

6. Диксон П. Управление маркетингом [Текст]. – М.: БИНОМ, 1998.
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент [Текст]. – СПб: Питер, 1999.
8. Ламбен, Ж.Ж. Стратегический маркетинг [Текст]. – СПб: Наука, 1996.
9. Цлаф, В.М. Реформирование промышленного предприятия [Текст]: Методическое пособие для руководителей предприятий. – Самара, 1999.
10. Российская книжная палата (РКП) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bookchamber.ru>, свободный. Заголовок с экрана.
11. Ассоциация консалтинговых компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.asconco.ru>, свободный. Заголовок с экрана.
12. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>, свободный. Заголовок с экрана.
13. Технологии корпоративного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iteam.ru>, свободный. Заголовок с экрана.
14. Свободная энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketopedia.ru>, свободный. Заголовок с экрана.

## **ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

**Е.В. Ермакова**

Малые предприятия в России в своей деятельности сталкиваются с большими трудностями. На многих рынках большие сетевые компании активно увеличивают свои рыночные доли, вытесняя малый бизнес. Небольшим компаниям приходится все труднее, конкуренция растет, издержки тоже постоянно возрастают, в итоге прибыль сокращается. Многие компании малого бизнеса вынуждены закрываться или продаваться более крупным конкурентам. Какой выход из этой ситуации?

Выход имеется, несмотря на условия, в которые поставлен сейчас малый бизнес в России. А условия эти очень нелегкие, жесткая конкуренция с сетевыми компаниями, множество проверяющих органов злоупотребляющих своим положением, постоянно растущая арендная плата, неадекватная квалификации заработная плата.

Рассмотрим общие проблемы кадров. На некоторые профессии требуемый работниками оклад совершенно не соответствует тем деньгам, которые этот сотрудник может заработать для компании.

Например, зачастую выгоднее не заниматься малым бизнесом, а пойти работать в крупную компанию и получать денег столько же или даже больше, а труда для их получения будет затрачено несопоставимо меньше, чем при занятии малым бизнесом. Одна из причин такой высокой заработной платы, это дефицит кадров.

Также, одной из немаловажных проблем развития малого бизнеса является система образования, не успевающая за прогрессом в определенных областях и отраслях, например, особенно заостряются специфические проблемы независимых автосервисов:

- крайний дефицит квалифицированных кадров в связи с несовершенством системы начального профессионального образования и отсутствием системы переподготовки кадров, которая бы успевала за развитием автомобилестроения;

- недоступность информации от производителя по технологии ремонта, особенно на новые модели автомобилей со сложными системами управления, а также частое отсутствие специального инструмента для ремонта;

- плохая система контроля использования сервисного оборудования;

- отсутствие регулируемого допуска предприятий к отдельным видам работ, представляющим опасность для окружающей среды.

Другой не менее важной «болезнью» процесса развития малого бизнеса является несовершенство государственного управления и отсутствие ясной политики в отношении предпринимательской деятельности – главные причины возникновения избыточных административных барьеров, которые препятствуют добросовестному бизнесу. Причем, в большинстве случаев активность контрольных органов вызвана отнюдь не должностными инструкциями, а личной инициативой чиновника. По исследованиям специалистов, примерно 15 % дееспособного населения России считает себя потенциальными предпринимателями. Однако большая часть не решается начать свое дело в условиях, где цель оправдывает любые средства.

Часто получается, что одинаковые службы (только разных уровней) ходят друг за другом и проверяют одно и то же. При этом они явно не заинтересованы в изменении такого положения дел.

Кроме того, крайне затруднены налоговая система и бухгалтерский учет. В итоге приходится заниматься процедурными вопросами, а не бизнесом. Единственное, что было сделано в последнее время – это упрощение процедуры регистрации предприятий в связи с вводом режима “одного окна”.

С проверяющими органами сталкивались многие предприниматели, полностью соблюдать все законы, когда их не соблюдают твои конкуренты невозможно, поэтому приходится улаживать вопросы за деньги и чиновники наживаются на малом бизнесе.

Еще одной проблемой развития малого предпринимательства в России на сегодняшний день является непомерная арендная плата и ежегодный рост ставок. Например, малое количество в центре крупных городов продуктовых магазинов, обусловлено тем, что большие цены на аренду не дают окупиться маленькому магазину продуктов и это касается не только продуктовых магазинов, но и всего малого бизнеса. При таких арендных ставках могут работать только большие компании. Имущественная проблема, которая заключается в отсутствии прав собственности и полной зависимости от арендодателя. В такой ситуации невозможно долгосрочно планировать бизнес, а значит, и вкладывать средства в его развитие. Отсюда снижение качества обслуживания. По результатам обследования предприятий малого и среднего бизнеса, около 80% организаций работают на арендуемых площадях и чаще всего в условиях краткосрочной аренды.

Основная проблема малых предприятий — недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая. Огромную трудность на данном этапе представляет собой получение кредита. По утверждению специалистов ОПОРЫ (Объединения предпринимательских организаций России), на долю малого бизнеса сегодня приходится не более 10% суммы всех выданных кредитов. Причины? Самая простая – это отсутствие залога и реального бизнеса, самая сложная – невозможность спрогнозировать развитие своего дела и «затененность» малого бизнеса. В итоге для банков кредитование малых фирм – это огромный риск. Помочь предпринимателю решить проблему залога могла бы форма лизингового кредитования. Но для малого бизнеса она практически не доступна. Вообще, одна из

слабых сторон российской финансовой системы — ограниченность форм финансового посредничества. Как правило, клиент может получить кредит от ста тысяч рублей и более на срок от 1 месяца до года только под залог ликвидного (легко реализуемого, превращаемого в наличные деньги) имущества, а на более длительные периоды — под залог недвижимости. Чем более ликвидные активы предлагаются, тем, соответственно, ниже уровень риска и меньше уровень процентной ставки.

Однако на сегодняшний день наметились положительные тенденции. Например, если несколько лет назад малый бизнес считался в области кредитования прерогативой в основном мелких и средних банков, то с недавнего времени на этот рынок вышли также и крупные. Они разрабатывают программы специально под малый бизнес. А Минэкономразвития планирует в ближайшее время создать Фонд гарантий, который будет предоставлять недостающую часть залога при займе для стартующих малых предприятий. Планируется, что его будут составлять государственные средства и, частично, ресурсы банков. И предприниматели, и банковское сообщество уверены, что привлечение государства в процесс кредитования бизнеса крайне необходимо.

Также для формирования финансовой базы становления и развития малого бизнеса необходимо предоставлять определенные льготы. Это могут быть льготы по налогообложению. Но проводимая в нашей стране налоговая политика не только не эффективна, но экономически опасна. Она идет вразрез с установленной в мире практикой и современными мировыми тенденциями развития экономики. Неоправданно высокое налогообложение "убивает" в России малое предпринимательство (многочисленные налоги и сборы нередко оставляют предприятию лишь 5-10% полученной прибыли). Общее направление совершенствования налоговой системы — усиление стимулирующей роли налогов в развитии производства. Надо освободить малые предприятия от налогов на инвестиции, ввозимые технологии. И, конечно, нужны налоговые льготы на период становления малого предприятия. Совершенно очевидна необходимость дифференцированного налогового подхода к предприятиям разного профиля дея-

тельности. Более низкие ставки налогов должны применяться для наиболее важных, приоритетных отраслей.

Сетевые компании являются грозным конкурентом малого бизнеса, поставщики дают им лучшие цены, они имеют большие финансовые ресурсы. Посмотрите, что произошло с рынком розничных продаж мобильных телефонов, раньше было множество одиночных магазинов, теперь на рынке остались только сетевые компании

Выработать правильную тактику можно, оценив конкурентов, большие сетевые компании, что в них нравится покупателям, в чем их ошибки, что они не могут предложить клиентам из-за своего размера? Рецепт противостояния сетевым конкурентом в теории довольно прост - анализируем их деятельность и предлагаем своим клиентам то, что большие компании предложить не могут. В зависимости от вида малого бизнеса это могут быть уникальные услуги, товары, уход в узкую рыночную нишу, другой подход в отношении к клиенту, выстраивание дружеских взаимоотношений с покупателями. На практике все это реализовать совсем не просто, но путь в этом направлении позволит успешно конкурировать с сетевыми компаниями.

Хотелось бы надеяться, что в ближайшее время и наша страна, учитывая обширный зарубежный опыт, пойдет по пути адаптации предприятий малого бизнеса к сегодняшним экономическим условиям хозяйствования в России. Тем более, что имеющий глубокие корни в экономической истории нашей страны малый и средний бизнес не используется в полной мере как в увеличении объемов производства, так и в повышении его эффективности и сбалансированности. Малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом. Следовательно, лучшим выходом из создавшейся в России кризисной ситуации была бы государственная политика правительства, направленная на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране

Хотелось бы заметить, что несомненная перспективность сектора малого бизнеса в современной экономике и, следовательно, большой интерес к нему не следует рассматривать лишь как очередную компанию в системе антикризисных мер, но и как долговременное направление структурной политики, естественным образом обес-

печивающей органическое слияние воспроизводственных и рыночных процессов в российском хозяйстве, реализацию современной стратегии экономического роста в течение долговременного перехода. Именно малые предприятия могут стать основой рыночных структур во многих отраслях, обеспечить перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов и тем самым соединить процессы структурной политики и формирование всероссийского рынка.

### Библиографический список

1. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? [Текст] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1994.
2. Бизнес-план [Текст]: Методические материалы / Под ред. Р.Г. Маниловского – М.: Финансы и статистика, 1994.
3. Богуславский, М.М. Законодательство России о совместных предприятиях [Текст]: Комментарий. – М.: БЕК, 1993.
4. Головин А. Большие проблемы малого бизнеса [Текст] //Деловой еженедельник «На стол руководителю». – №6. – 2007.
5. Грузинов, В.П. Экономика предприятия и предпринимательства [Текст]. - М.: СОФИГ, 1994.
6. П. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепции, содержание, символы. – М.: Экономика, 1991.
7. Кузьмина, Т.И. Экономика малого бизнеса [Текст]. – М.: МГУ, 1992.
8. Курс предпринимательства [Текст] / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
9. Макконелл, К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконелл, С.М. Брю / Пер. с англ. – В 2-х т. – М.: Республика, 1992.
10. Минаева, Н.В. Экономика и предпринимательство [Текст]. – М.: Владос, 1994.
11. Основы предпринимательской деятельности [Текст] / Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 1995.
12. Предпринимательство [Текст]: Учебник / Под ред. М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2001.
13. Романов, А.Ж. Оценка коммерческой деятельности предпринимательства: Опыт зарубежных корпораций [Текст] / А.Ж. Романов, И.Я. Лукасевич. – М.: Финансы и статистика, Банки и биржи, 1993.
14. Рузавин, Г.И. Основы рыночной экономики [Текст]: Учебн. пособие. — М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.

15. Справочник директора предприятия [Текст] / Под ред. М.Г. Лапусты. – М.: Инфра-М, 1996.
16. Теория и практика антикризисного управления [Текст]: Учебник / Под; ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина – М.; Закон и право, ЮНИТИ, 1996.
17. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.nisse.ru>, свободный. Заголовок с экрана.
18. Информационный бизнес-портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.gejzer.ru>, свободный. Заголовок с экрана.
19. Технологии корпоративного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.iteam.ru>, свободный. Заголовок с экрана.
20. Сайт помощи малому бизнесу «Бизнес идеи» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.bizidei.ru>, свободный. Заголовок с экрана.

## **«НЕПРОЧТЕННОЕ НАСЛЕДИЕ»: ТЕКСТОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ТВОРЧЕСКОГО НАСЛЕДИЯ Е. П. ГРЕБЕНКИ КАК КЛЮЧ К ПОНИМАНИЮ АВТОРСКОГО МИРА ПИСАТЕЛЯ**

**А.А. Косицин**

Мифы, фальсификации, утраты, отсутствие свидетельств, прочие «белые пятна» – все это не позволяет сегодня составить ни подробного жизнеописания Гребенки, ни его творческой биографии в полном объеме. Как было подробно показано в одной из моих предыдущих работ [1], существующая ныне биография Гребенки не заслуживает доверия в силу содержащихся в ней неточностей. К сожалению, не избавлено от них и обнародованное творческое наследие писателя.

На сегодняшний день опубликована большая часть текстов Гребенки, однако немаловажные документы и сочинения еще лежат в архивах. Рукописный фонд, составляющий наследие писателя, сегодня еще изучен недостаточно. Некоторые из ныне существующих пробелов (такие как необнародованные сочинения или обнародованные, но – местами – неверно расшифрованные) восполнимы; потребуются усилия исследователей и время – и они будут устранены. Но некоторые пробелы уже никогда не удастся восполнить (в основном,