предложения; развитие здоровой конкурентной среды экономики, создающее систему сильных мотивационных стимулов для более полного использования знаний, умений энергии и трудолюбия населения, что в свою очередь позволяет более активно разрабатывать и использовать имеющиеся материальные, кадровые, организационные и технологические ресурсы; формирование диверсифицированной и качественной системы бытовых, организационных и производственных услуг; создание значительного количества новых рабочих мест, формирование важнейшей прослойки общества - среднего класса; развитие инновационного потенциала экономики, внедрение новых форм организации, производства, сбыта и финансирования.

Развитие малого бизнеса создает предпосылки для ускоренного экономического роста, способствует диверсификации и насыщению местных

рынков, позволяя вместе с тем компенсировать издержки рыночной экономики (безработица, конъюнктурные колебания, кризисные явления).

Малый бизнес содержит большой потенциал для оптимизации путей развития экономики и общества в целом. Характерной особенностью малого предприятия является высокая интенсивность использования всех видов ресурсов и постоянное стремление к оптимизации их количества, обеспечению их наиболее рациональных для данных условий пропорций. Практически, это означает, что на малом предприятии не может быть лишнего оборудования, избыточных запасов сырья и материалов, лишних работников. Данное обстоятельство является одним из важнейших факторов достижения рациональных показателей экономики в целом.

Малое предпринимательство антимонопольно по самой своей сути в силу существующих жестко детерминированных ограничений критериев отнесения предприятий к малым. В этой особенности малого бизнеса реализуется его роль в поддержании конкурентной среды в условиях рыночной экономики.

Необходимо особо подчеркнуть региональную направленность малого бизнеса. Малая экономика является подлинной базой рыночной экономики в регионе. Малый бизнес приносит значительные доходы в местный бюджет. В свою очередь, малые предприятия весьма заинтересованы в тесном и эффективном сотрудничестве с органами власти на местах, т.к. большинство проблем развития малых предприятий связано именно с решением вопросов регионального и местного значения.

Социальная и политическая стабильность в Азербайджане, его приверженность курсу создания открытого демократического общества предполагают выработку стратегии устойчивого и быстрого развития страны. Цель этого курса — повышение уровня жизни населения и обеспечение высоких темпов экономического роста, снижение социального неравенства,

дальнейшее утверждение экономической и политической роли страны в мировом сообществе, превращение ее в преуспевающее государство с высоким жизненным уровнем и оптимистическими перспективами.

Успешное решение этих задач возможно только при значительном усилении конкурентоспособности Азербайджана, в том числе и конкурентоспособности менеджмента, бизнеса и человеческого капитала. На этой основе необходимо в течение ближайших лет модернизировать и реструктурировать предприятия, создать новые рабочие места, повысить экспортно-импортный потенциал. Эти установки выдвигают конкретные обязательства перед менеджментом, дают мощный импульс к его дальнейшему развитию и совершенствованию.

Важный фактор поощрения к привлечению инвестиций — ускоренный рост частного сектора в экономике, в частности развитие малого и среднего предпринимательства (МСП).

Для преобразований во всех секторах экономики были приняты около 250 законов и более 700 других нормативно-правовых актов. В результате реализации этих решений началась приватизация госсобственности посредством денег и чековых аукционов. Это позволило акционировать или передать в частные руки свыше 77 тыс. предприятий, прежде всего в сфере торговли и общественного питания, бытового обслуживания населения, строительстве и сельском хозяйстве, которые быстро встали на ноги и начали приносить доход, в том числе и государству в форме налогов, оплаты лицензий и других платежей. Проведена земельная реформа, включая передачу более 1,3 млн. га сельскохозяйственных угодий сельскому населению с правом купли-продажи.

Закрыты 25 министерств, на базе государственных предприятий образованы десятки акционерных обществ, отменены системы квот,

экспортного налога и т.д. Проведены подготовительные работы для вступления во Всемирную торговую организацию.

Важной вехой на этом пути стали разработка и утверждение президентом Азербайджана первой программы развития малого и среднего предпринимательства, рассчитанной на 1997-2000 годы. Благодаря ее реализации получило развитие правовая база этого бизнеса, существенно изменилось регулирование предпринимательства. Стали активнее работать структуры, оказывающие образовательные, информационные и консультационные услуги. Приняты меры по защите прав и законных интересов предпринимателей.

Для пресечения незаконных вмешательств в их деятельность и устранения необоснованных проверок началось применение «Контрольной книги». Расширились деятельность региональных структур МСП, международное, региональное сотрудничество и связи с национальными организациями иностранных, государств в сфере МСП.

В 2001 г. частный сектор занял господствующую позицию в азербайджанской экономике: его доля в ВВП составила 70,7%, производстве промышленной продукции — 48,3, сельском хозяйстве - 99, строительстве — 76,1, внутреннем товарообороте — 98,4%. Частные фирмы оказывают 62,5% платных услуг населению, осуществляют 83,9% пассажирских перевозок. На их долю приходится 59% внешнеторгового оборота и 52,6% экспорта. За счет поступлений и негосударственного сектора формируется почти 40% госбюджета страны. При этом в ВВП доля малого и среднего бизнеса, в котором работают 80,1% частных фирм, за пять лет увеличилась с 24,7 до 42,7%.

Анализ показывает, что условия, созданные в стране благодаря политической и макроэкономической стабильности для ускорения развития малого и среднего бизнеса, использованы не полностью. Число

занимающихся предпринимательской деятельностью ниже имеющихся возможностей. В этом секторе пока слабо развиваются важные со стратегической точки зрения предприятия, обладающие потенциалом формирования структур. Недостаточно влияние МСП на развитие экспортного потенциала и структуры экспорта. Не соответствует возможностям и региональное развитие МСП, более 80% предприятий этого сектора сконцентрированы в Баку и его окрестностях.

Учитывая это, президент Гейдар Алиев в августе 2002 г. утвердил новую Государственную программу развития малого и среднего предпринимательства в Азербайджанской Республике, рассчитанную на 2002-2005 годы предполагается, что усилия государства и экономического сообщества будут сконцентрированы на шести приоритетных направлениях.

1. Совершенствование государственного регулирования предпринимательства. Министерство экономического развития и Министерство юстиции, в частности обязаны периодически анализировать список видов деятельности, требующих лицензирования, и разрабатывать связанные с этим предложения, а также при участии Госстандарта — оказывать МСП методическую и организационную помощь в области стандартизации, сертификации продукции, совершенствовать правила сертификации продукции и услуг, производимых в МСП. Предусмотрена также подготовка предложений по повышению критериев определения субъектов МСП и созданию механизмов их функционирования.

2. Финансовое и инвестиционное обеспечение развития МСП. Минфину и Минэкономразвитию, в частности, поручено разработать проекты законов «Об обществах взаимного страхования» и «Об инвестиционной деятельности»; проанализировать применение для субъектов МСП налога и неналоговых выплат по упрощенной схеме; Госкомстату с их участием создать микрокредитные схемы для различных социальных групп населения,

желающих заниматься предпринимательской деятельностью, помочь кредитным союзам. Разработать механизм участия малого и среднего бизнеса в государственных инвестиционных программах и инвестиционной поддержке по модернизации промышленных фирм этого сектора; содействовать осуществлению плотных инвестиционных проектов в области переработки сельскохозяйственной продукции, нефтехимической и химической промышленности.

3. Структурные преобразования и технологическое развитие МСП. Министерству экономического развития и Министерству юстиции при участии общественных объединений предпринимателей поручено подготовить проект постановления правительства АР «О стимулировании развития кооперативных связей между малыми, средними и крупными предприятиями», а Минэкономразвития и Государственной нефтяной компании - создать банк данных о таких кооперативных связях. Кроме того, исполнительная власть, в частности администрация Баку и Минэкономразвития, обязана создать центр выставки-продажи продукции малого и среднего бизнеса.

4. Техническая помощь МСП и развитие человеческого фактора. Минэкономразвития совместно с общественными объединениями предпринимателей поручено завершить формирование системы информационного обеспечения МСП, издать информационные сборники для МСП, а при поддержке Госкомстата и Министерства связи содействовать использованию малым и средним бизнесом услуг Интернет-бизнеса. С участием Министерства образования и других ведомств предусмотрено также создать учебный центр МСП, подготовить базовые учебные и методические программы и учебники консультативной направленности, провести в Баку форум делового сотрудничества «Партнерство-СНГ» и ряд других акций.

5. Ускорение регионального развития предпринимательства. Для привлечения инвестиций в регионы предусмотрено составить карты инвестиционных проектов в стране, сформировать нормативно-правовую базу региональных механизмов экономического поощрения. Кроме того, с целью повышения уровня занятости населения ряду министерств и Национальному банку поручено подготовить и реализовать предложения о применении повышенных коэффициентов при начислении заработной платы, льготных тарифов на энергоносители для МСП, налоговых каникул и льготных кредитов для развития местного производства в горных и приграничных районах.

6. Усиление защиты прав предпринимателей. Для повышения ответственности органов регистрации хозяйственных субъектов Минэкономразвития и Минюсту указано подготовить предложения о внесении дополнений и изменений в Гражданский кодекс АР, а с участием Национального банка и Экономического суда — предложений по совершенствованию норм договорного права.

Ожидается, что в 2005 г. в результате реализации этого комплекса мер;

- расширятся возможности привлечения населения страны к предпринимательской деятельности;
- будет усовершенствована предпринимательская деятельность со структурной, региональной и технологической точек зрения;
- усилится роль МСП в реорганизации экономики, повышении ее конкурентного потенциала и приведении в соответствие с условиями экономической глобализации;
- активизируется деятельность МСП в решении социальных проблем азербайджанского общества;

- появятся новые рабочие места, будут усовершенствованы региональная структура экономической деятельности и структура занятости населения;

- увеличится доля МСП в экспорте страны.

Опыт развития малого и среднего предпринимательства показывает, что конкретный бизнес способен обезопасить себя от спадов в экономике, если сумеет избежать чрезмерных долгов и создаст надежную финансовую систему. Это позволит ему добиться максимальной гибкости и остаться привлекательным для инвесторов нового типа.

Поскольку глобализация мирового хозяйства стала ведущей тенденцией XXI столетия, стратегия развития частного бизнеса в Азербайджане предусматривает активное участие этого сектора во всех источниках экономического роста — топливно-энергетических ресурсах, транзитном потенциале, сельском хозяйстве и связанным с ним промышленном комплексе, а также широком привлечении трудовых и экономических ресурсов регионов. Выполнение этой программы, как показывает прогноз социально-экономического развития страны даст возможность в 2005 г. увеличить объем ВВП примерно на 50%, а производство промышленных изделий — на 60%.

Активизация источников роста и конкурентоспособности страны в XXI в. предполагает:

во-первых, реализацию сценария ускоренной диверсификации азербайджанской экономики, основным направлением которой является опережающее развитие перерабатывающих секторов (в первую очередь высокотехнологичных), сферы услуг, а также повышение степени переработки сырья;

во-вторых, реструктуризацию промышленности в целях совершенствования ее организационной структуры, обеспечивающей

снижение транзакционных и административно-управленческих издержек, экономию оборотного капитала, интеграцию науки и производства, эффективный менеджмент с образованием конкурентоспособных отечественных корпораций;

в-третьих, восстановление кооперационных связей и технологических цепочек производства наукоемкой продукции с формированием конкурентоспособных, вертикально интегрированных корпораций.

Таким образом, создается новый—механизм регулирования экономики, включающий индикативное планирование социально-экономического развития, процедуры выбора и реализации приоритетов экономической политики, инструменты стимулирования научно-технического прогресса и инновационной активности. Вне зависимости от доминирующей парадигмы регулирования экономики роль механизма развития непрерывно возрастает, поскольку на долю новых знаний и технологий в развитых странах приходится свыше 90% прироста ВВП. А в создании и распространении новых знаний и технологий основная нагрузка по организации и финансированию научных исследований и разработок лежит на государстве, на долю которого приходится свыше трети общих затрат на НИОКР в развитых странах, в том числе практически все затраты на проведение фундаментальных исследований.

Роль государства является определяющей и в обеспечении образования населения, составляющего сегодня ведущий фактор социально-экономического развития. Следовательно, политика развития, органично включая научно-техническую и промышленную политику, в том числе реструктуризацию предприятий, способна обеспечивать повышение конкурентоспособности отечественных предприятий, появление национальных лидеров — локомотивов экономического роста.

- В результате реструктуризации частный сектор занял господствующую позицию в азербайджанской экономике
- Государственная программа развития малого и среднего предпринимательства в Азербайджанской Республике, рассчитанная на 2002-2005 годы, нацеливает усилия государства и экономического сообщества на шесть приоритетных направлений
- Роль механизма развития непрерывно возрастает, поскольку на долю новых знаний и технологий в развитых странах приходится свыше 90% прироста ВВП

Социальная и политическая стабильность в Азербайджане, его приверженность курсу создания открытого демократического общества предполагают выработку стратегии устойчивого и быстрого развития страны. Цель этого курса – повышение уровня жизни населения и обеспечение высоких темпов экономического роста, снижение социального неравенства, дальнейшее утверждение экономической и политической роли страны в мировом сообществе, превращение ее в преуспевающее государство с высоким жизненным уровнем и оптимистическими перспективами.

Бизнес — это любой вид деятельности, приносящий доход или иные личные выгоды. По мере развития предпринимательской деятельности бизнес укрепляется, принимая различные виды и формы, но всегда основу бизнеса составляет малое предприятие. В нашей стране для определения малого предприятия используются отраслевая принадлежность и число занятых (ст. 3 Федерального закона от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»).

Малые предприятия гибки и маневренны; они сравнительно легко приспособляются к конъюнктуре рынка и изменениям в производстве, оперативно реагируют на запросы потребителей, быстро осваивая новые технологии, новые виды продукции и услуг; расположены близко к

потребителю. Развитие «малой экономики» способствует формированию конкурентной среды; широкое распространение «малых» предприятий делает экономику наиболее восприимчивой к внедрению достижений научно-технического прогресса. Кроме того, на малых предприятиях достигается более рациональное использование трудовых ресурсов, и «малая экономика» обеспечивает в определенной степени решение проблемы занятости, особенно в небольших и средних городах.

Малый бизнес, часто возникающий на короткое время для удовлетворения сиюминутных потребностей и изготовления комплектующих изделий, очень многообразен, и его следует квалифицировать по следующим признакам.

1. По формам собственности, организационно-правовому статусу мелкие фирмы делятся на индивидуальные (основанные на индивидуальном капитале), в том числе семейные; общества с ограниченной ответственностью (основанные на долевом участии), среди которых выделяют полные, смешанные и общества с ограниченной ответственностью; акционерные общества.
2. По способу образования мелкие предприятия делятся на создаваемые заново и образующиеся путем выделения какого-либо подразделения из действующего предприятия. Важным моментом является возможность образования мелкой фирмы на основе смешанных форм собственности при наличии нескольких учредителей.
3. По уровню доходов и степени коммерческого успеха мелкие фирмы можно разделить на три группы. Первую группу составляют предприятия, не имеющие наемных работников и живущие за счет собственного труда.

Вторая группа представлена владельцами небольших предприятий, которые, как правило, имеют наемную рабочую силу. Их относительная хозяйственная устойчивость объясняется тем, что многие из них

функционируют как подсобные и вспомогательные специализированные предприятия, работающие по субконтрактам с крупными предприятиями. Третья группа представлена собственниками небольших прибыльных предприятий (10—15% от общего числа), среди которых доминируют владельцы фирм и контор, специализирующихся на оказании профессиональных услуг.

Работа в мелких фирмах по своему характеру может быть как основной деятельностью, так и неосновной, когда наемные работники (врачи, юристы, экономисты, инженеры) образуют собственное дело и занимаются им часть рабочего дня (недели, месяца) или сезонно.

Взаимодействие малого бизнеса с крупным капиталом. По способу взаимодействия с крупным капиталом среди мелких фирм различают независимые фирмы, которые могут долго просуществовать, успешно конкурируя на рынке и оставаясь при этом мелкими, и фирмы, вступающие в симбиоз с крупной корпорацией. Существует несколько форм взаимодействия мелких фирм с крупным бизнесом. Среди них можно выделить такие формы, как:

а) субподрядная система, в которой мелкая фирма специализируется на выпуске отдельных деталей, узлов и другой мелкосерийной продукции, поставляемой какой-либо корпорации. Мелкие фирмы прочно привязаны к головным компаниям производственной, коммерческой и финансовой зависимостью; вне их шансы организовать производство и выжить в конкурентной борьбе весьма сомнительны. В США в машиностроении и металлообработке более 50% компаний малого бизнеса связаны в своей деятельности с субподрядом. В Японии субподрядная система получила еще большее распространение;

б) система франчайзинга (англ. franchising, от franchise — привилегия).

Это смешанная форма крупного и мелкого предпринимательства, при которой более крупная фирма, имеющая твердые позиции на рынке, заключает договор с более мелкой и предоставляет ей оборудование, материалы, технологии и бренд с тем условием, чтобы дочерняя фирма осуществляла свой бизнес только в той форме и на тех условиях, которые ей предпишет «родительская». Эта форма представлена системой дилеров, продавцов продукции крупных компаний. Владельцы фирм, действующих в рамках системы франчайзинга, имеют льготы в виде скидок на цены, помощь в доставке товара и приобретении оборудования, получении кредита и т.п. В США на эту систему приходится 40% розничного оборота и одна треть услуг. За период 1970—1986 гг. число фирм, работающих по системе франчайзинга, увеличилось на 82 тыс., объем продаж вырос в 4,5 раза, а количество занятых возросло с 3,5 до 5,2 млн человек. К началу XXI в. еще более усилилась зависимость мелких фирм от крупного капитала. В то же время эти данные свидетельствуют и об усилении зависимости мелких фирм от крупного капитала.

В самой системе франчайзинга можно выделить три типа фирм:

1. фирмы, работающие только по системе контрактов, — они обязаны продавать всю свою продукцию головной компании;
2. фирмы, в которых крупный поставщик определяет многочисленные стороны их производственной и коммерческой деятельности;
3. предприятия-операторы, создаваемые на условиях аренды, — деятельность этих компаний полностью регламентирована.

Таким образом, крупный и малый бизнес находятся в тесной, но неравноправной взаимосвязи. Малый бизнес может действовать главным образом в тех сферах экономики, где это выгодно монополистам.

Фирмы-генерики. Наряду с рассмотренными ранее формами взаимодействия крупного и малого бизнеса существует особая группа мелких фирм,

занимающихся копированием продуктов компаний в различных отраслях производства, — так называемые генерики. Первоначально это явление возникло в фармацевтике, затем распространилось на электронику и ряд других отраслей. Характерной особенностью фирм-генериков является дешевизна их продукта. Например, в Германии копии известных препаратов оказались вдвое дешевле оригиналов. Основную роль в этом играют два фактора:

1. копируя продукцию крупных компаний, малые фирмы не несут расходы на НИОКР;
2. крупные фирмы искусственно завышают цены, а малые обычно довольствуются сравнительно низкой нормой прибыли.

Предлагая равный по действию и назначению продукт гораздо дешевле, мелкие компании вытесняют крупные фирмы со значительной части рынка.

Деятельность фирм-генериков выступает серьезным ограничителем произвола в монополистическом ценообразовании.

Малый венчурный бизнес. Особое место в малом бизнесе занимает так называемый венчурный бизнес, представленный фирмами, занимающимися коммерческим освоением нововведений. Ряд причин, в том числе переход на новые технологии, развитие сферы услуг, новая волна научно-технических нововведений, наличие «избытка капитала», стимулировали создание «рисковых» инновационных, «стартовых» внедренческих компаний, которых объединяет одно — стремление извлечь максимум прибыли от коммерческого освоения нововведения любого вида (открыто, изобретение) и модификации уже освоенного товара. Венчурный капитал готов прийти в любую сферу приложения, но лишь тогда, когда есть шанс получить сверхвысокую прибыль. Обычно создание рискованной инновационной компании предполагает наличие трех условий: 1) идеи нововведения; 2) предпринимателя, готового на основе такой идеи организовать новую фирму;

3) капитала. Деятельность начинающих венчурных фирм финансируется из так называемых фондов венчурных капиталов, в которых участвуют венчурные корпорации.

Стоит отметить, что в Азербайджане малые предприятия и частный бизнес чаще имеют торговый или сервисный, а не производственный профиль деятельности. Однако их владельцы являются наиболее экономически активными гражданами. Как минимум, они кормят сами себя, не ожидая социальной помощи от государства. Кроме того, малый бизнес является одним из основных источников налоговых поступлений в Азербайджане. Его хозяева исправно выполняют все фискальные обязательства, являя собой пример для подражания. При этом именно малый бизнес и средний бизнес в последние годы считается драйвером роста рабочих мест в национальной экономике. С точки зрения диверсификации рисков в экономике важна и способность малых предприятий адаптироваться под изменения экономических реалий. Гибкость малого бизнеса превращает его в своеобразную «подушку безопасности» на случай развития кризисных сценариев. Именно поэтому, по оценкам экспертов, вклад малого и среднего бизнеса в экономику должен составлять как минимум 40-50% ВВП. Очевидно, что такой показатель возможен только в достаточно развитом и экономически грамотном государстве, которое не на словах, а на деле стремится избавиться от «нефтегазовой иглы». Неслучайно, что на фоне кризисных явлений в мировой экономике программы поддержки малого и среднего предпринимательства в Азербайджане подросли как в финансовом, так и в качественном плане. Они усовершенствуются практически ежегодно. В частности, за последний год снижены нагрузки налогового администрирования, в том числе за счёт внедрения электронной системы подачи налоговой декларации и уплаты налогов через интернет. Кроме того, снижены ставки подоходного налога, внедрены льготы для создаваемых в

стране промышленных парков, ограничено проведение выездных проверок. Такого рода реформы, наряду с финансированием предпринимателей через отдельно действующий при Министерстве экономики Фонд могли бы способствовать не только экономическому, но и ментальному преображению страны. Таблица (1.1)

ИНДИКАТОРЫ DOING BUSINESS	РЕЙТИНГ АЗЕРБАЙДЖАНА	ИЗМЕНЕНИЕ РЕЙТИНГА
Регистрация предприятий	10	up +6
Получение разрешений на строительство	180	up -1
Подключение к системе электроснабжения	181	up -2
Регистрация собственности	13	up -2
Кредитование	55	up -3
Защита инвесторов	22	up -1
Налогообложение	77	up 2
Международная торговля	168	up 1
Обеспечение исполнения контрактов	28	up -1
Разрешение неплатежеспособности	86	up 9

1.2 Эволюция ,общественно-экономические функции малого бизнеса.

Малый бизнес выполняет многообразные функции в рыночной экономике: соединяет экономику в единое целое; формирует в ней конкурентные отношения; обеспечивает восприимчивость экономики к новшествам; создает условия для занятости. Как уже говорилось, бесчисленные мелкие предприятия выполняют роль «соединительной ткани» экономики. Они появляются там, где другие предприятия неэффективны (местные «ближайшие» бензоколонка, магазин, кафе, парикмахерская), а также там, где прочие фирмы не обеспечивают достаточно индивидуализированного подхода к клиенту. Без мелких предприятий возникла бы «лоскутная» экономика, где одни потребности населения удовлетворялись бы полностью, а другие нет. Напротив, постоянный поиск новых общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним — основа стратегии малого бизнеса. Не случайно мелкие фирмы не занимаются планированием своей деятельности, а если и составляют план, то гибкий и краткосрочный.

Для экономики в целом деятельность мелких фирм оказывается важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого бизнеса можно судить о способности страны приспосабливаться к окружающей обстановке в мировой экономике. Не менее важна роль мелких фирм в формировании конкурентных отношений. Мелкие независимые производители конкурируют со вспомогательными подразделениями гигантских концернов и успешно вытесняют их с рынка. Малый бизнес выступает в роли своего рода скальпеля, срезающего малопроизводительные подразделения концернов. В то же время мелкие фирмы слабы поодиночке, но вместе они представляют значительную силу, способную воздействовать на конъюнктуру рынка. Не будь постоянного конкурентного давления со стороны мелких компаний, крупные фирмы могли бы совместно повышать цены, сохранять технологии и т.п. Всему этому препятствует мелкий бизнес, эффективно сдерживающий тенденцию к застою, свойственную фирмам-гигантам.

Беспрецедентна роль малого бизнеса в ускорении внедрения достижений НТП. Хотя подавляющая часть научных исследований осуществляется крупными компаниями (в странах общего рынка две трети всех промышленных исследований выполняются крупными фирмами), однако принципиальные нововведения, меняющие имидж всей промышленности, оказываются результатом деятельности мелких, ранее неизвестных компаний. Все крупные современные концерны возникли из мелких пионерских фирм еще в начале XX в.

Масштабная цель и крайне трудный, рискованный путь к ней — вот условия, в которых возникают и действуют фирмы-новаторы. Хорошая приспособленность именно к этим условиям нередко позволяет им обгонять в научно-техническом прогрессе даже ведущие концерны. Действительно, эксплеренты, как правило, малы и бедны ресурсами, но их усилия предельно

сосредоточены на решении главной задачи. Фирма-новатор заведомо идет на коммерчески невыгодные условия и затраты, так как в новом деле риск неизбежен, но в случае успеха ей гарантированы сверхвысокие прибыли. Однако путь фирм-эксплерентов очень тернист. В своем развитии они проходят несколько этапов.

Первый этап: процесс внедрения или коммерциализации открытия. Обычно этот этап проходит незамеченным для других фирм, и большинство малых предприятий заканчивает свое существование уже на этом этапе. В последнее десятилетие появились новые организационные формы, позволяющие существенно поддерживать и ускорять процесс внедрения и коммерциализации открытий:

а) технологические парки, которые служат общей «крышей» для многих независимых фирм-новаторов. Только в США имеется 150 технологических парков, среди которых особенно известна «кремниевая долина», объединяющая более 3 тыс. мелких и средних предприятий электронной промышленности и более 200 тыс. работников;

б) венчурный капитал — система финансирования, снижающая для инвесторов риск вложений в пионерские компании, а значит, обеспечивающая «пионерам» доступ к инвестициям. Размеры венчурного капитала в США в настоящее время составляют более 21 млрд долл. Посредством развития этих новых организационных форм стал очевиден вклад эксплерентов во внедрение технологических новшеств.

Второй этап: бурное развитие и увеличение производства на тех предприятиях, где был достигнут коммерческий успех.

Третий этап: рост производства становится значительным, и нововведение полностью доказывает свою состоятельность. Однако на этом этапе в новое дело вторгаются фирмы-гиганты и своей мощью, как правило, вытесняют фирмы-эксплеренты, которые все еще ограничены в финансовых ресурсах,

имеют сравнительно узкую сбытовую сеть и им не хватает опыта в проведении маркетинговой стратегии. Четвертый этап: превращение в крупную компанию. Редкие компании-пионеры, которым удается пройти все испытания, доходят до четвертого этапа развития и превращаются в крупные, специализированные фирмы или даже в монополии. Таким образом, мелкие фирмы-новаторы играют исключительную роль в процессе развития НТП в обществе.

Нельзя также не отметить важную роль малого бизнеса в решении проблемы занятости населения. По данным статистики, 80% рабочих мест обеспечивает мелкое предпринимательство (коммутанты). Проблема занятости населения становится все более актуальной и для нашей страны и условиях рыночной экономики. Широкое развитие малых предприятий позволяет значительно смягчить эту проблему. Также через мелкое предпринимательство в общественно полезную деятельность можно включить и наименее обеспеченные слои общества (пенсионеры, инвалиды, учащиеся), которые не могут работать полный рабочий день, а нуждаются в дополнительных заработках.

Таким образом, несмотря на определенную ограниченность и недостатки, малый бизнес имеет бесспорные преимущества перед крупным производством и выполняет многообразные функции в современной рыночной экономике. Этим определяется его место в общей экономической системе.

Средний бизнес. Помимо крупных и малых фирм существуют также средние компании, которые оцениваются как «умирающие». Однако и среди них есть преуспевающие группы фирм, придерживающиеся так называемой нишевой (или пациентной) специализации. Оставаясь небольшой по размерам, компания может стать одним из ведущих поставщиков узкоспециальной продукции, общий спрос на которую сравнительно невелик.

Смысл этой стратегии, используемой не только средними компаниями, состоит в сосредоточении усилий на пользующейся ограниченным спросом продукции. Так, средняя американская компания «Грейт Лейк Кемикалз» является крупнейшим в мире производителем брома, а мелкая норвежская фирма «КаМеВа» удовлетворяет 30% мировой потребности в гребных винтах для военных кораблей. Безусловно, не каждая пациентная фирма является мировым лидером, но любая из них имеет свой «конек» — весьма специфическую сферу, в которой ее позиции очень сильны.

Что заставляет пациентов столь узко ограничивать свою производственную программу? Прежде всего, конечно, стремление уклониться от прямой конкуренции с ведущими корпорациями своей отрасли. Борьба с гигантами в производстве стандартной продукции заведомо обречена на провал: именно в массовом выпуске товаров эффективно крупное производство. Однако и здесь преимущества на стороне той фирмы, которая учитывает запросы потребителя и направляет свою деятельность на их изучение и удовлетворение. Так, например, крупный металлообрабатывающий концерн вряд ли будет заниматься производством режущих цепей для электропил. Между тем средняя фирма «Омарк» (США) снимается как раз производством только режущих цепей, являясь всемирным лидером в этой области. Таким образом, успех приходит не к объективно более сильной компании, а к более приспособленной для конкретной обстановки. Мелкие фирмы, даже при самом удачном для них развитии событий, не могут серьезно подорвать позиции крупного концерна. Иное дело — специализированные компании. Уступая им один за другим сегменты некогда контролируемого рынка, крупная корпорация постепенно сужает сферу своего бизнеса. Единый рынок как бы распадается на сегменты, в каждом из которых крупный концерн уже не занимает ведущих позиций. Проблемы такого рода возникли в середине 1980-х гг. в деятельности

крупнейшего электронного концерна «АйБиЭм». Уступив специализированные рынки суперкомпьютеров и средних ЭВМ, отстав в разработке персональных компьютеров, компания по-прежнему многократно превосходила любого из соперников, но почти нигде уже не была лидером. Потребовались чрезвычайные усилия, чтобы вернуть утраченные сегменты рынка. И все же прямые схватки специализированных фирм и ведущих монополий — скорее исключение, чем правило. Рынок товаров, производимых пациентом, слишком узок, чтобы привлекать гигантов, масштабы производства которых слишком велики, чтобы небольшая специализированная фирма рискнула соревноваться с ними в производстве массовых продуктов. Вспышка конкуренции происходит лишь при вторжении одной из сторон в чужую область.

Специализированные компании имеют свои преимущества перед мелкими фирмами, так как обладают повышенной устойчивостью: рынок, на который работает специализированный производитель, меньше подвержен колебаниям из-за того, что компания выпускает особый товар. «Серые мыши» — так называемые мелкие или средние фирмы с низким уровнем специализации — сталкиваются в период кризисов с падением выручки, а нехватка денег лишает их возможности вести производство дальше. В итоге специализированная компания оказывается значительно жизнеспособнее равной или даже большей по размерам универсальной фирмы. Сильные стороны компаний-пациентов связаны с доминирующим положением и рамках занимаемой ими ниши. На этом рынке они являются мини-монополиями: пусть их товар резко специфичен и редко кому бывает нужен, но если потребность возникла, то обращаться приходится к узкому кругу компаний. Здесь бессилён любой конкурент.

Исследования показывают, что существует прямая зависимость между контролируемой фирмой долей рынка и успехом ее деятельности. Но путь

пациентной компании при всех ее преимуществах не является легким, поскольку найти и создать собственную нишу не так-то легко. Владельцам подобных фирм приходится подразделять рынок по отдельным товарам, потребителям, ценам, качеству, маркам, способам сбыта, географии, сервису; делать свою фирму совершенно непохожей на конкурентов, стремиться к оригинальности, добиваться различий в каждом функциональном аспекте, влияющем на покупателя. Пациент процветает, пока существует ниша. Так, в 1950-е гг. в число преуспевающих входила американская фирма «Скрип-то», специализировавшаяся на производстве дешевых письменных принадлежностей (автоматических карандашей). Но в 1960—1970-е гг. произошла революция в этой области, и французская фирма «Биг» выпустила дешевые шариковые ручки, что привело к падению спроса на продукцию фирмы «Скрип-то». Еще большее воздействие на деятельность специализированных фирм оказывают структурные перестройки хозяйства, которые «уничтожают» сразу десятки и сотни пациентов. Так, выпуск кварцевых часов обусловил ликвидацию многих фирм, производящих механические часы.

Если фирма процветает, так как ее ниша защищена от конкурентов, то вместе с ростом ниши увеличивается и сама фирма. Это порождает другие проблемы. Многие нишевые компании становятся объектом поглощения крупными корпорациями. Но иногда сами специализированные компании могут быть поглощенными, так как им требуются большие капитальные вложения, если они желают выйти за пределы своей ниши. Они предпочитают скорее влиться в крупную корпорацию на выгодных условиях, чем обречь себя на застой или пойти на значительный риск. Например, западногерманская компания «Натер-ман» — крупный производитель растительных лекарственных средств в Западной Европе — после наступления кризиса предпочла быть поглощенной французским концерном

«Ронк Поуленк», став дочерней компанией с высокой степенью автономности.

Деятельность пациентов, избежавших поглощения, может развиваться по трем направлениям:

1. умеренный рост в рамках ниши — это типично для большинства пациентов; их деятельность подчиняется уже описанной стратегии узкой специализации; качество фирмы не меняется, лишь растут ее размеры;
2. превращение в ведущую монополию с сохранением нишевой специализации — это направление используется немногими компаниями, поскольку для здесь недостаточно усилий самого пациента. Необходимо благоприятное стечение обстоятельств; нужна редко встречаемая параллельность роста самого пациента и того сегмента рынка, который он обслуживает. Если рынок растет слишком медленно, пациент всегда останется небольшой фирмой; если слишком быстро — пациенту не удержать его за собой: туда вторгнутся наиболее мощные конкуренты;
3. превращение в массового производителя с выходом за пределы ниши — это направление используется лишь некоторыми удачливыми патентами, накопившими необходимые ресурсы для рывка в массовое производство.

Но почему средние компании, превратившись в монополию, остаются верны нишевой специализации? Многие крупные компании руководствуются пословицей «Лучше быть первым на деревне, чем вторым в Риме», выбирая нишевую стратегию и уклоняясь от противоборства с и лидирующей компанией. Два типичных приема позволяют приспособить пациентную стратегию к крупным размерам фирмы. Первый прием (компания «Даймлер-Бенц») состоит в сосредоточении производства на выпуске изделий

наивысшего уровня сложности и обеспечении его крупных масштабов за счет международной реализации продукции: дорогие автомобили «Мерседес-Бенц» могут приобрести в мире достаточно много (богатых людей. Второй прием заключается в формировании уникального производственного профиля компании («Роберт-Бох» — мощный производитель электрических приборов для автомобилей); удержаться на рынке позволяет выпуск массовой продукции, существенно превосходящей по качеству другие изделия поточного производства.

Наиболее общей проблемой, которую должны решить покидающие нишу пациенты, является необходимость ускоренного роста производства. Выход пациента за пределы ниши тесно связан с радикальной перестройкой структуры отрасли. Так, более 15 лет назад рынок бытовой электротехники находился в достаточно сегментированном состоянии, ведь бытовые привычки потребителя весьма консервативны. Шведский концерн «Электролюкс» был небольшим нишевым производителем, выпускающим пылесосы, холодильники, стиральные машины, кухонные приборы («белый товар»). Сначала он захватил компании «Артур Мартин» (Франция, 1976 г.), «Хуксварна» (Швеция, 1978 г.), «Тэппен» (США, 1979 г.), затем ведущие компании, такие как «Занусси» (Италия, 1984 г.), «Байт» (США, 1993 г.), «Торн-ЭМИ» (Англия, 1987 г.). Всего было поглощено около 400 фирм, в результате чего концерн «Электролюкс» стал самым крупным производителем «белого товара».

Анализ деятельности компаний-пациентов позволяет понять одну из функций весьма распространенной в современной капиталистической экономике тактики захватов и поглощений. Нишевая стратегия столь эффективно предохраняет контролируемый компанией сегмент рынка от вторжения извне, что в иной форме часто просто не может осуществляться процесс концентрации производства, даже если объективные условия для

него созрели. Вышедший за пределы своей ниши пациент или мощная монополия должны поглотить предприятия ведущих конкурентов, чтобы открыть путь эффективному массовому производству.

1.3. Экономические, социальные и правовые условия необходимые для развития малого бизнеса.

Мировая практика убедительно свидетельствует, что даже в странах с развитой рыночной экономикой малое предпринимательство оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников. По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг субъекты малого предпринимательства в отдельных странах занимают ведущую роль. В принятых в Азербайджанской Республике в течение 1991 - 1995 гг. законодательных и нормативных актах указывается, что развитие в стране малого предпринимательства является одним из направлений экономической реформы, способствующих развитию конкуренции, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широкого слоя собственников и предпринимателей.

В Законе Азербайджанской Республики «О государственной помощи малому предпринимательству» говорится, что настоящий закон носит цель осуществления каждым права заниматься свободной предпринимательской деятельностью, определенной Конституцией Азербайджанской Республики, и другими видами экономической деятельности, не запрещенными Законом, и определяет экономические, правовые, организационные основы, формы и способы государственной помощи малому предпринимательству в Азербайджанской Республике.

Субъекты малого предпринимательства как субъекты рыночной экономики имеют как преимущества, так и недостатки. Анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малого предпринимательства, можно указать на следующие его преимущества: более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования; большая независимость действий субъектов малого предпринимательства; гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений; относительно невысокие расходы, особенно затраты на управление; большая возможность для индивидуума реализовать свои идеи, проявить свои способности; более низкая потребность в капитале и способность быстро вводить изменения в продукцию и производство в ответ на требования местных рынков; относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала и др.

Так, в докладе Международного бюро труда отмечается, что малые и средние предприятия располагают значительными конкурентными преимуществами, часто требуют меньше капиталовложений в расчете на одного работника по сравнению с крупными предприятиями, широко используют местные материальные и трудовые ресурсы. Собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия. Субъекты малого предпринимательства лучше знают уровень спроса на местных (локальных) рынках, часто товары производят по заказу конкретных потребителей, дают средства к существованию большему количеству людей, чем крупные предприятия, тем самым содействуют подготовке профессиональных работников и распространению практических знаний. Малые и средние предприятия по сравнению с крупными в отдельных странах занимают доминирующее положение как по числу, так и по удельному весу в производстве товаров, выполнении работ, оказании услуг.

В то же время субъектам малого предпринимательства свойственны и определенные недостатки, среди которых следует выделить самые существенные: более высок уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке; зависимость от крупных компаний; недостатки в управлении делом; слабая компетентность руководителей; повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования; трудности привлечения дополнительных финансовых средств и получении кредитов; неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов) и др. Конечно, недостатки и неудачи в деятельности субъектов малого предпринимательства определяются как внутренними, так и внешними причинами, условиями функционирования малых предприятий.

Как показывает опыт, большинство неудач малых фирм связано с менеджерской неопытностью или профессиональной некомпетентностью собственников малых и средних предприятий. Практика деятельности американских малых фирм свидетельствует о том, что наличия одного предпринимательского опыта и хватки недостаточно. В современном малом бизнесе крайне необходимы специальные знания. Обычно новый бизнес начинает либо коммерсант, почти ничего не знающий о производстве, либо инженер, который ничего не знает о коммерции. Нередко владелец малой фирмы имеет слишком мало опыта в управлении специфическими структурами бизнеса.

Шансы фирмы на успех повышаются по мере ее взросления. Фирмы, долго существующие при одном владельце, приносят более высокий и стабильный доход, чем фирмы, которые часто меняют владельцев. Американская статистика показывает, что женщины - владельцы малых фирм более удачливы в бизнесе, чем мужчины. В ходе исследований отмечается, что преуспевают те малые предприниматели, которые много работают, но в

то же время не переходят в своей деятельности рамки здравого смысла. На неудачах малого бизнеса сказывается невысокая квалификация предпринимателей. Предприниматели, уже накопившие опыт ведения дел в маленьких фирмах, как правило, более удачливы. Если в управлении фирмы участвует не один человек, а предпринимательская команда состоит из двух, трех или четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное принятие решения более профессионально. На живучести малых фирм сказываются и размеры финансирования на первом этапе. Чем больше первоначальный капитал, вложенный в фирму, тем больше возможностей ее сохранения в кризисные периоды.

Постоянный поиск то появляющихся, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним составляют основу стратегии малого бизнеса.

Некоторые западные специалисты склонны рассматривать малое предпринимательство как школу новых личностных взаимоотношений, полигон для испытания столпов и принципов предпринимательства будущего.

Для экономики в целом деятельность малых компаний оказывается важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малого бизнеса специалисты даже судят о способности страны приспособливаться к меняющейся экономической обстановке. Для Азербайджана, находящейся на начальном этапе развития рыночных отношений, именно создание и развитие сектора малого предпринимательства должно стать основой социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к рыночной экономике. Несмотря на трудности и неудачи, малое предпринимательство развивается, набирает темпы роста, решая экономические, социальные, научно-технические проблемы.

Анализ экономической литературы и фактических статистических данных о деятельности субъектов малого предпринимательства убедительно свидетельствует об усилении роли малых предприятий даже в странах с развитой рыночной экономикой, хотя устойчивость малых предприятий относительно низкая. При росте численности малых предприятий, развитой инфраструктуре и государственной поддержке малое предпринимательство является важным фактором решения экономических, социальных задач, а также занятости населения. Как правило, развитие малого предпринимательства является условием решения следующих проблем:

- формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества;

- расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ, услуг. Стремясь к удовлетворению запросов потребителей, малый бизнес способствует повышению качества товаров, работ, услуг и культуры обслуживания;

- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;

- содействие структурной перестройке экономики. Малое предпринимательство придает экономике гибкость, мобильность, маневренность;

- привлечение личных средств населения на развитие производства. Партнеры в малых предприятиях вкладывают свои капиталы в дело с большей заинтересованностью, чем в крупных;

- создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы;

- способствование более эффективному использованию творческих возможностей людей, раскрытию их талантов, развитию различных видов ремесел, народных промыслов;

- вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся);

- формирование социального слоя собственников, владельцев, предпринимателей;

- активизация научно-технического прогресса;

- освоение и использование местных источников сырья и отходов крупных производств;

- содействие крупным предприятиям путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создание вспомогательных и обслуживающих производств;

- освобождение государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа.

Все эти и другие экономические и социальные функции малого предпринимательства ставят его развитие в разряд важнейших государственных задач, делают его неотъемлемой частью реформирования экономики Азербайджана.

Практика показывает, что технический прогресс, наиболее полное удовлетворение потребительского спроса сегодня во многом определяются эффективностью работы небольших предприятий. Высокие темпы внедрения нововведений, мобильность технологических изменений, внедрение изобретений, быстрый рост сферы услуг и занятости, острая ценовая и неценовая конкуренция, ведущая, с одной стороны, к снижению цен, а с другой - к тому, что потребитель получает продукцию и услуги высокого качества, возможность для государства получать большие средства в форме

налоговых поступлений - все это и составляет вклад малых предприятий в экономику страны.

Однако, анализируя предпринимательскую среду, можно выделить ряд причин, тормозящих развитие малого предпринимательства, несмотря на усиление внимания к этой проблеме государства.

Во-первых, сложная экономическая обстановка, царящая в стране: инфляция, спад производства, разрыв хозяйственных связей, ухудшение платежной дисциплины, высокий уровень процентных ставок, слабая правовая защищенность предпринимателей.

Во-вторых, низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей, отсутствие должной деловой этики, хозяйственной культуры как в малом бизнесе, так и в государственном секторе.

В-третьих, негативное отношение определенной части населения, связывающей предпринимательство напрямую только с посредничеством, куплей-продажей.

В-четвертых, неотработанность организационных и правовых основ регулирования развития предпринимательства на региональном уровне.

В-пятых, слабость действия механизма государственной поддержки малого предпринимательства.

Как явствует из самого определения, «малое предпринимательство» — это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях (показателях), конституирующих сущность этого понятия. Как показывает мировая и отечественная практика, основным критериальным показателем, на основе которого предприятия (организации) различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого

предпринимательства, является в первую очередь средняя численность работников, занятых за отчетный период на предприятии (организации). В ряде научных работ под малым предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая относительно небольшой группой лиц, или предприятия, управляемые одним собственником.

Как правило, наиболее общими критериальными показателями, на основе которых субъекты хозяйственной деятельности относятся к субъектам малого предпринимательства, является численность персонала (занятых работников), размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода). По данным Мирового банка, общее число показателей, по которым предприятие относится к субъектам малого предпринимательства, превышает 50. Однако наиболее часто применяемыми критериями являются следующие: средняя численность занятых на предприятии работников, ежегодный оборот, полученный предприятием, как правило, за год, и величина активов. Однако почти во всех развитых странах первым критерием отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства является численность работающих. Приведем критерии отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства, которые применяются в странах с развитой рыночной экономикой.

Так, в Великобритании, например, отнесение предприятий к малым основывается на данных оборота и численности занятых. К мельчайшим относятся фирмы с числом занятых от 1 до 24 человек, к мелким – от 24 до 99 человек.

При этом в обрабатывающей промышленности малым считается предприятие с занятостью ниже 200 человек, в то время как в розничной торговле – это предприятия с оборотом не выше 400 000 фунтов стерлингов. Во Франции малыми считаются предприятия, на которых численность занятых не превышает 500 человек. Причем в различных отраслях экономики

размер фирмы оценивается по-разному. Если в сельском хозяйстве и пищевой промышленности фирмы с занятостью свыше 200 человек считаются крупными, то в отрасли, производящей оборудование, фирмы с занятостью до 500 человек относятся к категории малых предприятий.

В Швеции к малым и средним предприятиям относятся предприятия с численностью до 200 чел. Однако для классификации малых и средних предприятий применяются и следующие показатели:

- стадии роста (начальная, выживание, рост);
- отраслевая принадлежность;
- географическая сфера деятельности (локальные, региональные и национальные масштабы);
- специфические характеристики владельцев и управляющих (например, женщины-предприниматели, иностранцы и т. д.);
- типы проблем, характерные для предприятия (например, их финансирование, управление качеством и др.).

В азербайджанской практике существование малого предпринимательства было разрешено еще в советский период – в 1988 г. В этот период к числу малых отнесли государственные предприятия, на которых среднее число ежегодно занятых не превышало 100 чел. В соответствии с более поздними нормативными актами, в частности, с постановлением Совета Министров СССР, принятым в августе 1990 г., к числу малых стали относиться предприятия с числом ежегодно занятых, не превышающим: в промышленности - 200 чел., в науке и научном обслуживании - 100 чел., в других отраслях производственной сферы - 50 чел., в отраслях непроизводственной сферы - 25 чел., в розничной торговле - 15 чел. Наряду с этим учитывался и объем хозяйственного оборота, право на определение количественного значения которого предоставлялось союзным республикам.

Однако величина хозяйственного оборота практически так и не была установлена.

Принцип отнесения предприятия к малому по численности работников, хотя из несколькими дополнениями сохранился в азербайджанском законодательстве и в независимый период. Так, согласно 2-й статье Закона Азербайджанской Республики «О государственной помощи малому предпринимательству» субъекты малого предпринимательства определяются исходя из среднесписочного числа их работников (не учитывая сезонных работников) и объема годового оборота.

В Законе Азербайджанской Республики «О государственной помощи малому предпринимательству» подразумевается, что под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Согласно 5-й статье вышеуказанного закона «принятие на учет физических лиц, занятых малой предпринимательской деятельностью без создания юридического лица, в налоговых органах в качестве налогоплательщика регулируется налоговым законодательством Азербайджанской Республики». В соответствии со статьей 43 ГК АР юридические лица подразделяются на коммерческие и некоммерческие организации. Коммерческими организациями являются юридические лица, преследующие в качестве своей основной цели извлечение прибыли, а некоммерческими организациями - не имеющие извлечение прибыли в качестве основной цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками. Однако некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

Следовательно, в соответствии с гражданским законодательством субъектами малого предпринимательства являются юридические лица как

коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, имеющие право создавать малые предприятия в различных организационно-правовых формах, о чем речь пойдет ниже.

Итак, азербайджанским законодательством установлен один из важнейших показателей, на основе которого предприятия (организации) относятся к субъектам малого предпринимательства, - это численность работающих. Поэтому правильность определения численности работающих на предприятии имеет первостепенное значение как для отнесения предприятия к категории субъекта предпринимательства, так и для получения им права на соответствующую поддержку.

В соответствии с законодательством средняя за отчетный период численность работающих малого предприятия определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других подразделений указанного юридического лица, но без учета сезонных работников. Малое предпринимательство играет исключительно важную роль в экономической и социальной жизни развитых капиталистических стран. Так, в США в 1986-1990 гг. небольшие фирмы производили более 40% валового национального продукта и половину валового продукта частного сектора.

В отдельных сферах экономики малые предприятия доминируют. Так, на их долю оптовой торговле приходится - 86% валового продукта частного сектора, в сфере обслуживания - 81%, в строительстве - 80%, в финансовой сфере - 60%, в розничной торговле - 55%, в обрабатывающей промышленности - 21%.

На малые фирмы в указанный период приходилась почти половина всех занятых в частном секторе: - 12 млн. чел. в сфере обслуживания; - 10,1 в

розничной торговле; - 4,4 в оптовой; в обрабатывающей промышленности заняты - 8; в строительстве - 4,3; на транспорте - 2; в добывающей промышленности - 0,5; в сельском хозяйстве - 0,8; 3,2 млн. чел. было занято финансовой деятельностью.

Особо важную роль малый бизнес играет в решении проблем занятости: в 80-е годы 80% всех новых рабочих мест были созданы мелкими фирмами. Более 100 млн. американцев прямо или косвенно зарабатывают средства к существованию благодаря малому предпринимательству. Государство же получает миллиардные суммы доходов в виде налогов на прибыль мелких фирм.

Процесс развертывания малых предприятий тесно связан с отраслевой спецификой и экономическими механизмами, действующими в той или иной стране. По этой причине при оперировании цифровыми показателями и сравнении опыта развитых капиталистических стран с процессом формирования малой экономики в Азербайджане следует помнить о различиях в уровнях развития институциональной и производственной инфраструктур, в отраслевой структуре национального хозяйства, т.е. необходимо учитывать социокультурные особенности используемого опыта.

Национальные особенности оказывают значительное влияние на процесс включения малых и средних фирм в производственные структуры. В западноевропейских источниках выделяется несколько видов такого включения.

В Германии 2 млн. мелких и средних фирм производят до 50% ВВП и обеспечивают 66% занятости. Эти фирмы не уступают крупным в организации менеджмента, подготовки кадров, нововведениях. Государство поощряет частные банки на расширении возможностей финансирования мелких и средних компаний в целях оказания им поддержки и содействия развитию.

В Италии малые и средние компании, число которых превышает средние показатели по ЕС, образуют основу обновления экономики страны. Они уже доказали свою способность обеспечить высокий уровень конкурентоспособности экспортной продукции.

Во Франции малые и средние фирмы чаще всего встречаются в аграрно-продовольственном секторе, подрядных работах, в издательском деле, авиа- и судостроении.

В Португалии малые и средние фирмы производят основную массу промышленной продукции. Уже в 1982 г. компании с числом занятых менее 10 чел. составляли здесь 70% всех промышленных компаний, а фирмы с числом занятых 500 чел. - лишь 0,4%.

В пределах одной страны на отраслевую структуру малого предпринимательства оказывают влияние региональные особенности развития экономики. Так, например, в Италии действуют три различные региональные экономические модели.

Таким образом, становление и развитие различных форм предпринимательства во многом - следствие специфических особенностей регионов. Наряду с этим жизнеспособность малых предприятий обеспечивается в первую очередь социальной и институциональной структурой общества. Как свидетельствует опыт, малое предпринимательство обусловлено социальной организацией общества, поэтому надежды на возможность построения системы устойчивого развития малого и среднего бизнеса с помощью лишь экономических мер воздействия недостаточны. В соответствии с законодательством малые предприятия как субъекты малого предпринимательства не являются особой организационно-правовой формой, так как ведущим критерием отнесения предприятий (организации) к субъектам малого предпринимательства является средняя численность работников за отчетный период и объем годового оборота.

Субъектами малого предпринимательства могут быть граждане (физические) и юридические лица. Физические лица (граждане) могут быть участниками малого предпринимательства как непосредственно физические лица, участвующие в создании хозяйственных обществ, и как физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, являющиеся учредителями хозяйственных товариществ и обществ.

Право граждан (физических лиц) заниматься предпринимательской деятельностью установлено Конституцией Азербайджанской Республики, гражданским законодательством. Так, в соответствии со ст. 34 Конституции АР Азербайджанское государство на основе рыночных отношений создает условия для развития экономики, гарантирует свободу предпринимательства, не допускает монополизма и недобросовестной конкуренции в экономических отношениях а каждый человек может в установленном законом порядке, свободно используя свои возможности, способности и имущество, самостоятельно или совместно с другими заниматься предпринимательской деятельностью или не запрещенным законом другим видом экономической деятельности.

Индивидуальным предпринимателем может быть любой дееспособный гражданин Азербайджанской Республики. В соответствии со ст. 28 ГК АР способность гражданина своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их (гражданская дееспособность) возникает в полном объеме с наступлением совершеннолетия, то есть по достижении восемнадцатилетнего возраста. Гражданские права и обязанности возникают в первую очередь из оснований, предусмотренных законами и иными правовыми актами. В соответствии со ст. 14 ГК АР гражданские права и обязанности возникают:

- договоры и иные сделки, предусмотренные законодательством, а также договоры и иные сделки, хотя и не предусмотренные законодательством, но не противоречащие ему;
- акты государственных органов и органов местного самоуправления, которые предусмотрены законодательством в качестве основания возникновения гражданских прав и обязанностей;
- судебные акты, устанавливающие гражданские права и обязанности;
- приобретение имущества по основаниям, допускаемым законодательством;
- создание произведений науки, литературы, искусства, изобретений и иных результатов интеллектуальной деятельности;
- причинение вреда другому лицу;
- неосновательное обогащение;
- иные действия физических и юридических лиц;
- события, с которыми законодательство связывает наступление гражданско-правовых последствий.

Вышеуказанные положения гражданского законодательства очень важны для осуществления прав граждан на занятие предпринимательской деятельностью. Характерно, что в ст. 6.2 ГК АР говорится, что граждане (физические лица) и юридические лица свободны в определении своих прав и обязанностей на основе договора и в выдвигании каких-либо договорных условий, не противоречащих законодательству. Очень важным является установленное ГК АР положение, что гражданские права могут быть ограничены только законом при необходимости этого для охраны государственной и общественной безопасности, общественного порядка, здоровья и нравственности общества, защиты прав и свобод, чести и достоинства других лиц.

В ряде законодательных актов установлены ограничения на занятие предпринимательской деятельностью работникам, связанным со службой в других органах государственной власти и управления. Гражданским кодексом РФ установлено следующее содержание правоспособности граждан: они могут иметь имущество в собственности, наследовать и завещать имущество; заниматься предпринимательской и любой иной не запрещенной законом деятельностью; создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими гражданами и юридическими лицами; совершать любые не противоречащие закону сделки и участвовать в обязательствах; избирать место жительства; иметь права авторов произведений науки, литературы и искусства, изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности; иметь иные имущественные и личные неимущественные права.

Таким образом, дееспособным гражданам законодательством установлены права и определенные гарантии для занятия предпринимательской деятельностью, выбора любого предмета деятельности, не запрещенной законом.

Права индивидуального предпринимателя в соответствии с гражданским законодательством значительно расширены, так как к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила ГК РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения. Это означает, что все права и обязанности, которые имеют и несут коммерческие организации, приобретает и индивидуальный предприниматель. Например, он может осуществлять наем работников на основе договоров гражданско-правового характера (договора подряда, комиссии, поручения и др.), заниматься всеми видами деятельности,

которые не запрещены законом, а также при получении соответствующей лицензии, как уже говорилось выше, в соответствии с Законом Азербайджанской Республики «О государственной помощи малому предпринимательству» может получать все виды поддержки и льгот, установленные законодательством для субъектов малого предпринимательства.

Чтобы гражданин (физическое лицо) стал по закону индивидуальным предпринимателем, он должен в этом качестве зарегистрироваться и получить соответствующее свидетельство.

В соответствии с законодательными и нормативными актами индивидуальный предприниматель должен стать на учет в налоговом органе по месту своего постоянного жительства. При постановке на учет в налоговом органе предприниматель должен выбрать систему налогообложения, учета и отчетности и указать, что будет привлекать работников на основе договоров гражданско-правового характера.

Коммерческими организациями являются юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, что соответствует законодательному определению сущности важнейшего понятия предпринимательской деятельности, заключающейся в систематическом получении прибыли. Это мотив и цель деятельности субъектов малого предпринимательства.

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных предприятий. Основными организационно-правовыми субъектами малого предпринимательства являются хозяйственные товарищества и общества, функционирующие в различных отраслях экономики. Основными организационно-правовыми формами субъектов малого предпринимательства

являются хозяйственные товарищества и общества: полные товарищества, коммандитные товарищества, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества открытого и закрытого типа. Мировая практика показывает, что наиболее распространенной организационной формой малого предпринимательства является индивидуальное предприятие. Как показывает практика, преимуществами этой организационно-правовой формы коммерческих организаций являются:

- полная самостоятельность, свобода и оперативность действий, не требующая для принятия решений получения согласия партнеров;

- максимум побудительных мотивов. Все доходы поступают к единому владельцу предприятия, поэтому он заинтересован в упорной работе, в тщательном собственном контроле над делами, в принятии обдуманных решений, увеличении объемов продаж;

- конфиденциальность деятельности, поскольку в некоторых сферах бизнеса производственные секреты и специальная технология являются главным капиталом фирмы, а единоличное владение дает возможность сохранить в тайне секрет предприятия.

Но наряду с достоинствами этой организационной формы ей свойственны и недостатки, к которым относятся:

- ограниченность привлечения значительных финансовых средств;

- неограниченная (полная) имущественная ответственность за долги в случае банкротства;

- недоверие со стороны государственных учреждений и крупных предприятий;

- слабость управления. Обычно владелец является управляющим по всем вопросам: экономическим, финансовым, кадровым, маркетингу, закупкам, продаже и др. Как правило, владельцам не хватает профессиональных знаний и опыта менеджмента;

- трудность в получении кредита;
- высокий уровень банкротства (в США ежегодно разоряются около 50% из вновь созданных фирм).

Как показывает мировая и отечественная практика, малое и среднее предпринимательство, учитывая его характерные особенности, нуждается в постоянном внимании и поддержке со стороны органов государственной власти и местного самоуправления. В первую очередь необходимо сформировать широкую правовую среду функционирования малого предпринимательства. Этот процесс начался с принятия законодательных и нормативных актов, регулирующих предпринимательскую деятельность вообще, так как субъекты малого предпринимательства не являются особой организационно-правовой формой предпринимательской (экономической) деятельности граждан и юридических лиц. Одновременно идет создание инфраструктуры малого предпринимательства и объединения предпринимательских организаций в ассоциации (союзы). В системе поддержки малого предпринимательства особое место занимают проблемы финансово-кредитной поддержки, применения налоговых льгот и решения других актуальных вопросов, оказывающих существенное влияние на развитие малого предпринимательства.

Формирование правовой среды малого предпринимательства является обязательным и неременным условием, обеспечивающим субъектам малого предпринимательства экономическую свободу, права, гарантии, позволяющие осознанно заниматься разрешенным законом бизнесом. В то же время законодательными и нормативными актами устанавливаются обязанности и ответственность субъектов малого предпринимательства перед хозяйствующими субъектами, партнерами, потребителями (покупателями), бюджетами разных уровней за выполнение в установленные сроки и в полном объеме обязательств.

Формирование правовой среды решает многие проблемы, стоящие на пути развития малого предпринимательства, начиная с момента регистрации субъектов предпринимательства, лицензирования предмета их деятельности и заканчивая процедурами банкротства и прекращения их существования. Большим препятствием для дальнейшего развития малого предпринимательства является тот факт, что законодательные акты не являются актами прямого действия, а для их реализации органами исполнительной власти разрабатывается множество подзаконных актов, которые систематически изменяются, уточняются, дополняются, поэтому гражданам, трудно в них разобраться и на практике руководствоваться ими. Первым шагом в это направлении был Закон Азербайджанской Республики «О предпринимательской деятельности» принятый еще в декабре 1992 года. Он впервые определил основные принципы предпринимательства в Азербайджанской Республике, установил права и обязанности субъектов предпринимательской деятельности, формы и методы ее государственной защиты и поощрения, взаимоотношения предпринимателей с государственными органами.

ГЛАВА 2. Анализ и оценка развития малого бизнеса.

2.1. Современное состояние развития малого бизнеса

Успешное решение этих задач возможно только при значительном усилении конкурентоспособности Азербайджана, в том числе и конкурентоспособности менеджмента, бизнеса и человеческого капитала. На этой основе необходимо в течение ближайших лет модернизировать и реструктурировать предприятия, создать новые рабочие места, повысить экспортно-импортный потенциал. Эти установки выдвигают конкретные обязательства перед менеджментом, дают мощный импульс к его дальнейшему развитию и совершенствованию.

Важный фактор поощрения к привлечению инвестиций – ускоренный рост частного сектора в экономике, в частности развитие малого и среднего предпринимательства (МСП).

Для преобразований во всех секторах экономики были приняты около 250 законов и более 700 других нормативно-правовых актов. В результате реализации этих решений началась приватизация госсобственности посредством денег и чековых аукционов. Это позволило акционировать или передать в частные руки свыше 77 тыс. предприятий, прежде всего в сфере торговли и общественного питания, бытового обслуживания населения, строительстве и сельском хозяйстве, которые быстро встали на ноги и начали приносить доход, в том числе и государству в форме налогов, оплаты лицензий и других платежей. Проведена земельная реформа, включая передачу более 1,3 млн га сельскохозяйственных угодий сельскому населению с правом купли-продажи.

Закрыты 25 министерств, на базе государственных предприятий образованы десятки акционерных обществ, отменены системы квот,

экспортного налога и т.д. Проведены подготовительные работы для вступления во Всемирную торговую организацию.

Важной вехой на этом пути стали разработка и утверждение президентом Азербайджана первой программы развития малого и среднего предпринимательства, рассчитанной на 1997-2000 годы. Благодаря ее реализации получило развитие правовая база этого бизнеса, существенно изменилось регулирование предпринимательства. Стали активнее работать структуры, оказывающие образовательные, информационные и консультационные услуги. Приняты меры по защите прав и законных интересов предпринимателей.

Для пресечения незаконных вмешательств в их деятельность и устранения необоснованных проверок началось применение «Контрольной книги». Расширились деятельность региональных структур МСП, международное, региональное сотрудничество и связи с национальными организациями иностранных государств в сфере МСП.

Как видно из табл. 1, приватизация, земельная реформа и политика, направленная на развитие частных видов коммерческой деятельности, способствовали росту доли негосударственного сектора в общем объеме ВВП до 68% в 2000 г. по сравнению с 29% в 1994 г.; в промышленности эта доля увеличилась до 44% (против 2,1 % в 1994 г.), сельском хозяйстве – 98% (соответственно 57%), инвестициях - 52 (39%), на пассажирском транспорте – 85,6 (14,3%), в торговле – 98 (83%), образовании - 20, здравоохранении – 38% и 79% – на предприятиях коммунального обслуживания.

В 2001 г. частный сектор занял господствующую позицию в азербайджанской экономике: его доля в ВВП составила 70,7%, производстве промышленной продукции – 48,3, сельском хозяйстве – 99, строительстве – 76,1, внутреннем товарообороте – 98,4%. Частные фирмы оказывают 62,5% платных услуг населению, осуществляют 83,9% пассажирских перевозок. На

их долю приходится 59% внешнеторгового оборота и 52,6% экспорта. За счет поступлений и негосударственного сектора формируется почти 40% госбюджета страны. При этом в ВВП доля малого и среднего бизнеса, в котором работают 80,1% частных фирм, за пять лет увеличилась с 24,7 до 42,7%.

Анализ показывает, что условия, созданные в стране благодаря политической и макроэкономической стабильности для ускорения развития малого и среднего бизнеса, использованы не полностью. Число занимающихся предпринимательской деятельностью ниже имеющихся возможностей. В этом секторе пока слабо развиваются важные со стратегической точки зрения предприятия, обладающие потенциалом формирования структур. Недостаточно влияние МСП на развитие экспортного потенциала и структуры экспорта. Не соответствует возможностям и региональное развитие МСП, более 80% предприятий этого сектора сконцентрированы в Баку и его окрестностях.

Учитывая это, президент Гейдар Алиев в августе 2002 г. утвердил новую Государственную программу развития малого и среднего предпринимательства в Азербайджанской Республике, рассчитанную на 2002-2005 годы. Предполагается, что усилия государства и экономического сообщества будут сконцентрированы на шести приоритетных направлениях.

1. Совершенствование государственного регулирования предпринимательства. Министерство экономического развития и Министерство юстиции, в частности, обязаны периодически анализировать список видов деятельности, требующих лицензирования, и разрабатывать связанные с этим предложения, а также при участии Госстандарта – оказывать МСП методическую и организационную помощь в области стандартизации, сертификации продукции, совершенствовать правила сертификации продукции и услуг, производимых в МСП. Предусмотрена

также подготовка предложений по повышению критериев определения субъектов МСП и созданию механизмов их функционирования.

2. Финансовое и инвестиционное обеспечение развития МСП. Минфину и Минэкономразвитию, в частности, поручено разработать проекты законов «Об обществах взаимного страхования» и «Об инвестиционной деятельности»; проанализировать применение для субъектов МСП налога и неналоговых выплат по упрощенной схеме; Госкомстату с их участием создать микрокредитные схемы для различных социальных групп населения, желающих заниматься предпринимательской деятельностью, помочь кредитным союзам. Разработать механизм участия малого и среднего бизнеса в государственных инвестиционных программах и инвестиционной поддержке по модернизации промышленных фирм этого сектора; содействовать осуществлению пилотных инвестиционных проектов в области переработки сельскохозяйственной продукции, нефтехимической и химической промышленности.

3. Структурные преобразования и технологическое развитие МСП. Министерству экономического развития и Министерству юстиции при участии общественных объединений предпринимателей поручено подготовить проект постановления правительства АР «О стимулировании развития кооперативных связей между малыми, средними и крупными предприятиями», а Минэкономразвития и Государственной нефтяной компании – создать банк данных о таких кооперативных связях. Кроме того, исполнительная власть, в частности администрация Баку и Минэкономразвития, обязана создать центр выставки-продажи продукции малого и среднего бизнеса.

4. Техническая помощь МСП и развитие человеческого фактора. Минэкономразвития совместно с общественными объединениями предпринимателей поручено завершить формирование системы

информационного обеспечения МСП, издать информационные сборники для МСП, а при поддержке Госкомстата и Министерства связи содействовать использованию малым и средним бизнесом услуг Интернет-бизнеса и МСП-НЕТ. С участием Министерства образования и других ведомств предусмотрено также создать учебный центр МСП, подготовить базовые учебные и методические программы и учебники консультативной направленности, провести в Баку форум делового сотрудничества «Партнерство-СНГ» и ряд других акций.

5. Ускорение регионального развития предпринимательства. Для привлечения инвестиций в регионы предусмотрено составить карты инвестиционных проектов в стране, сформировать нормативно-правовую базу региональных механизмов экономического поощрения. Кроме того, с целью повышения уровня занятости населения ряду министерств и Национальному банку поручено подготовить и реализовать предложения о применении повышенных коэффициентов при начислении заработной платы, льготных тарифов на энергоносители для МСП, налоговых каникул и льготных кредитов для развития местного производства в горных и приграничных районах, а также в Нахичеванской автономной республике. На республиканские и местные органы возложена обязанность участвовать в подготовке и выполнении региональных отраслевых программ по малому предпринимательству, создании в Баку инкубатора технологического бизнеса, формировании местных рыночных инфраструктур предпринимательства (консультативной, учебной, информационной, рекламной и т.д.), а Национальному банку – в создании структур финансово-кредитных организаций в регионах.

6. Усиление защиты прав предпринимателей. Для повышения ответственности органов регистрации хозяйственных субъектов Минэкономразвития и Минюсту указано подготовить предложения о

внесении дополнений и изменений в Гражданский кодекс АР, а с участием Национального банка и Экономического суда – предложений по совершенствованию норм договорного права. Предполагается также принятие постановления правительства «Об осуществлении надзора и проверок в сфере предпринимательства», что позволит законодательно закрепить список органов, проводящих проверку, и их компетенции. Решению этой же задачи будет способствовать совершенствование механизмов применения «Контрольных книг», а также подготовка и издание книг серии «Основы предпринимательского права».

Ожидается, что к 2005 г. в результате реализации этого комплекса мер: расширятся возможности привлечения населения страны к предпринимательской деятельности;

- будет усовершенствована предпринимательская деятельность со структурной, региональной и технологической точек зрения;

- усилится роль МСП в реорганизации экономики, повышении ее конкурентного потенциала и приведении в соответствие с условиями экономической глобализации;

- активизируется деятельность МСП в решении социальных проблем азербайджанского общества;

появятся новые рабочие места, будут усовершенствованы региональная структура экономической деятельности и структура занятости населения;

увеличится доля МСП в экспорте страны.

Опыт развития малого и среднего предпринимательства показывает, что конкретный бизнес способен обезопасить себя от спадов в экономике, если сумеет избежать чрезмерных долгов и создаст надежную финансовую систему. Это позволит ему добиться максимальной гибкости и остаться привлекательным для инвесторов нового типа.

Поскольку глобализация мирового хозяйства стала ведущей тенденцией XXI столетия, стратегия развития частного бизнеса в Азербайджане предусматривает активное участие этого сектора во всех источниках экономического роста – топливно-энергетических ресурсах, транзитном потенциале, сельском хозяйстве и связанным с ним промышленном комплексе, а также широком привлечении трудовых и экономических ресурсов регионов. Выполнение этой программы, как показывает прогноз социально-экономического развития страны (табл. 1), даст возможность к 2005 г. увеличить объем ВВП примерно на 50%, а производство промышленных изделий – на 60%.

Активизация источников роста и конкурентоспособности страны в XXI в. предполагает: во-первых, реализацию сценария *ускоренной диверсификации азербайджанской экономики*, основным направлением которой является опережающее развитие перерабатывающих секторов (в первую очередь высокотехнологичных), сферы услуг, а также повышение степени переработки сырья; во-вторых, *реструктуризацию промышленности* в целях совершенствования ее организационной структуры, обеспечивающей снижение транзакционных и административно-управленческих издержек, экономию оборотного капитала, интеграцию науки и производства, эффективный менеджмент с образованием конкурентоспособных отечественных корпораций; в-третьих, *восстановление кооперационных связей* и технологических цепочек производства наукоемкой продукции с формированием конкурентоспособных, вертикально интегрированных корпораций.

В ходе реструктуризации необходимо добиться повышения инвестиционной привлекательности производственных предприятий. Для этого должны быть приняты следующие меры как нормативного, так и административного характера:

-повышение открытости и доступности информации о состоянии предприятий для потенциальных инвесторов, обеспечение ее достоверности, ужесточение ответственности за злоупотребления внутренней информацией;

-защита прав собственности акционеров и других владельцев предприятий: гарантия свободного оборота акций открытых акционерных обществ, защита прав мелких акционеров и собственников от злоупотреблений со стороны крупных акционеров и высших менеджеров;

-повышение качества работы и ответственности высших менеджеров предприятий, внедрение современных форм управления предприятиями, оказание помощи предприятиям в переходе на международные стандарты бухгалтерского учета и финансового менеджмента;

-внедрение передовых технологий менеджмента, предусматривающих активизацию человеческого фактора, оптимизацию использования производственных ресурсов, повышение качества продукции, стимулирование инновационной активности, освоение современных подходов к управлению персоналом.

О необходимости такого подхода свидетельствуют данные табл. 2. Из нее видно, что благодаря реализации программы приватизации государственной собственности и развития малого и среднего бизнеса Азербайджану только в 1998-2001 годах удалось в 1,5 раза увеличить ввод в действие основных фондов. В то же время инвестиции в основной капитал снизились на 13%, причем капиталовложения из-за рубежа сократились на 18,4%. Тем не менее опережающими темпами инвестировались средства в обрабатывающую промышленность, строительство, транспорт, производство электроэнергии и изделий домашнего обихода.

Таким образом, создается новый механизм регулирования экономики, включающий индикативное планирование социально-экономического развития, процедуры выбора и реализации приоритетов экономической

политики, инструменты стимулирования научно-технического прогресса и инновационной активности. Вне зависимости от доминирующей парадигмы регулирования экономики роль механизма развития непрерывно возрастает, поскольку на долю новых знаний и технологий в развитых странах приходится свыше 90% прироста ВВП. А в создании и распространении новых знаний и технологий основная нагрузка по организации и финансированию научных исследований и разработок лежит на государстве, на долю которого приходится свыше трети общих затрат на НИОКР в развитых странах, в том числе практически все затраты на проведение фундаментальных исследований.

Роль государства является определяющей и в обеспечении образования населения, составляющего сегодня ведущий фактор социально-экономического развития.

Следовательно, политика развития, органично включая научно-техническую и промышленную политику, в том числе реструктуризацию предприятий, способна обеспечивать повышение конкурентоспособности отечественных предприятий, появление национальных лидеров — локомотивов экономического роста.

«При формировании бюджетных прогнозов за основу была взята среднегодовая цена на нефть в 40 долларов за баррель», — сказал источник. Вместе с тем подготовлены еще два сценария прогнозов госбюджета на будущий год с учетом цен в 35 и 45 долларов за баррель.

Трансферты из Государственного нефтяного фонда Азербайджана (SOFAZ) ожидаются на уровне ниже показателя 2016 года, но источник отказался пока разглашать показатели. Напомним, что Госбюджет на 2016 год утвержден с учетом гораздо меньшей цены — 25 долларов за баррель.

В свою очередь доктор экономических наук, экс-заведующий отделом ценовой, экономической и кредитно-финансовой политики Кабинета

министров, экс-заместитель министра экономики Азербайджана Октай Ахвердиев, на следующий год разработано три варианта бюджета. Отличие их в том, что в основном представлена цена на нефть — 40 долларов, еще есть два варианта, где цена составляет 35 и 45 долларов.

Необходимо из года в год принимать такой проект бюджета, где основные расходы будут сокращаться. Сегодня много бюджетных средств уходит на содержание аппарата-управления, не говоря уже о нуждах чиновников. Сегодня в стране существует 20 министерств, не считая различных комитетов. К примеру, в Великобритании всего 17 министерств, в Германии — 16. Поэтому очень важно, чтобы в нашей маленькой стране осталось не более 14 министерств.

Стоит отметить, что годами ранее эксперты поясняли, что в Азербайджане на 1000 граждан приходится 20 чиновников. Поэтому благодаря их сокращению удастся сэкономить от 500-600 миллионов манатов до двух миллиардов. Притом в РФ сокращено почти 200 тысяч чиновников.

«Рыночная экономика предусматривает при наименьших затратах наибольшую выгоду. Многие развитые государства стараются придерживаться данного принципа. В Азербайджане же пока это не удастся», — пояснил он.

Кроме этого, необходимо инвестировать деньги только в те проекты, которые принесут доходы, то есть эффективно расходовать бюджетные средства. Например, в стране одну дорогу переделывают по несколько раз в год. Это нерациональная растрата финсредств. При этом есть статьи бюджета, на которых нельзя экономить: в основном это социальные, куда входят пенсии, зарплаты... А также статьи бюджета, касающиеся сфер безопасности и обороны.

Государственный таможенный комитет (ГТК) Азербайджана обещает перевыполнить прогноз сборов в государственный бюджет на 2016 год.

Как заявил на заседании CEIBC председатель ГТК Айдын Алиев, уже к 1 сентября комитет перечислил в бюджет 1,6 млрд. манатов при прогнозе на весь год на уровне 1,810 млрд. манатов. «Это придает нам уверенность в том, что прогноз не только будет исполнен, но даже перевыполнен», - сказал Алиев.

Стоит заметить, что государственный бюджет Азербайджана по итогам августа снизил дефицит. Как сообщает Госкомстат со ссылкой на Министерство финансов, в январе-августе доходы государственного бюджета составили 8281,5 млн. манатов, а расходы — 9348,5 млн. манатов.

«В итоге дефицит государственного бюджета оценивался в 1067 млн. манатов, или 2,8% ВВП», — сказано в сообщении. На 1 августа показатель составлял 1186 млн. манатов, или 3,7% ВВП. ВВП за январь-август оценивался в 38027,8 млн. манатов.

Закон о государственном бюджете на 2016 год предполагает получение за весь год доходов на 16,822 млрд. манатов, расходы — на 18,495 млрд. манатов и дефицит — не выше 1,673 млрд. манатов.

«Азербайджан при формировании бюджета на последующие годы должен сделать акцент на налоговую систему, ориентированную на долгосрочную перспективу», — сказал в эксклюзивном интервью Trend глава миссии МВФ в Азербайджане Мохаммед аль-Горчи.

По его словам, это позволит уменьшить влияние низких и колеблющихся цен на нефть на государственный бюджет.

«При формировании прогнозов госбюджета на 2016 год правительство Азербайджана взяло за основу консервативную оценку цены нефти на уровне 25 долларов за баррель. В будущем в центре внимания должен находиться не сам по себе выбор правильной цены нефти или правильного размера трансферта из Государственного нефтяного фонда (SOFAZ) из года в год. Акцент должен быть сделан на реализации налоговой системы на основе

правил, ориентированных на долгосрочную перспективу. Тогда бюджет не будет подвергаться столь сильному влиянию циклических изменений цен на нефть, требующих резких циклических корректировок в уровне трансфертов из SOFAZ»

По его словам, основа такого типа позволит свести к минимуму воздействие колебаний цен на нефть, будет препятствовать проведению проциклической налогово-бюджетной политики и обеспечит устойчивость государственных финансов и внешнюю устойчивость.

«К сожалению, существующая система полагается на используемые от случая к случаю элементы, которые носят проциклический характер, смещены в сторону чрезмерных государственных инвестиций и в недостаточной степени ориентированы на долгосрочное состояние ненефтяного сальдо»

Глава миссии МВФ в Азербайджане признал, что ожидания фонда в связи с тем, что снижение цен на нефть положительно отразится на состоянии мировой экономики, не оправдались.

«Верно, что снижение цен на нефть не привело, как ожидалось, к повышению мирового спроса. Такой прогноз был основан на предположении о том, что повышение спроса со стороны импортеров нефти перевесит снижение спроса со стороны экспортеров нефти, однако этого не случилось. Страны-импортеры нефти, по всей видимости, направили на сбережения большую часть средств, выигранных в результате снижения цен на нефть, чтобы восстановить свои слабые государственные балансы, поэтому пришлось пересматривать прогноз цен на нефть. Среднесрочные прогнозы, приведенные в «Перспективах развития мировой экономики» МВФ, получены с использованием цен нефтяных фьючерсов. Согласно последним таким прогнозам, цены на нефть на 2016, 2017 и 2018 годы составят

соответственно примерно 43, 50 и 53 доллара США за баррель», — сказал аль-Горчи.

В частности, коэффициент проникновения кредитов физическим лицам с 2001 по 2014 год увеличился более чем в 6 раз. Чтобы лучше понять, что же представляет собой банковская розница Азербайджана, проведем сравнительный анализ показателей с другими странами. На наш взгляд, конкурентоспособность предприятия — это способность выдержать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. Она показывает уровень развития данной фирмы в сравнении с уровнем развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности.

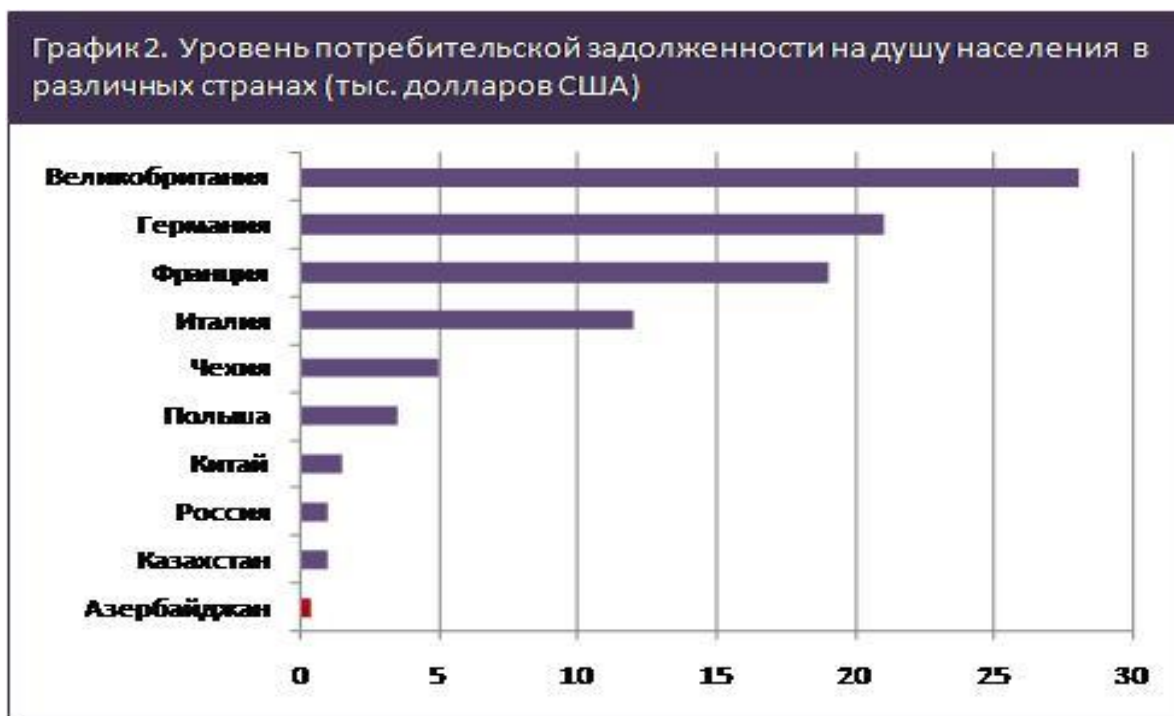
График 1 показывает уровень проникновения розничного кредитования в некоторых странах на конец 2015 года. Мы видим, что Азербайджан, с показателем в 6,5%, пока заметно отстает от других стран (справедливости ради отмечу, что в показателях Азербайджана не учтен малый бизнес).

График 1 (Глава 2/2.1)



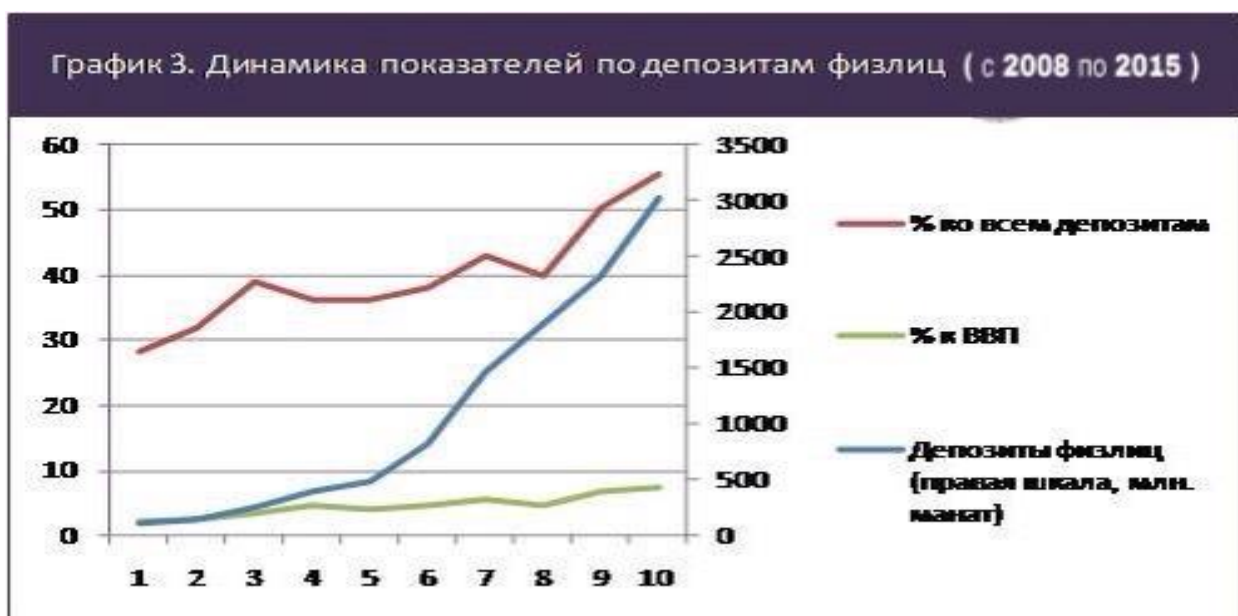
График 2 показывает уровень потребительской задолженности домохозяйств на душу населения в некоторых странах на конец 2015 года. Видно, что Азербайджан с показателем в 380 долларов США пока так же заметно отстает от других стран.

График 2 (Глава 2/2.1)



Сегодня сумма вкладов на душу населения в Азербайджане составляет менее 500 долларов США, тогда как в России этот показатель равен чуть более 2 тыс. долларов, в Китае — 3,4 тыс. долларов, а во Франции — 36 тыс. долларов.

График 3 (Глава 2/2.1) демонстрирует динамику роста депозитов населения Азербайджана.



По оценкам экспертов розничные клиенты с чистым годовым доходом более 10 тыс. долларов США на семью могут рассматриваться в качестве потенциально прибыльных клиентов стационарных офисов продаж розничных банков. Остальные сегменты обладают слабым потенциалом в качестве клиентов розничных банков в рамках традиционной модели дистрибуции продуктов (через отделения). Это скорее клиенты для низкозатратной, высокомаржевой модели POS-кредитования. В России доля таких семей превышает 50%.

График 4 показывает долю семей с чистым годовым доходом свыше 10 тыс. долларов США на семью в различных странах.

График 4 (Глава 2/2.1)



График 5 (Глава 2/2.1) показывает важность каналов продаж по продуктам. В развитых странах физические точки продаж, хотя и не утратили своего значения, однако по некоторым продуктам сильно сдали свои позиции. В частности, в США на долю онлайн-банкинга и колл-центров приходится 55% транзакций.



2.2 Количественные и качественные характеристики малого бизнеса

Важное значение для развития малого предпринимательства имело принятие и введение в действие Закона Азербайджанской Республики «О государственной помощи малому предпринимательству» от 4 июня 1999 г. В данном законе впервые четко были сформулированы права, изложены обязанности предпринимателей, даны гарантии им со стороны органов государственной власти.

С 1 сентября 1999 г. введен в действие ГК АР, который с определенными оговорками можно назвать экономической конституцией Азербайджана. ГК АР устанавливает гражданские права и свободы, регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, упорядочивает организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

Основные элементы механизма поддержки малого предпринимательства в стране были сформулированы в Законе Азербайджанской Республики «О государственной помощи малому предпринимательству». В данном нормативном акте сформулировано важнейшее положение, имеющее актуальное значение для развития малого предпринимательства.

Также важное значение имеют регулярные Постановления Кабинета Министров «О распределении средств, предусмотренных в статье «Инвестиционная помощь малому предпринимательству» государственного бюджета» на каждый год. Постановлениями утвержден комплекс первоочередных мер по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства, определены задачи федеральных органов по решению этой актуальной проблемы.

Следует особо подчеркнуть значение для развития малого предпринимательства в стране Указа Президента Азербайджанской Республики «Об утверждении Положения о Национальном фонде поддержки предпринимательства Азербайджанской Республики». Правовая база регулирования и поддержки малого предпринимательства не исчерпывается вышеназванными законодательными и нормативными актами. Особое место в механизме малого предпринимательства занимает налоговое, трудовое, уголовное законодательство.

Создание развитой инфраструктуры поддержки и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства имеет, на наш взгляд, важное значение, что подтверждается практикой высокоразвитых стран. Например, в США в 1953 г. создана Администрация по делам малого бизнеса (АМБ), функции которой охватывают весь комплекс мероприятий по поддержке малого бизнеса (финансовая помощь, технические и консультационные услуги, содействие в получении государственных заказов и др.).

В нашей стране, несмотря на относительно небольшой срок осуществления реформ и развития предпринимательства, создана на государственном уровне определенная инфраструктура развития и поддержки предпринимательства вообще и малого предпринимательства в особенности. В первую очередь примером может служить вышеназванный Фонд поддержки предпринимательства Азербайджанской Республики.

Данный Фонд функционирует при Министерстве экономического развития Азербайджанской Республики, является государственным институтом, юридическим лицом. Целью Фонда является участие в мероприятиях в области развития предпринимательства в Азербайджанской Республике и усиления деловой активности населения, их финансовая поддержка. Осуществляет финансовое обеспечение государственной

политики в области государственной поддержки предпринимательства в Азербайджанской Республике. В Положении о Национальном фонде поддержки предпринимательства Азербайджанской Республики сформулированы цель и основные направления деятельности Фонда, источники формирования имущества Фонда, управление Фондом и др. Кроме того, на государственном уровне проблемами развития и поддержки малого предпринимательства в соответствии с возложенными функциями и Положениями о федеральных министерствах и ведомствах занимаются такие министерства и ведомства: Министерство экономического развития, Министерство финансов, Министерство по налогам, Государственный таможенный комитет и др.

Инфраструктура малого предпринимательства включает также лизинговые фирмы и компании, технопарки, бизнес-инкубаторы, производственно-технологические центры, учебные центры, страховые компании, кредитные и другие организации, оказывающие различные формы поддержки субъектам малого предпринимательства.

В качестве организации инфраструктур предпринимательства в Положении Фонда указывается, что для развития малого предпринимательства, а также в целях оказания субъектам малого предпринимательства информационных, правовых и экономических консультативных услуг и содействия установлению эффективного сотрудничества предпринимателей с государственными организациями и зарубежными партнерами могут быть созданы на основе любой собственности, в любой организационно-правовой форме предприятия и организации. В целях оказания помощи только начинающим деятельность субъектам малого предпринимательства в организации деятельности и достижении финансовой независимости, для обеспечения их независимо от формы собственности, на основании определенных условий и на

определенный срок оснащенными необходимым оборудованием офисами и (или) рабочими местами, а также в целях создания субъектам малого предпринимательства условий для подготовки новых технологий и других новшеств, дающих возможность развивать свою деятельность в будущем, могут быть созданы структуры в любой организационно-правовой форме. Эти структуры наряду с общецелевой помощью субъектам малого предпринимательства могут оказывать им также финансово-коммерческие услуги.

В соответствии с законодательством финансово-кредитная поддержка предпринимательства осуществляется Фондом поддержки предпринимательства Азербайджанской Республики с привлечением заинтересованных организаций. Финансовое обеспечение фондами государственных поддержки предпринимательства организуется ежегодно за счет бюджетов всех уровней, а также средств, поступающих от приватизации государственного и муниципального имущества, доходов от собственной деятельности фондов, добровольных взносов физических и юридических лиц, в том числе иностранных, доходов от выпуска и размещения ценных бумаг, а также по процентам от льготных кредитов, выделенных на конкурсной основе субъектам малого предпринимательства.

Фонды поддержки малого предпринимательства всех уровней осуществляют следующие мероприятия по финансированию субъектов малого предпринимательства:

- предоставление субъектам предпринимательства льготных кредитов, беспроцентных ссуд, краткосрочных займов без приобретения лицензии на банковскую деятельность;
- предоставление финансовой помощи на возмездной и безвозмездной основе при осуществлении программ демонополизации, репрофилирования

производства в целях развития конкуренции и насыщения товарного рынка в соответствии с действующим законодательством;

- выполнение функций залогодателя, поручителя, гаранта по обязательствам малых предприятий;

- долевое участие в создании и деятельности хозяйствующих субъектов, обеспечивающих развитие инфраструктуры рынка, специализированных консультационных организаций и информационных систем поддержки малого предпринимательства и развития конкуренции, систем потребительской экспертизы и сертификации товаров и услуг;

- финансирование мероприятий по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров для малых предприятий, поддержке новых экономических структур, защите прав потребителей;

- финансирование научных исследований, научно-практических конференций, симпозиумов, совещаний, в том числе международных, связанных с деятельностью фондов.

В соответствии с законодательством кредитование субъектов малого предпринимательства осуществляется на льготных условиях. В мировой практике считается нормой государственное поощрение малого бизнеса в интересах общества и государства. При этом задача государства состоит не в том, чтобы просто передать малым предприятиям финансовые, технические и иные ресурсы, и не в том, чтобы поддерживать их любой ценой, а в том, чтобы создать правовые и экономические условия для их выживания, способности расти и саморазвиваться в условиях рынка. Во всех странах мира - в Европе, Японии, США, Азии и латино-американского континента - идет мощная волна поддержки развития МП. Вся Европа и, в особенности, страны с переходной экономикой (Восточная Европа) сделали акцент на расширении своего участия в государственной поддержке МП.

Малый бизнес является базовой конструкцией в экономиках большинства стран.

В 1993 г. почти все 15,7 млн. предприятий частного сектора ЕС представляли собой предприятия малого и среднего бизнеса. Наиболее типичным для бизнеса в странах ЕС является микропредприятие (1-9 человек). Здесь их насчитывается 14,5 млн. В 1989-1992 гг. произошло заметное увеличение таких предприятий, в первую очередь, за счет МП. Предприятия малого и среднего бизнеса обеспечили 70% рабочих мест, внося значительный вклад в процветание ЕС.

Возросшая роль малого бизнеса в странах ЕС привела к тому, что в большинстве развитых стран была признана необходимость разработки специальной политики, основными целями которой стали:

- развитие международной конкурентоспособности национальных малых предприятий;
- создание новых рабочих мест;
- экономический рост малых предприятий;
- привлечение иностранных компаний и инвестиций;
- инновационная деятельность;
- трансферт технологий.

В большинстве стран - членов ЕС формулировка политики в отношении малого и среднего бизнеса является прерогативой федеральных властей, а конкретные мероприятия реализуются на уровне региональной власти. Приведем обобщенный опыт государственной поддержки малого и среднего бизнеса в странах ЕС по отдельным областям политики:

1. Создание малого предприятия
2. Субподряды
3. Экспорт
4. Финансирование

5. Занятость

6. Образование и обучение

Одной из ошибок современного мирового рынка является то, что за малым бизнесом довольно прочно закрепился устаревший шаблон несостоятельности. Львиная доля аналитиков и представителей деловой сферы, произнося слово «малый», забывают о холодном рассудке и дают чувство отцовским инстинктам. Их переполняет родительская забота и слепое стремление уберечь беззащитное дитя от всех тягостей мирской жизни. Но, не стоит забывать, что, в большинстве своём, малый бизнес, по времени продолжительности своего существования, практически, не уступает своему старшему брату. Именно малый бизнес куда легче переносит изменения на рынке и соответственно гораздо быстрее приспосабливается ко всем нововведениям.

Одно из преимуществ малого бизнеса заключается в том, что для достижения максимальной эффективности тут не требуется рост до крупных масштабов. Это вовсе необязательно условие для успеха. Иными словами, «козырным тузом» в его рукаве всегда остаётся умение обеспечить клиентов более качественными продуктами и услугами в кратчайшие сроки. Сила малого бизнеса не столько в «доброте душевной», сколько в желании продержаться на плаву. Зачастую это более отзывчивый персонал и большая отдача в маркетинге и производстве.

Согласно мировой статистике, в большинстве странах мира не менее половины Валового Внутреннего Продукта (ВВП) приходится именно на долю малого бизнеса. В Азербайджане доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляет менее 25%, по официальной статистике – 23.5% по итогам 2013-го года. В Узбекистане этот показатель примерно на уровне 54%, а в Кыргызстане – 40%. В разрезе ненефтяного ВВП Азербайджана доля малого и среднего бизнеса соответствует уже 41-42%. Иными словами, в

азербайджанской экономике ежедневно малым и средним предпринимательством создаётся товаров и услуг на 37-38 миллионов AZN. Однако далеко не удельный вес является главным качеством, отражающим роль малого бизнеса в экономике.

В повседневности крупных компаний малый бизнес является солью – самой важной приправой. Деятельность малых организаций подразумевает непрерывную гонку. Они постоянно генерируют новые технологии, ищут нестандартное решение стандартных проблем, приветствуют новые таланты и доверяют их идеям. Истории создания «Microsoft», «Harley Davidson», «Facebook» и многих других брендов тому пример. И не случайно, что частенько крупные компании оказывают финансовую поддержку малому бизнесу. Ведь всё большое, когда-то было маленьким, и продолжительность его роста зависит от эффективности идей. А рискованные эксперименты корпоративных гигантов, как правило, оказываются непозволительной роскошью.

Вторым незаменимым качеством малого бизнеса является то, что он способствует формированию среднего класса. Он стабилизирует положение в обществе и препятствует его поляризации, как бы сглаживая контрасты. Согласно исследованиям международных финансовых институтов, около 70% экономически активного населения в регионах Азербайджана сегодня занимается частным предпринимательством или вовлечено в малый бизнес.

В среднем стартовый капитал для начала предпринимательской деятельности в нашей стране составляет около 20 тысяч манатов. По данным ежегодного доклада «Doing Business» Всемирного банка, Азербайджан в 2013 году поднялся на одну позицию в рейтинге благоприятности деловой среды. В соответствующем отчёте среди 189 стран мира страна теперь занимает 70 место, уступая лишь Турции в регионе. Больше всего впечатляет рост индикатора «начала бизнеса» - этот показатель ставит Азербайджан в отчётах

Всемирного банка на 10-ое место в мире. По этому индикатору страна не только «ворвалась» в top-10, но и наряду с Сингапуром и Гонконгом впервые охарактеризована как национальная экономика с наилучшей практикой регистрации бизнеса в мире. В сравнении с большинством стран региона в Азербайджане меньше всего процедур для открытия компании. Срок регистрации компаний составляет всего лишь неделю, а расходы предпринимателей на обязательные 3 процедуры «открытия бизнеса» при этом оцениваются от 34 до 70 AZN.

Достижения в процедурах регистрации бизнеса и малые расходы для его открытия ещё не сказались на количественных показателях малого и среднего предпринимательства. Так, в целом по стране оборот малого и среднего бизнеса по итогам 2013-го года оценивается в \$17 миллиардов. В то же время число частных предпринимателей без образования юридического лица составило за тот же период без малого 455 тысяч. Это на 27.8 тысячи или 6.44% больше, чем по итогам 2012-го года. Следует отметить, что лишь 34% частных предпринимателей ведут бизнес в Баку и столичных посёлках. О значимой социальной роли малого и среднего предпринимательства в формировании среднего класса говорит и статистика доходов предпринимателей. Эта цифра в среднем на одного частного предпринимателя равна примерно \$400 в месяц, что также говорит об успехах борьбы с уровнем бедности в стране. Таким образом, малый бизнес по праву занимает важную нишу в социальном развитии.

Стоит отметить, что в Азербайджане малые предприятия и частный бизнес чаще имеют торговый или сервисный, а не производственный профиль деятельности. Однако их владельцы являются наиболее экономически активными гражданами. Как минимум, они кормят сами себя, не ожидая социальной помощи от государства. Кроме того, малый бизнес является одним из основных источников налоговых поступлений в

Азербайджане. Его хозяева исправно выполняют все фискальные обязательства, являя собой пример для подражания. При этом именно малый бизнес и средний бизнес в последние годы считается драйвером роста рабочих мест в национальной экономике. С точки зрения диверсификации рисков в экономике важна и способность малых предприятий адаптироваться под изменения экономических реалий. Гибкость малого бизнеса превращает его в своеобразную «подушку безопасности» на случай развития кризисных сценариев. Именно поэтому, по оценкам экспертов, вклад малого и среднего бизнеса в экономику должен составлять как минимум 40-50% ВВП. Очевидно, что такой показатель возможен только в достаточно развитом и экономически грамотном государстве, которое не на словах, а на деле стремится избавиться от «нефтегазовой иглы». Неслучайно, что на фоне кризисных явлений в мировой экономике программы поддержки малого и среднего предпринимательства в Азербайджане подросли как в финансовом, так и в качественном плане. Они усвершенствуются практически ежегодно. В частности, за последний год снижены нагрузки налогового администрирования, в том числе за счёт внедрения электронной системы подачи налоговой декларации и уплаты налогов через интернет. Кроме того, снижены ставки подоходного налога, внедрены льготы для создаваемых в стране промышленных парков, ограничено проведение выездных проверок. Такого рода реформы, наряду с финансированием предпринимателей через отдельно действующий при Министерстве экономики Фонд могли бы способствовать не только экономическому, но и ментальному преобразению страны.

2.3 Механизм регулирования малого бизнеса.

Проведение фундаментальных реформ, направленных на развитие предпринимательства, создание благоприятной среды для ведения бизнеса в

центре экономической стратегии, определенной общенациональным лидером азербайджанского народа Гейдаром Алиевым, которой с успехом следует Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев. Приоритетной задачей настоящего этапа социально-экономического развития страны является обеспечение продолжительного и сбалансированного экономического развития страны, которое успешно осуществляется в рамках принятых государственных программ. Частный сектор продолжает играть важную роль в достижении успехов, что является следствием создания благоприятной среды для ведения бизнеса в результате проводимой целенаправленной политики.

В последние годы важнейшими факторами, повлиявшими на улучшение условий ведения бизнеса, стали сокращение числа налогов и в значительной степени уменьшение социально-страховых взносов. Начиная с 1998 г. правительство приступило к последовательному снижению налоговых ставок. Переход предприятий и организаций с прогрессивной системы налога на пропорциональную и уменьшение налоговой ставки в этом виде налогов с 35% до 22%, сокращение НДС до 18%, ликвидация ряда видов налогов, уменьшение максимальных ставок налогов с доходов физических лиц с 55% до 35%, сокращение социально-страховых взносов с 40% до 22%, сокращение общего числа налогов с 15 до 9, освобождение предпринимателей, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции, от всех налогов до 2009 года, кроме налога на землю, и целый ряд соответствующих мероприятий в этом направлении обусловили создание благоприятной среды для ведения бизнеса.

Существующая в стране система лицензирования подверглась коренным изменениям, было сокращено количество отдельных видов деятельности, подвергающихся лицензированию, с 240 до 54, срок лицензий был продлен с 2 лет до 5. Введение новой системы лицензирования дало

толчок развитию свободной конкуренции, ускорило процесс повышения качества производимой продукции и услуг.

Наряду с этим, в стране были ликвидированы экспортные пошлины, и был определен максимальный 15%-й уровень импортных пошлин. В то же время с целью развития справедливой конкурентной среды на внутреннем рынке, планомерного регулирования тарифов естественных монополий, а также устанавливаемых непосредственно государством цен по Указу Президента страны и решению Кабинета Министров от 31 января 2002 года был образован Тарифный Совет Азербайджанской Республики.

В настоящее время политика в этой области направлена на обеспечение систематизированной государственной поддержки предпринимательства и повышение ее эффективности. Продолжается осуществление последовательных мероприятий по реализации этой стратегической линии. Создан механизм государственной финансовой поддержки, являющийся важнейшим реальным источником для удовлетворения потребностей малых и средних предпринимателей в финансовых средствах. Проводятся мероприятия по созданию в республике первого в области формирования инфраструктуры предпринимательства промышленного городка, бизнес-инкубаторов, сети бизнес-центров. Следует отметить о создании Фонда Поощрения Экспорта и Инвестиций в Азербайджане, основная деятельность которого направлена на повышение экспортной способности страны и привлечение иностранных инвестиций. Развиваются отношения между государством и предпринимателем, предприняты серьезные шаги, направленные на совершенствование системы государственного регулирования предпринимательства. Созданы действенные механизмы защиты прав предпринимателей, в результате применения которых сократилось число искусственных препятствий. Проводятся регулярные

мероприятия по усилению консультативного и информационного обеспечения и развитию деловых связей предпринимательства.

Были проанализированы и приняты к сведению показатели, отраженные в опубликованном за 2006 год отчете «Doing Business». С целью улучшения соответствующих показателей был подготовлен проект Указа Президента Азербайджанской Республики «О некоторых мерах по развитию предпринимательства в Азербайджанской Республике», который был подписан 30 апреля 2007 года. В Указе были учтены рекомендации по сокращению ряда процедур и положений для начала предпринимательской деятельности. Результатов не пришлось долго ждать. Продвижение Азербайджана в отчете «Doing Business-2009» с 96 на 33 позицию является ярким отражением реформ по улучшению условий для ведения бизнеса, проводимых в нашей стране. Такого темпа роста не было в истории составления отчета, который готовится Всемирным Банком и Международной Финансовой Корпорацией (IFC) и охватывает 178 стран.

Распоряжением Президента Азербайджанской Республики «О мерах по обеспечению организации деятельности субъектов предпринимательской деятельности по принципу «одного окна»» за номером 2458 от 25 октября 2007 года был определен единый орган государственной регистрации – Министерство по Налогам, к применению которой приступили с 1 января 2008 года.

После перехода на систему «одно окно» в Азербайджане процедуры для начала предпринимательской деятельности были сокращены с 15 до 1, а время, затрачиваемое на эти процедуры, с 30 дней до 3. Переход на эту систему сопровождался значительным ростом юридических лиц, желающих пройти регистрацию.

Одной из основных целей Президентского Указа является определение участков под строительство. С целью выполнения пункта 1.2 Указа

Президента была создана рабочая группа из представителей государственных структур, проведены встречи. Рабочая группа разработала и представила на утверждение Кабинету Министров проект «Процедур выдачи разрешения на выделение земельных участков под строительство, на работы по строительству (перестройка и реставрация), ввода в эксплуатацию объектов и конструкций, строительство которых завершено». После утверждения документа число процедур выдачи разрешения на выделение земельных участков под строительство, на работы по строительству (перестройка и реставрация), ввода в эксплуатацию объектов и конструкций, строительство которых завершено, должно сократиться с 28 до 12.

В целях улучшения условий для ведения бизнеса продолжаются работы по совершенствованию системы разрешений совместно с государственными органами, защиты интересов инвесторов, регистрации имущества, уплаты налогов, ведения внешней торговли, упрощения процесса приостановления бизнеса.

В результате принятия целенаправленных мер доля частного сектора в ВВП достигла 84%. В настоящее время доля негосударственного сектора в аграрной области, промышленности, торговле, гостиничном бизнесе, сфере бытовых услуг, строительстве, связи варьирует между 70-99%. Львиная доля занятости приходится на частный сектор. Более половины бюджетных доходов формируется за счет поступлений из частного сектора.

ГЛАВА 3. Основные направления развития малого бизнеса.

3.1 Совершенствование организационной структуры управления на малых предприятиях

Большое разнообразие организационно-технических условий ведения бизнеса, возможностей получения и сбора информации, мастерство, умение 70 разработчиков способствовали появлению различных методов осуществления работ по совершенствованию организационных структур управления. Рассмотрим сущность наиболее известных и распространенных из этих методов:

1. Экспертный метод. Сущность этого метода состоит в изначальном исследовании существующей на предприятии структуры управления, обнаружении её узких мест. Для проведения диагностического обследования системы управления необходимо изучить ее состояние путем сравнения фактических значений показателей с нормативными их значениями. Дальнейший анализ этих показателей позволяет выявить недостатки или определить преимущества в деятельности системы управления, то есть установить их точный диагноз. Обычно, эта работа сопровождается проведением так называемого прогностического анализа, задачей которого является изучение поведения действующей системы управления в динамике, раскрытие тенденций её изменения, а также объяснение причин, способствующих этим изменениям. Экспертный метод совершенствования организационных структур управления используется в практике довольно часто. Причиной этого является недостаточное развитие количественных методов анализа, несовершенство нормативной базы и другие причины. Преимущество экспертного метода заключается в относительной скорости получения результатов анализа и разработке предложений по устранению недостатков организационной структуры управления.

2. Метод сравнения и аналогий. Сущность этого метода состоит в применении при совершенствовании организации управления компонентов механизма управления, тех организационных форм и эффективных решений, которые зарекомендовали себя на практике на предприятиях с аналогичными условиями, то есть имеющие схожий размер, тип производства, сложность продукции и т. п.. Метод сравнения и аналогий рассчитывает внедрение и 71 использование типовых организационных структур управления, образцов управляемости, состава функций управления, разных расчетных показателей и формул для нахождения нормативов численности кадров управления. Необходимо отметить, что данный метод в настоящее время является наиболее распространенным в работе отраслевых проектных институтов, объединений, предприятий. Широкое использование метода сравнений и аналогий приводит к стандартизации организационных структур управления на отраслевых предприятиях, регулированию штатных расписаний, упорядочению административно-управленческой деятельности. Метод сравнений и аналогий был прогрессивным и внес положительные аспекты в систему управления, в котором было большое разнообразие построений организационных структур, отсутствие высококвалифицированных специалистов в области организации управления, а также методов определения численности работников по функциям управления. На сегодняшний день этот метод выдвигает строгие ограничения в выборе организационных структур и ориентируется на средний состав функций управления. Главное содержание сравнений и аналогий заключается в разграничении групп однородных предприятий, которые определяют на основе сложности работ и объемов их выполнения. Для каждой конкретной группы предприятий подготавливается типовая организационная структура разрабатываются типовые решения по построению аппарата управления.

3. Метод структуризации целей. Этот метод представляет производственно-хозяйственную организацию как многоцелевую систему. Данный метод ориентирован на структуризацию целей и задач предприятия по определенным критериям, служащим базой для выделения видов деятельности и содержания управленческих работ. Классификация управленческих работ по определенным показателям дает возможность разграничить структурные подразделения и направить их деятельность на достижение определенной производственно-хозяйственной цели.

4. Методы организационного моделирования. Эти методы используют определенные формализованные представления, то есть модели объекта и системы управления. Среди группы методов организационного моделирования большую популярность имеет метод, в основе которого лежит рассредоточения информационного процесса выполнения управленческих работ. В соответствии с данным методом в процессе производства выделяют места, точки, требующие управляющих воздействий. Затем определяют характер и повторяемость этих воздействий, структуру и объемы информации, необходимые технологические средства и другие элементы процесса управления. Проведение процессов управления осуществляется с учетом нормативных требований к их предприятию. На базе характеристик внедренных процессов управления, таких как их периодичность, трудоемкость и др. определяют численность сотрудников, их соподчиненность друг другу в ходе выполнения управленческих работ, количество подразделений аппарата управления. К методам организационного моделирования относятся также методы, которые используют параметрические подчиненности объекта и субъекта управления. Сущность подобных методов заключается в построении связей показателей управляющей системы с производственно-техническими факторами, в выявлении направленности действия и тесноты этих связей. Преимущество

параметрического метода заключается в исследовании количественных характеристик с целью описания системы управления и её организационной структуры. За последние годы возможности организационного моделирования задач усовершенствования систем управления бизнесом значительно расширились в связи с более широким и продуманным использованием персональных ЭВМ. С помощью ЭВМ и экономико-математических моделей стала возможной имитация многих ситуаций управленческой деятельности, что расширяет область системного анализа, позволяет детально изучить и прогнозировать организационные изменения в системе управления в 73 ближайшей и отдаленной перспективе, обеспечивает более эффективное решение возникающих в процессе развития производства задач. К числу важнейших из них можно отнести выбор эффективной организационной структуры предприятия, цеха, участка, определение обоснованного и разумного уровня централизации и децентрализации управления, исходя из конкретных производственных условий, распределения прав и ответственности между сотрудниками различных уровней по принятию управленческих решений и т. д. Выбор того или иного метода проведения работ по совершенствованию организационных структур управления зависит от характера стоящих проблем в этой области, наличия ресурсов, квалифицированных исполнителей, степени аргументированности нормативной и методологической базы и многих других условий. На практике, обычно, используется сочетание выше рассмотренных нами методов, которые взаимодополняют друг друга. Например, использование метода структуризации целей в большинстве случаев предполагает привлечение экспертов, использование аналитической информации. С другой стороны, использование экспертного метода при совершенствовании системы управления предполагает применение типовых аналогов, решений, удачно зарекомендовавших себя на практике. Процесс управления хозяйственной

деятельностью на предприятии связан с действующей организационной структурой управления, которая обуславливает весь цикл управления. Основные действия, связанные с организационными структурами, то есть создание департаментов и служб, установление сферы управления, разделение прав, ответственности, обязанностей, основаны на той или иной теории управления, в соответствии с которой предприятие рассматривается как некое целое, спроектированное для достижения изначально предписанных целей. 74 Основной характеристикой предприятия, таким образом, является его формальная организационная структура управления, которая представляет собой сознательно принятый и установленный состав подразделений, иерархию должностей, совокупность внутриорганизационных норм и правил, должностных инструкций, руководств и т.д. Организационная структура управления бизнесом, несмотря на то, что представляет собой статичную, неподвижную часть системы управления, вследствие динамичности самой системы управления также должна меняться, развиваться и адаптироваться. Этот процесс не должен проходить стихийно, его следует осуществлять целеустремленно. Мы считаем, что можно получить всю необходимую информацию и повысить ее полезность и эффективность с помощью заранее спланированной модификации в комбинациях отдельных элементов организационной структуры, в их внутренних структурах, во взаимосвязи отдельных элементов технологии управления.

Опыт зарубежных стран говорит о том, что успешное развитие малого бизнеса в существенной мере определяется объединением крупных и малых предприятий, которые считаются главными хозяйствующими субъектами экономики. Крупные компании вносят в эту систему постоянство и устойчивость, а малые предприятия, формируют конкурентную среду, обеспечивают индивидуализацию и гибкость процесса управления. Очевидно,

что усиление взаимодействия крупного и малого бизнеса остро необходимо и для успешного развития экономики нашей республики. Один из способов создания нового предприятия – это вложить денежные средства во франшизу. За право пользоваться франшизой владелец 75 малой фирмы, которого зовут лицензиат платит компании -лицензиару, которая выдала франшизу, первоначальный вклад, а затем платит ежемесячную сумму. Франшиза возникла в XIX в 1851 году веке, когда в США, когда владелец компании, которая производила швейные машины Исаак Зингер стал заключать контракты с дистрибьюторами продукции на передачу лицензии- франшизы. Президент Международной ассоциации франшиз Стив Калдериа пишет: «Использование франшиз дает тройное преимущество. Лицензиар выигрывает, потому что закладывает прочный фундамент для своей компании, а лицензиат – потому что может воспользоваться проверенными экономическими методами лицензиара. А широкая публика выигрывает, оттого что она без перебоев получает товары и услуги» [26] Существует три вида франшиз:

- 1) промышленные, франшизы, используемые для производство продукции;
- 2) сбытовые, франшизы ориентированные на продажу товаров;
- 3) обслуживающие – франшизы, предусматривающие оказание услуг.

Мелкие предприниматели, деловые люди не обладающие дополнительными источниками средств и опытом предпринимательской деятельности, имеют возможность с минимальными расходами открыть собственное дело под покровительством крупных и известных предприятий. Начинающие бизнес предприниматели получают ряд выгод от франшизы. Собственник малого бизнеса заключает договор, при этом экономит на организационных и маркетинговых расходах, рекламе и прочих 76 расходах, большую часть которых взваливает на себя головная компания. Привычка

покупателя к знакомому торговому бренду позволяет малым предприятиям укрепиться на тех рынках, где небольшим самостоятельным предприятиям утвердиться намного сложнее. Вложения капитала в лицензии- франшизу характеризуются малым риском. Например, опыт США доказывает, что банкротств среди предприятий, пользующихся франшизой, намного меньше, в целом по стране, чем среди новичков в бизнесе. Однако владение франшизой само по себе еще не является гарантией будущего успеха – для этого необходим упорный и долгий труд. Одна из главных характерных особенностей франчайзинга, как мы отметили выше, - это уменьшение предпринимательских рисков. По статистике из всех вновь образованных предприятий 85 % прекращают свою деятельность в течение первых пяти лет, а из фирм, созданных в рамках франчайзинга - только 14 %. Преимущества франчайзинга по сравнению с открытием дела с начала, то есть «с нуля»: Покупка франшизы гарантирует малому предпринимателю успешность своего дела

- 1) быстрый старт, возможность работать под известным именем, готовая ниша, готовая клиентура;
 - 2) доступ к разработанным и опробованным методам ведения бизнеса;
 - 3) возможность быть частью рекламной и маркетинговой стратегии крупной компании;
 - 4) систематическая помощь со стороны франчайзора;
 - 5) проверенная система приспособления к новшествам и улучшениям;
 - 6) содействие при выборе месторасположения и оценке прибыльности бизнеса;
- Развитие малого предпринимательства по франчайзингу в республике в свою очередь, повышает общую культуру предпринимательских отношений, способствует созданию новых рабочих мест, упрощает внедрение инновационных технологий, стимулирует честную конкуренцию, создает комплексную систему практического обучения предпринимательству без

создания специальных учебных структур и программ, повышает ясность бизнеса и уровень собираемости налогов. Развитие франчайзинга в Азербайджане является одним из основных задач развития ненефтяного сектора страны. Азербайджанская франчайзинговая ассоциация функционирует с февраля 2007 года. учредителями Ассоциации являются две компании – юридическая компания «Баку Хюгуг Меркези» и «Каспиан Инвестмент Центр». Основная цель Азербайджанской франчайзинговой ассоциации- это создание франчайзинговых компаний в Азербайджане и франчайзинговой концепции в этих компаниях. Для создания франчайзинговых компаний в Азербайджане необходимо вначале определить эффективность ими услуг. На отечественном рынке франчайзинговые компании выступают как дилеры и дистрибьютеры известных компаний, но на сегодня у нас отсутствует структура, которая занималась бы регулированием их деятельности. По словам председателя Франчайзинговой Ассоциации Эльшана Мусаева: «В Турции портфель франчайзинговых компаний превышает \$5 млрд, тогда как в Азербайджане эта сумма равняется нулю» [28] Наиболее известные франшизы в Азербайджане это ресторанные сети – «McDonald's», «Sbarro», «Papa Jons», KFC. В Азербайджане в 2012 году был открыт самый большой ресторан KFC в мире, а в 2015 году в Баку открытия первую кофейни сети «Starbucks». Список франшиз можно продолжать включив в него такие известные бренды, как «Gloria Gean's», «Etam», 78 «Collins», «Zara», «LC Waikiki», «Mango», «Nike», «Sisley», «Accessorize», «Adidas», «Nine West», «Pablosky», «ALDO», «Bershka», «Tommy Hilfiger», «United Colors of Benetton» и другие. Всё это говорит о том, что азербайджанские предприниматели, чаще всего это именно малые предприниматели, всё чаще оценивают преимущества франчайзинга в сравнении с перспективами начать свой бизнес с нуля. В то время как, свой бизнес, особенно на начальном этапе, связан с непредвиденными расходами и

временными затратами, для начинающего бизнесмена франшиза привлекательна еще и тем, что она даёт возможность получить под вывеской известной марки профессиональную консультацию и маркетинговую поддержку. К основным проблемам рынка франшиз в республике можно отнести: - нечеткую нормативно-законодательную базу в отношении франчайзинга, наличие правовых барьеров (скорее всего отсутствие закона, регулирующую эту сферу); - финансово-кредитные проблемы; - практика невыполнения обязательств по договору франшизы между партнерами; - отсутствие необходимой информационной базы и информационного обеспечения; - низкая осведомленность предпринимателей о франчайзинге, о возможностях и особенностях такого способа ведения бизнеса; - психологический фактор (отечественные предприниматели в большинстве своем консервативны, не инновативны, они не решаются использовать новые схемы) 79 - отсутствие знаний, в первую очередь в области международных правовых, необходимых для ведения бизнеса, как в качестве франчайзера, так и в качестве франчайзи; - отсутствие соответствующих консультационных структур. К сожалению, франчайзинг в Азербайджане сейчас развивается не на плечах малого и среднего бизнеса. От франчайзинговых схем наибольшую выгоду извлекают именно крупные компании, такие как, «Retail Group Azerbaijan», «Qarant Holding», группа «Novco». Их обороты внушительны, но не сопоставимы с тем показателем, который потенциально мог бы быть на уровне 10-15% объёма импорта и сектора потребления в стране – т.е. \$3-4 миллиардов. Деловые люди, которые имеют хоть какие-то материальные возможности, пока опасаются делать вложения и становиться при этом частью франчайзинговой сети. Между тем, развитие франчайзинга в стране могло бы на корню решить проблему развития ненефтяного сектора национальной экономики. Другим и не менее эффективным видом развития азербайджанского бизнеса также представляется формирование своего

портфеля франчайзинговых компаний. Это можно отнести ко всем традиционно известным за пределами страны товарам и брендам, например, образцы национальной кухни, соусы, напитки, изделия из шёлка, ковры.

3.2 Развитие перспективных норм малого бизнеса.

С целью повышения эффективности мер, предпринимаемых для улучшения условий ведения бизнеса, в 2015 году в Азербайджане с участием соответствующих государственных структур, общественных организаций и частного сектора была подготовлена «Государственная Программа развития предпринимательства в Азербайджанской Республике (2008-2015 гг.)», включающая комплекс мер. Ожидается подписание документа Президентом страны.

Министерство Экономического Развития совместно с полномочными госструктурами подготовило и представило Кабинету Министров Азербайджанской Республики проект Закона Азербайджанской Республики «Об Особых Экономических Зонах». После принятия Закона начнутся работы по созданию ОЭЗ.

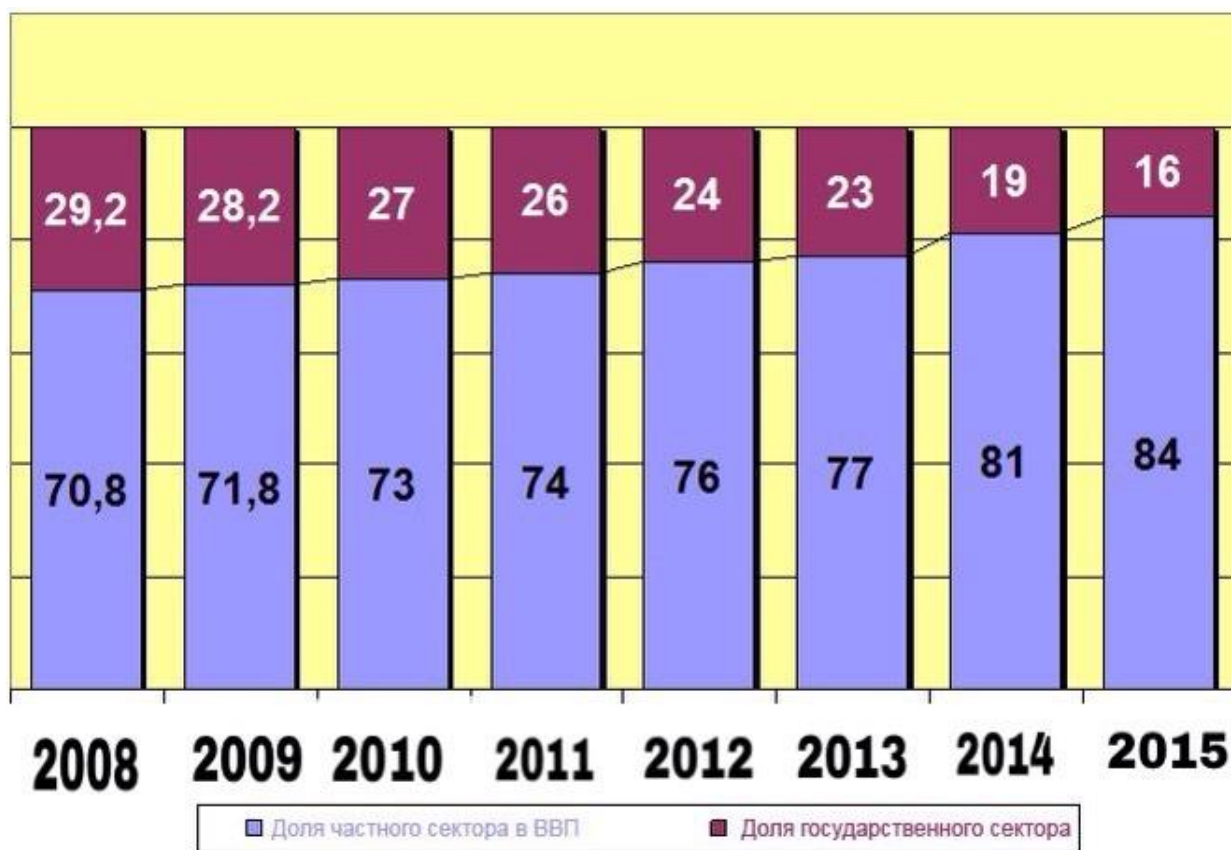
В настоящее время политика в этой области направлена на осуществление системного подхода к государственной поддержке предпринимательства, а также на обеспечение повышения эффективности мер государственной поддержки предпринимательства.

Проводятся последовательные мероприятия по реализации этой стратегической линии. В результате принятия целенаправленных мер доля частного сектора в ВВП достигла 84%. В настоящее время доля негосударственного сектора в аграрной области, промышленности, торговле, гостиничном бизнесе, сфере бытовых услуг, строительстве, связи варьирует между 70-99%. Львиная доля занятости приходится на частный сектор. Более

половины бюджетных доходов формируется за счет поступлений из частного сектора.

Доля частного и государственного сектора в ВВП, в процентах

График 1 (глава 3/3.2)



В 2015 году число юридических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, возросло на 6,2% и составило 79147. На 1 января 2016 года в Азербайджане функционируют в сельском хозяйстве – 9521, в обрабатывающей промышленности - 6148, в строительстве – 7438 предприятий. Наряду с этим, зарегистрировано 4500 предприятий с иностранным капиталом. На этот же период число физических лиц, занимающихся предпринимательством, не создав юридического лица, выросло на 6,7% и достигло 260 тысяч.

График 2 (глава 3/3.2)

Число юридических лиц

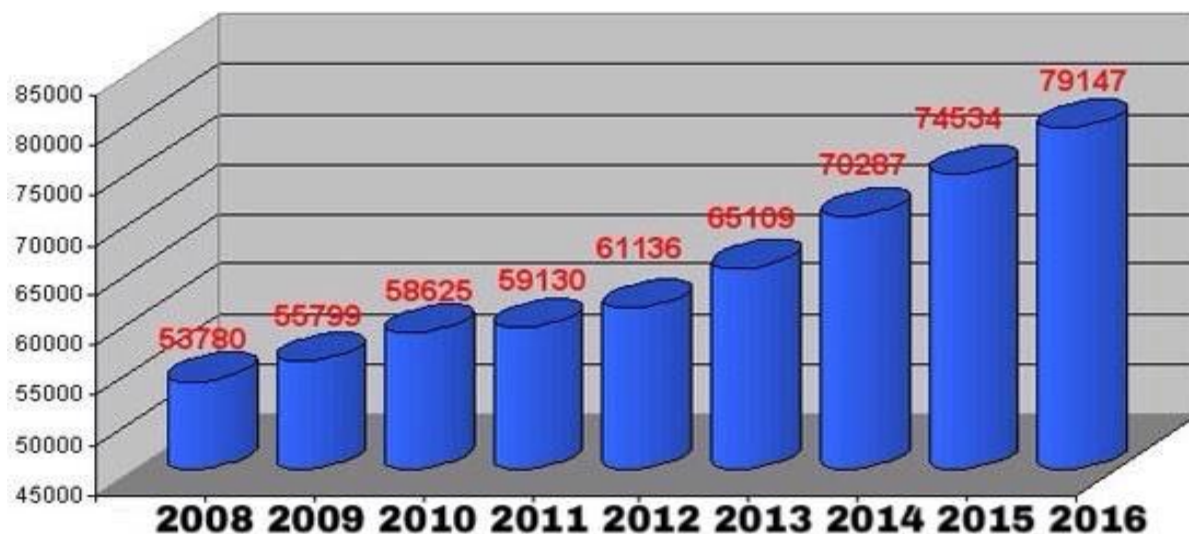
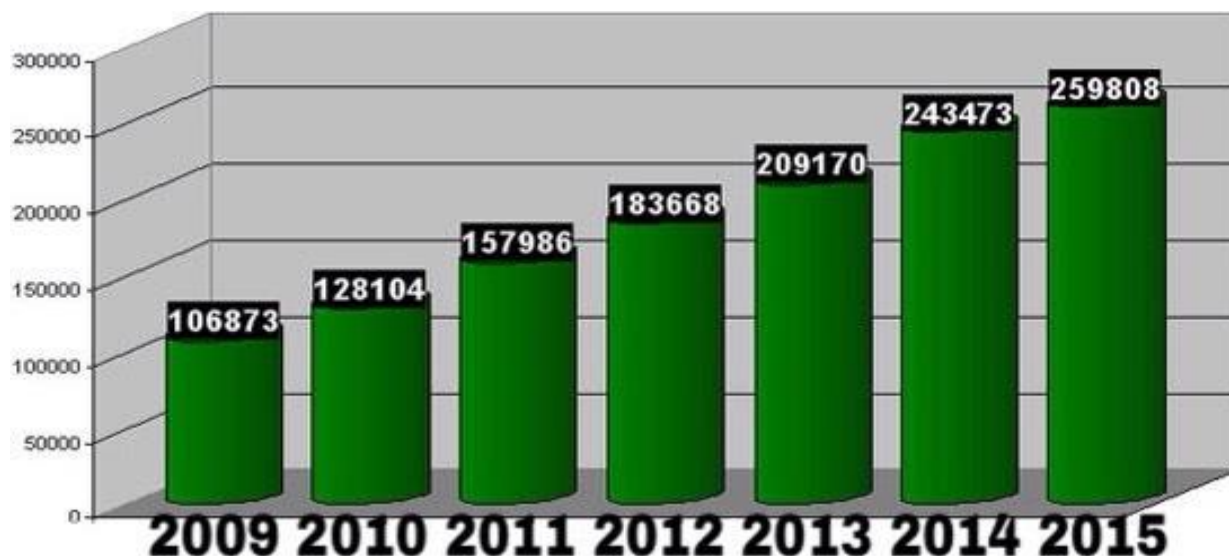


График 3 (глава 3/3.2)

Число зарегистрированных физических лиц



Развитие предпринимательства является одним из ведущих звеньев государственной политики, направленной на реализацию продолжительной государственной стратегии. Эта политика направлена на повышение уровня нормативно-правового, организационного и финансового обеспечения

деловой деятельности во всех сферах экономики, в особенности, в приоритетных сферах.

График 4 (глава 3/3.2)

Число юридических лиц по отраслям



С целью повышения эффективности мер, предпринимаемых для улучшения условий ведения бизнеса, в 2014 году в Азербайджане с участием соответствующих государственных структур, общественных организаций и частного сектора была подготовлена «Государственная Программа развития предпринимательства в Азербайджанской Республике (2010-2016 гг.)», включающая комплекс мер. Ожидается подписание документа Президентом страны.

3.3 Пути повышения конкурентоспособности малого бизнеса

В 2013 году число юридических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, возросло на 6,2% и составило 79147. На 1 января 2008 года в Азербайджане функционируют в сельском хозяйстве – 9521, в обрабатывающей промышленности - 6148, в строительстве – 7438 предприятий. Наряду с этим, зарегистрировано 4500 предприятий с иностранным капиталом. На этот же период число физических лиц, занимающихся предпринимательством, не создав юридического лица, выросло на 6,7% и достигло 260 тысяч.

Развитие предпринимательства является одним из ведущих звеньев государственной политики, направленной на реализацию продолжительной государственной стратегии. Эта политика направлена на повышение уровня нормативно-правового, организационного и финансового обеспечения деловой деятельности во всех сферах экономики, в особенности, в приоритетных сферах. Эффективность предприятия, его конкурентоспособность зависит от умения эффективно использовать трудовой и финансовый потенциал, достижения научно-технического прогресса, культурные, политические, технологические и экологические особенности рынка отдельно взятой страны, что и определяет актуальность темы исследования. Проблема конкурентоспособности появляется в рыночных условиях, когда на рынок выходит несколько производителей аналогичного товара и предприятие должно повысить конкурентоспособность своего товара, чтобы закрепиться на рынке и получить прибыль. В современных условиях вопрос о конкурентоспособности предприятия становится актуальным

Выводы и предложения

Роль малого бизнеса в развитии экономики является фактором развития экономики, повышением уровня жизни населения и стабильным гарантом демократического развития. Одним из основных факторов, препятствующих успешной деятельности и развитию предприятий малого бизнеса республики, является низкая эффективность системы управления, которая в свою очередь обусловлена несоответствием формы их организационной структуры управления окружающей внешней среде.

Организационная структура управления является основой, на которой базируется система управления, благодаря которой реализуется мощный потенциал разделения и специализации управленческого труда, осуществляется воспроизводство системы управления в условиях изменения рыночной среды.

Объектом исследования является Абшеронское малое предприятие «Сахлиялы».

Компания "Сахлиялы" начала свою деятельность в 1996 году. В течение следующих трёх лет на базе компании, был создан первый колбасный цех, ассортимент мясопродуктов которого был представлен несколькими видами колбасы. Основная цель - это ориентация на качество и уникальность колбасных изделий.

Организационная структура управления цехами имеет схожий простой тип и является линейной. Во главе иерархии в цеху стоит непосредственно начальник цеха, а у него в линейном подчинении находятся: технолог-главный механик - мастер смены - рабочие.

После проведенного исследования, мы приходим к выводу, что наиболее оптимальной управленческой структурой для малого предприятия является бригадная структура. Эту структуру также называют кросс-функциональной. Данная структура обладает высокой степенью гибкости,

стабильности и адаптивности. В то же время эта система предусматривает условия для повышения квалификации персонала, не позволяет разрастаться аппарату управления и дает возможность гибко использовать персонал организации в соответствии с их знаниями и компетентностью. В то же время кросс-функциональные структуры, можно использовать в сочетании с элементами многомерных организационных структур, что еще больше повышает гибкость и приспособляемость малых предприятий, в конечном итоге.

Жизнеспособными сегодня в Азербайджане оказываются те малые предприятия, которые занимаются внедрением форм и методов управления, основанных на стратегии предприимчивости. Успеху деятельности таких малых предприятий способствуют систематические инновации в области продукции или услуг, которые позволяют создать новый рынок, удовлетворить новые потребности. Другими словами, главным требованием к управлению малым предприятием в современных условиях является гибкость и обеспечение его приспособляемости к меняющимся условиям внешней среды.

Большое разнообразие организационно-технических условий ведения бизнеса, возможностей получения и сбора информации, мастерство, умение разработчиков способствовали появлению различных методов 82 осуществления работ по совершенствованию организационных структур управления. Организационная структура управления бизнесом, несмотря на то, что представляет собой статичную, неподвижную часть системы управления, вследствие динамичности самой системы управления также должна меняться, развиваться и адаптироваться. Этот процесс не должен проходить стихийно, его следует осуществлять целеустремленно. Мы считаем, что можно получить всю необходимую информацию и повысить ее полезность и эффективность с помощью заранее спланированной

модификации в комбинациях отдельных элементов организационной структуры, в их внутренних структурах, во взаимосвязи отдельных элементов технологии управления.

Таким образом:

1. Малое предприятие должно иметь простую, не требующую больших затрат организационную структуру. Обычно эти затраты ресурсов идут на разработку, обслуживание и реорганизацию организационной структуры;

2. Так как малые предприятия считаются наиболее уязвимыми организационно-правовыми формами бизнеса в неопределенных, быстроменяющихся условиях, то их организационная структура должна быть максимально гибкой.

3. Малое предприятие должно иметь такую организационную структуру, которая обеспечивала бы запас стабильности, без бюрократизации бизнес-процессов;

4. Организационная структура малого предприятия, отрицает дублирование функций, а также двойное подчинение;

5. Эффективным инструментом формирования оптимальной структуры малых предприятий является механизм аутсорсинга. Поэтому, организационная структура малого предприятия, должна быть максимально направлена на аутсорсинг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Азербайджанской Республики, Баку, 1998
2. Гражданский кодекс Азербайджанской Республики от 28 декабря 1999 года
3. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия – М., 2001.
4. Государство и управление в США / [Л. И. Евенко, В. Е. Хруцкий, В. П. Аверчев и др.]; Отв. ред. Л. И. Евенко М. : Мысль, 1985
5. Грибов В.Д. Основы бизнеса М., Финансы и статистика, 2005 год
6. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М.:Прогресс, 1979 год
7. Дыбаль С.В. Финансовый анализ: теория и практика. Бизнес-пресса. Москва – 2006.
8. Дэвид Аллен Как привести дела в порядок. Искусство продуктивности без стресса.Изд.Манн, Иванов и Фербер. М.:2016
9. Кэмпбел Р., Макконелл К., Стенли Б. Экономикс м., 1992, Т 1. 399 с
- 10.Лапуста М.Г. Малый бизнес и государство. М.: Луч, 1996
- 11.Малый бизнес: экономика, организация, финансы А.И. Муравьев, А.М.Игнатьев, А.Б.Крутих- 2-е изд. , СПб,: «бизнес-пресса». 2006, 608 с.
- 12.Müftüoğlu T.U. Türkiyyede küçük ve orta ölçeklı işletmeler. Sorumlar, öneriler. Ankara., 1991 s.126
- 13.Основы предпринимательского дела/ под ред. Ю.М. Осипова, Е.Е.Смирновой. М.: БЕК, 2006, 476 с
- 14.Рубе В.А. Малый бизнес. История, теория и практика. М.: ТЕИС, 2010, 230 с
- 15.Самуэльсон П. Экономика Т.1. Мю: НПО «Алгон» ВНИИСИ, 1992, 232 с
- 16.Сирополис Николас К. управление малым бизнесом. Руков.для предпринимателя: пер.с англ.- М.: Дело, 1997,672с 84

- 17.Смелзер И. Социология Пер. с англ. М., 1994, 690 с.
- 18.Структура расширенного пространства / Д. Ю. Ципенюк, В. А. Андреев.- М., 1999. - С.
19. Хаек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения 2004, № 12
- 20.Хоскинг. Курс предпринимательства. М.: Международные отношения, 1993, 127 с.
- 21.Натик Касимов. («Система регулирования малого и среднего предпринимательства в Азербайджане» Проблемы теории и практики управления №1.2004)
22. Bannock G. The economics of small firms: return from the wilderness/ - Oxford: Blackwell, 2008,-130 p.
23. Levinskj C/ Small business: Theory a policy.-L.: Croom Helm, 2010,p.13
24. Child J/ Organisation a quide to problems and practice.- №4, 2012, p. 223

Xülasə

Tədqiqatın məqsədi kiçik biznesin təşkilati strukturunun müasir vəziyyətinin və inkişaf istiqamətlərinin təhlili əsasında nəzarət proseslərinə dair tədbirlərin hazırlanmasıdır.

Dissertasiya işinin məqsədinə çatmaq üçün müvafiq olaraq qarşıya aşağıdakı vəzifələr qoyulmuşdur:

- kiçik biznesin təşkilati strukturunun konseptual əsaslarını təhlil etmək;
- kiçik biznesdə müəssisələrin təşkilati strukturunun formalaşma və inkişaf xüsusiyyətlərini müəyyən etmək;
- kiçik biznesin effektiv fəaliyyət göstərməsi onun təşkilati strukturunun effektiv idarə edilməsindən asılılığını əsaslandırmaq;
- kiçik biznes müəssisələri üçün daha effektiv təşkilati strukturun formalarını araşdırmaq;
- kiçik biznesin təşkilati strukturunun idarə edilməsinin təkmilləşdirilməsi yollarını aşkar etmək.

Dissertasiya işi üç fəsildən ibarətdir.

Birinci fəsil kiçik biznesin təşkilati strukturunun idarə edilməsinin formalaşması və təşkilinin nəzəri aspektlərinə həsr edilib.

İkinci fəsildə “Sahliyalı” Apşeron kiçik müəssisəsi təmsalında kiçik biznesdə təşkilati strukturunun müasir vəziyyəti təhlil edilib.

Dissertasiyanın üçüncü fəslində kiçik biznesin təşkilati strukturunun idarə edilməsinin inkişaf mexanizminin təkmilləşdirilməsi yolları göstərilib.

Summary

The aim of scientific research is to review the current state of the organizational structure of small businesses, its trends and development on this basis of these control measures.

Objectives of the study. Realization of this goal requires the solution of the following objectives:

- examine the conceptual basis of the organizational structure of management of small businesses;
- identify the features of organizational structure's formation of management of small businesses;
- prove that the effective functioning of small business depends on the efficiency of its organizational control;
- prove the most effective forms of organizational management structure for small businesses;
- reveal ways of improving the organizational structure of management in small business;

The dissertation is divided into three parts.

The first chapter is dedicated to the theoretical aspects of formation of organizational structure of management of small businesses.

The second chapter of master's thesis analyzes the current status of the organizational structure in the small businesses on an example of Absheron small business "Sahliyali".

In the third chapter of the thesis are shown the ways to improve the mechanisms of organizational structure of management of small businesses.