

Влияние государственного сектора на развитие малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области: взгляд предприятий



Ольга Машкина
Полина Хейнинен

HELSINGIN KAUPPAKORKEAKOULU
HELSINKI SCHOOL OF ECONOMICS

Ольга Машкина – Полина Хейнинен

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА НА
РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: ВЗГЛЯД ПРЕДПРИЯТИЙ

HELSINGIN KAUPPAKORKEAKOULUN

JULKAISUJA

B-89

© Olga Mashkina, Polina Heininen and
Helsinki School of Economics

ISSN 0356-889X
ISBN 978-952-488-233-0

E-version:
ISBN 978-952-488-240-8

Helsinki School of Economics -
HSE Print 2008

ПРЕДИСЛОВИЕ

Внушительный рост экономики России, отмеченный в течение последних нескольких лет, способствовал дальнейшему развитию экономических отношений между Россией и Финляндией. Наиболее четко данный факт просматривается в финской статистике внешней торговли: Россия входит в число трех крупнейших партнеров Финляндии по объему экспорта и импорта. Финнов все больше интересует российский рынок. Торговля с Россией, судя по опыту предприятий, часто является более прибыльной, чем другие направления их деятельности. Однако, в то время как торговля Финляндии с Россией растет, объемы финских инвестиций в Россию остаются незначительными. Доля России в накопленных прямых иностранных инвестициях Финляндии составляет неполные два процента. Также необходимо отметить, что финские инвестиции в Россию неравномерно распределены географически. Примерно две трети всех финских предприятий, работающих в России, размещены в Санкт-Петербурге и соседней Ленинградской области. Ленинградская область является успешным регионом в отношении привлечения прямых инвестиций также и из других стран: по показателю прямых иностранных инвестиций на душу населения область занимает одно из первых мест в России. Это является значимым фактором, если принять во внимание то, что Россия по-прежнему слаба в международной конкурентной борьбе по привлечению иностранных инвестиций.

Привлекательность Ленинградской области в значительной степени объясняется ее положением вблизи Санкт-Петербурга. Кроме того, привлечение иностранных инвестиций является одним из основных направлений работы областной администрации. Программы и меры по поддержке и стимулированию предприятий и их развитию особенно важны для малых и средних предприятий, которым, в силу ограниченности ресурсов, сложно работать в непростых условиях российской деловой среды. Проблемы, с которыми сталкиваются малые и средние предприятия, находят отражение в структуре российской экономики: доля малых и средних предприятий в производстве и количестве рабочих мест в России составляет лишь малую часть от соответствующего среднего показателя стран с развитой экономикой.

В данном исследовании рассматривается взгляд финских и российских малых и средних предприятий на проблемы деловой среды в Ленинградской области. В частности, анализируются действия областной администрации, направленные на развитие законодательства и облегчение работы с государственными чиновниками, а также мнение малых и средних предприятий о результативности этих мер. Также в данном отчете сравнивается успешность адаптации финских и российских предприятий к местной деловой среде.

Исследование было проведено Центром по изучению переходных экономик (Center for Markets in Transition СЕМАТ) Хельсинкской Высшей Школы Экономики в течение 2007 года. В ходе исследования были проведены интервью с

представителями финских и российских предприятий, а также с чиновниками, работающими в Ленинградской области. Центр СЕМАТ является особым подразделением Хельсинкской Высшей Школы Экономики, которое специализируется на развитии стратегий и методов работы финских предприятий в быстроразвивающихся рынках при помощи исследований и образовательных проектов. В финансировании данного исследования принимали участие фонд Niilo Helander и финское агентство поддержки технологии и инноваций TEKES. Работа фонда Niilo Helander направлена на содействие развитию бизнеса финских предприятий, связанного с Россией, при помощи финансирования тематических исследований. Отчет также является частью проекта СЕМАТ, профинансированного агентством TEKES. В проекте сравниваются модели работы финских предприятий в быстроразвивающихся рынках России, стран Балтии, Центральной и Восточной Европы, Азии и Латинской Америки. В рамках проекта будут опубликованы отчеты по отдельным странам, а также сравнительный финальный отчет.

Исследование проводилось под руководством д.э.н. Пяйви Кархунен и профессора Риитты Косонен, которая также выступала в роли ответственного лидера проекта. Отчет был выполнен к.э.н. Ольгой Машкиной и Полиной Хейнинен, которые проводили сбор и анализ данных. В подготовке финноязычной версии отчета принимали участие Полина Хейнинен, Йоханна Логрен, Пяйви Кархунен, а также Риитта Косонен.

Хельсинки, 3.3.2008
Риитта Косонен
Директор, СЕМАТ

Содержание

Список рисунков.....	7
Список таблиц.....	8
1. Введение	9
2. Теория и методология.....	12
3. История малого предпринимательства в России.....	17
4. Развитие малого бизнеса в Ленинградской области	20
Экономика малого бизнеса в Ленинградской области	20
Проблемы для развития малого бизнеса	34
Деятельность финских малых предприятий в Ленинградской области.....	38
5. Формальные институты.....	45
5.1 Развитие законодательной базы малого предпринимательства России.....	46
5.1.1. Законодательство по регистрации предприятий	49
5.1.2. Законодательство по лицензированию.....	50
5.1.3. Законодательство по сертификации	52
5.1.4. Законодательство по инспекциям	55
5.1.5. Законодательство по налогообложению малых предприятий	57
5.1.5. Таможенное законодательство	61
5.1.6. Трудовое законодательство	65
5.1.7. Аренда и покупка коммерческой недвижимости	70
5.1.8. Земельное законодательство	71
5.1.9. Законодательство о сетевой и розничной торговле	72
5.2 Выводы	73
6. Неформальные институты	75
6.1. Отношения с государственным сектором.....	75
6.2 Административные барьеры	78
7. Государственная поддержка малого предпринимательства	86
7.1. Поддержка субъектов малого предпринимательства Ленинградской области..	89
7.2 Виды негосударственной поддержки	100
8. Взгляд предприятий.....	103
8.1. Взгляд российских предприятий.....	103
8.1.1. Законодательство.....	103
8.1.2. Административные барьеры	105
8.1.3. Государственная поддержка малого бизнеса.....	120
8.2. Взгляд финских предприятий, работающих в Ленинградской области	127
8.2.1. Законодательство.....	128
8.2.2. Административные барьеры	131
8.2.3. Государственная поддержка малого бизнеса.....	152
9. Заключение.....	156
Список литературы.....	167
Приложение. Список вопросов для интервью.....	171

Список рисунков

Рис. 1 Теоретическая основа исследования	13
Рис. 2 Карта Ленинградской области	20
Рис. 3 Количество малых предприятий СЗФО, Ленинградской области и Санкт-Петербурга 1995-2005	21
Рис. 4 Структура малых предприятий Ленинградской области по обороту, 2006 г.	22
Рис. 5 Проблемы у малых предприятий при приобретении в собственность и в аренду недвижимости, %	27
Рис. 6 Динамика цен на кв. м (\$ / кв. м) производственно-складской недвижимости в период с 2002 по 2007 г., в зависимости от размеров продаваемой площади	28
Рис. 7 Среднесписочная численность работников на малых предприятиях в 2005 г., тыс. чел.	29
Рис. 8 Инвестиции в основной капитал малых предприятий в 2001-2005 гг., млн. руб.	31
Рис. 9 Распределение инвестиций малого бизнеса по отраслям, %	32
Рис. 10 Причины закрытия предприятий, %	35
Рис. 11 Развитие законодательной базы малого предпринимательства с 2001 года ..	48
Рис. 12 Практика решения проблем с чиновниками с помощью незаконных выплат	77
Рис. 13 Использование служебного положения администрацией для создания благоприятных условий для некоторых предприятий в Ленинградской области	78
Рис. 14 Внеплановые проверки	80
Рис. 15 Частота незаконных штрафов	81
Рис. 16 Важность мер по поддержке малого бизнеса, %	88
Рис. 17 Эффективность программ поддержки, %	89
Рис. 18 Система поддержки малого бизнеса в Ленинградской области	90
Рис. 19 Стартовые пособия для социально-незащищённых категорий населения и молодёжи	93
Рис. 20 Компенсации части затрат на уплату процентов по кредитам/лизинговым платежам для субъектов малого предпринимательства	94
Рис. 21 Распределение льготных кредитов для малых предприятий, развивающих бизнес на территории депрессивных муниципальных образований в Ленинградской области	96
Рис. 22 Компенсация затрат, связанных с участием в выставках, конкурсах, конференциях, с получением международных сертификатов	97
Рис. 23 Субсидии в муниципальные бюджеты на создание бизнес-инкубаторов	98
Рис. 24 Поручительства за кредиты и лизинговые контракты, и частичная компенсация затрат на гарантию	99

Список таблиц

Таблица 1 Наиболее актуальные риски для малого предпринимательства в Ленинградской области, %	34
Таблица 2 Источники стартового финансирования предпринимателей в стадии возникновения в зависимости от размера населенного пункта	36
Таблица 3 Лицензии, выдаваемые федеральными и местными властями.....	51
Таблица 4 Упрощенная система налогообложения, плюсы и минусы	58
Таблица 5 Единый налог на вмененный доход: плюсы и минусы	60
Таблица 6 Влияние государственного сектора на активность малого бизнеса.....	76
Таблица 7 Проблемы при проведении проверок, %.....	80
Таблица 8 Отношение к проверкам в Ленинградской области.....	81
Таблица 9 Средства и направления государственной поддержки в Ленинградской области.....	90
Таблица 10 Сравнение мнений представителей российских и финских предприятий об отношениях между МСП и государственными организациями и о деловой среде в Ленинградской области.....	163

1. Введение

В течение последних лет в России отмечается положительное экономическое развитие. Несмотря на это, недостаточная развитость деловой среды продолжает тормозить развитие компаний, особенно малых и средних предприятий (МСП). Регистрация компаний является бюрократичным процессом, получение финансирования требует больших затрат и времени, а предпринимательские навыки еще недостаточно развиты. Эти факторы препятствуют успешному развитию деятельности МСП. Также проблемами остаются неформальные правила поведения, существующие в отношениях предприятий с государственным сектором (такие как коррупция и многочисленные поборы). В то же время, основанию и развитию финских МСП в России препятствует нехватка ресурсов и слабая, по сравнению с местными крупными компаниями, позиция в переговорах с государственным сектором. Уже в начале деятельности финских предприятий в России это выражается в проблемах во взаимоотношениях предприятий с чиновниками. Подобные проблемы наблюдаются, начиная с первых лет перехода России к рыночной экономике. Возможное принятие России в члены Всемирной Торговой Организации (ВТО) дает надежду об упрощении проблем с государственным сектором в виде внесения прозрачности и ясности в законодательство и внедрения свободной конкуренции.

В течение последних лет в России начали понимать важность сектора МСП для дальнейшего экономического развития страны. Как на федеральном, так и на региональном уровне были начаты программы поддержки, направленные на развитие сектора МСП. Также были приняты меры относительно упрощения бюрократической системы и доступности финансирования. Кроме того, для улучшения деловой среды были приняты реформы таможенного и налогового законодательства. На региональном уровне, например в Ленинградской области, власти также стремятся улучшить деловую среду. В частности, целью этих инициатив является конкурирование с Санкт-Петербургом за прямые иностранные инвестиции. Эта цель

была частично достигнута – прямые иностранные инвестиции в Ленинградской области растут быстрее, чем в Санкт-Петербурге. Однако, законодательные реформы, направленные на уменьшение бюрократии на региональном уровне, имели влияние на практику взаимоотношений с чиновниками только в течение первых нескольких месяцев. Через некоторое время во взаимоотношениях с государственным сектором стали опять преобладать старые принципы. Отмечается, что в течение последних нескольких лет потребность в лоббировании интересов при взаимоотношениях с чиновниками даже возросла.

Таким образом, на данный момент принятые меры все еще незначительно отражаются на развитии российского сектора МСП. В Финляндии российскую деловую среду до сих пор считают проблематичной, и финские предприятия опасаются инвестировать в Россию, особенно в российскую промышленность. В то же время в Финляндии были созданы различные финансовые и другие меры поддержки местных предприятий, выходящих на российский рынок (например, Finnvera). Очевидным является факт большого интереса финских предприятий к России. Это подтверждается тем, что в Санкт-Петербурге, среди иностранных инвесторов, финские инвесторы лидируют по количеству.

Основные цели исследования:

- Исследовать влияние развития формальной деловой среды на развитие МСП в России, особенно в Ленинградской области;
- Исследовать влияние развитие деловой среды на предпринимательство на Северо-западе России, особенно в Ленинградской области;
- Определить меры, которые должны быть предприняты для дальнейшего развития деловой среды.

Исследование проводится с точки зрения финских компаний, работающих на Северо-западе России, а также российских малых и средних предприятий. Изменения в

работе российского государственного сектора (такие как, например, влияние возможного членства России в ВТО на развитие деловой среды) оцениваются с позиции этих предприятий.

Задачи исследования:

- 1) проанализировать развитие формального законодательства по МСП в России, практики его применения (например, при регистрации предприятия, таможенном оформлении, лицензировании и инспекциях), а также меры поддержки, предназначенные для развития сектора малого и среднего бизнеса, и их практическую эффективность.
- 2) с помощью интервью определить, как это развитие влияет на деятельность финских и российских МСП.
- 3) выяснить, какие вопросы являются наиболее проблематичными для предпринимателей, и определить, почему эти проблемы не уменьшились, несмотря на меры, предпринятые со стороны государственного сектора.
- 4) выяснить, какие меры финские и российские предприятия считают необходимыми для решения вышеперечисленных проблем.

Таким образом, данное исследование направлено на изучение проблем, до сих пор существующих во взаимоотношениях предприятий с государственным сектором, и эффективность мер, предназначенных для их решения и развития российского сектора МСП. Кроме того, важной задачей исследования является анализ российской деловой среды с точки зрения иностранного предпринимателя и сравнение барьеров, с которыми сталкиваются финские и российские компании. Наконец, на основе анализа финских и российских предложений для решения проблем предприятий, исследование выявляет основные пути наиболее эффективного устранения этих проблем.

2. Теория и методология

Теоретической основой для проведения исследования является институциональная теория Дугласа Норта (North, 1989; 1990; 1991; 1994; 1999). Согласно Норту, институты – это правила поведения, включающие формальные или неформальные нормы. Неформальные институты дополняют, изменяют и усиливают формальные. Взаимное влияние формальных и неформальных институтов является сложным процессом. Это особенно заметно на практике переходных экономик, где, несмотря на быстрое развитие формальных институтов рыночной экономики, неформальные практики остаются неизменными в течение длительного времени. На региональном и местном уровне государственный сектор, имея административные и силовые преимущества, в определенной степени может определять, контролировать или изменять формальные и неформальные правила.

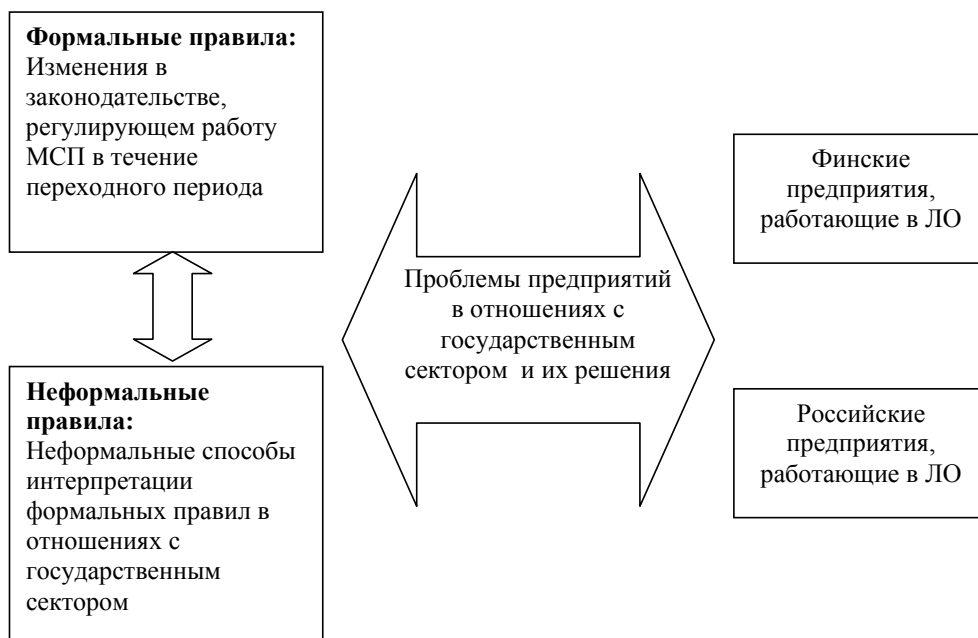
Для понимания процесса институциональных изменений важно понять, что формальные и неформальные институты меняются с различной скоростью. Формальные институты, в том числе законодательство, могут быть реформированы довольно быстро, но приспособление неформальных порядков к новым формальным правилам поведения занимает время. В экономически развитых странах это приспособление происходит постепенно, поскольку изменения в формальных институтах, как правило, являются маргинальными, и они скорее поддерживают уже существующую систему. Переход же от социализма к рыночной экономике является радикальной переменой. Формальные институты социалистической плановой экономики могут быть реформированы сравнительно быстро (например, как при так называемой шоковой терапии). Несмотря на то, что от неформальных институтов ожидается приспособление к формальным изменениям, на практике это сложный процесс. Формальные институты, которые в переходных экономиках часто просто скопированы у западных стран, довольно быстро адаптируются к местным обстоятельствам, тогда как неформальные правила игры изменяются гораздо медленнее. Поэтому, особенно для первых лет переходного периода, характерно

противоречие между формальными и неформальными институтами. Предполагается, что со временем это противоречие будет уменьшаться.

На основании этого подхода исследование изучает влияние изменений формального законодательства на преобразование неформальных “правил игры” государственного сектора, властей и предпринимателей с точки зрения финских и российских МСП в Ленинградской области.

На представленной схеме видно, как институциональная среда, состоящая из формальных и неформальных правил, отражается на взаимоотношениях между предприятиями и государственным сектором. Для изучения этого процесса используется подход, основанный на теории управления (governance theory), хорошо подходящий для изучения переходных экономик (Jessop 1997; Kosonen 2002). Теория управления позволяет изучить отношения между экономическими субъектами, выделить основные проблемы в этих отношениях и методы их решения.

Рис. 1 Теоретическая основа исследования



В данной работе с помощью этого подхода рассматриваются две группы экономических субъектов - предприятия и государственный сектор, и их взаимодействие. Финские и российские предприятия выделены в отдельные группы, что дает возможность найти различия и сходства в проблемах, с которыми они сталкиваются при взаимодействии с государственным сектором, и в способах решения этих проблем.

Данные

В последние 2-3 года в России были приняты новые законодательные инициативы, которые должны положительно повлиять и улучшить состояние и развитие малого бизнеса. Поэтому в первой части исследования были использованы вторичные источники информации: статистическая информация, уже имеющиеся базы данных, а также аналитические материалы и публикации Центра Экономических и Финансовых Исследований и Разработок (ЦЭФИР), и Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» (ОПОРА) и др. На их основе представлен анализ изменений, произошедших в развитии малого бизнеса (МБ) в Ленинградской области, в формальных правилах, законодательстве и государственных программах поддержки.

Для анализа неформальных институтов, влияющих на деятельность МСП (включая административные барьеры и проблемы, возникающие у МСП в Ленинградской области), были проведены интервью с представителями малого бизнеса, а также представителями областных администраций и некоммерческих структур по поддержке малого бизнеса в Ленинградской области. Анализ интервью позволяет понять, как в реальности формальные изменения повлияли на работу малого бизнеса и охарактеризовать влияние государственного сектора и неформальных институтов на работу малого бизнеса в Ленинградской области.

Всего было проведено 20 интервью. Половина из них – с директорами российских предприятий, работающих на территории Ленинградской области, и с

представителями администрации Ленинградской области и Выборгского района. Другая половина – с директорами финских МСП, работающих в Ленинградской области. В основном эти интервью были проведены по телефону на финском языке.

Интервью проводились в слабоструктурированной форме. Вопросы для интервью были разработаны в соответствии с теоретической основой исследования и включали в себя вопросы о существующих административных барьерах, о современном законодательстве, а также о существующей поддержке малого бизнеса (полный список вопросов приведен в приложении).

Выбор компаний для проведения интервью был обусловлен задачами проекта и ограничен Ленинградской областью и Финляндией. В основном, российские компании представлены предприятиями Выборгского района Ленинградской области. Это производственные, торговые, туристические компании и предприятия гостиничного бизнеса. Финские компании в исследовании в основном представлены дочерними предприятиями финских компаний среднего размера, зарегистрированными в России. Это предприятия, имеющие производство в Ленинградской области, а также туристические и консультационные фирмы.

С помощью интервью были исследованы изменения, произошедшие в деловой среде с точки зрения предпринимателей и представителей областных администраций. При анализе материала возникли дополнительные вопросы относительно административных барьеров и существующих неформальных институтов. Поэтому было решено также ввести в исследование точку зрения исполнительных властей. Таким образом, чиновники смогли бы выразить свое мнение относительно проблем, на которые жаловались предприниматели. Из-за графика подготовки отчета, интервью было необходимо провести по телефону. Просьбы об интервью были представлены 12 различным представителям власти, в том числе в таможенную, налоговую инспекцию, в органы государственной пожарной безопасности, экологическую и госторгинспекцию. По определенным причинам ни одно интервью

не осуществилось. Большинство чиновников отказались от участия в исследовании в силу того, что интервью следовало бы провести лично. Некоторые из представителей государственной власти в течение трех недель ни разу не были доступны по телефону. Несмотря на договорённость об интервью, один чиновник не отвечал на звонки. Таким образом, мнения представителей государственной власти, представленные в докладе, в основном отображают мнения представителей областной администрации и структур поддержки малого предпринимательства.

3. История малого предпринимательства в России

Малое предпринимательство в России имеет свою специфику в силу исторических причин и особенностей развития рыночной экономики в России. Многие десятилетия предпринимательство в СССР определялось, как уголовно наказуемое деяние, и было объектом морального осуждения. Попытка возрождения частного предпринимательства была предпринята в эпоху перестройки. В мае 1987 г. вступил в действие Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности». В характерной для времен перестройки форме он легализовал предпринимательскую деятельность, закамуфлировав ее термином «трудова». Принятие этого закона вызвало всплеск хозяйственной активности самых широких слоев населения. С 1995г. общая численность малых предприятий (с основанием юридического лица) колеблется около 840-890 тыс. Финансовый кризис 1998 г. оказал не столь существенное влияние на положение малых предприятий. Сокращение объемов их деятельности было меньшим, чем у крупных и средних предприятий. Более того, малые предприятия быстрее остальных смогли вернуться к докризисным параметрам активности.

Основные формальные предпосылки для развития малого предпринимательства в России были созданы только к концу 1990-х годов: были приняты соответствующие федеральные законы и многочисленные подзаконные акты о государственной поддержке малого бизнеса, была сформирована определенная необходимая инфраструктура, были образованы многочисленные ассоциации и общественные объединения предпринимателей. Органы власти всех уровней выразили готовность поддержать малое предпринимательство и снять все препятствия, мешающие его развитию. Однако в действительности состояние малого бизнеса оценивается не столь высоко.

В целом в малом секторе экономики занято примерно 15 млн. человек, что составляет 20% от общей численности занятого населения. Уровень развития малого предпринимательства в России, в сравнении с промышленно развитыми странами, недостаточен. Так, на 1000 жителей России приходится в среднем лишь 6 малых предприятий, тогда как в странах-членах Европейского Союза - не менее 30. Только Москва и Санкт-Петербург по плотности малого предпринимательства приблизились к уровню Западной Европы: на 1000 жителей этих городов приходится 20 и 23 малых предприятий соответственно.

Доля малого предпринимательства в валовом внутреннем продукте России не превышает 11%, а совокупный вклад в валовое производство продовольствия составляет около 20%. Малые предприятия, удельный вес которых в промышленности составляет 15%, производят 30% от общего объема выпуска товаров и услуг, обеспечивают занятость в среднем почти 21% от численности работающих (Росстат 2007).

Эта статистика может быть несколько искажена показателями так называемых *“ложных малых фирм”*. Под это понятие подпадают неофициальные представительства крупных компаний или их владельцев. Подобные фирмы открываются для нескольких целей: выход на новые рынки, который выгоднее начинать с малых масштабов, дробление деятельности крупной компании между десятками малых фирм. Оставаясь корпорацией по существу и возможностям, такие компании незаконно пользуются льготными кредитами, дотациями и субсидиями. До реальных малых фирм все эти средства попросту не доходят: у их руководителей нет ни *“мохнатой лапы”*, ни материальных возможностей для поощрений чиновников. (Малый бизнес в России и за рубежом, 2007).

Несмотря на общую положительную тенденцию, по регионам малые предприятия сосредоточены крайне неравномерно. Если в среднем по России в расчете на 100 тыс. населения зафиксировано 719,9 малых предприятия, то в Северо-Западном

федеральном округе – 1183 предприятия на 100 тыс. человек, в Центральном – 940, Дальневосточном – 679. Меньше всего малых предприятий зарегистрировано в Южном федеральном округе – 490. Также, малый сектор экономики растет крайне неравномерно. Так, при среднем приросте в 37,3 малого предприятия на 100 тыс. населения в 2006 году, самый большой прирост зафиксирован в Дальневосточном округе – 97 предприятий, Уральском – 78, Центральном – 41. У лидера – Северо-запада – зафиксирован отрицательный рост: на 100 тыс. населения в 2006 году малых предприятий стало на 5,8 меньше (Регионы России, 2006).

Российский рынок купли-продажи малого бизнеса, несмотря на все сложности, растет и развивается. Сейчас в России меняют собственников около 3 тысяч малых фирм в год, но эта цифра растет. Вдобавок, банки сейчас предоставляют больше возможностей для клиентов получить кредит на покупку бизнеса, что увеличивает число владельцев малых компаний.

В последнее время развернулся процесс формирования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, причем на региональном уровне этот процесс идет быстрее, чем на федеральном. Санкт-Петербург и Ленинградская область являются одними из самых продвинутых областей по государственной поддержке развития малого бизнеса.

4. Развитие малого бизнеса в Ленинградской области

Экономика малого бизнеса в Ленинградской области

Ленинградская область включает в себя 29 муниципальных образований, входящих в 17 административных районов и 9 городов. Территория области составляет 83 908 кв. километров.

Рис. 2 Карта Ленинградской области



Промышленное производство и производственная структура

В 2006 г. промышленное производство в Ленинградской области выросло на 26,9%. По этому показателю Ленинградская область находится на первом месте среди всех регионов России. Рост промышленного производства был равномерным по всем отраслям. Основу производства Ленинградской области составляют около 300 крупных и средних предприятий. Из них около 3% — предприятия с численностью

более 2000 человек, например, такие известные, как «Ленинградская атомная электростанция», производственное объединение «Киришинефтеоргсинтез», акционерное общество «Фосфорит» и многие другие.

В 1 полугодии 2006 года на территории Ленинградской области осуществляли деятельность 10,9 тыс. малых предприятий. С начала 2006 г. малый бизнес Ленинградской области увеличил свое присутствие в валовом региональном продукте на 30 %. (Петростат 2006).

Рис. 3 Количество малых предприятий СЗФО, Ленинградской области и Санкт-Петербурга 1995-2005

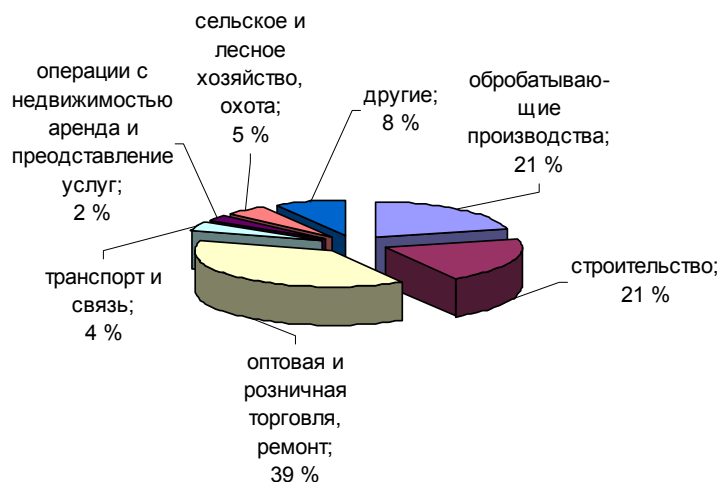


Источник: Петростат и Регионы России, 2006

За период с 1995 г. количество малых предприятий в Ленинградской области увеличилось. Оборот малых предприятий по всем видам экономической деятельности за 1 полугодие 2006 года составил 34,3 млрд. руб., или 122% к соответствующему периоду 2005 года (без учета инфляции). Наибольший удельный вес в общем обороте малых предприятий приходился на оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 39%, обрабатывающие производства – 21%, строительство – 21%, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 5%, транспорт

и связь – 4%. Доля оборота малых предприятий в 1 полугодии 2006 года составила 13% от оборота всех организаций Ленинградской области (Росстат 2007).

Рис. 4 Структура малых предприятий Ленинградской области по обороту, 2006 г.



Источник: Росстат, 2007

По численности предприятий около 34% малых предприятий относится к сфере оптовой, розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; удельный вес малых предприятий обрабатывающих производств составляет 16%; строительства -12%; операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг - так же 12% (Петростат 2007).

Транспорт и инфраструктура

В Ленинградской области транспортная инфраструктура наиболее развита по сравнению с другими областями России. Протяженность железных дорог – более 3 тыс. км, из них 30% электрифицировано. Плотность железнодорожной сети - 32 км на 1000 кв. км. Протяженность автодорог - более 13 тыс. км. Плотность автодорожной сети - 108 км на 1000 кв. км.

Ленинградская область имеет морской порт и четвертый по величине аэропорт в России. Санкт-Петербург постепенно возвращает свою роль транспортно-логистического узла для Северо-Западного федерального округа, и в целом для России. Также, в данный момент времени осуществляется проект по строительству порта в Усть-Луге и модернизация порта в Выборге.

Развитие транспортной сети Санкт-Петербурга и Ленинградской области в значительной степени определяет перспективы развития территории и, соответственно, масштаб, и динамику цен на землю. Огромное значение в этом вопросе имеет строительство Кольцевой Автомобильной Дороги (КАД). Территории вдоль КАД являются зонами повышенной инвестиционной активности.

Особенно сильная инвестиционная активность (и соответственно рост цен) наблюдается вблизи съездов с КАД. Наибольший рост цен наблюдается в период запуска очередного участка и съезда с КАД.

Администрация Ленинградской области занимает активную позицию в привлечении новых производственных мощностей на территорию области. Также, областная администрация опубликовала проект размещения в Ленинградской области 19 производственных зон, общей площадью свыше 5000 га. Южная часть области отдается промышленности. На Карельском перешейке развиваются зона проживания и отдыха. Удаленная часть Восточного направления Ленинградской области от Подпорожья до Бокситогорска также отводится для промышленности. Особенно интенсивно будут развиваться территории вдоль Южного берега Финского залива до Ивангорода. Это связано с федеральной программой строительства портов на южном берегу Финского залива.

Земельные участки и производственные помещения

Принятие земельного кодекса в 2001 г. дало мощный толчок формированию рынка земельных отношений. Процесс межевания и корректного описания земельных участков в Санкт-Петербурге и Ленинградской области к настоящему времени еще не закончен. Рост цен на землю в Ленинградской области неравномерен во времени и в пространстве. В среднем, цены на землю растут с темпом 25 – 30 % в год. Рост цен на земельные участки вблизи съездов с КАД в период ввода в эксплуатацию очередного участка может достигать 100% в год. Поэтому, на существующем рынке земельных участков цены различаются более чем в 20 000 раз. Цены на земельные участки также зависят от их назначения. В настоящее время цены одного кв. м. земельного участка под многоэтажное жилищное строительство в Санкт-Петербурге лежат в диапазоне от 800 до 2000 долларов США. Торговые и офисные комплексы допускают приобретение земли по цене до 300 – 500 долларов США за кв.м. Территории под складские комплексы и промышленные площадки реализуются по ценам 150 – 300 долларов США за кв.м. в зависимости от транспортной доступности, инженерной насыщенности и площади объекта. Подобные проекты реализуются в основном на вторичном рынке за счет покупки производственных площадок с некоторой недвижимостью. (Анализ рынка земельных участков Санкт-Петербурга и Ленинградской области, 2007)

В Ленинградской области наиболее дешевые земельные участки имеют сельскохозяйственное назначение в статусе паев физических лиц. Цены таких участков в настоящее время начинаются от 0,3 долларов за кв.м. Для использования земли под строительство и последующего нового использования необходимо провести ее межевание, оформление прав собственности, изменение целевого назначения, по возможности насыщение инфраструктурой. Перевод земли в нужную категорию стоит от 5 до 10 долларов США за кв. м, в зависимости от района Ленинградской области. Как правило, время переоформления земли с уровня паев до получения прав собственности и оформления нужной категории занимает до

полтора лет, но приводит к увеличению стоимости участка в 5 – 10 раз. (Анализ рынка земельных участков Санкт-Петербурга и Ленинградской области, 2007)

Рынок производственных и складских помещений в Санкт-Петербурге и Ленинградской области продолжает бурно развиваться в последнее время, но все еще не достиг состояния зрелости (Yegorov, 2004). Это касается качества, количества и разнообразия помещений. Таким образом, предприятиям приходится затрачивать усилия на поиск подходящего помещения в нужном районе. Рынок производственных и складских помещений в Санкт-Петербурге и Ленинградской области можно охарактеризовать следующими признаками (Yegorov, 2004):

- Низкое разнообразие (доля помещений высокого качества в общем предложении мала);
- Большой спрос на новые, отремонтированные помещения средней цены;
- Предпочтения отдаются аренде, а не покупке помещений;
- Растущие требования к качеству строительства и инфраструктуры;
- Среди покупателей/ арендаторов большая доля малых и средних предприятий;
- Высокий спрос на относительно небольшие помещения;
- Краткосрочные договоры аренды (обычно менее 1 года);
- Неясный юридический статус многих помещений.

С точки зрения промышленной инфраструктуры и возможностей размещения производств, условия, существующие в Ленинградской области и Санкт-Петербурге, имеют довольно существенные отличия. Естественные географические условия обеспечивают Ленинградской области преимущества для привлечения инвесторов, заинтересованных в создании производств, требующих значительных промышленных площадей и развитой инфраструктуры. В свою очередь, Санкт-Петербург может предложить создание относительно компактных и, вместе с тем, хорошо обустроенных промышленных зон. Поэтому довольно распространенной является ситуация, когда предприятия размещают свои административные офисы и

отделы продаж в Санкт-Петербурге, а производственные мощности и складские помещения в Ленинградской области.

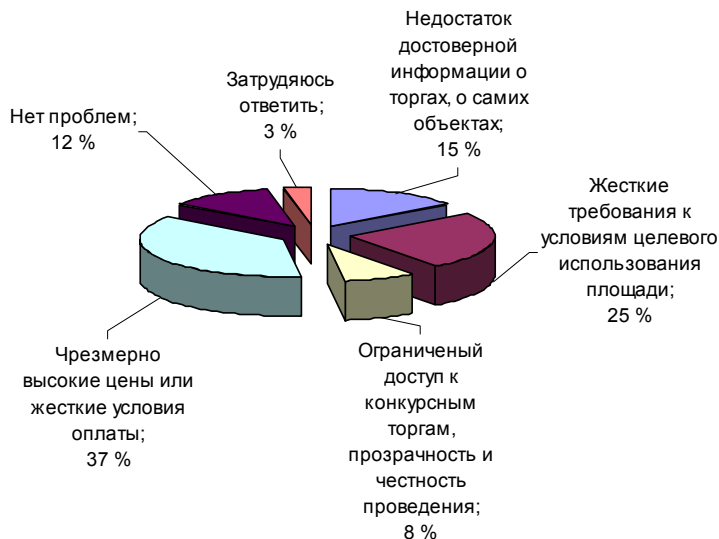
В ближайшее время вывод промышленности из города продолжится. Учитывая проблемы кадров, вывод промышленности будет осуществляться в места, расположенные не далее 50 км от города. Наиболее привлекательными для размещения производств являются Всеволожский, Ломоносовский и Гатчинский районы Ленинградской области.

Большинство малых офисов располагается, как правило, в зданиях бывших исследовательских институтов, гостиниц, детских садов, переоборудованных промышленных зданиях, на неиспользуемых площадях действующих государственных и муниципальных учреждений. В редких случаях - в торговых комплексах и во вновь построенных бизнес-центрах.

Малый бизнес заинтересован в покупке недвижимости, так как, несмотря на то, что платежи по кредитам примерно равны арендной ставке, никто не знает, что будет завтра. Свой офис – это и имидж бизнеса, и страховка от роста арендных ставок, и дополнительные доходы от сдачи в аренду площадей. Предприниматели, купившие несколько лет назад офисы, заработали до 400 процентов прибыли (Терлицкий 2007). Тем не менее, до последнего времени для малого бизнеса покупка помещения была практически невозможна вследствие недостатка финансовых ресурсов и конкуренции со стороны крупных предприятий. За последний год стала быстро развиваться коммерческая или бизнес ипотека. Ожидается, что с 2008 года коммерческая ипотека станет массовым явлением, потому что платежи по силам многим заемщикам, и многие банки разрабатывают программы ипотечных кредитов и кредитования малого бизнеса.

По результатам ОПОРЫ, большинство предпринимателей считают, что чрезмерно высокие цены или жесткие условия оплаты являются преградой для приобретения в собственность или аренду недвижимости (ОПОРа 2006).

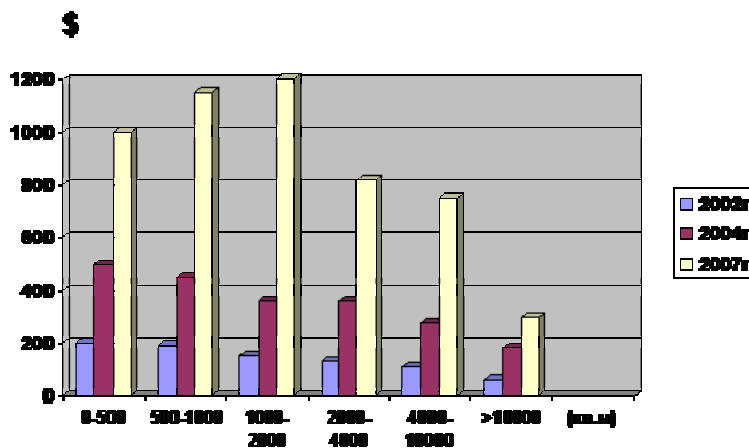
Рис. 5 Проблемы у малых предприятий при приобретении в собственность и в аренду недвижимости, %



Источник: ОПОРа 2006

Основными арендаторами качественных производственно-складских площадей являются торговые, производственные и логистические компании. Наибольшим спросом среди торговых и производственных компаний пользуются помещения площадью 3 000 - 5 000 кв. м. Более крупные помещения, от 10 000 кв. м и более, арендуют крупные логистические компании. Скачок цен на жилую недвижимость, произошедший в 2006 году, отразился на ценах на производственную недвижимость. Зависимость цен на производственную недвижимость от размеров предлагаемых на продажу помещений в период с 2002 по 2007 год продемонстрирован на рис.7.

Рис. 6 Динамика цен на кв. м (\$ / кв. м) производственно-складской недвижимости в период с 2002 по 2007 г., в зависимости от размеров продаваемой площади



Источник: Анализ рынка производственной и складской недвижимости (2007).

Арендные ставки на производственные помещения на сегодняшний день лежат в диапазоне от \$30/кв.м/год до \$90/кв.м/год для неотапливаемых помещений и от \$72/кв.м/год до \$170/кв.м/год для теплых помещений.

Рынок офисных помещений формируется хаотично; никто не знает, сколько требуется офисных площадей. Сегментирование идет спонтанно и часто без оглядки на существующие стандарты, что в итоге сказывается на качестве и цене квадратного метра коммерческой недвижимости (Терлицкий 2007).

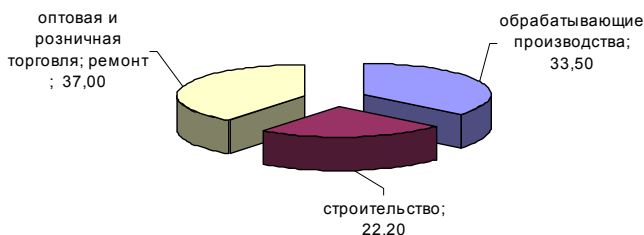
По результатам ОПОРа, 37% предпринимателей оценивают, что в Ленинградской области наличие производственных и офисных площадей хуже, чем в других регионах. (20% считают, что условия такие же, 17% отметили, что в Ленинградской области лучше). Также, 28% оценили, что малому бизнесу сложно или практически невозможно получить производственные площади в Ленинградской области. 29% считают, что это довольно легко (ОПОРа 2007).

Занятость, зарплата и налоги

Ленинградская область продолжает входить в группу регионов с одним из самых низких уровней официально зарегистрированной безработицы. По сравнению с первым полугодием 2006 г. этот уровень снизился на 25,7%. Численность безработных в июне 2007 года составила 6,5 тыс. человек или 0,7% к численности экономически активного населения. В то же время по стране этот показатель находится на уровне 5,7%. (ECOMON, 2007)

По данным налоговой службы России (УФНС), по Ленинградской области прошли перерегистрацию и встали на налоговый учет 25,1 тысяч индивидуальных предпринимателей. Также, в Ленинградской области зарегистрировано 6,1 тысяч фермерских хозяйств. Всего, с учетом наемных работников индивидуальных предпринимателей, в малом бизнесе Ленинградской области работает каждый третий от числа занятых в экономике области. Среднесписочная численность занятых на малых предприятиях продолжает расти с 116,6 тыс. чел. в 2000 г. до 139 тыс. в 2005 г. и 150,5 тыс. в 2006 г. (Петростат 2006).

Рис. 7 Среднесписочная численность работников на малых предприятиях в 2005 г., тыс. чел.



Источник: Петростат 2006

Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника малого предприятия в январе-июне 2006 года составила 6658 рублей, что на 14% превышает уровень соответствующего периода прошлого года. Наибольший размер среднемесячной заработной платы зафиксирован на малых предприятиях, занимающихся финансовой деятельностью - 13605 рубля, в строительстве – 8178 рублей, в обрабатывающих производствах – 7223 рубля. Наименьшая среднемесячная заработная плата на одного работника выплачивается на малых предприятиях сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства - 4804 рубля. Самую высокую зарплату получают работники малых предприятий, занимающихся финансовой деятельностью, 11768 рубля (Петростат 2006.) Минимальная зарплата с 1.1.2008 составляет 4508 рублей.

В первом полугодии 2007 года реальные доходы населения Ленинградской области выросли на 14,7%. Реальный размер зарплат вырос на 12,5%, до 12817 рублей в месяц в июне 2007 года, а пенсии выросли на 5,8%, до 3164 рублей в месяц. Однако следует отметить, что в Ленинградской области уровень зарплат и пенсий был ниже, чем в Санкт-Петербурге на 25% и 13% соответственно. Также пенсии были ниже стоимости прожиточного минимума, который составил 3608 рублей в месяц во втором квартале 2007 года. (ЕКОМОН, 2007)

Фактические налоговые поступления по единому налогу на вмененный доход и упрощенной системе налогообложения в 2005 году составили 571 млн. рублей, что на 48% выше, чем в 2004 году. Специальные налоговые режимы используют более 40% малых предприятий и около 75% индивидуальных предпринимателей области.

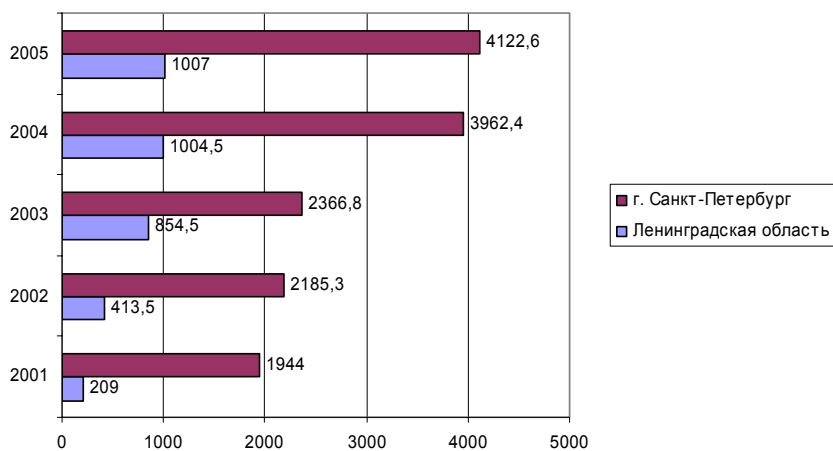
Инвестиции в основной капитал

По результатам 2006 г. Ленинградская область находится на первом месте среди регионов Северо-Запада по привлечению инвестиций. В 2006 году объем инвестиций в основной капитал вырос на 30% (достиг 123 млрд. руб.) Объем

инвестиций в основной капитал малых предприятий Ленинградской области в 2005 году остался на уровне 2004 года и составил 1007 млн. рублей. Наибольшая доля инвестиций в основной капитал малых предприятий приходилась на предприятия обрабатывающей промышленности – 541 млн. рублей (54%).

В первой половине 2006 по сравнению с 2005 годом в 4 раза выросли инвестиции по виду деятельности «оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», составив 72 млн. рублей.

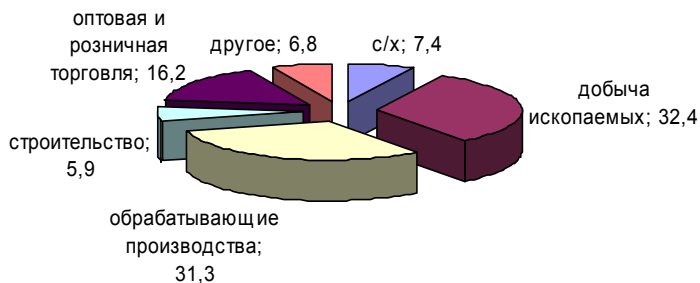
Рис. 8 Инвестиции в основной капитал малых предприятий в 2001-2005 гг., млн. руб.



Источник: Петростат 2006

В 2006 году 31,3% от общего объема инвестиций в основной капитал были использованы предприятиями обрабатывающих производств.

Рис. 9 Распределение инвестиций малого бизнеса по отраслям, %



Источник: Петростат 2006

Иностранные инвестиции

В первом полугодии 2007 года иностранные инвестиции в Ленинградскую область выросли на 8%, в основном за счет кредитов и прочих капиталовложений, которые выросли на 68,6%. В то же время, прямые иностранные инвестиции сократились на 17,6%. От общего объема иностранных инвестиций, 20,5% было вложено в сельское и лесное хозяйство, 17,6% - в производство неметаллических минеральных продуктов, 12,6% - в объекты недвижимости, 11,8% - в производство пластмассовых и резиновых изделий и 9,7% - в целлюлозно-бумажную и печатную отрасли. На 1 июля 2007 года суммарная величина накопленных иностранных инвестиций в Ленинградской области составила 2 миллиарда долларов США, что на 25% больше, чем год назад. (ECOMON, 2007)

В течение Финляндия была крупнейшим иностранным инвестором в Ленинградской области. От общего объема иностранных инвестиций, доля Финляндии составила в первом полугодии 2007 года 27%. Основными предприятиями с финскими инвестициями были деревообрабатывающий завод Metsä Botnia в Подпорожье, завод холодильного оборудования Helkama Forste в Выборге, а также шинный завод Nokian Tyres во Всеволожске. Было также объявлено, что весной 2008 года финский концерн

Valio, совместно с российской компанией, собирается построить молочный завод. Инвестиции в этот проект составят 30 миллионов евро. (ECOMON, 2007)

Правительство РФ согласовало законопроект об ограничении иностранных инвестиций в стратегические отрасли экономики. В итоговом варианте проекта закона предусматривается ограничение доступа иностранных инвесторов к 39 видам экономической деятельности (в сферах производства специальной техники, производства вооружений, авиастроения, космоса, использования атомной энергии). Однако это не составляет проблемы для Ленинградской области, так как большинство прямых иностранных инвестиций идет в другие отрасли.

Внешняя торговля

Бюджет Ленинградской области формируют отрасли, ориентированные на экспорт и импорт: лесопереработка, металлургическая промышленность, табачное и автомобильное производство, нефтепереработка, портовый комплекс и транзит. Через область проходит почти треть экспортной нефти и значительная доля российского угля, а также треть российского импорта, в частности до 80% ввозимых в страну новых иномарок.

Внешнеторговый оборот Ленинградской области составил в 2006 году 10,4 млрд. долларов США, что на 20,8% превысило показатели 2005 года. Объем экспорта вырос на 12,6% (6,8 млрд. долл. США), объем импорта – на 40,3% (3,6 млрд. долл. США). По СЗФО Ленинградская область занимает 2 место по объемам экспорта (11,4% от всего экспорта СЗФО) и 3 место по объемам импорта (11,6% от всего импорта СЗФО) (ECOMON, 2007).

В общем, по России в 2005 году менее 5% продукции малого бизнеса было направлено на экспорт, тогда как среднемировой показатель — 15%. Статистическая информация по объемам внешней торговли малых предприятий в Ленинградской области отсутствует.

Проблемы для развития малого бизнеса

Несмотря на общее улучшение экономической ситуации в стране, малые предприниматели Ленинградской области с настороженностью относятся к ситуации, и среди основных рисков для развития своего бизнеса выделяют ухудшение общей ситуации в экономике. Далее следуют повышение налогов, тарифов, арендной платы, и приход крупных компаний.

Барьеры в основном связаны с неразвитостью правовой системы, отношений собственности, с существующими административными барьерами и с недостатком финансирования. Чрезмерной остается налоговая нагрузка и налоговое администрирование, достаточно сложными по-прежнему являются процедуры ведения учета и представления отчетности.

Таблица 1 Наиболее актуальные риски для малого предпринимательства в Ленинградской области, %

Резкое ухудшение общей ситуации в экономике	71
Рост арендных платежей	63
Отказ в продлении аренды	28
Повышение налогов	68
Повышение тарифов	52
Отмена льгот	8
Приход крупного монополиста	35
Ужесточение контроля	23
Вымогательство со стороны власти	16
Вымогательство со стороны криминала	1
Незаконные попытки силового захвата бизнеса	1

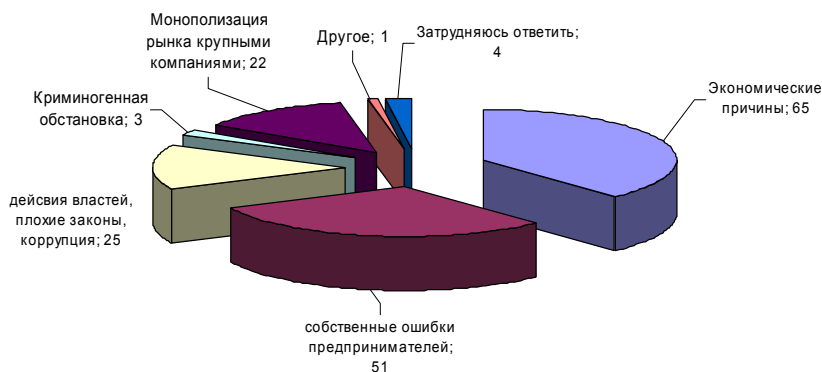
*Сумма ответов на вопрос превышает 100%, так как респондент мог дать несколько вариантов ответов

Источник: ОПОРа 2006

Среди причин, из-за которых малые предприятия вынуждены закрываться, большинство предпринимателей (51%) выделили собственные ошибки. Общую

экономическую ситуацию винили 65% предпринимателей, действия властей и коррупцию - 25%, крупные компании являются причиной для закрытия бизнеса для 22% респондентов (ОПОРа).

Рис. 10 Причины закрытия предприятий, %



*Сумма ответов на вопрос превышает 100%, так как респондент мог дать несколько вариантов ответов

Источник: ОПОРа 2006

Финансирование малого бизнеса

Одной из самых острых проблем для развития малого бизнеса в России является недостаток финансовых средств. По оценкам участников рынка, в настоящее время суммарная потребность в кредитовании субъектов малого предпринимательства составляет порядка 800 млрд. рублей, причем банки удовлетворяют эту потребность только на 20-30%. Часть финансовых нужд предпринимателей покрывают микрофинансовые организации, лизинговые и факторинговые компании.

Кредиты являются все еще дорогими и малодоступными для многих малых предприятий, хотя в последний год наблюдается бурное развитие в сфере

кредитования малого бизнеса: кредитный портфель увеличивается на 30 – 50% в год. Банки уже начали конкурировать за этот сегмент и пытаются предлагать более привлекательные условия, а также совершенствовать сервис. Динамика средневзвешенной ставки по кредитам в рублях для малого бизнеса выглядит следующим образом: 2002 год – 26,6%, 2004 год – 19,3%, 2006 год – 16,2%. (Кредитование малого бизнеса 2007).

Совокупный объем кредитов для малого бизнеса в 2005 году составил около 5 млрд. долларов США. По оценкам участников рынка, процент невозврата по предприятиям малого бизнеса в настоящее время составляет 1-2% против 0,5% по крупным корпоративным клиентам.

В настоящее время наблюдаются некоторые положительные изменения в условиях финансирования малого бизнеса. Так, согласно результатам исследования Национального Института Системных Исследований Проблем Предпринимательства (Шестоперов, 2006), лишь 24% начинающих предпринимателей предполагают сформировать стартовый капитал самостоятельно. Остальные 76% намереваются привлечь внешнее финансирование из других источников.

Таблица 2 Источники стартового финансирования предпринимателей в стадии возникновения в зависимости от размера населенного пункта

		Начинающие предприниматели, %				
Будет ли вся сумма денег, необходимая для запуска нового бизнеса, предоставлена Вами одним/одной		Да	24,3			
		Нет	75,7			
Число респондентов, рассчитывающих получить заем для начала бизнеса у следующих лиц и организаций, %	Населенный пункт					Всего По группе, %
	Москва и Санкт-Петербург	Большие города	Средние города	Малые города	Села	
Близкие члены семьи	42,9	16,7	66,7	25,0	66,7	39,1
Другие родственники	12,5	-	-	25,0	-	8,7
Коллеги	12,5	-	-	25,0	-	8,0
Третьи лица (посторонние)	12,5	16,7	-	-	-	8,3
Друзья или соседи	25,0	33,3	-	-	50,0	27,3
Банки или иные финансовые организации	62,5	66,7	100,0	100,0	33,3	69,6
Государственные программы	14,3	40,0	33,3	33,3	-	25,0
Другое	-	-	50,0	-	-	7,7

*Сумма ответов на вопрос превышает 100%, так как респондент мог дать несколько вариантов ответов
 Источник: Шестоперов 2006

До недавнего времени наиболее часто для пополнения стартового капитала, помимо собственных средств, использовались деньги семьи и родственников. Изменение структуры возможных источников обусловлено повышением интереса банков к относительно мелким заемщикам – в том числе, по-видимому, под влиянием мер государства по стимулированию кредитования банками малого предпринимательства (в числе которых программы по субсидированию процентных ставок и по продвижению микрофинансирования).

Тем не менее, банки не в состоянии решить все существующие проблемы с кредитованием малого бизнеса. По мнению банкиров, для развития этого направления необходимо внести изменения в законодательство о залоге, чтобы банк, с одной стороны, имел возможность без проблем реализовать заложенное имущество, а с другой стороны, в случае банкротства заемщика, имел гарантии обращения взыскания на заложенное имущество. Необходима и государственная поддержка, в том числе госгарантии по кредитам, выдаваемым малому бизнесу. Есть банки, специализирующиеся на кредитах для малого бизнеса, например, КМБ-банк. У остальных банков доля малых предприятий в общем портфеле невелика, некоторые кредитные организации и вовсе вышли на этот рынок совсем недавно. На рынке кредитования малого бизнеса в равной мере представлены московские и региональные банки. Наибольший объем кредитов приходится на крупные столичные банки — Сбербанк РФ, ВТБ-розничные услуги и банк Уралсиб.

Из десяти малых предприятий, обращающихся в банк за кредитом, деньги получает лишь одно. Основная проблема при оценке кредитоспособности потенциального клиента из сферы малого бизнеса – непрозрачность его деятельности. Сейчас большинство выдаваемых кредитов малому и среднему бизнесу – это ссуды до 10 000 долларов США. Если малое предприятие берет в долг сумму, не превышающую 10000 долларов США, то, кроме оценки кредитоспособности клиента, у банка других проблем, как правило, не возникает. Однако, если сумма кредита выше, банк берет в

залог имущество, находящееся на балансе индивидуального предпринимателя или компании. Примерно 90% обеспечения, которое предлагают представители малого бизнеса – это залог товаров в обороте, так как более 50% предприятий малого бизнеса занято торговлей, около 20% – оказанием услуг, и лишь 30% – производством. При этом основные средства, как правило, отсутствуют. Очень невелик процент предприятий малого бизнеса, которые ведут бизнес, имея недвижимость или новое технологичное оборудование. Как правило, залогом выступают товары массового спроса. (Кредитование малого бизнеса, 2007).

Деятельность финских малых предприятий в Ленинградской области

Малый и средний бизнес играет важную роль в экономике Финляндии. Из общего числа зарегистрированных предприятий в стране более 90% относится к категории малых и средних предприятий. Их суммарный годовой оборот составляет 52% от общего оборота всех компаний, а доля в производстве ВВП - 50%. На них занято 50% всех работающих, и ежегодно с их помощью создается до 60% новых рабочих мест. Доля МСП в финском экспорте составляет 17% и растет более быстрыми темпами, чем у крупных компаний. Объем инвестиций в НИОКР у этой категории предприятий составляет 12%.

Многие сегменты рынка Финляндии уже развиты до своих предельных возможностей, и конкуренция в них очень велика. Многие компании вынуждены переносить производство в Россию, Восточную Европу и в азиатские страны с более низкими трудовыми издержками и накладными расходами. Но для малых и средних фирм это не так просто в силу ограниченности ресурсов. Поэтому для развития своей деятельности малые и средние компании используют расширение внешней торговли. По статистике за январь-май 2006 года экспорт малых и средних фирм Финляндии вырос на 11% по сравнению с аналогичным периодом 2005 года (Статистика Финляндии, 2006).

Средний и малый бизнес Финляндии извлекает выгоду из географической близости к России – страны с быстро развивающейся экономикой. В последнее время наблюдается заметный рост экспорта средних и малых фирм Финляндии в Россию и Восточную Европу. Этот рост также обусловлен тем, что растущий потенциал рынков России и Восточной Европы ранее практически не использовался.

Многие финские компании освоили российский рынок и успешно работают на территории Ленинградской области. Однако, в основном это крупные компании (Metsä Botnia, Nokian Tyres и т.д.). Статистические данные о деятельности финских малых предприятий в Ленинградской области почти отсутствуют или недоступны. Также нет информации о том, сколько средних и малых фирмы Финляндии задумываются о серьезном и долгосрочном развитии деятельности в России, а не только о небольшом расширении реализации товаров или услуг (Зашев 2006).

Как правило, финские фирмы видят возможности главным образом в Москве и Санкт-Петербурге, и чаще всего именно оттуда начинают развитие своей торговли. Фирмы забывают, что Россия – это не только эти два крупных города, и что существует множество других регионов, которые могут предоставить финским фирмам благоприятные условия для работы. Также, для среднего и малого бизнеса Финляндии работа в других городах и областях может быть успешной вследствие отсутствия там серьезной конкуренции. По данным исследования, проведенного Высшей Школой Экономики (ГУ-ВШЭ), самый большой процент предпринимателей с неудачным опытом приходится на крупные города (29%, вместе с Москвой и Санкт-Петербургом – 48%) и на сельские поселения (57%). Таким образом, неблагоприятными для ведения успешной предпринимательской деятельности можно считать наиболее крупные и наиболее мелкие населенные пункты.

Ленинградская область является одной из областей, находящихся в географической близости и к Финляндии, и к Санкт-Петербургу. В настоящее время Ленинградская

область является одной из самых активных в России по поддержке малого бизнеса, развитию бизнес инкубаторов и бизнес парков.

Согласно опросу, проведенному среди финских предпринимателей из Кюменлааксо и Северной-Карелии (Logrén ja Heliste, 2007; Korhonen et al. 2008), финские бизнесмены имеют существенный интерес к ведению бизнеса с Россией. В основном интерес вызван большим потенциалом и ростом российского рынка, а также потребностью расширить собственные доли рынка. Кроме географической близости, предпринимателей привлекает потенциал в виде незначительной конкуренции и возможности использования имеющихся контактов с российскими предпринимателями, работающими в Финляндии. Больше всего финских предпринимателей интересует развитие экспорта в Россию. Кроме того, некоторые предприниматели были заинтересованы в развитии субподрядчества и импорта. Только малую долю респондентов привлекают в Россию сравнительно низкие расходы на производство, связанные с дешевой стоимостью рабочей силы, сырья и других производственных компонентов.

Проблемы развития финских малых предприятий в России

Как и любой бизнес, при выходе на рынки России и Восточной Европы малый бизнес Финляндии вынужден учитывать особенности страны, существующие бизнес нормы, законодательство, и решать проблемы финансирования, наличия квалифицированных трудовых ресурсов и информационных ресурсов. Одним из главных препятствий является непонимание того, что в каждой отдельной стране рынок действует по своим особым правилам. Особенно это касается развивающихся рынков, которые иногда показывают неспособность некоторых бизнесменов действовать в специфических рыночных условиях.

Особенностям ведения бизнеса в России посвящено много научных публикаций и публикаций в СМИ. Еще недавно для иностранных компаний, работающих в России, вопросы коррупции и бюрократии, серых зарплат и схем ухода от налогов, а также

использования личных связей стояли довольно остро, особенно в совместных предприятиях. Иногда иностранные компании, которые не хотели принимать правил игры, которым следовали местные компании на этом рынке, были вынуждены прибегать к процедуре банкротства и уходить с рынка. (Heliste, Kosonen, Mashkina 2005). Однако в последнее время наметились положительные изменения в бизнес-нормах и деловой среде в России.

Для финских компаний финансирование является меньшей проблемой, чем, например, для российских, так как финские малые предприятия имеют доступ к относительно дешевым и долгосрочным кредитным ресурсам. Доступность финансирования позволяет малым предприятиям решать многие проблемы – найма специалистов, совершения ознакомительных поездок, аренды офисных помещений.

Недостаток квалифицированного персонала является одной из основных проблем для развития деятельности финских предприятий в России. Шеф отдела реализации или экспортных продаж средней фирмы зачастую чрезмерно загружен, и у него нет времени заняться изучением перспектив новых, пусть даже и многообещающих, рынков сбыта. В то же время, нанять на работу нового сотрудника для выполнения этой задачи для средней или малой фирмы зачастую слишком обременительно (особенно в условиях рынка труда, строго регулируемого законом).

Также препятствием для развития и интернационализации малого и среднего бизнеса Финляндии является недостаток информации. Следует отметить, что бизнесмены, планирующие открытие компании в России, путаются в имеющейся в наличии информации о рынке и деловой среде. Финские компании приобретают информацию о российском рынке и об изменениях в российском законодательстве, пользуясь различными источниками. Руководители малого и среднего бизнеса черпают информацию о возможностях работы на российском рынке большей частью из газетных или журнальных статей и из других СМИ (Зашев 2007). Также используется несколько других источников – например, RussGate, еженедельные бюллетени

финско-российской торговой палаты, информация других торговых палат и организаций. Кроме того, некоторые финские респонденты пользовались услугами, предоставляемыми Центром Малого бизнеса в Миккели и посещали встречи, устраиваемые государственным ТЕ-центром (TE-keskus). Информация, предоставляемая Fintra, предназначена скорее для крупных компаний.

Государственная поддержка малого бизнеса в Финляндии

В Финляндии малым и средним предприятиям, стремящимся к развитию своей деятельности за рубежом предоставляется государственная поддержка. Эта поддержка осуществляется организацией Finnvera, региональным центром экономического развития и занятости, финским национальным фондом для исследований и развития SITRA и Центром развития технологий TEKES.

Региональный центр экономического развития и занятости дает бесплатные консультации по вопросам основания предприятия, оценке бизнес-идеи, может профинансировать начало деятельности нового предприятия, организовать обучение, предлагает помощь по выходу на международные рынки и в организации экспорта.

Региональный центр экономического развития и занятости предлагает предпринимателям региона услуги TEKES, а также направляет финансирование, выделяемое TEKES в конкурентоспособные на международном уровне инновационные и исследовательские проекты и проекты развития.

Центр развития технологий TEKES финансирует, и таким образом активизирует участие предприятий и исследовательских организаций в научных проектах и проектах развития. В 2004 TEKES инвестировал 400 млн. евро в инновационные и исследовательские проекты, из которых 237 млн. евро были направлены на проекты НИОКР для предприятий.

Finnvera, в сотрудничестве с региональными организациями, предлагает предприятиям финансовые услуги, такие как займы и гарантии для получения кредитов для малых предприятий. Также, Finnvera, в сотрудничестве с TEKES, Finpro и другими организациями, предоставляющими услуги по взаимодействию между компаниями, оказывает финансовую поддержку развивающимся предприятиям, планирующим выйти на иностранные рынки. В 2004 объем финансовой поддержки Finnvera составил около 900 млн. евро из которых половину составили гарантии банковских кредитов. (Virtanen, 2006).

Особое значение в системе поддержки малых и средних предприятий имеет реализуемый в Финляндии комплекс мер, направленных на создание для них особого благоприятного режима в ряде отраслей и сфер производства путем предоставления налоговых, таможенных и тарифных льгот.

Также, помощь малым предприятиям могут оказать такие организации как Центр поддержки малого бизнеса Хельсинкской Школы Экономики в Миккели (РУК), который проводит тренинги, обучение и исследования для МСП в Финляндии. Центр имеет офис в Санкт-Петербурге, который проводит подготовку экспертов, предоставляет информационную поддержку и услуги для предприятий из Финляндии и России.

Исследование потенциала сотрудничества предприятий Финляндии и Северо-Запада России (Ivanova et al. 2005) показало, финские предприятия заинтересованы в использовании рыночного потенциала России. Также, наблюдается растущая потребность в сотрудничестве, основанном на финском опыте, технологиях и ноу-хау, с российской стороны. В исследовании было особенно отмечено, что для финских компаний, которые хотят выйти на российский рынок, очень важным является временной фактор, так как рынок развивается очень быстрыми темпами.

Несмотря на государственную поддержку, важным вопросом для финских фирм при выходе в Россию остается финансирование. В основном, деятельность финских компаний в России финансируется финскими компаниями-учредителями, финансовыми учреждениями и банками. Кроме того, деятельность финских фирм за границей финансируется за счет специализированных региональных фондов – например, Фонд Северо-Запада России на юго-востоке Финляндии.

Еще одной проблемой для выхода финских малых предприятий в Россию, связанной с финансированием, является то, что финские банки, к сожалению, отказываются рассматривать в качестве серьезного залога имущество или помещения, находящиеся в России. Финские банки считают подобную собственность слишком рискованной. Этот факт оказывает неблагоприятное воздействие на сроки получения кредитов и доступность кредитования, а эти факторы являются очень важными для финских малых и средних предприятий.

В исследовании Ivanova et al. (2005) также было отмечено, что, несмотря на все существующие проекты по улучшению делового сотрудничества, компаниям все еще не хватает поддержки для установления деловых контактов. Это частично связано с ограниченными ресурсами финских малых и средних предприятий для поиска партнеров, а также с недостаточным знанием иностранных языков на российских предприятиях. Государственный сектор мог бы сыграть важную роль, помогая предприятиям в поиске контактов и предоставляя поддержку трансграничному деловому сотрудничеству.

5. Формальные институты

По определению Д. Норта формальные институты – это правила, которые закреплены законом и за выполнением которых следит государство (North 1990). Законодательная база для малого предпринимательства в России появилась сравнительно недавно. В мае 1987 г. вступил в действие Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (ИТД), который легализовал предпринимательскую деятельность, закамouflировав ее под термином «трудовая». Таким образом, была введена правовая защита от все еще действовавшей статьи Уголовного кодекса СССР, предусматривавшей тюремное наказание за предпринимательство. Принятие этого закона вызвало всплеск хозяйственной активности самых широких слоев населения. В 1988 был принят закон «О кооперации в СССР». Благодаря его принятию значительно выросло число кооперативов в строительстве, производстве товаров, массовом питании, бытовых услугах.

С 1995 г. законодательной основой малого бизнеса является Закон РФ "*О государственной поддержке малого бизнеса*". Многие важные положения этого Закона не имеют достаточной нормативной и правовой базы, и потому не действуют (например, о муниципальном заказе или порядке финансирования программ поддержки предпринимательства), а ряд положений устарел. Кроме того, некоторые более поздние законы (например, "О банках") не учитывали положения данного Закона. В соответствии с Федеральным законом "*О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ*", к малому бизнесу относились коммерческие организации, где средняя численность работников за отчетный период не превышала лимитов – от 30 до 100 человек.

5.1 Развитие законодательной базы малого предпринимательства России

24 июля 2007 года был принят Федеральный закон N 209-ФЗ «*О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации*», который регулирует отношения, возникающие между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства, определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки.

Одним из существенных изменений стало определение малых предприятий. Закон определяет два критерия отнесения предприятий к субъектам малого и среднего бизнеса. Первый критерий – средняя численность работников, в соответствии с которым выделяются три вида субъектов малого бизнеса: микропредприятия с численностью занятых не более 15 человек, малые предприятия – от 16 до 100 человек, средние предприятия – от 101 до 250 человек. Второй критерий – выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС и (или) балансовая стоимость активов за календарный год, которая не превышает предельных значений, устанавливаемых правительством РФ для каждой категории субъектов малого бизнеса один раз в 5 лет.

Законом предполагается создание на различных уровнях государственной власти советов по развитию субъектов малого бизнеса из их представителей. Такие советы, решения которых имеют рекомендательный характер, наделяются правом принимать участие в разработке государственной политики по развитию субъектов малого предпринимательства, разработке и экспертизе проектов нормативных правовых актов на всех уровнях власти.

Также, закон определяет закрытый перечень видов деятельности, по которым не может осуществляться поддержка за счет средств бюджетов всех уровней. Такая

поддержка не может осуществляться, в частности, в отношении субъектов малого предпринимательства, являющихся кредитными, страховыми организациями (за исключением потребительских кооперативов), инвестиционными фондами, участниками соглашений о разделе продукции, игорными предприятиями, нерезидентами РФ (за исключением случаев, установленных международными договорами).

Законом предусматривается имущественная поддержка субъектов малого и среднего бизнеса и организация инфраструктуры их поддержки со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления. Она может осуществляться в виде формирования особенностей приватизации государственного и муниципального имущества субъектами МСП, в виде предоставления во владение и (или) пользование государственного и муниципального имущества.

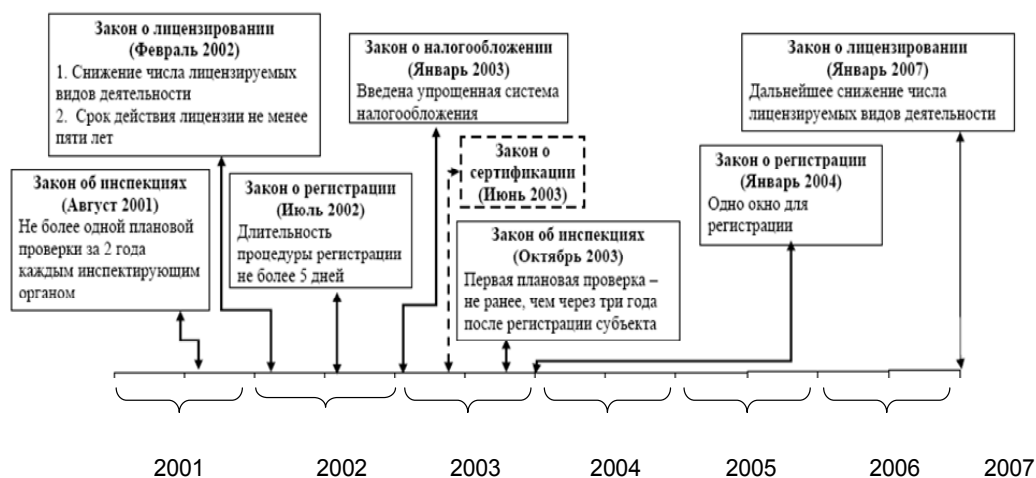
Основываясь на новом федеральном законе *«О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»*, который позволяет регионам принимать собственные местные законы о малом бизнесе, Общественный совет по малому предпринимательству при губернаторе совместно с Комитетом экономического развития, промышленной политики и торговли (КЭРППиТ) в Санкт-Петербурге разрабатывает законопроект о развитии малого и среднего предпринимательства в городе.

Принятый в 1995 году Федеральный закон *«О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»* устанавливал определенные привилегии. Например, если изменения налогового законодательства были невыгодны для субъекта малого предпринимательства, он мог в течение первых четырех лет своей деятельности платить налоги по закону, который действовал на момент создания предприятия. Такой мораторий в течение многих лет спасал малый бизнес от повышенных ставок единого налога на вмененный доход (ЕНВД), введения НДС для частных предпринимателей и других сложностей. Законодатели и фискальные органы пытались игнорировать оговорку закона, но Конституционный суд России

неоднократно указывал на обязательность ее применения. Закон предусматривал также право малых предприятий на ускоренную амортизацию – они могли применять двойные нормы, а также дополнительно списывать как амортизационные отчисления до 50 процентов первоначальной стоимости основных фондов. Большинство этих льгот было отменено в 2005 году.

Также, деятельность малых предприятий регулируется законами о проверках (август 2001, 2003), лицензировании (февраль 2002), регистрации (июль 2002) налогообложении и сертификации (2003). На рисунке 12 приведена схема развития законодательной базы малого предпринимательства с 2001 года.

Рис. 11 Развитие законодательной базы малого предпринимательства с 2001 года



Источник: ЦЭФИР 2007

В целях реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации могут предусматриваться следующие меры:

- 1) специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;
- 2) упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности;
- 3) упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности;
- 4) льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество;
- 5) особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд;
- 6) меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора);
- 7) меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 8) меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- 9) иные, направленные на обеспечение реализации целей и принципов Федерального закона меры.

5.1.1. Законодательство по регистрации предприятий

После введения нового закона о регистрации предприятий в 2002 г. процедура регистрации упростилась и ускорилась, но стала более дорогостоящей. Процедура ускорилась благодаря тому, что при регистрации уже не нужно было обращаться в местные органы власти и регистрационные палаты, на что ранее уходила большая часть времени. Основная часть процедуры регистрации стала функцией подразделений Министерства по налогам и сборам, где теперь фирмы затрачивают в среднем больше времени, чем раньше. Введение в действие нового закона о регистрации имело как положительное, так и отрицательное влияние на реализацию этой процедуры. По результатам ЦЭФИРа, наряду со снижением числа посещаемых

госорганов, выросли временные и финансовые издержки регистрации. Так, на регистрацию часто уходит больше времени, чем предусмотренные законом пять дней; от фирм требуют больше, чем положено, разрешительных документов.

Чуть более половины фирм успевают самостоятельно зарегистрироваться в оговоренный законом срок – 5 дней. Ситуация значительно различается по регионам России. Если в Алтайском крае в среднем требуется 7 дней для регистрации бизнеса, то в Санкт-Петербурге на это уходит в среднем около месяца (ЦЭФИР). В Ленинградской области, по данным ОПОРа, средний срок для регистрации предприятий составляет 20,4 дня (ОПОРа 2006).

В августе 2007 года на рассмотрение депутатов Госдумы поступил новый законопроект, направленный на ужесточение процедуры регистрации юридических лиц. Цель - создать препятствия для регистрации фирм-«однодневок» и захвата предприятий. Проект разрешает приостанавливать регистрацию, если возникают сомнения в достоверности предоставленных сведений. Процедура может быть приостановлена и по заявлению заинтересованного лица. Расширяется также перечень документов для регистрации. Дополнительно нужно будет предоставлять подтверждения того, что уставный капитал сформирован, и что организация фактически находится по адресу, указанному в документах.

5.1.2. Законодательство по лицензированию

Новый закон о лицензировании был введен в действие в феврале 2002 года и оказал положительное влияние на условия лицензирования, хотя многие виды деятельности лицензируются по другим законам (торговля алкоголем, использование природных ресурсов, телекоммуникации и т.д.). Закон о лицензировании 2002 года предусматривает значительное сокращение лицензируемых видов деятельности, снижение лицензионного сбора до 1 400 рублей и продление срока действия лицензий, по меньшей мере, до пяти лет (по старому закону предполагался сбор в

размере 3 000 рублей, и срок действия лицензий в течение трех лет). В 2002 году, сразу после принятия нового закона, отмечалось улучшение ситуации в области лицензирования. Процент предприятий, обратившихся за лицензиями и разрешениями, резко снизился с 31% во второй половине 2001 г. до 14% в первой половине 2004 г., и остался на том же уровне во второй половине 2002 г.

В первой половине 2002 г., после принятия закона, процесс получения лицензий стал проще и быстрее, но во второй половине 2002 г. издержки на получение разрешительных документов отбросили ситуацию к прежнему уровню, и она оставалась практически неизменной в последующие годы (ЦЭФИР, 2007). Средняя стоимость лицензии оказалась в два раза выше, чем указанная в законе. Время ожидания для получения лицензии изменилось незначительно (около месяца).

По исследованию ЦЭФИР, срок действия лицензий и доля легитимных лицензий, выдаваемых федеральными органами выше, чем выдаваемых местными органами. Но лицензии, выдаваемые федеральными органами занимают больше времени на их получение (см. таб. 3).

Таблица 3 Лицензии, выдаваемые федеральными и местными властями

	<i>федеральные органы</i>	<i>местные органы</i>
Доля легитимных лицензий	66 %	43 %
Срок действия лицензии, мес.	60	36
Плата, руб.	5000	5000
Время на получение, дней	45	30
Количество органов	2	2

Источник: ЦЭФИР 2007

С 1 июля 2006 года прекращено лицензирование оценочной и аудиторской деятельности. С 1 января 2007 года прекращается лицензирование туроператорской и турагентской деятельности, проектирования зданий и сооружений, за исключением сооружений сезонного или вспомогательного назначения; строительства зданий и

сооружений, за исключением сооружений сезонного или вспомогательного назначения; инженерных изысканий для строительства зданий и сооружений, за исключением сооружений сезонного или вспомогательного назначения. В 2007 вступают в силу изменения в лицензировании для дальнейшего снижения числа лицензируемой деятельности.

С 1 июня 2007 г. вступает в силу требование об обязательности финансового обеспечения для российских туроператоров (в виде договора страхования ответственности или банковской гарантии). Согласно поправкам к закону «Об основах туристской деятельности», каждый туроператор обязан иметь фингарантию и зарегистрироваться в едином федеральном реестре. Для малых региональных компаний стоимость фингарантии может составить 100% их годового оборота. Возможно, что недобросовестный туристический бизнес вообще не будет оформлять никаких финансовых гарантий.

Лицензии работающих турфирм уже отменены, а новый вид контроля – финансовые гарантии – еще не введены. Ростуризм должен рассмотреть документы оператора, оформляющего тургарантию, в течение 5 дней, однако Ростуризм вряд ли успеет к 1 июня оформить документы всего туристического бизнеса страны, и большое количество добросовестных туркомпаний, особенно региональных, могут оказаться вне закона не по своей вине.

5.1.3. Законодательство по сертификации

Сертификация – это форма подтверждения соответствия товаров, продукции, работ, услуг требованиям технических регламентов, положениям стандартов или условиям договоров. Подтверждение такого соответствия на территории Российской Федерации может носить как добровольный, так и обязательный характер. На территории России сертификация регулируется федеральным законом «О техническом регулировании» (27.12.2002 № 184-ФЗ), который заменил законы

Российской Федерации 1993 года «О сертификации продукции и услуг» и «О стандартизации».

Российские обязательные технические требования для продукции создают барьеры для импорта в Россию. Так же они являются стандартами продукции. В России запрещается продажа продукции, качества которой, не засвидетельствованы согласно российской системе стандартов. На практике выполнение стандартных норм необходимо, и является предварительным обязательным условием для выхода на российский рынок. Соответствие Российским стандартам подтверждается сертификацией. Обязательные требования стандартов определяются Госстандартом РФ, количество которых составляет более 23000, из которых более 2000 принудительные.

Российские сертификаты общей безопасности продукции значительно отличаются от применяемых в ЕС, что приводит к дополнительным затратам предприятий. Требования часто непонятны для иностранцев, и оформление документации со стороны чиновников требует много времени и существенных денежных затрат. Особенно проблематична сертификация продукции в сферах продовольствия и строительства. Кроме того, информация о вступивших в силу реформах по сертификации и действующих стандартов часто неясна и противоречива.

Ранее требования к стандартному качеству в РФ определяли свыше 20 ведомств и 19 систем обязательной сертификации. Теперь эту сложную и неэффективную систему поэтапно заменяет система технических регламентов, содержащая обязательные требования к продукции в отношении ее безопасности для здоровья и жизни граждан, охраны окружающей среды, безопасности имущества. Программа разработки технических регламентов была утверждена в ноябре 2004 года и начала выполняться в декабре 2004 года. Общее количество регламентов, которые предстоит разработать и принять к концу 2008 года - 181. Всего планируется сделать к концу 2010 года ориентировочно – 300 регламентов.

Удостоверение соответствия продукции, работ или услуг стандартам и техническим регламентам осуществляется в двух формах:

- Декларирования – самостоятельного декларирования изготовителем (продавцом) соответствия требованиям технических регламентов. Декларирование используется только в тех случаях, когда обязательная процедура декларирования предусмотрена соответствующих техническим регламентом.
- Сертификации – удостоверения соответствия стандартам или техническим регламентам третьей стороной (органом по сертификации). Сертификация может быть как добровольной процедурой, так и обязательной, предусмотренной техническим регламентом.

Новая система сертификации базируется на понятии обеспечения безопасности: обязательная сертификация должна проводиться лишь в случаях возможного причинения вреда здоровью или жизни человека, животных, а также ухудшения экологии. Все остальные ограничения технического характера признаны добровольными. Основной принцип «нового подхода» – ограничение законодательного вмешательства с минимальным набором основных требований, в основном общего характера, с исключением любых детальных технических указаний. Основные требования относятся к здоровью и безопасности потребителей и сотрудников, и являются обязательными. Проверке подвергается только соответствие продукции этим требованиям.

Согласно новому законодательству старые технические требования действительны в течении семи лет или до тех пор, когда не будут заменены новыми. Перечень продукции, требующей сертификации обновляется ежегодно. Но и после окончания переходного периода, количество обязательных технических норм составит более тысячи. На данный момент, сертификация часто требуется для продукции, которая напрямую не угрожает безопасности потребителей. Эти требования постепенно

будут устранены в ходе ежегодной проверки перечня. Чем выше риск продукции, тем вероятнее требование подтверждения сертификации от третьих лиц. Возможно, что при изменениях в технических требованиях, в перечень будут включены и новая продукция.

Закон «О техническом регулировании» предусматривает постепенный переход по целому ряду видов продукции от сертификации к декларированию. Во многих развитых странах приоритет обязательной сертификации отсутствует, и декларирование в сочетании с мерами государственного надзора является эффективным механизмом защиты рынка от опасной продукции. Декларирование — механизм подтверждения соответствия, который с одной стороны снимает административное давление с производителя, а с другой стороны повышает его ответственность, одновременно повышая эффективность государственного контроля и надзора. Замена сертификации декларированием – путь снижения затрат, поскольку декларирование обходится предприятиям в 2-5 раз дешевле, чем обязательная сертификация. Переход от жестких форм подтверждения соответствия (сертификация) к более эффективным формам с точки зрения их адекватности затратам на их проведение требует максимального использования международно-признанных правил и методов оценки соответствия. В промышленно развитых странах доля продукции, подлежащей декларированию составляет более 60%. В России к 2008 г. планируется довести долю товаров, подлежащих декларированию до 50% (соответственно доля сертификации снизится до 50%). (Реус, 2006).

5.1.4. Законодательство по инспекциям

Новый закон о проверках и инспекциях вступил в силу в августе 2001 г. В нем предусмотрено, что любая инспектирующая государственная организация может производить не более одной плановой проверки предприятия в течение двух лет. Хотя число внеплановых проверок остается неограниченным, процедура их осуществления упрощена. До введения закона многие малые предприятия подвергались частым проверкам несколькими инспектирующими органами. После

вступления закона в силу число проверок всеми инспектирующими органами существенно снизилось, что подтверждается результатами ЦЭФИР (ЦЭФИР 2007). Продолжительность мероприятий по контролю не должна превышать одного месяца, в исключительных случаях – 2-х месяцев.

Большинство органов надзора выполняет заложенные в законе нормы и посещает фирмы не более одного раза в течение двух лет. Исключениями являются налоговая инспекция, пожарная инспекция, санэпиднадзор и милиция, которые, в период с 2003 по 2006, более чем один раз за два года посетили 35%, 34%, 21% и 13% фирм соответственно. Для ряда инспекций повторные проверки – достаточно частое явление: 33% для милиции, 31% - для СЭС (за полгода). Если инспектирующий орган проводит проверку на одной и той же фирме второй раз, то, с высокой вероятностью, будут проведены последующие проверки в течение полугода. Около половины всех проверок, проводимых милицией и госторгинспекцией, являются внеплановыми, при этом значительная доля внеплановых проверок – более половины для инспекций охраны труда и соцстраха - по-прежнему проводятся без предъявления предписания.

По данным ОПОРа, среднее количество проверок в 2006 г. в Ленинградской области составило 1,96. Средняя длительность проверок, в зависимости от органа надзора, составила от 5,2 дня для налоговой инспекции, до 1,2 дня для милиции и госторгинспекции (ОПОРа, 2006).

В первой половине 2006 года, по сравнению со второй половиной 2004 года, отмечено значительное снижение общего числа проверок всеми инспектирующими органами отдельно взятой фирмы. Однако, произошло это большей частью в силу значительного снижения числа проверок органами соцстраха, в то время как инспекции остальных органов надзора за этот период почти не изменились. Значительно выросла частота незаконных штрафов при инспекциях налоговых органов, а частота незаконных штрафов при инспекциях пожарников снизилась (ЦЭФИР, 2007).

5.1.5. Законодательство по налогообложению малых предприятий

В настоящее время в России действуют три системы налогообложения, применяемые в отношении субъектов малого предпринимательства: общепринятая и два особых режима - 1) упрощенная система налогообложения, учета и отчетности; 2) система налогообложения вмененного дохода. Применение общепринятой и упрощенной системы налогообложения ограничивается действием "единого налога" на вмененный доход, переход на который является обязательным для предприятий значительного числа видов деятельности в случае принятия на территории региона соответствующего закона. На сегодняшний день региональные законы приняты в подавляющем большинстве субъектов Российской Федерации.

С 1995 по 2003 год налогообложение малых предприятий осуществлялось по следующей схеме: 10% прибыли в федеральный и не более 20% в региональный бюджет; или 3,3% с дохода в федеральный и не более 6,7% в региональный бюджет, если доход предприятия меньше 7,5 млн. рублей, а число сотрудников не превышает 20 человек.

Новый закон о налогообложении вступил в силу в январе 2003 года. Согласно закону, малые предприятия должны платить 15% с прибыли или 6% с дохода, если их доход меньше 11 млн. рублей, и количество сотрудников не превышает 100 человек.

Принятие в 2003 году нового закона стимулировало предприятия к переходу на упрощенную систему налогообложения. Малые предприятия могут платить один налог вместо НДС, налогов на прибыль, на имущество и ЕСН.

Таблица 4 Упрощенная система налогообложения, плюсы и минусы

Упрощенная система налогообложения (УСН)	
Плюсы	Минусы
1. Учет проще, чем при любой другой системе налогообложения. Вести учет при УСН может не бухгалтер, а сам директор или другой сотрудник. 2. Объект налогообложения определяется самим предпринимателем: <ul style="list-style-type: none"> • доходы (6%) • доходы, уменьшенные на величину расходов (15%) 3. УСН можно совмещать с другой системой налогообложения, в частности с ЕНВД.	1. Из-за упрощенного учета будет осложнен переход на общую систему налогообложения или систему налогообложения в виде ЕНВД. 2. Перечень затрат, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, не так широк, как при общей системе. 3. Заявление на УСН в налоговый орган надо успеть подать в течение 5 дней со дня регистрации. В противном случае предприниматель попадает под общую систему налогообложения.

Источник: Бизнес портал: Деньги, бизнес и предпринимательство в России

Практика использования упрощенной системы налогообложения остается стабильной. Из фирм, которые могли бы воспользоваться упрощенной системой налогообложения, в 2006 году сделали это 66% фирм (ЦЭФИР, 2007).

Организации не могут применять «упрощенку», если остаточная стоимость их основных средств и нематериальных активов, определяемая по данным бухгалтерского учета, превышает 100 млн. руб. Средняя численность их работников за налоговый (отчетный) период не должна превышать 100 человек.

Одной из причин, почему не все малые предприятия пользуются «упрощенкой», является проблема уплаты НДС. Освобождение от НДС «упрощенников» приводит к потере партнеров, являющихся плательщиками НДС. В первую очередь это относится к фирмам, занимающимся оптовой торговлей. Поэтому многие фирмы отказываются от использования упрощенной системы, поскольку «перерастают» границы ее использования.

По результатам ЦЭФИР, основные причины, почему остальные фирмы не переходят на упрощенную систему - «обычная система проще и понятнее» (46% фирм) и

«партнеры не используют упрощенную систему (это создает проблемы с уплатой НДС)» (34% фирм).

Некоторое количество фирм, использовавших упрощенную систему, отказывается от ее использования в дальнейшем. Среди фирм, отказавшихся от использования упрощенной системы и имеющих право ее использовать, основные причина отказа – «обычная система проще и понятнее» (22%) и «не используют партнеры» (17%) (ЦЭФИР 2007).

Единый налог на вмененный доход

С 2005 года Единый налог на вмененный доход предприятий (ЕНВД) определяется в Ленинградской области согласно Налоговому кодексу РФ (21.07.2005) и Закону Ленобласти от 21.11.2002 N 49-оз (28.11.2005). Организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие на территории Ленобласти деятельность в определенных сферах (в основном это торговля, оказание бытовых и др. услуг), имеют право перейти на ЕНВД. Организации и индивидуальные предприниматели, уплачивающие единый налог на вмененный доход, освобождаются от уплаты налога на прибыль; НДС (за исключением ввоза товаров на таможенную территорию); налога на имущество; единого социального налога. Налоговая ставка ЕНВД составляет 15% величины вмененного дохода.

Вмененный доход определяется как произведение базовой доходности за налоговый период и физического показателя с учетом корректирующих коэффициентов. В 2006 году физические показатели, базовая доходность и корректирующие коэффициенты по отдельным видам деятельности изменены и изложены в приложении к областному закону (28.11.2005 N 98-оз). Налоговой базой признается вмененный доход, который рассчитывается как произведение базовой доходности коэффициентов K1 и K2.

K1 - корректирующий коэффициент базовой доходности, учитывающий изменение потребительских цен на товары, работы и услуги в РФ в предшествующем периоде. Значение K1 определено Минэкономразвития РФ, и на 2006 год установлено в размере 1,132. С «федеральным» коэффициентом K1 в этом году возникли проблемы. Минэкономразвития установило его на уровне 1,096 – это меньше, чем в прошлом году, когда коэффициент равнялся 1,132. Но предприниматели радовались недолго, потому что неожиданно Министерство Финансов предписало рассчитывать налог по коэффициенту 1,241. В результате налоговая нагрузка существенно увеличилась, а государственная поддержка малого бизнеса, на которую в бюджете этого года заложено 3,8 миллиарда рублей, становится бессмысленной. Понятно, что это приведет либо к резкому ухудшению положения малого бизнеса и ликвидации предприятий, либо к их уходу в тень. Эксперты полагают, что новый ЕНВД особенно ударит по мелкорозничной торговле и сфере услуг.

K2 установлен региональным законом Ленобласти (21.11.2002 N 49-оз с последующими изменениями). Передача полномочий по формированию базы ЕНВД на уровень местного самоуправления означает, что муниципальные власти самостоятельно устанавливают коэффициент K2. Зачастую этот коэффициент устанавливается у верхней планки диапазона – таким образом местные власти пополняют дефицит бюджетных поступлений.

Таблица 5 Единый налог на вмененный доход: плюсы и минусы

ЕНВД	
Плюсы	Минусы
1. Легко планировать бизнес, поскольку ЕНВД в течение года составляет одну и ту же фиксированную величину. 2. ЕНВД – самый простой в расчете налог.	1. Нет выбора, когда осуществляемый вид деятельности попадает под обложение ЕНВД. 2. Применение ЕНВД фирмами, оказывающими бытовые услуги населению, требует ведения отдельного учета доходов и расходов

Источник: Бизнес портал: Деньги, бизнес и предпринимательство в России

Введение в действие единого налога на вмененный доход ликвидировало возможность применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для широкого круга субъектов малого предпринимательства.

В настоящее время в Федеральной налоговой службе разрабатывается законопроект, который позволит региональным властям в индивидуальном порядке устанавливать минимальный размер оплаты труда (МРОТ). Законопроект предусматривает возможность приостанавливать на 90 суток работу предприятия, не повысившего зарплату до определенного регионом минимума. По мнению экспертов, с предоставлением налоговой службе такого способа борьбы с «серыми» зарплатами, большая часть малого бизнеса может прекратить свое существование. Приостановка деятельности малого предприятия на 90 суток фактически равносильна его закрытию.

5.1.5. Таможенное законодательство

Таможенное регулирование выполняется на основе таможенного кодекса РФ и нормативных актов. Новый таможенный кодекс был принят в 2004 году. Одной из целей создания нового кодекса было избавление от огромного количества подзаконных актов. Система, которая существует на таможне сейчас, регулируется тысячами нормативных актов, что затрудняет работу как таможни, так и экспортеров с импортерами. В 2007 Госдума приняла в первом чтении законопроект, вносящий изменения в Таможенный кодекс. Поправки в очередной раз призваны упростить процедуру ввоза и вывоза товаров и усовершенствовать порядок исчисления и уплаты таможенных сборов.

В 2006 году принят закон № 266-ФЗ, внесший изменения в статью 11 Закона «О Государственной границе Российской Федерации». Согласно закону, список ведомств, у представителей которых надо отметить иностранному поставщику, был сокращен с семи до одного. Несмотря на это послабление, для фирм мало что изменилось. Весь перечень документов, предоставляемых ранее ветеринарам,

санитарам и так далее, импортеры и экспортеры должны предъявлять таможенным органам. Такие полномочия им дал пункт 4.1 статьи 28 закона № 4730-1. К сожалению, реализация и этого пункта закона до сих пор неадекватна. В придачу, таможенники стали вносить данные обо всех перемещаемых через границу грузах и товарах в межведомственную информационную систему. То есть пакет документов, собираемых организацией, не уменьшился.

Кроме того, 16 февраля 2008 федеральное правительство опубликовало постановление, согласно которому в обязанности таможенных пунктов, кроме пограничных и таможенных досмотров, будут также входить санитарные, ветеринарные, и экологические осмотры, включая инспекцию транспортных средств. Заместитель директора российского таможенного управления сообщил, что таможенные служащие получили дополнительное обучение для реализации новых обязанностей. Однако, в постановлении не указан срок его вступления в силу. (ФРТП, 2008)

В ходе реформ с 1 июля 2006 года вступили в силу изменения Федерального закона «О таможенном тарифе», призванные существенно сократить объемы так называемого «серого» импорта, когда товары завозятся по заниженной стоимости с целью уменьшения причитающихся таможенных платежей.

Согласно мнению финского директора отдела внешней торговли и таможни, Яркко Саксала, для сокращения очередей на восточных таможенных пунктах ключевыми являются три фактора: начало электронного декларирования, сокращение пограничного персонала и развитие сети автомобильных дорог. Россия и ЕС ведут переговоры о введении электронной таможенной декларации с начала 2009 года. На практике это означает, что данные относительно перевозимого груза будут поступать на таможенные пункты заранее. Это должно уменьшить очереди грузовиков наполовину и значительно воспрепятствовать двойному фактурированию.

Электронное декларирование должно быть введено в действие на таможенном пункте Ваалимаа уже осенью 2008 года. (Turun Sanomat, 2007)

Дальнейшее развитие таможни связано с перспективой вхождения России в ВТО, и необходимостью унификации таможенного законодательства Российской Федерации с нормами Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ/ВТО, 1994). Ввиду этого, с 1 января 2007 года вступило в силу Положение о таможенной стоимости и введении специальных бланков деклараций, с помощью которых унифицируется контроль таможенной стоимости грузов по европейскому образцу – объединенной формы грузовой таможенной декларации и транзитной декларации (ГДТ/ТД).

Рассмотренные Государственной Думой в 2007 году изменения в Таможенном кодексе РФ направлены на устранение противоречий с действующими нормами Налогового кодекса РФ, а также приводят Таможенный кодекс в соответствие с Международной конвенцией об упрощении таможенных процедур (Киотская конвенция 1973 года).

Изменения в Таможенном кодексе РФ, касающиеся порядка таможенного администрирования, приведены ниже (по материалам Кондратьевой, 2007):

- Устранение правовой неясности в части возможности выпуска товаров без представления разрешительных документов, подтверждающих соблюдение нетарифных и иных ограничений, установленных законодательством о государственном регулировании внешнеторговой деятельности (ст. 149 ТК РФ). Действующая формулировка ст. 149 ТК РФ позволяет толковать норму таким образом, что любые разрешительные документы (сертификат, лицензия и т. д.) могут быть представлены после выпуска товаров по желанию декларанта, что создает угрозу злоупотреблений правами недобросовестными участниками внешнеэкономической деятельности.

- Досрочный выпуск товаров. В законопроекте предлагается законодательно установить процедуру отношений декларанта и таможенного органа при выпуске товаров до завершения производства по делу об административном нарушении, если товары не изъяты в качестве вещественных доказательств или на них не наложен арест, так как нахождение товаров, которые являются предметом административного правонарушения, на складах временного хранения до окончания производства по делу влечет лишние издержки по хранению (ст. 154 ТК РФ).
- Повышение ответственности таможенного брокера в части уплаты таможенных платежей. Устанавливается солидарная ответственность брокера с декларантом за уплату таможенных пошлин и налогов (ст. 320 ТК РФ).
- Планируется нормативно закрепить, что налоговой базой для исчисления таможенных пошлин и налогов помимо таможенной стоимости товаров и (или) их количества могут являться и другие характеристики (объем подакцизных товаров в натуральном выражении), а порядок определения налоговой базы по налогам устанавливается НК РФ (ст. 322 ТК РФ).
- Возможность внесения авансовых платежей только в рублях с целью упрощения расчета таможенных платежей, учета сумм авансовых платежей, а также их возврата (ст. 330 ТК РФ).
- Предполагается уточнить правила возврата излишне уплаченных или излишне взысканных таможенных платежей, а также случаи, когда при пересечении границы не уплачиваются сборы за таможенное оформление. В частности, могут быть освобождены от уплаты сборов небольшие партии экспортируемых товаров — до 5 тыс. рублей (ст. 355 ТК РФ).
- Уточняются сроки уплаты таможенных платежей при ликвидации юридического лица. Таможенные платежи уплачиваются ликвидационной комиссией в порядке, установленном НК РФ (ст. 320 ТК РФ).
- Увеличивается срок нахождения банков и других кредитных организаций в реестре учреждений с одного года до трех для получения права выступать гарантами перед таможенными органами (ст. 344 ТК РФ).

По новому проекту Таможенного кодекса, сотрудники таможни получают право самостоятельно, без санкции прокурора, принимать решения о доступе на территорию и в помещения, где могут находиться товары и транспортные средства, подлежащие таможенному контролю, любых лиц. Также сотрудники таможни получают право назначать и проводить проверки финансово-хозяйственной деятельности у любых лиц, имеющих отношение к перемещению товаров и транспортных средств через границу. Кроме того, сотрудники таможни получают право накладывать аресты на товары, проводить изъятие товаров и документов.

Сегодня таможенная служба вправе приостановить выпуск подозрительных товаров в свободное обращение лишь на 10 дней. Если за этот срок собственник товара не собрал необходимые документы, то таможенники могут продлить срок еще на 10 дней. Дольше задерживать груз или добиваться передачи дела в суд без заявления правообладателя таможенники не имеют права.

Также Госдума поддержала предложение ФТС, дающее ей право арестовывать подозрительные товары без заявления правообладателя, и подавать судебные иски против импортеров. Однако, за ошибки таможенники ответят перед фирмами рублем: предприниматели смогут взыскивать с таможенной службы упущенную выгоду, если товары задержали на таможне как контрафактные из-за злого умысла или при превышении служебных полномочий.

5.1.6. Трудовое законодательство

Трудовые отношения в России регулируются Конституцией РФ, Трудовым кодексом (ТК) и другими законодательными актами и нормами. 1 октября 2006 г. вступила в силу новая редакция Трудового кодекса РФ. Изменения коснулись почти 300 статей из 424. Введено 13 новых статей. Так, например, по тексту кодекса пройдет замена понятия «организация» на понятие «работодатель», что позволит снять формальные

препятствия при применении норм трудового законодательства в случаях, когда работодатель не является юридическим лицом.

Главное изменение Трудового кодекса - введение гарантий получения зарплаты. Также вводится норма, по которой минимальная заработная плата не может быть ниже прожиточного минимума трудоспособного человека. Появилась в кодексе и статья о недопущении дискриминации при приеме на работу по национальному признаку или по возрасту. Новый Трудовой кодекс также вводит уточнение понятия совместительства. Если ранее для совместительства на своей же работе требовались отдельные разрешения, то теперь человек может работать на своем предприятии на разных работах по отдельным договорам. Введен раздел о подготовке и переподготовке кадров, где появилось понятие "ученического договора". В трудовой договор вводится раздел о переподготовке за счет работодателя. Усилено право работника защищать свои интересы. Новый кодекс вводит понятие "самозащита работниками своих трудовых прав" – работодатель не вправе препятствовать работнику отстаивать свои трудовые права. Сделать это можно будет не только через профкомы (профком вправе высказывать "мотивированное мнение", к которому работодатель может прислушаться, а может и нет), но и через трудовой суд

По некоторым позициям кодекс ужесточает положение работников. Старый кодекс запрещал увольнять женщин, имеющих детей до трех лет, и матерей-одиночек, имеющих детей до 14 лет. Теперь эта норма отменена. Также, с введением нового кодекса станет сложнее бастовать. Для законного проведения стачки требуется решение более чем 50% трудового коллектива.

Новый кодекс дает подробное описание, как должен выглядеть трудовой договор. Срочные договоры могут теперь заключаться в сфере малого бизнеса. При смене собственника имущества новый собственник вправе сформировать свою команду. Не позднее трех месяцев со дня возникновения права собственности он может расторгнуть трудовой договор (с выплатой компенсации) с руководителем организации, его заместителями и главным бухгалтером.

Изменения и дополнения, внесенные в трудовое законодательство, были нацелены на то, чтобы оно отвечало требованиям рыночной экономики, но в том числе учитывало и специфику трудовых отношений, возникающих на малых предприятиях. Тем не менее, последние изменения трудового законодательства по-прежнему большей частью соответствуют специфике работы крупных организаций. Часто руководители субъектов малого предпринимательства не желают выполнять предписания нормативных актов трудового законодательства. Это связано с тем, что их нормы не отвечают современным условиям. Реализация некоторых из них может негативно отразиться на результатах работы предприятия. Поэтому субъекты малого предпринимательства вынуждены отступать от требований законодательства о труде. Кроме этого, многие руководители малых предприятий слабо разбираются в законодательстве о труде, или же по каким-либо причинам сознательно их не выполняют.

В субъектах малого предпринимательства нередки такие нарушения, как подписание срочного трудового договора вместо договора, заключаемого на неопределенный срок, занижение размера официально выплачиваемой заработной платы и, как следствие, уменьшение платежей в фонд социального страхования, и ряд других. Это неизбежно приводит к ущемлению интересов наемных работников, снижению уровня их социальной защищенности.

Законные права и интересы работников, занятых в субъектах малого предпринимательства, защищены хуже, чем на крупных предприятиях. Профсоюзные организации, комиссии по трудовым спорам на малых предприятиях, как правило, не создаются, коллективные договоры в них заключаются крайне редко. Инспекторы Рострудинспекции не в состоянии осуществлять контроль за всеми малыми предприятиями и обеспечивать защиту нарушенных трудовых прав наемных работников предприятий малого бизнеса. (Крымский 2007).

27 декабря 2007 года на заседании Ленинградского областного правительства было подписано трехстороннее соглашение «О минимальной зарплате в Ленинградской

области на 2008-2010 годы», гарантирующее установленный размер минимальной заработной платы. Соглашение заключено в соответствии с принятой в 2007 году новой статьей 133.1. Трудового кодекса. Юридически документ вступит в силу с 1 января 2008 года. Это означает, что на областных предприятиях и в организациях, независимо от организационно-правовых форм и видов собственности, месячная заработная плата работника, который полностью отработал норму рабочего времени и выполнил нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже 4058 рублей. Эта сумма должна увеличиваться ежеквартально в 1,035 раза. Следует отметить, что установленный размер минимальной заработной платы в 1,8 раза превышает минимальный размер оплаты труда, действующий на территории Российской Федерации, а также величину прожиточного минимума трудоспособного населения области. (<http://www.47news.ru/1/37005/>)

Особенности трудового законодательства для иностранцев

Российские организации и предприниматели вправе принимать на работу иностранных работников. Трудовые отношения с иностранными работниками регулируются нормами российского трудового законодательства. Однако, для заключения трудового договора с иностранным работником работодатель обязан получить определенные разрешительные документы. Специальное разрешение на работу на территории РФ должно быть и у самого иностранного работника.

Правовое положение иностранных работников регулируется Федеральным законом от 25.07.2002 № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в РФ».

В соответствии со ст. 18.1 Закона № 115-ФЗ 2007 г. Правительство РФ вправе ежегодно, с учетом региональных особенностей рынка труда, устанавливать допустимую долю иностранных работников, работающих в сфере розничной торговли на территории РФ. В 2007 году запрещается использовать иностранных работников в сфере: розничной торговли алкогольными напитками, включая пиво;

розничной торговли фармацевтическими товарами; розничной торговли в палатках и на рынках, а также прочей розничной торговли вне магазинов (с 1 апреля 2007 года).

С 9 ноября 2006 года ужесточилась ответственность за нарушение порядка приема на работу иностранцев. Несоблюдение работодателем или заказчиком работ (услуг) требований, установленных в соответствии с федеральным законом в отношении иностранных граждан, влечет наложение штрафа на индивидуальных предпринимателей в размере от 45 000 до 50 000 рублей, а на организации от 800 000 до 1 000 000 рублей, либо административное приостановление деятельности на срок до 90 суток. Для иностранных работников штраф устанавливается в размере от 2000 до 5000 рублей с административным выдворением за пределы РФ или без такового.

Количество иностранной рабочей силы ограничивается квотами, установленными федеральным правительством РФ. В течение 2008 года разрешение на работу в России может получить 1 828 245 иностранных работников. Указ устанавливает потребность в трудящихся по отраслям. Согласно постановлению 2008 года, иностранные рабочие требуются более всего в сфере строительства и горнодобывающей промышленности. Также, на данный момент рассматривается законодательный проект, который предполагает введение платежей за использование иностранной рабочей силы. Размер платежа будет определяться в зависимости от образования и квалификации трудящегося. Россия заинтересована в привлечении высокообразованной рабочей силы, и чем выше квалификация иностранного сотрудника, тем ниже размер платежа. (ФРТП, 2008)

15 января 2007 года вступил в силу Федеральный закон от 18.07.2006 № 110-ФЗ, которым внесены изменения в Закон № 115-ФЗ. Новые правила существенно упростили порядок приема на работу граждан, прибывших из стран, с которыми Россия заключила соглашение о безвизовых поездках граждан. К таким странам, в частности, относятся Украина и Узбекистан (Карсетская, 2007).

5.1.7. Аренда и покупка коммерческой недвижимости

Аренда недвижимости для малого бизнеса является наиболее затратной статьей. Многие малые предприятия предпочитают арендовать помещения бизнес у государства (из-за более долгосрочных договоров аренды).

Между тем, Федеральный закон N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» предусматривает приватизацию нежилых помещений, предназначенных для предпринимательской деятельности до 1 января 2009 года (сегодня муниципалитеты сдают их в аренду). При приватизации имущества малые предприятия, арендующие помещения более трех лет, имеют преимущественное право на выкуп помещения. Приоритетный выкуп касается только предприятий, которые признаны добросовестными арендаторами. Кроме того, выкупаемая площадь не должна превышать 300 кв.м. Стоимость приватизируемого имущества устанавливается равной рыночной стоимости, определенной на основании отчета об оценке государственного или муниципального имущества, составленного в соответствии с законодательством Российской Федерации об оценочной деятельности.

По оценкам Санкт-Петербургской ассоциации малого бизнеса в сфере потребительского рынка до 70% малых и средних предприятий готовятся к ликвидации своего бизнеса к моменту окончания рассрочек по повышению арендных платежей (в основном, к концу 2007 г). Выходом из такого положения многие предприниматели считают целевой выкуп арендованных помещений в рассрочку, под льготный кредит или лизинг.

Чиновники предлагают создание целевых имущественных фондов для передачи нежилых помещений в аренду субъектам малого и среднего бизнеса, а также льготный порядок расчетов за приватизированное малым и средним бизнесом имущество. Эти поправки депутаты намерены внести в сентябре. Предприниматели продолжают настаивать на приоритетном праве выкупа. Кроме того, они настаивают

на том, чтобы установить мораторий на приватизацию помещений, занятых малыми предприятиями, до вступления соответствующих поправок в силу.

5.1.8. Земельное законодательство

Рынок земли в Российской Федерации значительно моложе рынка зданий и помещений. Возможность корректного описания и учета земельных участков возникла в связи с принятием в октябре 2001 года Земельного кодекса Российской Федерации. В Земельном кодексе установлена система принципов земельного законодательства. Наиболее важным является принцип единства земельного участка и расположенной на нем недвижимости. Недвижимость и земельный участок, на котором она расположена, в соответствии с Земельным кодексом, признаются в качестве взаимосвязанного объекта. Установлен запрет на продажу недвижимости без одновременной переуступки прав на земельный участок.

До принятия Земельного кодекса возникало немало вопросов по приватизации земли – после его выхода их стало еще больше. Несогласованность федеральных и местных законов с нормами Земельного кодекса порождает конфликты и споры. Земельный кодекс, продекларировав введение земли в гражданский оборот, допустил при этом неоднозначное толкование своих норм. Основной вопрос – разграничение прав на землю. Также, остро в настоящее время стоят вопросы выкупа свободных участков в собственность. Наблюдается увеличение сроков оформления прав застройщиков на участки. Пока неясна процедура переоформления участка в собственность для бывших бессрочных пользователей. Нет понимания решения вопроса об индексации ставок земельного налога при определении цены продажи земельных участков в случае, когда заявка на выкуп подана до вступления в силу закона. Все это приводит к тому, что цены на приватизацию земли бывают выше, чем рыночная оценка участков. Отсутствие процедур оформления земли приводит к тому, что многие интересные участки простаивают.

Когда земельный участок и постройка на нем принадлежат одному собственнику, законодатели требуют регистрации единого объекта недвижимости. Но

правопреемная практика в различных регионах отличается. Так, в Петербурге, в городском отделении Росрегистрации сейчас предпринимают все действия, чтобы перейти на новую систему, а вот в Ленобласти пока регистрационное подразделение таких шагов навстречу не делает. Между тем, большинство участков с недвижимостью, принадлежащих одному собственнику, расположено именно в Ленинградской области.

Также, федеральное законодательство устанавливает обязательность торгов для получения участков под застройку. Между тем, власти Петербурга пытаются сохранить возможность предоставления участков целевым образом. Соответствующий городской закон – об условиях предоставления участков целевым образом – принят Законодательным собранием Петербурга в первом чтении.

5.1.9. Законодательство о сетевой и розничной торговле

Приход крупных сетевых игроков на рынок обычно вытесняет малый бизнес. С сетевой экспансией трудно бороться еще и потому, что в российском законодательстве в принципе нет такого термина, как «сетевая торговля». Нет термина «сеть розничных супермаркетов», «интернет-магазин», и т.д. Поэтому, остро назрела необходимость единого федерального закона о розничной торговле, где были бы прописаны все аспекты взаимоотношений малого и крупного розничного бизнеса. Пока же эту сферу регулирует либо региональное законодательство, либо федеральное отраслевое – например, закон о розничной торговле алкоголем.

В Санкт-Петербурге осенью 2005 г. был принят документ «О концепции развития потребительского рынка Санкт-Петербурга на 2005-2007 годы». В нем стратегической задачей провозглашалось «развитие сетевого принципа организации торговли, привлечение в Санкт-Петербург крупных компаний, занимающихся созданием и эксплуатацией крупных торговых сетей». Доля сетевой розницы в Санкт-Петербурге действительно высока: концентрация рынка 70-80%, контролируется 30 компаниями (РБК, 2006).

Таким образом, необходимо, чтобы государство обеспечило некий баланс интересов малого и крупного бизнеса.

5.2 Выводы

Формальные правила игры для малого бизнеса определены законодательными документами, и за последние 2-3 года произошло много изменений в области налогового, таможенного законодательства, а также в направлении уменьшения административных барьеров (законодательство о лицензировании, сертификации, инспекциях).

Произошедшие изменения в налоговом законодательстве (упрощенная схема для малых предприятий) должны были облегчить ведение бухгалтерского учета для малых предприятий, но в реальности многие малые компании не могут пользоваться упрощенной схемой налогообложения из-за ограничений и из-за того, что их партнеры не применяют эту схему.

В июле 2007 года принят новый закон о малых предприятиях. Главным изменением стало определение предприятий малого бизнеса, что позволит большему количеству малых предприятий получать государственную поддержку и использовать налоговые льготы. Хотя, довольно трудно предсказать, как новый закон будет работать на практике.

Трудовой кодекс претерпел изменения, но предприятия малого бизнеса зачастую нарушают трудовые нормы из-за того, что многие из них не соответствуют условиям малого бизнеса, и малые предприятия не в силах выполнить эти нормы. Современное трудовое законодательство в большей степени направлено на регулирование трудовых отношений на крупных предприятиях.

Таким образом, в результате, в стране создана законодательная база, регулирующая деятельность малых предприятий. В Ленинградской области, на уровне региональной и городской администрации, принимаются решения и постановления для решения

проблем малого бизнеса. Однако, выполнение многих законов и постановлений для малых предприятий во многом регулируется неформальными институтами.

6. Неформальные институты

Неформальные правила, по Д. Норту – это традиции, привычки, обычаи, договоренности, соглашения, нормы поведения, неписанные кодексы чести и достоинства. Неформальные ограничения более консервативны и труднее поддаются изменению, чем формальные (North 1990, 1995).

В этой главе будут описаны неформальные правила или институты, регулирующие отношения малых предприятий с государственным сектором.

6.1. Отношения с государственным сектором

Отношения малого бизнеса с государственными властями является очень важным и непростым вопросом. С одной стороны, малому бизнесу необходима поддержка государственного сектора, как правовая, информационная так и финансовая. Но, с другой стороны, интересы государственного сектора и малого бизнеса противоположны.

В связи с этим довольно большая доля предпринимателей работает в тени. Малые предприятия пытаются скрыть доходы, оптимизируют налогообложение. При этом свыше 50% используют теневые выплаты (Шестоперов 2007).

Активный выход бизнеса из тени начался после введения упрощенной системы налогообложения (ОПОРА 2006). Но, согласно исследованию Национального института системных проблем предпринимательства (НИСПП), выход малого бизнеса из тени в 2006 г. приостановился. Мешают высокие налоги и усиление активности чиновников: став «видимыми» для государства, бизнесмены рискуют подставить себя.

По результатам ЦЭФИР (2007), около половины малых предприятий не чувствуют влияния или помощи ни региональной администрации, ни федерального

правительства. Поддержка местных властей более ощутима - 15% считают, что местные власти помогают работе малого бизнеса. В то же время, почти 30% негативно оценили влияние на бизнес федеральных органов власти.

Таблица 6 Влияние государственного сектора на активность малого бизнеса

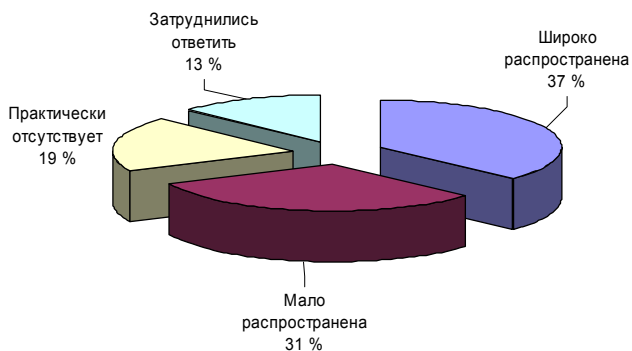
	Мешают работать и развиваться	Скорее мешают, чем помогают	Не влияют на деятельность	Скорее помогают, чем мешают	Помогают работать и развиваться	Загруженность ответить
Влияние, оказываемое федеральным правительством	8	29	51	9	-	3
Влияние, оказываемое региональной администрацией	4	20	55	9	4	8
Влияние, оказываемое местным самоуправлением	5	24	43	15	4	9

Источник: ОПОРа, 2006

Отношения с государственным сектором в России часто подразумевают затраты на неформальные методы преодоления административных барьеров и взаимодействия с органами власти. В целом по России, малые предприятия тратят около 10% своей среднемесячной выручки на различные незаконные выплаты. К тому же, с 26,4% (2005 г.) до 22,0% (2006 г.) снизилась доля тех, кто ничего не тратил на незаконные выплаты (ЦЭФИР, 2007).

В Ленинградской области 37% респондентов считают, что взятки чиновникам являются широко распространенной практикой, и 19% считают, что эта практика отсутствует. 27% предпринимателей часто сталкиваются с противоправными действиями со стороны чиновников, 33% указали, что с ними этого никогда не случалось, и 32%, что это происходит иногда. (ОПОРа, 2006).

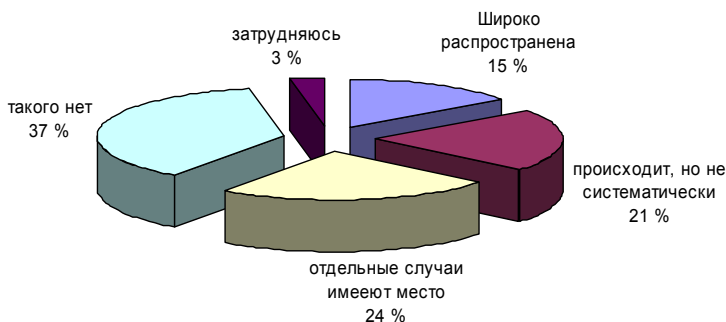
Рис. 12 Практика решения проблем с чиновниками с помощью незаконных выплат



Источник: ОПОРа, 2006

Нередко доступ на рынки, на которых при нормальных обстоятельствах малый бизнес вполне мог бы работать, в существенной степени осложнен наличием связанных с данными рынками интересов администраций всех уровней и правоохранительных органов, активностью криминальных группировок, или же иными внеэкономическими обстоятельствами. Власти могут использовать свое служебное положение для создания благоприятных условий для некоторых предприятий. В среднем по России, 33% опрошенных отметили, что это является распространенной практикой (ОПОРа, 2006). В Ленинградской области ситуация отличается в положительную сторону – только 15% опрошенных признало такую практику распространенной и 37% считают, что власти не создают преференций для отдельных компаний.

Рис. 13 Использование служебного положения администрацией для создания благоприятных условий для некоторых предприятий в Ленинградской области



Источник: ОПОРа, 2006

Также, по оценке ОПОРа, предприниматели не очень верят в способность отстоять свои интересы в суде против региональных или местных властей. 59% респондентов оценивают свои возможности на выигрыш дела в суде против администрации как минимальные или никакие. Немногим менее четверти респондентов (24%) рассматривают эти шансы как 50/50. И только лишь 7% опрошенных считают их достаточно высокими. (ОПОРа, 2006).

6.2 Административные барьеры

Высокие административные барьеры, бюрократия, коррупция и использование личных связей являются распространенными характеристиками деловой среды в России (Heliste et al. 2005). Формальное законодательство часто нарушается и уступает место неформальным правилам.

Регистрация

По результатам ЦЭФИР, для большинства фирм (70%), издержки регистрации превышают оговоренные в законе 2000 рублей. Затраты как времени, так и денег,

выше, если регистрация осуществляется с помощью посредника. Личные связи все еще важны при регистрации: в 2006 году, по сравнению с 2004 годом, увеличилась доля фирм, прибегнувших к личным связям (около 20% фирм) и подношению подарков (около 12% фирм) в ходе процедуры регистрации бизнеса. (ЦЭФИР, 2007).

Лицензии

По оценкам ЦЭФИР, доля легитимных лицензий составляет около половины всех разрешительных документов - 53%. Однако около половины подобных документов являются либо разрешениями сомнительной легитимности, либо лицензиями на виды деятельности, которые формально лицензированию не подлежат. Большую часть нелегитимных разрешений выдают местные органы власти. Эти документы имеют более короткий срок действия, но их легче и быстрее получать.

Существенно выросли усилия, затрачиваемые фирмами на получение лицензии – они составили для средней фирмы 14 человеко-дней (ЦЭФИР 2007). Частота случаев использования неформальных методов (личные связи, подарки) при получении лицензий все еще высока, однако имеет место тенденция по их снижению. Около 25% респондентов, по оценке ЦЭФИР, используют личные связи, 20% - подарки (ЦЭФИР 2007). Фирмы редко апеллируют к лицензионным органам, еще реже они обращаются в суды.

Инспекции

Выполнение законодательства по инспекциям не всегда соответствует установленным нормам. Хотя, по результатам исследования ОПОРЫ (2006), 50% респондентов не испытывают проблем при проверках. Наиболее частые проблемы вызывают требование документов, необязательных согласно законодательству (20%), намеки на незаконные выплаты (14%) и частота проверок (13%).

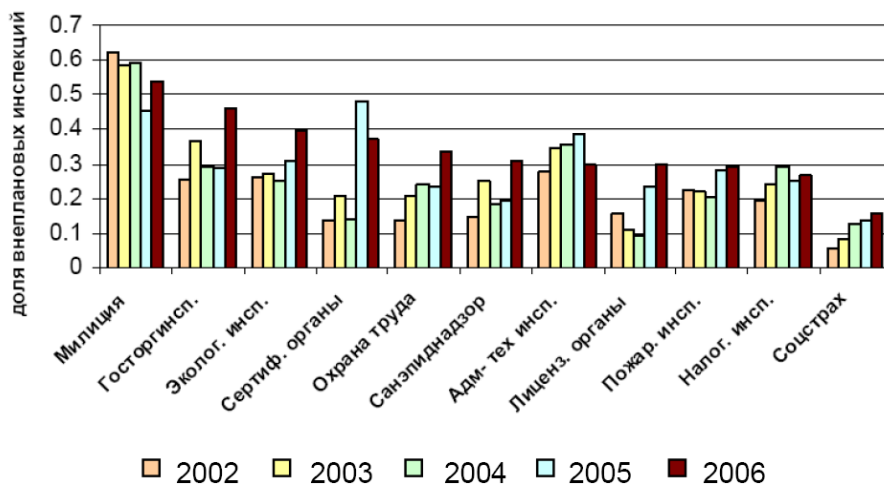
Таблица 7 Проблемы при проведении проверок, %

Требование документов, непредусмотренных законом	20 %
Частота проверок	13 %
Заказные проверки	12 %
Прямые или косвенные намеки на оплату	14 %
Недостаточная компетентность	12 %
Нарушение правил проведения проверки	7 %
Использование иных законов, чем федеральные	2 %
Проведение проверок неуполномоченными лицами	3 %
Несоответствие предмета проверки указанному	4 %
Другое	2 %
Нет проблем при проверках	50 %
Затрудняюсь ответить	1 %
Нет ответа	0 %

Источник: ОПОРа, 2006

По данным исследования ЦЭФИР, доля внеплановых проверок не уменьшилась по сравнению с предыдущими годами, а во многих случаях возросла – например, со стороны госторгинспекций, СЭС, экологических, лицензионных органов. Около половины проверок, осуществляемых милицией, госторгинспекцией и экологической инспекцией являются внеплановыми (ЦЭФИР, 2007).

Рис. 14 Внеплановые проверки

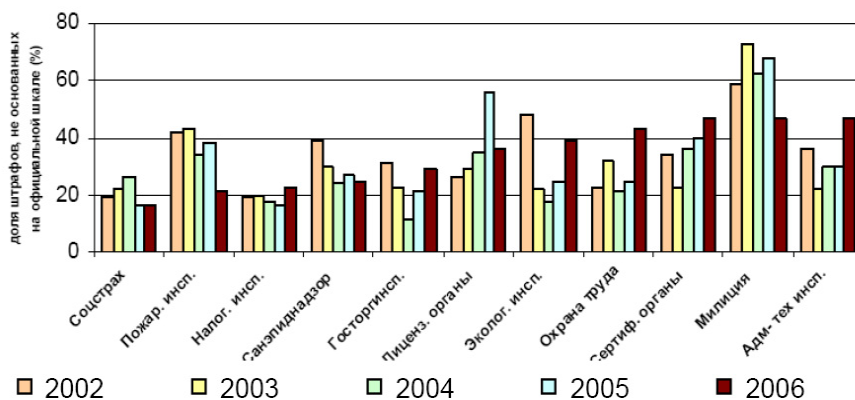


Источник: ЦЭФИР, 2007

Незаконные штрафы

В милиции, при сертификационных, экологических и административно-технических проверках, высока доля незаконных штрафов (около 40%). Хотя, по сравнению с 2002-2003 годами, наблюдается тенденция к их снижению (за исключением административно-технических инспекций, охраны труда и экологии).

Рис. 15 Частота незаконных штрафов



Источник: ЦЭФИР, 2007

В Ленинградской области более половины респондентов (по оценке ОПОРа) считают, что проверки не мешают предпринимателям, и только 5% отметили, что налоговые проверки не дают работать.

Таблица 8 Отношение к проверкам в Ленинградской области

	Совсем не мешают	Мало мешают	Сильно мешают	Практически не дают работать
проверки МВД	28,6	42,9	28,6	0,0
проверки Роспотребнадзора	38,5	23,1	38,5	0,0
проверки налоговой инспекции	34,2	39,5	21,1	5,3

Источник: ОПОРа, 2006

Оформление помещений в аренду и собственность

Кроме финансовых ограничений при аренде и покупке помещений, малые предприятия часто сталкиваются с разного рода барьерами.

Малые предприятия могут арендовать помещения, как у государства, так и у частных лиц. При аренде у государства для них существует угроза лишиться прав на помещение. Около 6% фирм подвергаются такой угрозе ежегодно. Чаще подвергаются такой угрозе давно работающие фирмы. Наиболее безопасна, с этой точки зрения, аренда помещения у частной организации (ОПОРа, 2006).

Процедура покупки или аренды может занимать от 2-3 месяцев, а иногда более года. По результатам исследования ЦЭФИР, в 2006 около 80% фирм, которые купили или арендовали помещения у государства, затратили на эту процедуру 1,5 месяца. Остальные 20% фирм еще не закончили оформление бумаг, и к моменту исследования затратили уже 6 месяцев на оформление.

Покупка помещения у госорганов – самая затратная, как с точки зрения денег, так и с точки зрения времени, и наименее прозрачная процедура. При прохождении этой процедуры на фирмы оказывается наиболее сильное давление со стороны чиновников. Хотя, согласно результатам исследования ЦЭФИР, частота случаев давления чиновников с целью получения взятки во время процедуры оформления помещений в собственность при покупке помещений уменьшилась.

Рейдерство

Еще одной проблемой для малых предприятий, которые владеют какой-нибудь собственностью, является рейдерство - недружественное поглощение предприятий. Рейдерство по-прежнему остается одной из наиболее острых проблем для малого бизнеса в Санкт-Петербурге и Ленинградской области из-за активной инвестиционной деятельности и благоприятного географического положения. Нынешнее уголовное законодательство защищает только традиционные объекты

собственности, в то время как, например, акционерный капитал, доли и паи в товариществах и активы предприятий остаются без уголовно-правовой защиты. На захвате предприятий специализируются 5—7 групп, которые называют себя консалтинговыми либо юридическими. В их составе работают очень опытные юристы. Рентабельность этого вида бизнеса — от 500 до 2000 %. Как правило, для захвата выбираются имущественные комплексы и земля. Бюджет по захвату может составлять несколько миллионов долларов США, а выручка от захвата имущественного комплекса — 30-40 млн. долларов. Определенный процент от выручки идет разработчикам схем захвата. В 2006 году в отношении рейдеров было возбуждено 50 уголовных дел, проведено более 150 обысков в компаниях, подозревавшихся в рейдерстве. Также было арестовано более 40 преступников и три лидера рейдерских группировок. В 2006 году общая стоимость предприятий, которые являлись объектом рейдерства, превысила четыре миллиардов долларов США.

Таможня

Новый таможенный кодекс предусматривает широкие полномочия таможенных терминалов, а таможенное законодательство поддается различной интерпретации. Поэтому, например, заявление инвестора на получение таможенных льгот до сих пор зависит от личного решения таможенника. Часто происходит так, что таможенники хотят избежать ответственности и передают право принятия решения вышестоящим лицам (Ivanova et al. 2005).

Для облегчения декларирования товаров, существует понятие «частной границы» — принадлежности некоторых пограничных пропускных пунктов, точнее их административно-хозяйственных комплексов (зданий, отдельного технического оборудования, коммуникаций и пр.), коммерческим структурам. В указанных комплексах располагаются все необходимые государственные правоохранительные и контролирующие органы (пограничная и таможенные службы, транспортная инспекция и др.). Таким образом, все формальности, связанные с перемещением

через границу физических лиц, товаров и транспортных средств, осуществляются государственными органами.

Подобная частная деятельность не противоречит законодательству, однако оценка существования «частных таможен» неоднозначна. С одной стороны, декларантам удобно иметь возможность в одном месте задекларировать груз, осуществить его таможенное оформление, застраховать и пр. С другой — частные компании организуют условия, благоприятные не только для компаний-декларантов, но и для деятельности госорганов.

Управление персоналом на малых предприятиях

Для малых предприятий кадры играют решающую роль. Личные отношения в рабочем коллективе малого предприятия и квалификация сотрудников являются залогом успешной работы в большей степени, чем в крупных компаниях.

Проблемы малых предприятий заключаются в том, что зачастую они не могут платить квалифицированным специалистам так же, как крупные компании. Поэтому часто молодые специалисты, поработав в малой фирме, уходят в более крупные компании, где зарплаты намного выше. У малых предприятий также более ограниченные возможности для обучения своих специалистов за рубежом, участия в тренингах, предоставления социальных пакетов. Тем не менее, грамотный подбор персонала позволяет избежать текучки кадров.

Разброс в зарплатах на малых предприятиях довольно широк, особенно между крупными городами или областными центрами и деревнями. Часто малые предприятия заинтересованы в найме работников из деревень. В то же время, в отдаленных местах возникают проблемы с поиском квалифицированной рабочей силы из-за отсутствия учебных учреждений. В то время как многие крупные компании все чаще говорят о прозрачности и «белых зарплатах», многие малые

предприятия все еще работают в тени и часто платят своим работникам «серые зарплаты».

На малых предприятиях, из-за экономии финансов, очень часто наблюдается нечеткое разделение обязанностей и совмещение должностей. Иногда это приводит к тому, что директор вынужден заниматься многими вопросами, которые, например в крупной компании, переложены на других сотрудников. Также, если в крупных компаниях все чаще распространяется корпоративная культура и корпоративное управление, и личные отношения становятся не такими обязательными, как в советские времена, для малых предприятий хорошие личные связи между предпринимателями и внутри компании являются необходимостью.

7. Государственная поддержка малого предпринимательства

Малый бизнес нуждается в государственной и муниципальной поддержке. На федеральном уровне эта поддержка осуществляется из средств федерального бюджета через различные программы и организации, региональные и муниципальные программы. В 2007 году 3800 млн. руб. из средств федерального бюджета было выделено на поддержку МСП. Эти средства направлены на следующие мероприятия:

- Программы поддержки начинающих – гранты на создание бизнеса;
- Развитие бизнес-инкубаторов, промышленных и технопарков.
- Создание гарантийных фондов по кредитованию;
- Образовательные программы – повышение квалификации, лекции, стажировки, семинары и др.;
- Институты развития микрофинансирования;
- Развитие малого предпринимательства в промышленности (кластеры, развитие субконтрактации);
- Поддержка муниципальных программ развития МП.

Также, поддержку МСП осуществляет «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» (FASIE) - государственная некоммерческая организация, образованная Постановлением Правительства Российской Федерации от 3.02.1994 года. В Фонд направляется 1,5% средств федерального бюджета на науку (1075500 тыс. рублей в 2006 году). На 1.1.2007 профинансировано более 4000 проектов на сумму более 2500,0 млн. рублей.

Основными задачами Фонда являются:

- проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;

- оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства.
- Поддержку малому бизнесу такж оказывают различные фонды, включая иностранные.

Поддержку малому и среднему предпринимательству оказывают **Международные Государственные фонды и программы**, такие как Агентство международного развития США (USAID), Программы Европейского Союза (TACIS), Министерство международного развития Великобритании, Фонд Евразия, CAF (Charities Aid Foundation).

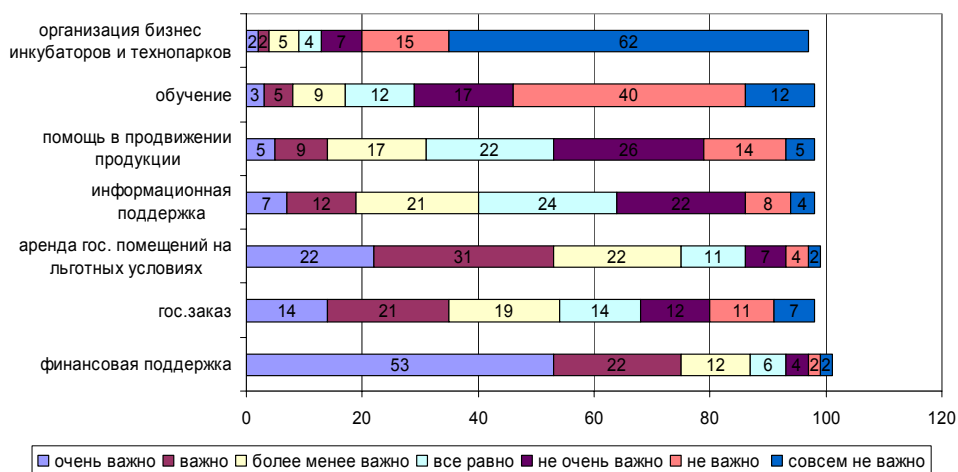
На региональном уровне государственная поддержка МСП осуществляется органами государственной власти и местного самоуправления – областными комитетами по развитию МСП, общественными советами при муниципальных администрациях. Также, поддержку оказывают некоммерческие организации, такие как ОПОРа, областные ресурсные центры, отраслевые организации.

По результатам исследования ОПОРа (2006), наиболее важными формами поддержки малого бизнеса предприниматели считают финансовую поддержку и аренду государственных помещений на льготных условиях, государственный заказ и информационную поддержку.

Раньше, определенная доля финансирования малых предприятий осуществлялась через систему государственных и муниципальных заказов. Но сейчас действующие законодательные и нормативные акты, регламентирующие этот процесс, нуждаются в кардинальном пересмотре. Законодательно установленный норматив предоставления

малым предприятиям 15% общего стоимостного объема заказов выполняется не повсеместно. Субъекты малого бизнеса практически не допускаются к госзаказу.

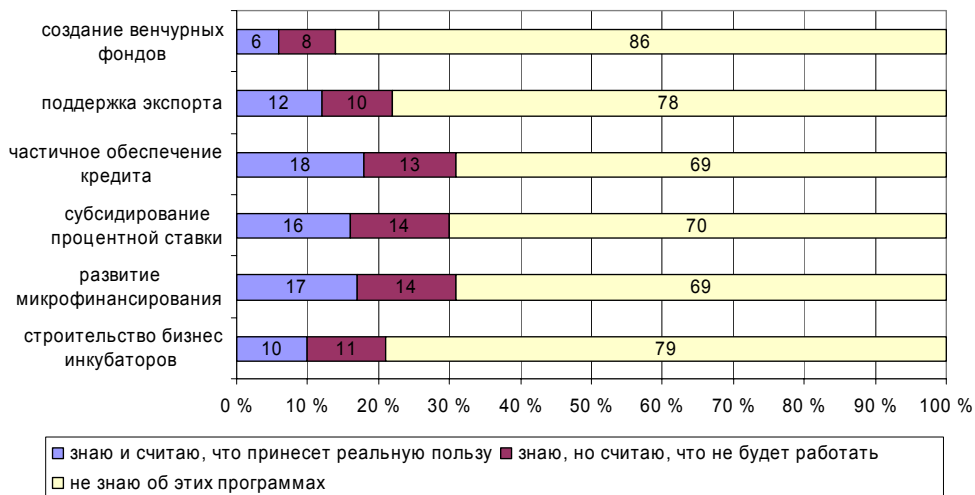
Рис. 16 Важность мер по поддержке малого бизнеса, %



Источник: ОПОРа, 2006

К сожалению, многие предприниматели не имеют информации о существующих программах поддержки (около 70% респондентов по исследованию ОПОРа), а если знают, то сомневаются в том, что эти программы работают и могут принести пользу. Наибольший информационный дефицит наблюдается относительно программ создания венчурных фондов.

Рис. 17 Эффективность программ поддержки, %



Источник: ОПОРа, 2006

7.1. Поддержка субъектов малого предпринимательства Ленинградской области

В феврале 2006 г. в Ленинградской области была утверждена целевая программа «Развитие и государственная поддержка малого предпринимательства в Ленинградской области на 2006-2008 годы». Одной из главных задач региональной целевой программы является расширение доступа субъектов малого предпринимательства к финансовым и материальным ресурсам. Региональной целевой программой (РЦП) предусмотрен целый комплекс мероприятий по финансовой поддержке субъектов малого предпринимательства.

В таблице 9 приведены направления государственной поддержки, проводимые в Ленинградской области и финансовые средства, выделенные на их осуществление.

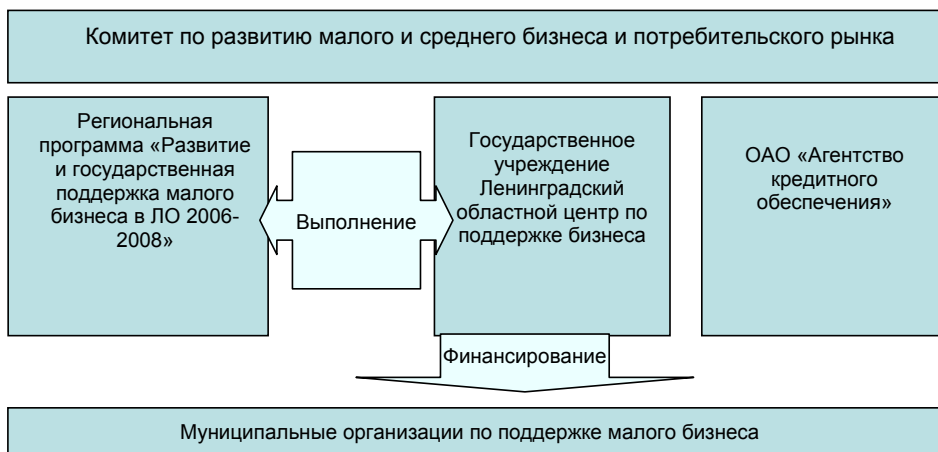
Таблица 9 Средства и направления государственной поддержки в Ленинградской области

Основные направления государственной поддержки	Средства, выделенные из регионального бюджета (тыс. руб.)	
	Всего в 2006-2008 годы	в 2007 г.
Расширение доступа малых предприятий к финансовым и материальным ресурсам	47 500	15 000
Организация и проведение консультаций, тренингов и информационная поддержка	24 445	7 736
Содействие росту конкурентоспособности и продвижению продукции малых предприятий на товарные рынки	8 560	2 730
Содействие в устранении административных барьеров и препятствий на пути развития малого бизнеса	1 450	450
ИТОГО:	81 955	25 916

Источник: ГУ «Ленинградский областной центр по поддержке бизнеса», 2006

Мероприятия и программы по государственной поддержке МСП выполняются через областные и муниципальные организации, описание которых приведено ниже.

Рис. 18 Система поддержки малого бизнеса в Ленинградской области



Источник: ГУ «Ленинградский областной центр по поддержке бизнеса», 2006

Ленинградский областной центр поддержки предпринимательства был учреждён правительством Ленинградской области в феврале 2006 года, как преемник двух областных организаций: Ленинградского областного государственного учреждения *«Юридическое бюро»* и Фонда поддержки малого предпринимательства Ленинградской области *«Рецепт»*.

На Ленинградский областной центр поддержки предпринимательства возложена роль исполнителя и распорядителя средств, которые выделяются из областного бюджета Ленинградской области на цели поддержки малого предпринимательства. Через него осуществляется более двух десятков мер поддержки, предусмотренных региональной целевой программой. Центр проводит информационные семинары по правовым основам ведения бизнеса; семинары по актуальным вопросам ведения внешнеэкономической деятельности для руководителей экспортно-ориентированных предприятий; консультации; прямое финансирование субъектов малого предпринимательства и организаций муниципальной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Другая задача центра – оказание информационной помощи отдельным предприятиям в их развитии. Для решения этой задачи, в частности, создан информационный сервер www.813.ru. Назначение этого сервера – формирование реестра субъектов малого предпринимательства Ленинградской области и содействие предприятиям в продвижении их товаров и услуг, поиске партнёров и развитии производственных возможностей.

ОАО «Агентство кредитного обеспечения» создано с участием Ленинградской области с целью осуществления на территории Ленинградской области системы финансово-кредитной поддержки предприятий малого бизнеса и создания благоприятных условий для обеспечения доступа этих предприятий к кредитным ресурсам финансовых организаций и лизинговых компаний.

На уровне муниципалитетов области существует 33 муниципальных организаций поддержки малого предпринимательства, включая 5 женских ресурсных центров.

Региональная целевая программа *«Развитие и государственная поддержка малого предпринимательства в Ленинградской области на 2006-2008 годы».*

Приоритетными направлениями для развития малого бизнеса в 2006-2008 годах являются предоставление муниципальных услуг, развитие коммунальных услуг, туризма, социального страхования, здравоохранения и спорта.

Основными пунктами программы *«Развитие и государственная поддержка малого предпринимательства в Ленинградской области на 2006-2008 годы»* являются следующие:

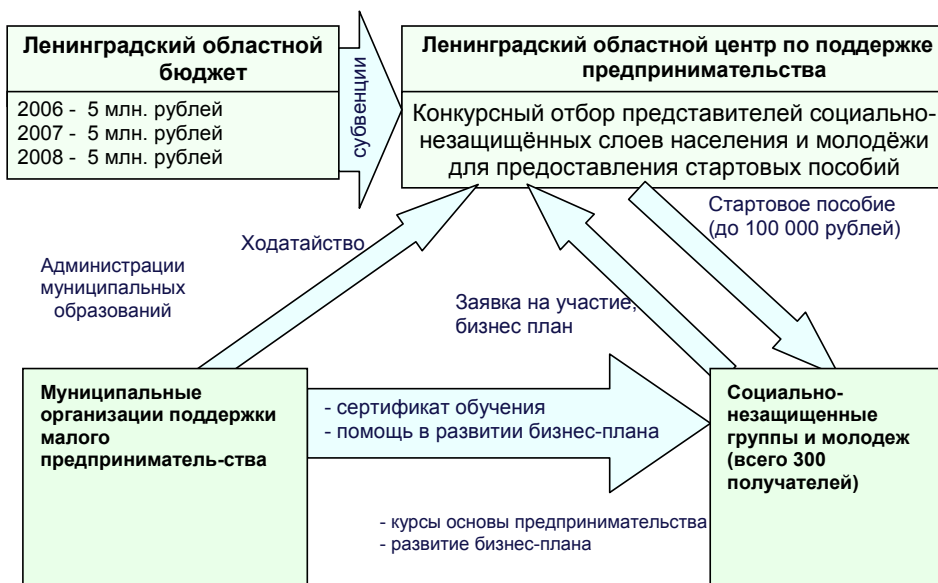
- Предоставление стартовых пособий для занятий предпринимательской деятельностью
- Предоставление МСП компенсации затрат по лизинговым сделкам и на уплату процентов по кредитным договорам
- Предоставление МСП компенсации затрат, связанных с участием в выставках, конкурсах, конференциях, с получением международных сертификатов
- Предоставление льготных займов субъектам МСП
- Разделение рисков при кредитовании МСП

Предоставление стартовых пособий

Предоставление стартовых пособий для начинающих предпринимателей, являющихся представителями социально- незащищенных категорий населения и молодежи. Указанная мера поддержки в Северо-Западном федеральном округе осуществляется только в Ленинградской области. Пособия предоставляются на открытие собственного дела по итогам конкурса как безвозвратные, безвозмездные средства. В 2006-2008 гг. на стартовые пособия из областного бюджета будет

выделено 15 млн. рублей. Сумма стартового пособия, предоставляемого одному победителю конкурса, не может превышать 100 тыс. рублей.

Рис. 19 Стартовые пособия для социально-незащищённых категорий населения и молодёжи



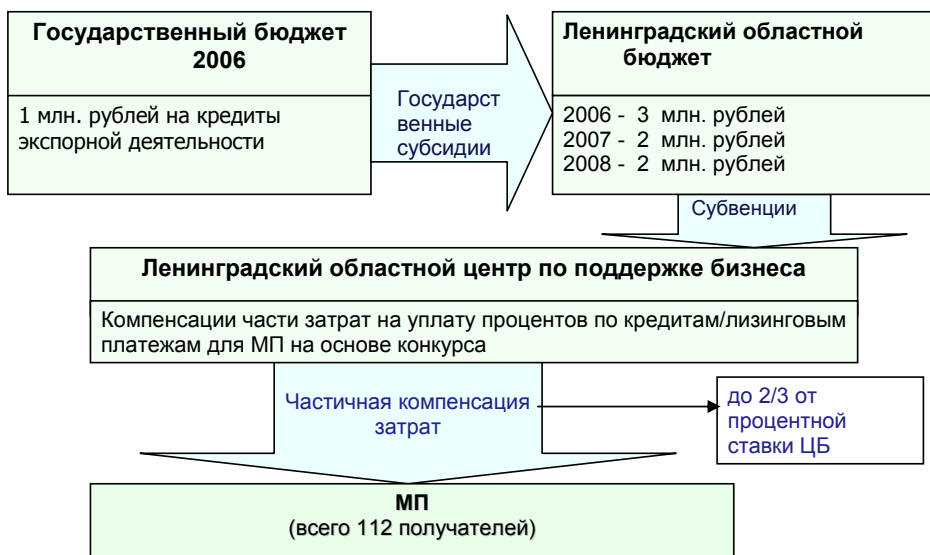
Источник: ГУ «Ленинградский областной центр по поддержке бизнеса», 2006

Среди обязательных условий получения гранта – обучение в одной из муниципальных организаций поддержки малого предпринимательства Ленинградской области основам предпринимательской деятельности и подготовка бизнес-плана предпринимательской деятельности. Стартовые пособия предоставляются соискателям, располагающим собственными средствами для открытия бизнеса в размере не менее 25% от суммы предполагаемого стартового пособия. В конкурсах на получение стартовых пособий в 2006 году победил 51 соискатель из 11 муниципальных районов области. Стартовые пособия предоставлены на общую сумму в 5 млн. рублей.

Компенсация части затрат на уплату процентов по кредитам и лизинговым платежам

Компенсационные выплаты предоставляются для возмещения затрат, осуществленных субъектами малого бизнеса в текущем финансовом году по кредитным договорам и договорам лизинга. По кредитным договорам компенсация предоставляется в размере не более $\frac{2}{3}$ затрат заемщиков на уплату процентов за пользование кредитом, но не более суммы, исчисленной исходя из $\frac{2}{3}$ ставки рефинансирования, установленной Центральным Банком Российской Федерации, действовавшей на дату заключения кредитного договора. По договорам лизинга компенсация предоставляется в размере не более $\frac{2}{3}$ затрат на уплату лизинговых платежей в части дохода лизингодателя.

Рис. 20 Компенсации части затрат на уплату процентов по кредитам/лизинговым платежам для субъектов малого предпринимательства



Источник: ГУ «Ленинградский областной центр по поддержке бизнеса», 2006

В 2006 году на конкурс поступили заявления от субъектов малого предпринимательства по 49 договорам заемщиков. На основании конкурсного отбора предоставлена компенсация части затрат по 32 кредитным договорам и договорам лизинга субъектов малого предпринимательства из 14 муниципальных районов области на общую сумму 2 млн. рублей.

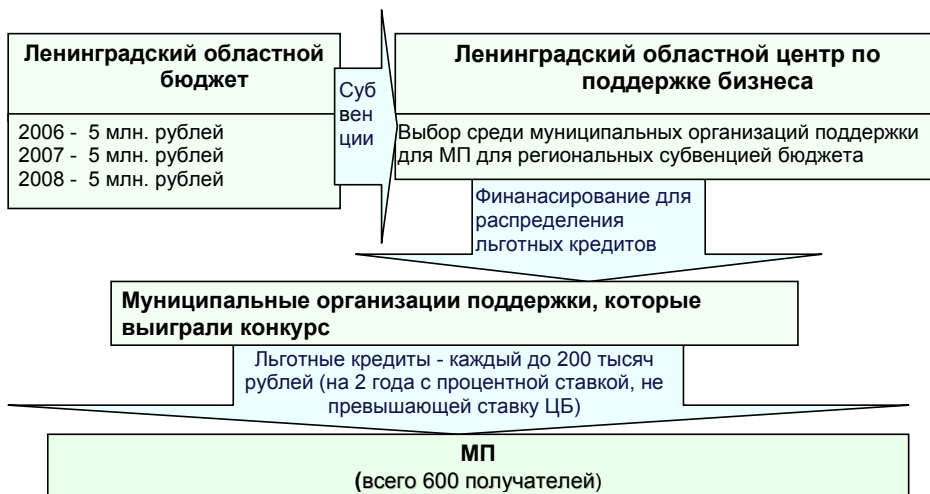
Предоставление льготных займов предпринимателям

В рамках региональной целевой программы в 2006 году проводился конкурс среди муниципальных организаций поддержки малого предпринимательства на получение субвенций для предоставления льготных займов для МСП, осуществляющим деятельность в приоритетных для Ленинградской области сферах развития малого предпринимательства и на территориях депрессивных муниципальных образований. По итогам, 9 муниципальных организаций поддержки малого предпринимательства получают субвенции общим объемом 4,5 млн. рублей.

Займы предпринимателям предоставляются для реализации различных проектов на территории Ленинградской области. Займы предоставляются на срок не более двух лет. Сумма предоставляемого займа не может превышать 200 тыс. рублей. Плата за пользование займом не превышает ставку рефинансирования ЦБ РФ.

В 2006 году, за счет средств областного бюджета, выделенных муниципальным организациям поддержки малого предпринимательства в 2004-2006 годах, субъектам малого предпринимательства предоставлен 161 льготный заем на общую сумму свыше 18 млн. рублей.

Рис. 21 Распределение льготных кредитов для малых предприятий, развивающих бизнес на территории депрессивных муниципальных образований в Ленинградской области



Источник: ГУ «Ленинградский областной центр по поддержке бизнеса», 2006

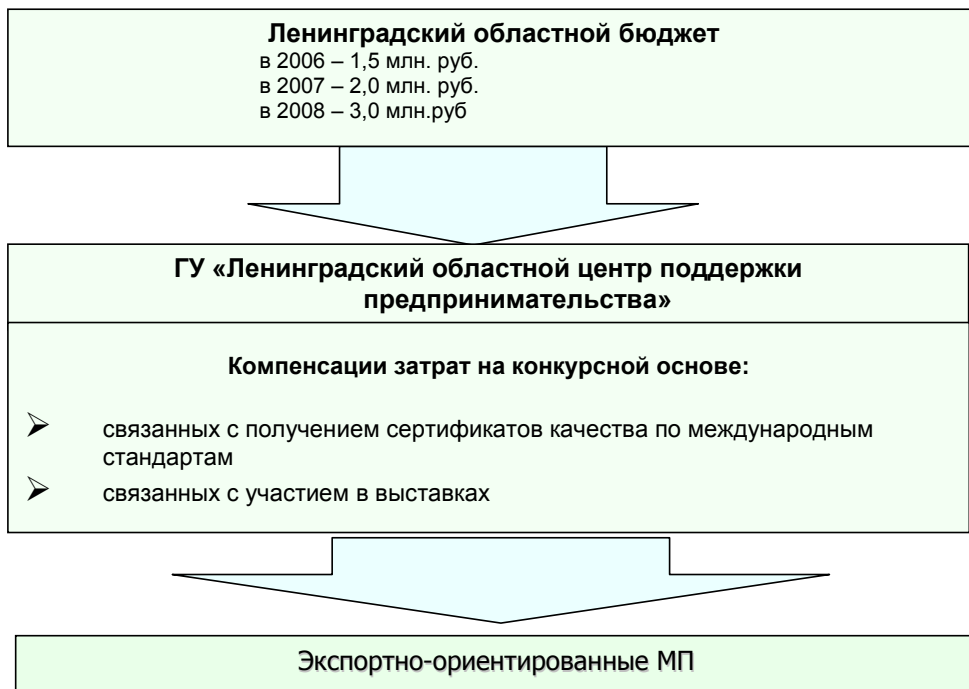
Компенсация затрат на участие в выставках, конкурсах, конференциях

В рамках региональной целевой программы предусматривается компенсация части затрат, связанных с участием в выставках, конкурсах, конференциях, с получением международных сертификатов. В 2006 на эту меру было выделено 1.5 млн. руб. В 2008 запланировано увеличить этот показатель до 3 млн. руб. Компенсация проводится аналогично предыдущим мерам поддержки – на конкурсной основе. Компенсируются такие затраты, как регистрационные сборы, аренда выставочных площадей, транспортные расходы по доставке экспонатов, командировочные расходы в части затрат на транспорт, командировочные расходы по проживанию представителей участников.

Преимущественным правом на получение компенсации обладают субъекты малого предпринимательства, работающие в приоритетных для Ленинградской области

сферах развития малого предпринимательства, на территории депрессивных муниципальных образований, и в сфере экспортной деятельности. Компенсация может достигать 90% всех затрат на участие в мероприятии.

Рис. 22 Компенсация затрат, связанных с участием в выставках, конкурсах, конференциях, с получением международных сертификатов

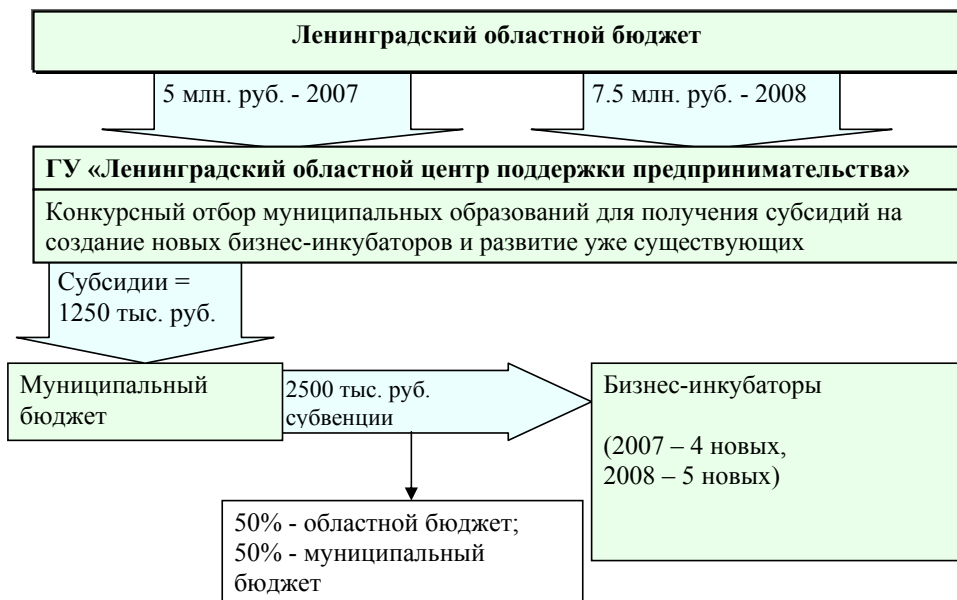


Источник: ГУ «Ленинградский областной центр по поддержке бизнеса», 2006

Субсидии в муниципальные бюджеты на создание бизнес-инкубаторов

Также, одним из направлений региональной программы является выделение субсидий в муниципальные бюджеты на создание бизнес-инкубаторов. Создание бизнес инкубаторов является одной из широко обсуждаемых тем. В 2007 из средств областного бюджета предполагается выделить 5 млн. руб.

Рис. 23 Субсидии в муниципальные бюджеты на создание бизнес-инкубаторов

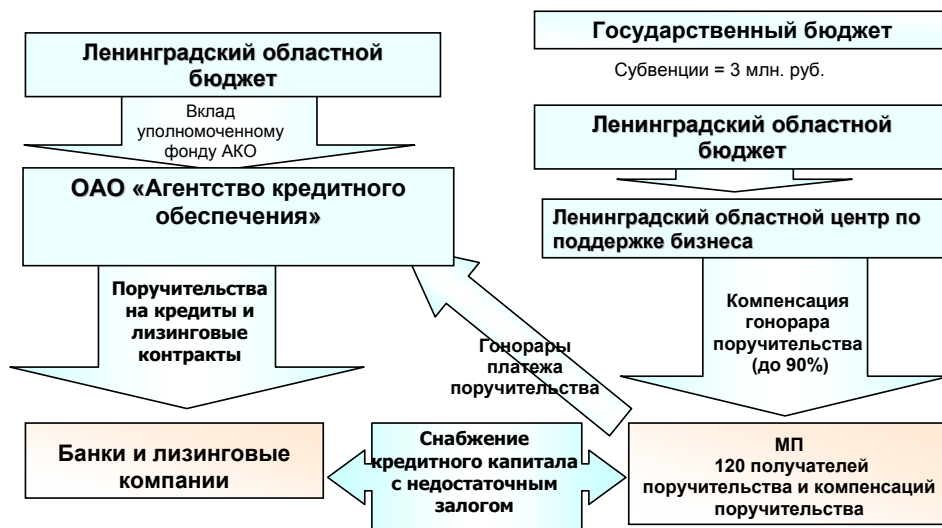


Источник: ГУ «Ленинградский областной центр по поддержке бизнеса», 2006

Разделение рисков при кредитовании субъектов МСП

Получение кредитов для малых предприятий часто является проблематичным из-за отсутствия соответствующих залоговых гарантий. Поэтому одной из мер поддержки является система разделения рисков или предоставление поручительства, гарантирующие выполнение заемщиком обязательств по кредитным договорам и договорам лизинга при недостатке у него необходимого залогового обеспечения. В Ленинградской области такой организацией, предоставляющей поручительство является ОАО «Агентство кредитного обеспечения».

Рис. 24 Поручительства за кредиты и лизинговые контракты, и частичная компенсация затрат на гарантию



Источник: ГУ «Ленинградский областной центр по поддержке бизнеса», 2006

Договором поручительства по кредитному договору покрывается не более 50% от суммы задолженности заемщика перед банком по возврату кредита и уплате срочных процентов за пользование кредитом. Договором поручительства по лизинговой сделке покрывается не более 50% от суммы задолженности лизингополучателя перед лизингодателем по возврату суммы основного долга, в которую входят суммы всех затрат лизингодателя (за вычетом авансового платежа лизингополучателя), связанных с приобретением и предоставлением лизингополучателю объекта лизинга во временное владение и пользование (лизинг) для предпринимательских целей. В стандартном случае поручительство предоставляется на сумму, не превышающую 5000 000 рублей. Однако, по согласованию с советом директоров Агентства, процент покрытия и его абсолютная величина могут быть увеличены.

Поручительство Агентства предоставляется на срок не более пяти лет. Поручительство Агентства является платным. Размер оплаты зависит от степени рискованности конкретного проекта, но не может превышать 4% от суммы предоставленного поручительства. Поручительством Агентства могут воспользоваться заемщики, являющиеся индивидуальными предпринимателями или юридическими лицами (в том числе и кредитными кооперативами), численность работников которых не превышает 250 человек.

За время работы Агентства заключено 60 договоров поручительства (в т.ч. 30 по кредитным договорам и 30 по договорам лизинга) на общую сумму свыше 48 млн. рублей. На развитие малого предпринимательства Ленинградской области при поручительстве ОАО «Агентство кредитного обеспечения» привлечены ресурсы коммерческих банков и лизинговых компаний в объеме 167 млн. рублей.

7.2 Виды негосударственной поддержки

В Санкт-Петербурге, в том числе при бюджетной поддержке, создана развитая сеть инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Помощь малому бизнесу в осуществлении предпринимательской деятельности оказывают более 60 специализированных некоммерческих организаций и разветвленная сеть консалтинговых, юридических и аудиторских компаний, действующих на коммерческой основе. Также различные услуги предпринимателям оказывают лизинговые фирмы, технопарки, бизнес инкубаторы, производственно-технологические и учебные центры, страховые компании, кредитные организации.

За последние годы были созданы различные негосударственные структуры поддержки малого бизнеса, которые оказывают все более значительное влияние на развитие малого предпринимательства. К их числу относятся, например, Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, Российская ассоциация маркетинга, Международный фонд поддержки инновационных предприятий «Инносоюз»,

Институт малого предпринимательства Высшей школы экономики, общественные объединения предпринимателей и так далее.

Эти организации предоставляют предприятиям малого бизнеса:

- правовую поддержку (профессиональная юридическая помощь по вопросам создания бизнеса и осуществления хозяйственной деятельности; консультирование по правовым вопросам; помощь в решении споров, бухгалтерское сопровождение бизнеса и т.д.);
- финансово-кредитную поддержку (содействие в привлечении инвестиций; финансовая помощь при приобретении оборудования в лизинг; венчурное инвестирование, франчайзинг, фандрайзинг);
- организационно-имущественную поддержку (помощь по вопросам регистрации предприятия; помощь в получении сертификатов и лицензий; налоговая помощь по ведению учета и сдачи бухгалтерской отчетности; помощь в поиске помещений для покупки (аренды) или в предоставлении свободных помещений для покупки (аренды); помощь в поиске лизинговой компании или предоставлении необходимого оборудования в лизинг);
- образование и подбор кадров (специальные курсы в учебных заведениях; консультации по вопросам ведения предпринимательской деятельности; курсы переквалификации и повышения квалификации; участие в семинарах; участие в бизнес-тренингах; участие в биржах труда; обучение в дистанционном режиме вопросам предпринимательской деятельности);
- информационную поддержку (информация по вопросам предпринимательской деятельности; информирование о мероприятиях, в которых малый бизнес может принять участие; помощь в налаживании партнерских связей; помощь в поиске потенциальных клиентов).

Среди наиболее известных негосударственных организаций, которые ведут активную и масштабную работу, можно назвать Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, организацию «Морозовский проект» и ассоциацию «Технопарк».

"Российское Агентство поддержки малого и среднего бизнеса" (РАПМСБ) является одной из крупнейших российских консалтинговых компаний. Агентство было создано в 1992 году по инициативе Правительства Российской Федерации и при содействии Фонда "Ноу-хау" Правительства Великобритании. В числе учредителей Торгово-промышленная палата РФ, Академия имени Плеханова и ряд крупных промышленных компаний.

Санкт-Петербургский Фонд развития малого и среднего бизнеса - негосударственная, некоммерческая организация инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса, а также независимая профессиональная консультационная организация, созданная в 1995 году при содействии Европейского Союза и Администрации Санкт-Петербурга.

8. Взгляд предприятий

В мае-июне 2007 года авторами были проведены интервью с представителями российского и финского малого и среднего бизнеса, работающего в Ленинградской области, и с представителями администрации Ленинградской области. Мнения российских и финских предпринимателей о состоянии и отношениях с государственным сектором проанализированы согласно методологии, описанной в гл.2. В заключении главы представлено сравнение взглядов предпринимателей.

8.1. Взгляд российских предприятий

8.1.1. Законодательство

Формальное законодательство переходного периода в России печально известно своими частыми изменениями. Примерно так же обстоит и ситуация с законодательством для малого бизнеса. Как было описано ранее, последние изменения в законодательстве по малому бизнесу произошли в июле 2007, когда был принят закон *“О развитии малого и среднего предпринимательства в России”*, который вступит в силу в январе 2008. Этот закон заменил предшествующий федеральный закон о *“Государственной поддержке малого бизнеса в России”*.

Все участники исследования отмечали, что хотя законодательство стало более прозрачным и ясным, жесткой и устойчивой законодательной базы еще нет – она еще находится в развитии.

«Жёсткой и нормальной законодательной базы нет. Она ещё рождается – в муках».

Как было описано ранее, новый закон предусматривает два критерия для определения малых и средних предприятий: по числу работающих и по общему объему прибыли от производства товаров (услуг). Таким образом, малые и средние предприятия разделяются на микропредприятия с численностью до 15 человек, малые – до 100 человек, и средние – между 101 и 250 человек. Ограничения по

объемам прибыли определяются раз в пять лет на основе статистического анализа соответствующих сегментов рынка. Новые критерии для определения субъектов малого и среднего бизнеса должны облегчить предприятиям получение поддержки, которая им полагается, и позволить применять упрощенную схему налогообложения.

«Пять лет тому назад была упрощённая система налогообложения, и она нам реально помогала. Был смысл работать, имелся определённый выигрыш. Но малый бизнес определён на 100 человек, а рамки должны быть шире, иначе они для очень малого бизнеса».

«Мы относимся по численности и по обороту к малому бизнесу. Но те лимиты, которые на нас наложены и те желания, которые от нас хотят получить, нам связывают руки и ограничивают».

В то же время, большинство респондентов отмечали, что в последнее время стало гораздо труднее открывать и вести бизнес с точки зрения законодательства. Некоторые связывали это с тем, что законы создаются, подразумевая, что каждый гражданин – нарушитель закона – и ему требуется доказать обратное.

«По законодательству, с начала нашей деятельности стало хуже. Если бы сейчас пытались создать нашу деятельность на тех же условиях, то не смогли бы. Государство постоянно ищет предпринимателей, которые хотят его обмануть».

«Политика такая, что каждый житель – потенциальный преступник – и законы издаются из этого расчёта. Налоговый кодекс так написан. Пока не доказал обратное – виноват».

Многие проблемы в развитии малых и средних предприятий лежат именно в существующей деловой среде. Российские предприниматели отмечали, что в основном деловая среда в России улучшилась. Однако было также отмечено, что отношение к малому бизнесу все еще не такое, как на Западе. И если кто-то успешно

ведет свой малый бизнес, то всегда возникают сомнения, насколько честным путем он его ведет.

«За рубежом, например, в выступлениях чиновников сквозит уважение к предпринимателям. Благодаря людям, которые создают рабочие места, налаживается обучение и инфраструктура. А у нас это всё завистью понижено. И смотрят с подозрением: «Ты же не мог фабрику честно построить. В чём-то схитрил, или тебе дали...»

Некоторые респонденты отмечали, что налоговое и таможенное законодательство стало сложнее, и что областная и местная администрации не могут ничем помочь, поскольку все должно решаться на федеральном уровне.

«Мы начали строительство фабрики в 2000 году, а сегодня это уже намного труднее. И администрация бессильна, она не может изменить налоговое и таможенное законодательство, которое стало более тяжёлым. Всё должно решаться на уровне правительства в Москве».

Кроме изменений в законодательстве, увеличивающейся конкуренции и глобализации, малый бизнес сталкивается с большим количеством административных проблем и с бюрократией.

8.1.2. Административные барьеры

Регистрация, лицензирование, сертификация и разрешения

Процедура открытия и регистрации нового бизнеса не является очень сложной, и в настоящее время существует множество компаний, предлагающих свои услуги по открытию бизнеса. В Ленинградской области в среднем на открытие и регистрацию бизнеса уходит 20 дней (ОПОРа, 2007). Однако, многие респонденты отмечали, что, несмотря на улучшение ситуации и поддержку, открыть бизнес стало сложнее. Это объясняется и увеличением конкуренции среди малых и средних предприятий, и

укрупнением бизнеса. Раньше правила были не такими четкими, и уйти в тень было проще. Теперь правила стали более прозрачными, и крупные игроки пользуются этим для поглощения малого бизнеса.

«...Сейчас сложнее открыть свой бизнес. Происходит глобализация, и мелкие предприятия поглощаются, ведь производство машин, например, не может быть мелким. Мелким может быть сфера услуг и т.д. А у нас, помимо развития малого бизнеса, ещё и глобализацию устроили, и поглощают ещё неотскорлупившегося... Наложение этих процессов влияет на то, что открытие бизнеса в 2-3 раза тяжелее. Ранее ещё можно было за что-то зацепиться, вода была помутнее. Сейчас она посветлела, плывёшь – тебя видно, и большие рыбки тебя съедают».

Получение лицензий, по мнению российских предпринимателей, остается довольно сложным. Лицензирование стало очень дорогим, и процедура получения не упростилась. Лицензия стоит 1000 рублей, и 500 рублей взимается за регистрацию лицензии. Но в реальности для предпринимателя лицензия обходится много дороже (затраты могут достигать нескольких тысяч евро). Эти суммы идут в экспертные компании, которые проверяют документы на правильность. Эти компании требуют огромное количество бумаг, которые могут никогда не понадобиться.

«Лицензирование усложняется. Люди придумывают, как выжать еще денег».

«Раньше можно было подать все документы в лицензионную службу, она все делала. А сейчас надо обязательно отдавать документы в экспертные компании при этих службах, которые якобы проверяют и проводят экспертизу всех документов».

Подобная ситуация наблюдается и в сфере сертификации. Обычно, чтобы получить сертификат, нужно потратить 10-13 тыс. евро. Это рискованные инвестиции, потому что еще неизвестно, как будет продаваться сертифицируемая продукция. Основная проблема с лицензированием и сертификацией, помимо стоимости и неизвестности –

временные затраты на оформление бумаг, которые на малом предприятии чаще всего ложатся на плечи директора.

«Любое получение лицензии, сертификации требует очень больших затрат времени от руководителя. Я вынужден оставить предприятие и заниматься бюрократической волокитой. И это ещё не значит, что получишь какую-то пользу, поскольку одна бумажка может полностью нарушить механизм, который отработан годами».

Другой особенностью лицензирования и сертификации в России является тот факт, что почти все решения должны приниматься в Москве, поскольку система является централизованной для всех регионов. Поэтому малые предприятия со всех областей должны направлять заявки и ждать получения разрешения (например, на производство нового продукта) от чиновника из Москвы.

«Москва под себя забрала всё. Мы сейчас не можем выпустить новый сорт продукции – сертификация проходит через Москву. То есть, вся страна должна просить в Москве у какого-то чиновника разрешения на новый сорт продукции. Это абсурд. Мы сейчас этим занимаемся, а из Москвы нам выдадут такую сумму, что мы скажем нет, мы сделаем что-нибудь поменьше. А то, что хотелось – невозможно. Для этого требуется время, да и аппетиты в Москве такие, что региональным не потянуть».

Однако, малые предприятия конечно имеют свои пути и каналы, с помощью которых они действуют и решают эти проблемы.

«Есть сеть доверенных фирм, и это общая практика в городе, которые имеют определенные каналы».

Многие респонденты жаловались на то, что бюрократия при получении лицензий и других разрешений огромна. Предприниматели даже согласны платить большие суммы, но не тратить столько времени на бюрократию и изучение ненужных бумаг и считают, что процесс должен быть упрощен.

«Мы просто привыкли работать. Особых барьеров нет, но просто сама система должна быть проще. Ведь это можно упростить. У меня огромный талмуд по экологии, чтобы заплатить 300 рублей. Зачем это нужно – каждый год утверждать, согласовывать и подтверждать? Я бы лучше платил, условно, 1-2 тысячи ежемесячно...»

Согласно новому законодательству, с 1 января 2007 года 95% лицензий должны были быть отменены. Но для этого должны были быть написаны технические регламенты, которые не были написаны, и поэтому введение нового законодательства в силу было перенесено.

Инспекции

Одной из самых больших проблем для малых и средних предприятий является огромное количество проверок и инспекций, которые контролируют выполнение различных норм: пожарной безопасности, санитарного контроля, соответствия экологическим стандартам, состояния лифтов, безопасности труда, составления бухгалтерской отчетности и другого. Если малое или среднее предприятие не выполняет требований по нормам, то инспекторы имеют право приостановить работу компании или вообще закрыть предприятие.

«В России – одни из самых жестких норм, и всегда можно найти нарушения. Всякое нарушение - идет предписание. Если не выполняешь – через суд начинают закрывать предприятие».

«...Когда мы начали заниматься бизнесом, открыли маленький продуктовый магазин, к нам приходило много разных инспекций: пожарники, СЭС, администрация, военкомат и отдел торговли. И каждый говорил: «Мы имеем право вас закрыть!» И только одни люди приходили со словами: «Ребята, чем вам помочь?» - это были бандиты, крыша... А остальные приходили и угрожали нас закрыть».

Все респонденты отмечали такой факт, что если малое предприятие работает успешно и платит налоги, то для контролирующих органов это означает, что у предприятия есть деньги, а значит есть деньги платить штрафы – и тогда приходят инспектора.

«Когда была торговля – тоже лет пять работали абсолютно легально. Но парадокс: как бы ты ни работал – придут с проверкой и тебя оштрафуют. Неважно, платишь ты или нет – штраф будет одинаковый. В этой ситуации, после наших упорных желаний работать хорошо, мы просто плюнули и стали работать как все. И сейчас налоговые приходят не к тому, кто не платит, а к тому, кто платит налоги. Берут реестр и смотрят, что это предприятие заплатило очень много налогов. Значит, у него есть, с чего штраф оплатить... У них же планы налоговых сборов».

Во многих случаях эти проверки являются орудием конкурентов, когда деятельность компании-конкурента может быть нарушена каждодневными проверками и штрафами. Администрация также может использовать инспекции для того, чтобы создать неблагоприятные условия для работы определенных компаний в определенном месте.

«Мы можем закрыть любую точку в районе – не мытьем, так катаньем. Как они поступают – так и мы будем. Мы не дадим им работать – будем приходить

каждый день с проверками, подавать в суды иски. Приведем пожарников. Будем с проверками приходиться».

«Нас пока не трогали, и я с этим не сталкивалась. Знаю, что другие сталкивались – например, когда хотят убрать какую-либо конкуренцию. Проверки бывают, СЭС и пожарники могут придаться. Особенно плохо, когда помещение взято в аренду. Частник сдаёт, и после этого его ничего не волнует. А тому, кто снимает помещение, приходится делать ремонт».

В некоторых случаях малому бизнесу проще заплатить штрафы, чем проходить через все бюрократические процедуры. Это также требует меньших временных затрат.

«Иногда, если не выполняешь какие-то требования, то платишь штраф. Иногда чуть ли не сознательно идёшь на штрафные санкции, потому что выполнение условий гораздо дороже. Сейчас все взялось за экологию – и это три платежа, которые выражаются в сотнях рублей в месяц. А бумаги, которые я должен подготовить, подтвердить и подписать во всех инстанциях, выражаются в тысячах».

«...Иногда приходится идти на какой-то компромисс. В некоторых моментах считаю, что выгоднее заплатить штраф или заплатить за нарушение, если не предоставил бумажку 5-20-кратного размера. Я конкретно говорить не буду, но лучше заплачу 300 рублей в месяц в пятикратном размере, чем заплачу 20 000 за подготовку документации, чтобы платить потом 300...»

Сельский туризм сейчас стал одной из привлекательных областей для малого бизнеса. Но у сельского туризма возникают большие проблемы, связанные с административными барьерами, потому что коттеджи рассматриваются как гостиницы или отели, и попадают под особую налоговую базу (такой категории, как

гостевой домик или коттедж нет). Тут же приходят инспектора, пожарные, СЭС и так далее, и предприниматели вынуждены уходить в тень.

«Бедный предприниматель, у которого было ровно только на этот несчастный домик, понимает, что сталкивается с непосильным барьером, и уходит в тень. А когда человек выходит и в буклете даёт свою информацию, к нему приходят налоговые и другие инспекции. А если он платит все налоги и делает бумаги, то ему уже не до туризма».

По закону, плановые проверки должны проходить не чаще определенного количества в год (один-два раза). Однако, существует большое количество внеплановых проверок, хотя число их постепенно снижается (см. гл. 2).

Налогообложение

Упрощенная схема налогообложения должна была помочь малым предприятиям снизить налоговое бремя и упростить ведение бухгалтерии. Но, из-за действовавшего законодательства и определения малых и средних предприятий по численности и объемам, многие компании не могли использовать упрощенную схему налогообложения.

«Пять лет тому назад была упрощённая система налогообложения, и она нам реально помогала. Был смысл работать, имелся определённый выигрыш. Но малый бизнес определён на 100 человек, а рамки должны быть шире, иначе они для очень малого бизнеса».

«Если ещё в прошлом году мы выдержали на упрощённой схеме налогообложения, то этот год нам не вытянуть, поскольку существует лимит по оборотам... Мы в этом году были вынуждены выйти на общую схему налогообложения. То, что ранее можно было считать льготой, то для нас на сегодняшний день уже не работает».

Среди фирм, отказавшихся от использования упрощенной системы и имеющих право ее использовать, основные причина отказа – «обычная система проще и понятнее» и «не используют партнеры». Также, многие фирмы отказываются от использования упрощенной системы, поскольку «перерастают» границы ее использования.

Другой проблемой с налогообложением является то, что налоговые инспекции работают неэффективно, формы отчетности меняются каждый год, существует большое количество разных фондов, куда эти налоги надо платить, что создает определенную сложность для малого бизнеса.

«Хотя налогообложение стало значительно легче для малого бизнеса, но запутанность очень большая. Всегда удивляюсь, почему нельзя иметь и подавать в электронном виде все эти декларации? Это касается не только налоговых, а и пенсионного фонда, социальной страховки и кучи всяких организаций. Ведь туда надо пойти, занять очередь, отстоять. Если что-то не так сделал, надо заново идти, что занимает ужасно много времени».

«Поэтому народ уходит от налогов – поскольку невозможно разобраться, что, куда платить. Надо писать ежемесячно 20 платёжек в каждый фонд – медицинский, соцстрах, имущества, земляной. Почему не могут взять одну сумму, и всё разделить сами? Более того, ошибись – и тебя сильно накажут».

Как уже было отмечено ранее, если компания исправно платит все налоги, это привлекает внимание налоговых органов, и они начинают налоговые проверки, так как считается, что если у предприятия есть деньги платить налоги, то есть и лишние деньги на штрафы. Также, некоторые респонденты отмечали, что в России еще не работают схемы возврата налогов, как в других странах. Иногда все получается наоборот:

«У нас не работают схемы по возврату налогов, в частности НДС, юридически. Мы подали декларацию на возврат 7 тыс. рублей – и теперь идет полная документальная проверка организации. Это при том, что я заплатил порядка 3 млн. налогов. Я отдал эти 3 млн., которые никогда не вернутся».

Часто для предпринимателя бывает проще заплатить налоговые штрафы за несвоевременную уплату налогов, так как более приоритетным для него является выполнение обязательств перед поставщиками.

«Для меня налог – не догма. Если они могут пени с меня брать, и я смотрю, что более выгодно: поставщику заплатить, или налоговым. Задержу налог на два дня и заплачу пени. Это нормальная хозяйственная практика. Для них это нонсенс – как это? Они рассматривают, что налог – это первое. Но ведь первое – это производство. Если я заплачу налог, а не поставщику, то всё рухнет. Такого понятия у государства нет».

В 1990-х годах существовал закон, по которому часть прибыли, использованная на развитие бизнеса, освобождалась от налогов. Теперь такой льготы нет. Многие респонденты отмечали, что эта налоговая льгота была очень важной и необходимой для развития малого и среднего предпринимательства.

«Налог на прибыль был 35%, сейчас он 24%. Это, вроде бы, плюс. Но раньше половину прибыли можно было пускать на развитие, и она освобождалась от налогообложения. То есть предприятия, которые вкладывали в развитие, платили реально 17%. Теперь я вынужден платить, а мы хотим развиваться. В итоге закон, который выглядит хорошо, нам ударил по карману. Я считаю, что прибыль, которая вкладывается в оборудование и развитие, должна освободиться от налогов. И тогда будет прорыв, будет интересно вкладывать».

Таможня

По результатам интервью, таможенное регулирование не является большой проблемой для российских предприятий. В основном это объясняется тем, что они уже давно работают, система таможенных брокеров отлажена. Сюрпризы конечно бывают, но уже гораздо реже, чем раньше.

«С таможней все просто – два пути. Либо все делаешь сам - с непредсказуемыми затратами денег и времени. Можно нанять таможенного брокера – будет дороже, но надежнее. И реальные сроки. Мы идем по пути наименьшего сопротивления, 90% идут этим путем. В общем-то, туда и не очень пускают».

Аренда

Аренда или покупка помещений является очень важной проблемой для работы малых предприятий. Цены на аренду растут огромными темпами, и конечно это очень сильно ударяет именно по малым предприятиям. Все респонденты отмечали, что повышение арендных ставок, и давление со стороны более крупных предприятий-конкурентов представляет проблему для развития.

Аренда у государства обычно бывает дешевле и носит более долгосрочный характер, что является привлекательным для многих малых предприятий. Но и здесь их подстерегают проблемы – угроза увеличения аренды или продажи помещений на аукционе. В таком случае компания может быть вынуждена покинуть арендуемые помещения.

«Если сравнить с арендой, которую мы платили в 2001 году, то она поднялась на 200% - и это не предел. Нам угрожают, что каждые полгода нас будут прижимать, и это один из элементов шантажа. Мы арендуем у города, и сейчас пошла тенденция, что частные компании сдают дешевле. Но, к сожалению, там приоритеты другие – с ними можно подписать договор только на короткий срок. А с администрацией сроки более длинные, и это более стабильно. Мы вынуждены

идти на то, что будем переплачивать, но будем знать, что нас в этот период не тронут и не выгонят из помещения».

В случае аренды у частных лиц, малые предприниматели также сталкиваются с проблемами. Если появляется арендатор, который обещает платить больше, собственник обычно быстро соглашается, и малому предприятию приходится искать новое помещение.

Также респонденты отмечали, что из-за высокого роста цен на недвижимость покупка помещений для малых предприятий стала практически невозможной. Для тех малых предприятий, которые уже владеют собственностью, существует проблема рейдерства – когда рейдеры захватывают компанию и меняют документы по владению собственностью.

Еще одной угрозой для малого бизнеса, по мнению респондентов, является приход крупных сетевых компаний, которые скупают недвижимость по любым ценам, и малые предприниматели не в силах с ними конкурировать.

Для поддержки малых и средних предприятий в Санкт-Петербурге был принят мораторий на продажу городской собственности. Теперь, если арендатор не желает, чтобы арендуемое помещение выставлялось на торги, то помещение не продается.

«...Мы арендуем помещение 10 лет, вдруг принимается решение, что город решил его продавать. Теперь предприниматель, если он находится в помещении более 3 лет, то он вправе сказать нет - и продажа останавливается, и помещение не продается».

Одним из вариантов решения проблем с помещениями для малых предприятий является собственное строительство. Но в Ленинградской области в разных муниципалитетах имеются различные правила для приобретения земли, и это довольно трудоемкая и длительная процедура.

«Очень тяжело получить землю под строительство. Земля вроде есть, но её оформление может длиться много лет».

Принятие системы аукционов изменило ситуацию, но для некоторых предпринимателей это наоборот затруднило приобретение земли.

«На сегодняшний день произошли изменения. Раньше было попроще. Можно было прийти и сказать, хочу то-то. Сегодня всё идёт через тендер, аукцион, и если где-то планируется что-то под продажу, делается открытый или закрытый тендер. Хотя мест этих они не добавляют».

Для малых предприятий наличие средств для покупки земли под строительство тоже является проблемой, так как банки только с недавнего времени стали предоставлять программы кредитования малого бизнеса и коммерческую ипотеку. Поэтому сейчас ведутся разговоры о том, что для малого бизнеса крайне необходима возможность выкупа помещений или земли у города на льготных условиях.

Еще одним моментом, с которым сталкиваются малые предприятия при строительстве помещений, является получение различного рода разрешений. Во многих случаях компании вынуждены начинать строительство, ожидая разрешений. Таким образом, они предпочитают заплатить штрафы за нарушение законов, и ведут строительство без разрешительных документов.

«Если начать получать все согласования и разрешения, которые положены для строительства – строительство никогда не начнётся, и всё будет тянуться бесконечно. Здесь начинаешь строительство, одновременно получаешь какие-то согласования, или не получаешь и оставляешь их на будущее».

Еще одной проблемой, которую отметили все респонденты, являются коммунальные услуги. Несмотря на то, что Россия богата электроэнергией и газом, малыми предприми постоянно ощущается их нехватка. Предприятиям приходится использовать связи и личные отношения с администрациями и газовыми компаниями, чтобы можно было использовать их запасные резервы.

«Очень большие проблемы с энергоносителями. Газа и электричества нет, всё продано за границу. И чтобы получить газ, надо искать другие варианты, и договариваться на более высоких уровнях, чтобы кто-то уступил неиспользованные количества квот. Это всё – очень запутанная схема».

Для малых предприятий цены на подключение к коммунальным услугам очень высоки. Например, цена за подключение к электросети составляет 1000 евро за 1 кВт. Для маленького магазина необходимо, как минимум, 15 кВт, а для производства – гораздо больше. Проблемы существуют с водой и канализацией: трубы старые и нуждаются в капитальном ремонте или замене. Но, несмотря на это, цены очень высокие, так как рынок монополизирован. В 2006 году многим малым и средним предприятиям пришлось закрыться, так как они не могли выдержать повышения тарифов. В 2007 году администрация Ленинградской области обещает помочь и решить проблемы с монополистами.

Трудовые ресурсы

Проблема подбора квалифицированного персонала является одной из самых важных для малых предприятий. Основными проблемными вопросами являются нехватка квалифицированной рабочей силы и менталитет.

Для малых предприятий проблема подбора персонала стоит особенно остро, так как в маленьком коллективе все более заметно, и человеческие ресурсы играют большую роль, чем на крупных предприятиях.

«Главное – создать костяк и найти единомышленников, но всё равно всегда будет существовать разница между собственником и наёмными работниками. И задача руководства – максимально приблизить этот наёмный труд. Если это удастся, то бизнес и производство будут очень удачными. А здесь, в маленьком коллективе, всё видно».

Почти все предприниматели жалуются на недостаток квалифицированных кадров. Часто фирмам приходится перекупать специалистов за большие деньги – до 100 тыс. рублей в месяц. Крупные компании способны платить такие суммы, а малым и средним предприятиям это, конечно, не по карману. Также, часто случается так, что малые предприятия растят и обучают специалистов, а те через некоторое время переходят в крупные компании, так как там предлагают более высокие зарплаты.

«...Когда приходят такие монстры, как Приморский порт, они оттягивают бухгалтеров. Они только научатся – и туда. Там зарплата в два раза больше».

«...Уже сейчас не хватает людей на рабочие профессии, и за человеческие кадры идет большая борьба. Менеджеров и юристов много, а строителей и так далее не хватает».

«Советские кадры уже практически на исходе, как и оборудование старое...»

Проблема менталитета заключается в том, что со времен СССР люди привыкли получать зарплату вне зависимости от результатов труда.

«Люди просто привыкли получать, а не зарабатывать. А молодёжь на промышленное производство идти не хочет, особенно в Выборге. Все хотят много денег, и сейчас».

«...За работающим должен быть еще один контролёр».

Многие респонденты отметили низкий уровень подготовки специалистов. Некоторые предполагают, что этот уровень упадет еще ниже, когда через некоторое время (около пяти лет) старшее поколение преподавателей уйдет из ВУЗов, и преподавателей не останется.

«Системы профтехобразования уже не существует, и молодого квалифицированного персонала не найти. То, что они предлагают – с их помощью самим оплачивать подготовку невозможно. Нет механизма отработки. То есть, по конституции мы не можем его потом заставить отрабатывать. Опять же, декларируют на словах, что так надо сделать, а на практике это не работает. Работники уйдут – и всё».

Некоторые предприниматели отметили, что они удерживают персонал и борются с текучкой кадров с помощью того, что платят зарплату «по-белому».

«Мы платим всю зарплату, и это людей притягивает. Они надеются, что с этой зарплатой будет пенсия».

Еще одной особенностью поиска персонала в Ленинградской области является приграничность района.

«При границе у молодежи есть другие возможности зарабатывать, когда район богатый. Это сильно деморализует наш рынок труда. Существуют более легкие возможности доходов, и молодежь не заинтересовать построением карьеры».

«Здесь [в Выборге] люди очень избалованы границей. Особенно ранее, было распространено возить вещи пассажиром. Сел в машину, прокатился, записал на себя груз и деньги заработал, фиксированную сумму».

Многие предприниматели отмечали, что гораздо выгоднее дать объявление в газету и нанять людей из других областей или из деревень, обеспечив им проживание. В деревнях нет денег и работы, поэтому деревенские жители готовы работать за значительно меньшую плату (40 евро). Такая практика распространена, например, в Калининграде, Приморске и других городах.

«Карьерой и учебой заинтересованы только 5-10% [в Выборге]. Многие привозят что-то из Финляндии и продают, а что будет завтра – их не волнует. Люди здесь несколько обленелись, и если мало платят, работать вообще не хотят. А в других районах люди с удовольствием работают за 1500 рублей. Поэтому производство надо запускать в другом месте. Здесь на рентабельность выйти трудно».

Привлечение сравнительно дешевой иностранной рабочей силы стало затруднено после принятия нового закона, и для некоторых малых предприятий это привело к возникновению проблем.

«С 1-го апреля иностранцам вообще нельзя работать, если они не зарегистрируются. Я хотела взять на работу родственницу из Украины, но для этого требуется столько документов... И до ответа надо ждать 2-3 месяца. Кроме того, я должна буду заплатить за нее налог 32%, когда мы платим 13%. Ну, это она будет платить, в конце концов, но получается, что как бы я. А если неофициально работает иностранец, то штраф 800 000».

8.1.3. Государственная поддержка малого бизнеса

В Ленинградской области и в Санкт-Петербурге делается многое для развития и поддержки малого бизнеса. Но российские предприниматели придерживаются точки зрения, что если местные власти соберутся помогать какому-нибудь бизнесу,

например малому, то всё станет только хуже. В общем, зачастую предприниматели не видят ни проблем, ни помощи.

«С местной властью у нас нет конфликтов либо тесного сотрудничества. Мы регулярно встречаемся и общаемся. Я не вижу ни проблем, ни помощи. Администрация выполняет свои функции, а мы – свои. Наше дело – зарабатывать деньги и платить налоги, и дополнительная помощь от них не требуется. Мы другу другу палки в колёса не вставляем. Вполне нормальные, рабочие отношения».

«Я считаю, что малые и средние предприятия, да и вся промышленность, существуют здесь не благодаря администрации, а вопреки».

«Реальной помощи нет никакой. Зная всех бизнесменов нашего региона, никто ничего не получил, даже обещанного и подписанного».

Многие респонденты отмечали, что администрация пытается помочь, но часто помощь оказывается не той, что нужно. Также, очень многое зависит от наличия средств и от личных качеств человека, принимающего решение.

«...Помощь не всегда бывает правильной и грамотной. Это сказано не во вред администрации, но например механизм туризма или вообще предпринимательства между финнами и нашими прошёл бы более активно, если бы существовало непосредственное контактирование между, например, вашей общественной организацией и предприятиями. Эффект был бы 100%. А если контактировать с администрацией, то «обездоленность» остаётся...»

Респонденты считают, что местная администрация не заинтересована в поддержке малого бизнеса, потому что налоги от него идут в другие бюджеты – не муниципальные.

«...Потому что все налоги уходят в другие бюджеты. От промышленности местная администрация получает 20% по подоходному налогу. И всё – ни налога на прибыль, ни НДС она не получает, и все интересные налоги уходят в Москву».

Задача местной администрации – собрать как можно налогов, но администрация получает лишь малую их часть (только налоги от аренды и недвижимости). Поэтому интересы у администрации и бизнеса не совпадают.

«У нашей администрации собираемая налоговая база очень маленькая. В основном деньги идут в федеральный и региональный бюджет. Основные пополнения местного уровня поступают с налога на землю и аренды недвижимости. Поэтому на муниципальном уровне депутаты выносят постановления о повышении уровня арендной платы за землю и недвижимость, поскольку это у них основной доход – больше нечего нет. Поэтому предприниматели и жалуются – им трудно хотя бы на год планировать деятельность. В прошлом году бабахнули повышение примерно в 40%, а они это нигде не учитывали».

Также, в большинстве опрошенные компании придерживаются мнения, что федеральные программы, направленные на помощь малому бизнесу, могут только помешать развитию бизнеса.

«И как только мы слышим, что государство собирается помогать малому бизнесу, то жди беды. Это чёткий сигнал, что они будут вмешиваться. И хочется, чтобы о нас просто забыли и не мешали. Когда они начинают регулировать, то становится хуже, поскольку этим занимаются люди, которые совсем ничего не понимают. А они считают, что им сверху виднее».

«Проверено годами, если они соберутся помочь какому-нибудь бизнесу, например малому, то всё станет хуже. Это идёт от Советского Союза. Когда начали бороться с пьянством, и начали выпускать пиво – пиво исчезло просто. Водку будем

выпускать в маленьких бутылках - маленькие исчезали. Значит, только не помогайте!»

Хотя, в некоторых случаях это не совсем оправдано, а является лишь особенностью менталитета и исторически сложившимся недоверием.

«Еще одна причина – недоверие: люди не верят, что можно что-то получить полезное без того, чтобы тебе в ответ не нанесли какой-нибудь урон. Это постепенно переламывается».

При отношениях с административными органами, из-за недостаточной прозрачности в законодательной системе и бюрократии, проблемы часто решаются с помощью личных отношений.

«Когда государство очень бюрократичное и коррумпировано, то приходится решать проблемы на уровне личных контактов. Необходимо лично поговорить с каждым чиновником и понять, как действовать».

Многие исследователи подчеркивают важность личных отношений при работе в России. Для малых предприятий, при общении с государственным сектором и с другими компаниями, личные отношения являются особенно важными. Судя по ответам респондентов, роль личных отношений постепенно уменьшается, но, с другой стороны, почти все респонденты отметили, что при наличии хороших контактов все работает лучше и быстрее.

«Хорошие связи помогают. Я не знаю, как в Питере, но в маленьком городе как Выборг личные связи, несомненно, помогают – не имею в виду личные связи типа взяток, просто хорошие отношения... При Советском Союзе и после развала, личные связи решали 90%, а сейчас, может, 60%. Законодательство, правила и порядок, которые не основаны на личных связях, сейчас работают больше. И

считаю, что это положительный момент. Значит, что понемногу общество переходит в правовое, а не в общество вождя и личных связей».

«Это избавляет от формальностей. Если есть личный контакт – то тебе идут навстречу. Просто все быстрее работает».

«Что важно - иметь контактную сеть. Почти во всех районах Ленинградской области существует сеть организаций поддержки малого бизнеса. Когда возникают проблемы и трудности, например, по бухгалтерии или по налогам, мы очень хорошо опираемся на наши контакты. Втроём мы не можем знать ответ на все вопросы, и тогда пользуемся услугами нашей контактной сети».

«Другой момент – взаимодействие с бизнесменами. Оно, конечно, важно. У нас всегда отношения дружеские имели приоритет. Мы ещё западным менталитетом не живём, и не знаю, будем ли когда-то жить. Это национальная особенность русского человека, и я не считаю, что это самое худшее. И, соответственно, у нас в бизнесе: позвонили, договорились, приехали, решили. Например, я приезжаю в Финляндию, мне нужны кровати. Там все улыбаются и говорят: «Плати бабки, мы привезём», - и всё в порядке. А в России можно заплатить через 1-2 месяца, учитывая отношения. А в Финляндии, конечно, никто отсрочку не даст».

Бюрократия и коррупция до сих пор являются одними из основных барьеров для развития малых и средних предприятий. В интервью все респонденты отмечали, что из-за бюрократии возникают трудности в получении государственной поддержки. Бюрократический процесс занимает очень много времени, и не всегда гарантированно приносит результат.

«Сейчас существует чудовищный бюрократический аппарат, и это главное препятствие, так как с финансированием в России стало уже легче».

«Я вынужден оставить предприятие и заниматься бюрократической волокитой. И это ещё не значит, что получишь какую-то пользу, поскольку одна бумажка может полностью нарушить механизм, который отработан годами».

Например, для получения государственной поддержки любое малое предприятие обязано предоставить документ об отсутствии задолженности перед бюджетом, который, по мнению многих предприятий, довольно непросто получить.

«Например, самый сложный документ, который невозможно получить быстро – это отсутствие долгов перед бюджетом. Получить эту справку для банка – как подвиг. Условно, плачу я миллион в месяц, и я хочу справку об отсутствии задолженности, а за мной числится 5 копеек долга. И всё – справку мы тебе дать не можем. А то, что за ними числятся долги по переплате налогов – это неважно. Но ведь это текущая деятельность, живой организм. Они с этим не считаются».

Бюрократия и оформление необходимых для получения государственной поддержки документов для многих малых предприятий являются слишком затратными по времени. К тому же, выделяемых программами поддержки средств часто не хватает на необходимое развитие предприятия, и тогда заполнение документов превращается в ненужную трату времени.

«Программы поддержки существуют, но для этого надо писать бизнес-план. Хотя мы пишем, но всё рассматривается очень долго, и затраченный труд для получения этого кредита не стоит этих денег. Я лучше свою энергию направлю на прямое решение проблем здесь. А то придётся потом посадить отдельно менеджера, который будет ежемесячно писать отчёты за этот кредит. Такие рамки введены, что лучше, ребята, мы вам дадим 100 000, только нас не трогайте. И для масштаба нашей фирмы 100 000 недостаточно. Нам нужно было бы кредитование в пределах 800-900 тысяч евро. Мы бы сразу приобрели свой транспорт, забронировали

коттеджи и отработали бы механизм. А у нас для одной фирмы не могут дать столько денег...»

Многие респонденты подчеркивали, что им проще обойтись без программ поддержки и связанной с ними бумажной волокиты, а просто заработать необходимые для развития компании деньги. Тем более, что объемы выделяемых средств по программам поддержки зачастую являются недостаточными.

«Могу сказать, слегка попытавшись куда-то обратиться, знаете, это больше бюрократия. Больше забот и хлопот. Я быстрее заработаю деньги, и это будет легче, чем участвовать в каких-то программах. Кроме определённых сложностей, для нашего предприятия это не те деньги. Если средства требуются, то это выражается в семизначных цифрах. А поддержка малого бизнеса, если у кого-то что-то получалось, то суммы около 100 000. Ходить по инстанциям, заполнять кучу анкет и доказывать бессмысленно. Поэтому мы не пользовались никакими программами».

8.2. Взгляд финских предприятий, работающих в Ленинградской области

Финские респонденты считают российскую деловую среду довольно сложной. Для того, чтобы успешно заниматься бизнесом в России, финскому предприятию необходимо приспособиться к местным порядкам, так как существует большое число культурных различий – как в управлении, так и в работе. Хотя, по мнению одного из финских предпринимателей, проблемы при работе в России являются всего лишь частью повседневной жизни, как и в любой другой стране.

«Проблемы существуют везде, это же просто входит в повседневную жизнь бизнеса. Я бы не стал на них жаловаться. Здесь они решаются довольно успешно – в том числе и таможня, с которой часто возникает чрезвычайно много проблем. Я бы не сказал, что она создает значительные препятствия для меня во всех бизнесах, которые у меня были в течение 17 лет. Она просто имеет свою особенность, и требует приспособления – вот и все».

Несмотря на то, что деловая среда стала более соответствовать западной, финские респонденты отмечали, что к иностранным компаниям в России часто относятся как к источнику дополнительного дохода. Это является проблемой особенно для малых и средних предприятий, поскольку, по сравнению с большими компаниями, средства малых предприятий ограничены.

«...Первоначально западная компания радушно принимается... Когда предприятие переезжает в помещение и начинает работать, то плата за все начинает расти. То есть, к сожалению, применяется политика постоянного выкачивания ресурсов предприятия. Это очень изнурительно, если речь идет о малой фирме. Если компания большая, и есть деньги, то это не проблема».

8.2.1. Законодательство

Большинство финских респондентов отметило, что в российском законодательстве и в деловой среде произошли положительные изменения. Во время правления президента Путина в России были приняты многие законодательные реформы. Благодаря этим реформам, а также высоким мировым ценам на нефть, общая экономическая ситуация в стране улучшилась. Но, согласно мнениям финских предпринимателей, российскому законодательству необходимо больше простоты и прозрачности, а от субъектов экономической деятельности требуется более четкое следование законам. Кроме того, юридическая информация должна быть более доступной. Финские предприниматели считают, что из-за реформ в законодательстве, в целом, предсказуемость российской деловой среды увеличилась.

«Я бы сказал, что законодательство и законопослушность в целом укрепились. Что самое основное – предсказуемость увеличилась, и бандитизм ушел. Например, такие мелочи, как то, что можно оставить машину на улице, по крайней мере днем. Таможня и налоговая работают уже по каким-то установленным принципам. Менее вероятно, что будут сюрпризы».

С точки зрения одного из респондентов, доверие по отношению к работе юридических и налоговых органов достигло удовлетворительного уровня. Суды становятся более распространенным инструментом для решения споров, и вероятность получения справедливых решений увеличилась. Хотя, необходимо отметить, что процедура судебного следствия все еще требует много времени и усилий. Крупные корпорации, имея политическое влияние и материальные ресурсы, способны воздействовать на судебное решение. Положение малых предприятий в подобных случаях совсем иное.

Также большинство финских респондентов отмечали, что за время правления Путина уменьшились объемы теневой экономики. В торговле все чаще используются квитанции и чеки, количество неофициальных платежей сократилось. По мнению большинства респондентов, весь бизнес стал более прозрачным.

Несмотря на многие изменения и стабилизацию в законодательстве, согласно последним результатам исследований, положительные преобразования в формальной деловой среде России замедлились. По мнению одного из финских предпринимателей, теневая экономика все еще является препятствием для расширения сбыта на российском рынке. Предприниматель считает, что российские клиенты все еще предпочитают пользоваться наличными платежами, чтобы избежать налогообложения. Такая манера ведения бизнеса в конечном итоге угрожает потерей контроля над потоками продукции и денежных средств.

«Когда две компании занимаются торговлей между собой, или я нанимаю кого-то на работу, то зачем за это платить государству? Но, если я допущу со своей стороны до такого уровня, то потеряю весь контроль над тем, что и кому продается. Тогда бы я уже давно лишился управления компанией».

Финские предприниматели считают, что в непрерывно меняющемся законодательстве имеются крупные недостатки. Многие нормы и стандарты не соответствуют законодательству Европейского Союза. Существует множество бесполезных процедур и разрешений. Имеется множество лазеек, которые позволяют административным властям интерпретировать законы в собственную пользу. Финские предприниматели описывают российское законодательство как «неясное» и «условное». В этом смысле переговоры относительно членства России в ВТО дают надежду на улучшение ситуации в сфере законодательства.

Рассматривая намеченные реформы для улучшения деловой среды, большинство финнов отметили, что реформы еще недостаточны или несущественны. Кроме того,

реформы не сразу начинают применяться на местах: два респондента отметили, что в нескольких случаях (например, при прохождении визового контроля на границе) они оказались более осведомлены относительно законодательных нововведений, чем представители российских властей. Этот факт подчеркивает важность постоянного самостоятельного мониторинга возможных изменений в законодательстве. Один из респондентов полагает, что чиновники неохотно следуют изменениям в законодательстве всвязи с возможностью извлечения взяток.

«Если закон подписан в Москве, и уже принят в действие, то в течение многих недель это еще незаметно на границе. Такие проблемы были. Иногда приходилось брать с собой копию закона на русском языке и показывать, что вот оно, черным по белому написано».

К тому же, когда принимается новый закон, неизвестно, как он будет применяться на практике, какие дополнительные документы потребуются, и как это в дальнейшем скажется на деятельности компании. Понятно, что это увеличивает неопределенность формальной деловой среды, и усложняет работу предприятий. Например, новое законодательство относительно туроператоров (в силе с 01.07.2007) требует от туроператоров финансовой гарантии в виде крупного денежного депозита. Размер необходимого депозита столь высок, что многие малые предприятия, уже работающие в туристическом бизнесе, будут вынуждены прекратить свою работу.

«Лицензии туроператоров не отменяются, но дополнительно будут введены гарантии. Придется вложить огромное количество денег – 350 000 евро. По этому поводу нет какого-либо опыта, никто не знает, как все обойдется, и что может потребоваться. О реформе поступило очень мало информации. Как все будет действовать на практике, будет видно только со временем».

8.2.2. Административные барьеры

Регистрация, лицензирование, сертификация и разрешения

С точки зрения финских предпринимателей, регистрация, лицензирование, сертификация и разрешения все еще являются чрезмерными и обременительными для предприятий. По мнению респондентов, эти процессы более или менее унаследованы с советских времен. Например, регистрация предприятия может быть изнуряющим процессом. Иногда, даже когда документация подготовлена в соответствии с правилами, могут потребоваться новые документы. С другой стороны, респонденты отмечали, что финским предпринимателям необходимо понимать и принимать определенную административную культуру в России, и быть готовыми к местным особенностям.

«Это очень тяжёлый вопрос. В России все начинается следующим образом (это еще наследие Советского Союза): там не делается так, что строится здание, и туда вселяется производство, а строится производство, и для него строится здание. Сначала вы должны описать все мельчайшие детали, технологические процессы, материалы, операции. После этого нужно получить разрешение на строительство – и все органы бросаются туда: по экологии, по контролю выбросов вредных веществ в атмосферу и т.д. Все вместе с вами строят это здание».

В то же время, в некоторых сферах процедуры выдачи разрешений и лицензирования были заметно облегчены.

«Что касается разрешений на строительство, то сейчас дела решаются быстрее, у одного окошка. Раньше приходилось бегать кругом из-за разных штампов. Процесс, конечно, продвигается и улучшается, но довольно медленно, поскольку требуются изменения в образе мышления и культуре. Это займет время, но видно, что изменения происходят».

Согласно мнению большинства респондентов, количество принудительных платежей за последнее время не уменьшилось, и их законность до сих пор неясна. Также финские предприниматели отмечали, что административные правила сильно отличаются по регионам и зависят от личности представителя власти.

По причине сложности административных процедур, в последнее время в России все более популярным становится покупка выполнения определенных административных процессов у консалтинговых компаний. Например, регистрация компании может быть выполнена профессионалами. Это уменьшает затраты времени собственного персонала предприятия. Финские предприятия также пользуются подобными услугами.

«При создании компании я обратился в западную консалтинговую фирму и заплатил. А как они сделали все – я не знаю».

«Создание дочернего предприятия было бюрократичным процессом, но нам помогла западная консалтинговая фирма, которая позаботилась о нашей документации в России. Собрать все требующиеся документы потребовало от нас больших затрат, и все равно возникали сюрпризы. Несмотря на то, что все уже должно было быть в порядке, вдруг не доставало какой-либо бумажки».

Для получения разрешений также зачастую имеет смысл воспользоваться услугами консультантов. В этом случае нет необходимости держать в штате компании специалиста, требующего постоянного повышения квалификации. Однако, в случае каких-либо проблем, ответственность всегда ложится на плечи предприятия.

«У нас, например, вентиляция, которая требует паспортизации. Когда приходят контролирующие органы, мы можем показать этот паспорт. Такие услуги можно купить, и это работает достаточно эффективно. Но, если проверяющий орган к

чему-то придирается, то он не будет разговаривать с консультантом, а придет прямо к вам. В этом смысле это очень тяжело, поскольку консультанты дают советы, а ответственность на себя, конечно, не берут».

Некоторые финские компании предпочитают иметь консультантов по административным нормам, в том числе адвокатов, в штате компании. Многие респонденты отмечали, что, в конечном счете, при возникновении проблем более выгодно и безопасно иметь в компании собственного эксперта. Иначе предприятию необходимо каждый раз посвящать различных консультантов в специфические особенности производственного процесса.

«У нас на фабрике свой адвокат. Почти во всех делах мы полагаемся на собственные ресурсы и не пользуемся услугами сторонних консультантов. Конечно, наш директор-распорядитель, в основном, занимается всеми делами относительно разрешений и связей».

Но, конечно, у малых предприятий чаще всего нет достаточных средств ни для покупки консалтинговых услуг, ни для найма собственного эксперта по административным вопросам, и часто этим вынуждены заниматься сами директора или владельцы бизнеса. Для иностранных компаний, работающих в России, обычно принято, что всеми бюрократическими вопросами, лицензиями, разрешениями и т.д., а также отношениями с местными властями, занимается российский управляющий или директор (Karhunen, Kosonen, Leivonen 2003).

Инспекции

По мнению финских предпринимателей, общая частота инспекций уменьшилась, и их характер стал больше соответствовать существующим правилам. Ранее наиболее проблематичными были пожарные инспекции, но на сегодняшний день они стали более упорядоченными. Однако теперь, по мнению респондентов, наибольшие трудности для малых предприятий представляют экологические инспекции.

«Экология в последнее время – самое тяжёлое ведомство. Там работают произвольно, как это ранее было принято в других инстанциях. Могут прийти куда-то и сказать, что здесь, кажется, есть запах – закройте предприятие и остановите деятельность».

«... Например, наш сосед, строительный завод, построил гальванику, которая пользуется водой, которую они получают от города. Эта вода проходит процесс, и потом выливается через очистительное сооружение. Вода, которую они получают на выходе производства, должна быть чище, чем вода, которую они получают. Потому что вода, которую они получают от города для производства, не проходит по нормам. «Но таковы нормы экологии, выпустать надо такую-то воду – пожалуйста, закройте предприятие. Или давайте обсудим, как выйти из этого положения...»

Финские участники исследования отмечали, что размер компании и ее значение в смысле пополнения регионального бюджета влияют на действия инспекционных властей. Таким образом, для крупных фирм многие законодательные нормы не являются обязательными, и существуют случаи злоупотребления властью.

«Пожарные хотели на месяц закрыть производство, но городская администрация это отменила. Производство продолжалось, поскольку город получает от этого налоги, которые идут и на содержание пожарных. Сначала надо посмотреть, откуда деньги поступают».

«В России распространены штрафы за ошибки в составлении документации, которые не наносят ущерба государству. Их надо было бы отменить. Предположим, вы предоставили бланк, и там не совпадают определенные суммы. Эта ошибка считается нарушением, которое штрафуются, даже если заплатили где-то слишком много. Таких административных санкций очень много. В Финляндии

инспектор ищет, где вы не заплатили налоги или где государство потеряло, а в России проверяющие ищут ошибки. Это серьезный вопрос, поскольку административная нагрузка на предприятие увеличивается во много раз».

Бюрократия

Как уже было сказано, бюрократия является одним из основных препятствий для развития финских малых предприятий, работающих в России. Крупные компании находятся в более выигрышном положении – у них больше возможностей для преодоления этого административного барьера, так как они имеют необходимые финансовые и трудовые ресурсы. Однако, по мнению одного из респондентов, в течение последних полутора лет крупные западные фирмы, особенно в Санкт-Петербурге, начали все чаще сталкиваться с вымогательством со стороны местной администрации.

«Новая проблема с местной администрацией – какие-то группы начинают вымогать средства на основе каких-то статей. Это начинает затруднять налаженную работу компаний и подавлять их развитие. Это происходит либо из-за интересов конкурентов, либо из-за чего-то другого. Те компании, которые уже устроили свои дела, вдруг встречают неожиданные препятствия – именно в Питере. А в регионах, насколько мне известно, атмосфера положительная и дружелюбная».

Финские респонденты не видят значительного улучшения в проблемах с бюрократией. По их мнению, административные власти «жесткие и медлительные», что объясняется недостаточной прозрачностью в формальной среде.

Личные отношения

Финские участники исследования считают личные отношения обязательными при ведении бизнеса в России. Особенно эти отношения необходимы при взаимодействии

с представителями государственного сектора для того, чтобы избежать задержек при получении документов и самопроизвольных решений чиновников.

«Отношения с государственным сектором обязательны. Если контактов нет, приходится стоять в очереди и ждать. Взаимоотношения также означают, что ты должен помнить дни рождения, именины, женский день и Новый год, приносить шоколад и цветы. Тогда все дела обходятся намного быстрее».

«Мы сталкиваемся с тем, что не всегда дается прямой ответ на то, какие нормы правильные или какое законопостановление надо соблюдать. Это до сих пор зависит от человека, какого нормативного положения он придерживается. Нет такого, чтобы клиентам и компаниям давался материал, по которому надо действовать. Есть уйма материала, а применяется он по обстоятельствам. Иногда, если имеешь хорошие связи, то на какие-то уступки смотрят сквозь пальцы. А если отношения плохие, то всегда найдется причина, по которой можно закрыть предприятие».

Некоторые респонденты считают, что перед открытием предприятия в России, закупкой участка или помещения важно обсудить ситуацию, например, с городским мэром. Кроме того, на случай неприятных ситуаций, стороны должны согласовать использование определённого посредника. Эти методы позволяют разъяснить обязательства обеих сторон и упрощают процедуры получения разрешений в будущем, что облегчает управление деятельностью компании.

«Чиновники, если надо, и если захотят, могут быть гибкими и легко найти выход из положения. Но если не захотят, то это все равно, что борьба с ветряными мельницами».

Также важно знакомство с менталитетом местных властей. Это помогает оценить потенциальные проблемы и принять необходимые меры прежде, чем проблемы появляются.

«Решения чиновников бывают противоречивыми, но дела всегда как-то решаются. Из-за этого не стоит нервничать – надо просто подождать несколько дней, а потом оценить ситуацию. Здесь надо понимать российский менталитет, и с этим пониманием воспринимать ходы чиновников... Некоторые проблемы даже не доходили до моего рабочего стола, если я заранее предвидел, какие последствия могут иметь наши действия. К тому же, чиновники нам оказывали незаменимую помощь по очень разнообразным вопросам».

Согласно исследованию Karhunen, Kosonen и Leivonen (2003), финские компании либо сознательно стараются минимизировать количество контактов с властями и иметь с ними по мере возможности только формальные отношения, либо активно развивают отношения, чтобы иметь большее влияние на чиновников. Подобная ситуация наблюдалась и в этом исследовании. Так, предприятие одного из респондентов старается иметь минимум отношений с государственными властями. Другие предприятия либо имеют собственные контакты, либо нанимают местных руководителей, которые отвечают за контакты с чиновниками.

«В России очень нужны контакты с региональной властью. Наш местный директор раньше был чиновником в региональной администрации, поэтому его и наняли. У него уже имелись хорошие и теплые отношения с людьми, принимающими решения. Если знаешь правильных людей, так называемые мелкие чиновники не могут к тебе придаться. Но все равно случается произвол».

Личные связи на местном уровне чрезвычайно важны. По мнению финских предпринимателей, необходимо создать собственный круг контактов как с представителями властей, так и с представителями других компаний. Без этих связей

деловая деятельность в России является более сложной. Однако, респонденты отмечали, что личные отношения используются также и в западных странах, особенно в маленьких городах.

По мнению одного из финских респондентов, роль личных контактов в России уменьшается, и растет доля бизнеса, работающего без использования связей. Это может быть признаком совершенствования формального законодательства и благоприятного развития деловой среды в целом.

Коррупция

Что касается коррупции, среди финских респондентов преобладающим являлось мнение, что это явление очень распространено в России и является частью местных деловых норм. Однако формы коррупции изменились. То, что ранее считалось коррупцией, в настоящее время понимается как форма платежа или часть зарплаты. Это можно назвать системой двойной компенсации. То есть, одну зарплату платит российское государство, а вторую платит тот, кто получает обслуживание. Такая система обычно используется в таможенном, медицинском и образовательном секторах. При этом без дополнительных платежей обслуживание может не быть предоставлено, а качество обслуживания может не соответствовать ожиданиям.

«Проверяющие органы более нахально стали требовать всякие платежи, которые в Финляндии назвали бы просто взятками, и они постоянно растут. Из-за существующих законов все можно делать... в какие-то сроки. А сроки такие, что они неприемлемы для действующих предприятий, если что-то надо сделать срочно. Во многих ведомствах разрешение стоит 100 рублей, в течение 2 недель оно стоит 200, одной недели – 1000, и за два дня – 10000. Это на грани легальности, поскольку не совсем понятно, куда эти деньги потом идут».

Также финские бизнесмены отмечали, что особенно чиновники старшего поколения находятся в ситуации, когда их зарплаты не хватает для поддержания среднего

уровня жизни при постоянно растущих расходах и ценах. Они не имеют возможности начать новую карьеру, к тому же их будущие пенсии очень небольшие. Это создает порочный круг. Тем не менее, большинство финских респондентов заявило, что они работают в рамках законодательства и не платят фактических взяток административным органам.

«Основы нашей компании - легальность. Мы здесь с долгосрочными намерениями, и линия строгая: никаких взяток. Если мы не сможем действовать легально и согласно местным законам, то мы просто уйдем с рынка. И поскольку наша линия поведения известна, то у нас взяток особенно не просят».

Не совсем ясно, следует ли считать взятками мелкие услуги, или например организацию поездок или визовых приглашений в Финляндию. По мнению финских предпринимателей, это в основном является обычной кооперацией и частью повседневной жизни.

В целом, среди респондентов нет единого мнения по поводу изменений в объемах коррупции. Один из респондентов отметил, что незаконные платежи уже не так широко распространены, как раньше, в то время как другие считают, что их количество увеличилось.

Трудовые ресурсы

Как уже было сказано, в России существует множество законодательных и бюрократических проблем, усложняющих процесс найма иностранца на работу. Законодательные изменения, принятые в 2005 году, ввели новые правила и требования, которые затрудняют получение разрешений на работу и регистрацию иностранцев. Получение виз и регистрация иностранных граждан становятся все более и более изнурительным процессом.

«Работа иностранцев в России требует ужасных бюрократических процедур. Над этим у нас работает 1-2 человека. Каждый день присутствия иностранца должен быть зарегистрирован».

Получение разрешения на работу для иностранца занимает приблизительно три месяца. Финские предприниматели не считают, что этот процесс чересчур тяжелый. Для них он скорее является стандартной ежегодной практикой, особенно если у компании имеется опыт. Этот процесс может быть также передан консалтинговым компаниям, что снижает временные затраты предприятий на оформление документов, и в целом упрощает процесс.

В то же время, некоторые финские респонденты критично относятся к политике финских органов по отношению выдачи виз в Финляндию. Например, если виза на въезд в Финляндию использовалась по назначению, отличающемуся от первоначально заявленного, следующее заявление на визу может быть отклонено.

«С визами большая проблема именно с финскими органами. Финская визовая политика абсурдна. Например, у нас в компании 200 человек русских, и для переговоров, выставок или при возможных проблемах мы хотим послать в Финляндию российских специалистов, которые могут исправить ситуацию или просто обсудить. Из 200 у нас есть визы для 30 человек, которые мы поддерживаем. Рабочие по выходным пользуются своими служебными визами, ездят в Финляндию, и все okay. Но руководство, если все идет хорошо, имея визы, не обязательно приезжает в Финляндию. Они летом отдыхают в Испании. Когда они в следующий раз подают на визу, финское консульство говорит, что вы просили визу в Финляндию, а поехали в Испанию. Больше мы вам визы не дадим. По шенгенской визе ездили не по направлению – это «криминально», больше мы вас в Финляндию не пустим».

Также, финские участники исследования отмечают, что финскому бюро по труду и министерству иностранных дел не хватает персонала. Поэтому получение требующейся документации для иностранных работников может быть довольно медленным и на финской стороне границы.

«Только что, весной, оформил визы в Финляндию для 10 русских сотрудников, которых привезли к нам на фабрику поработать и познакомиться. Это тоже был нелегкий процесс, но, зная об этом заранее, можно его довольно спокойно пройти. Мешает перегруженность в финском бюро по труду и министерстве иностранных дел. Это вызвано недостатком ресурсов на финской стороне, и к России не имеет отношения, как такового».

Многие респонденты отметили, что подбор кадров представляет собой серьезную проблему для предприятий в России, в особенности за пределами Санкт-Петербурга. Компаниям часто приходится обучать свой персонал с нулевого уровня. Другим вариантом решения проблемы является найм квалифицированных сотрудников из больших городов, но, учитывая их требования относительно заработной платы, и затраты, связанные с обеспечением жилья, этот вариант является малоприменимым для малых предприятий.

В течение 2000-х годов, из-за борьбы за квалифицированный персонал, заработные платы, а следовательно и затраты на персонал, значительно возросли. Это часто упоминалось финскими респондентами. Особенно ценятся сотрудники, имеющие опыт работы и стажировку в западной компании. Такая ситуация приводит к высокой текучести персонала и к росту в расходах.

«Текучка персонала, на оперативном уровне, большая. В регионе постоянно начинают деятельность новые предприятия, и персонал смотрит, где платят побольше. Хотя мы и стараемся платить оптимальную зарплату, чтобы удержать рабочую силу, но заинтересованность в компании – не на очень высоком уровне. Мы

стремимся повысить отдачу разными поощрительными программами, предоставляя разные льготы и зарплату, зависящую от результатов».

Некоторые респонденты также отмечали культурные различия. Особенно это касается людей старше тридцати лет, которые по большей части унаследовали советский менталитет. По мнению финских респондентов, в России менеджмент предприятий имеет иерархический характер, а сотрудники часто малоинициативны и не желают брать на себя ответственность. Один из респондентов считает, что низкий уровень инициативы вызван не ленью, а определенными привычками и нормами в отношении к работе.

«Я считаю, что подбор подходящего персонала – самая большая проблема. Российскому работнику свой карман ближе, чем карман фирмы. Это из-за того, что люди привыкли жить при неустойчивых условиях. Пока у меня были российские менеджеры, предприятие не развивалось. Прогресс начался при финском управлении».

Тот же респондент отметил, что по крайней мере трое сотрудников, получив опыт работы в его компании, ушли, чтобы создать собственные фирмы. Одна из этих фирм эксплуатирует ту же бизнес-идею, что и финская компания (бывший работодатель). По мнению этого участника исследования, такая ситуация нормальна для сегодняшней российской деловой среды.

Также, финские респонденты отмечали региональные особенности на рынке персонала. Один из респондентов отметил, что, возможно из-за более высокого уровня заработной платы, сотрудники в Москве более инициативны, эффективны и ответственны, чем сотрудники в Санкт-Петербурге. Тем не менее, подобное наблюдение было единственным, поэтому делать какие-либо выводы по поводу региональных различий затруднительно.

Налогообложение

Согласно результатам интервью, финские предприниматели считают, что российская система налогообложения очень сложна. Респонденты не располагали подробной информацией о произошедших изменениях в налоговом законодательстве, поскольку, как правило, имели российских бухгалтеров, ведущих бухгалтерию на российских дочерних предприятиях. Однако, респондентами было отмечено, что относительно низкий подоходный налог (13% для населения) и снижение единого социального налога (с 26% до 10%) способствовали повышению выплат белых зарплат. Тем не менее, по мнению одного из респондентов, эти реформы были просто способом изменить внешнюю презентацию расходов, а на практике количество платежей не уменьшилось.

«Когда-то шел разговор о том, чтобы в России отменить некоторые налоги. Их действительно стало меньше, но одновременно появились новые налоги. Они камуфлируются под названием платежей, и прямо к налогам не относятся. Конечно, наш торговый оборот вырос, но и расходная часть тоже постоянно пропорционально растет. Количество пенсионных платежей непрерывно увеличивается, так же как и платежи, связанные с медицинским обслуживанием и так далее. Мы ожидаем, что в будущем в сферу ответственности предприятий будет входить здравоохранение».

По результатам исследования, проведенного в рамках проекта «The Joint Investment Window» («Совместное инвестиционное окно»), для оценки реальной финансовой ситуации компании иностранные компании применяют западные стандарты финансовой отчетности наряду с российской системой учета. Все респонденты признали, что на ведение бухгалтерии у них уходит много ресурсов. Множество иностранных малых и средних предприятий пренебрегают необходимостью найти хорошего и лояльного бухгалтера. Это самое важное в компании для бухгалтерской отчетности и правильной оплаты налогов. Если этого не сделать, то компания, скорее всего, будет испытывать проблемы при проверках местных налоговых инспекций, и

ей придется платить существенные штрафы. В случае уплаты налоговых штрафов деятельность маленькой компании может быть парализована, поскольку все ресурсы будут использованы на решение этих вопросов.

Один из финских респондентов отметил, что на его предприятии был один и тот же бухгалтер в течение шестнадцати лет, и ее роль была столь же важна, как роль исполнительного директора. Другой респондент сообщил, что его компания имеет одинаковую систему оперативного контроля на всех своих фабриках, кроме российской. В России, из-за различий и специфики российского аудита, компании пришлось адаптировать эту систему. Также респонденты подчеркнули, что старшее поколение российских бухгалтеров не всегда следит за изменениями в методах налогообложения и бухгалтерском учете.

Увеличение соответствия между российской и западной бухгалтерией могли бы способствовать существенному уменьшению трудоемкости ведения бухгалтерии, что впоследствии снизило бы зависимость предприятий от бухгалтерского штата, и увеличило бы прозрачность их деятельности.

Таможня

С начала перехода России к рыночной экономике таможенное регулирование является главной проблемой для финских предприятий, чья деятельность существенно связана с пересечением границы (Karhunen et al., 2003). С тех пор ситуация значительно не изменилась. По мнению финнов, работа с таможни является бюрократичной и субъективной, а получение различных разрешений изнурительно. Финские предприниматели считают, что таможенные нормы специально сделаны настолько сложными, чтобы было больше возможностей воспользоваться возникающими ошибками. Таможенные формальности, которые занимают три минуты на финской границе, в России могут занять до трех дней (максимальный срок согласно законодательству). Это часто увеличивает стоимость транспортировки и, таким образом, существенно повышает общее количество расходов.

«Мне объяснили, что я должен понять сегодняшнее российское общество. Государство платит одну зарплату, а за то, что таможенник вообще проверяет наш груз, мы должны заплатить вторую зарплату. Поэтому они и держат груз на таможне три дня. Бюрократия ужасно увеличилась – одна загрузка требует 56 листов бумаги, это 26 раз в год. А кто это читает?! Ранее было одно таможенное наименование, а сейчас их 17, и у нас двое человек занимаются только документацией. Мы этим занимаемся уже 16 лет и ни разу таможня не ловила нас на чем-то плохом. Непонятно, что тогда требуется для завоевания доверия?»

Один из респондентов считает, что таможня является независимым государством внутри государства, которое поддерживается незаконными платежами.

«С подобным незаконным вымоганием платежей мы встречались только на таможне. Например, заплатите 10 евро, и я просмотрю сквозь пальцы. Таможня и логистика – это сферы, где поселились все разбойники в этой стране».

Другой респондент отметил, что строгие таможенные формальности и высокие транспортные затраты для его предприятия стали причиной закрытия субподрядного производства в России. По его словам, по крайней мере раз в год его груз надолго задерживался на таможне. Также этот респондент отметил, что существующая ситуация отрицательно влияет на российскую конкурентоспособность.

«Таможенные формальности и транспортные расходы лишили Россию конкурентоспособности. Она не может конкурировать ни по ценам, ни по гибкости. Производственные цены в России еще находятся на более низком уровне, но отсутствует манёвренность. Поставки постоянно задерживаются, и напрасно надеяться получить оттуда товары в течение менее чем четырех недель. Часть промедления обусловлена характером деятельности субподрядчика, но и таможня требует своего времени. А из Эстонии, по крайней мере, продукцию доставляют к

завтрашнему дню. В нашем секторе Россия была бы конкурентоспособной, будучи страной с рыночной экономикой. Тогда было бы выгодно иметь там производство, из-за географической близости».

«Проблемы возникали, когда происходили внезапные изменения в таможенных инструкциях, о которых не было предварительно сообщено».

Лишь несколько респондентов отметили некоторые улучшения в работе таможни. Одна фирма имела специальный отдел и собственную таможенную зону на территории фабрики. Благодаря этим инвестициям фирмы, таможенный процесс стал более ясным и более гладким. Тем не менее, предприятию пришлось приспособливаться и привыкать к новым требованиям, когда произошли изменения в штате таможенного поста на территории фабрики. Эта ситуация подтверждает, что выполнение таможенных процедур до сих пор зависит от субъективных решений таможенных чиновников.

Несмотря на то, что существует постоянная потребность и попытки продвижения реформ в российском таможенном законодательстве с финской стороны (например, программа EuroRussia), по непонятным причинам выполнение этих проектов не продвигается. Очевидно, что в связи с предстоящими президентскими выборами, стороны воздерживаются от изменений, поскольку это может повлиять на их позицию в будущем.

Инфраструктура и коммунальные услуги

По мнению финских респондентов, инфраструктура Санкт-Петербурга и инфраструктура Ленинградской области серьезно отличаются. Недостатки в инфраструктуре касаются главным образом коммунальных услуг, дорог и водоснабжения. Было отмечено, что район Невского проспекта и прилегающие к нему проспекты и улицы находятся в хорошем состоянии, но если отъехать 30 км. на юг, то качество дорог резко падает. Финны полагают, что муниципальные органы

должны нести более серьезную ответственность за поддержание и модернизацию инфраструктуры. Кроме того, было отмечено, что существуют проблемы в поставке электроэнергии. Это осложняет деятельность малых и средних предприятий в областях производства.

«Коммунальные услуги, например поставка электроэнергии и перемены в напряжении, довольно никудышные. Да и вода поступает, когда поступает... У нас не установлены квоты на электричество, но перемены в электрическом напряжении сказываются отрицательно на работе машинного оборудования».

По мнению финских респондентов, за пределами Санкт-Петербурга проблемы с инфраструктурой создают благоприятные ситуации для взимания незаконных платежей местными властями.

«Были крупные проблемы с поставкой электроэнергии, или так, во всяком случае, сказал чиновник, имея намерение получить какую-либо взятку. Мы с этим боролись, и бывший директор достал свой электрический генератор, но мы им даже и не пользовались. После того, как достали генератор, на следующий день вдруг начала поставляться энергия. Электрокомпания была муниципальной. Такие вещи можно ожидать».

Один из респондентов заявил, что местные власти не спешат самостоятельно развивать инфраструктуру муниципалитета для роста инвестиций. Напротив, они пытаются решать проблемы развития инфраструктуры за счет самих инвесторов.

«Чиновники только смотрят, откуда получить деньги за энергию, канализацию и т.д. Они говорят, если вы хотите открыть производство, мы вам укажем болото. Вы должны его сначала осушить, провести электричество и канализацию, построить дорогу, а потом еще платите и за аренду, пожалуйста».

Перед открытием производственных помещений начинающим компаниям обычно приходится участвовать в строительстве объектов местной инфраструктуры. Это является значительным препятствием для малых и средних предприятий, так как они не всегда имеют возможность инвестировать требуемую сумму денег.

Аренда помещений

Согласно большинству респондентов, аренда обычного офиса для предприятия не является проблемой. В то же время, найти подходящее помещение для производства очень сложно. Финские компании главным образом арендовали свои помещения у компании-учредителя, у муниципальных органов или у частных владельцев. Очевидно, что предпочтительнее всего – аренда у материнской компании. Этот вариант считается самым надежным и безопасным. К сожалению, он не всегда бывает возможным для начинающего малого предприятия, которому приходится полагаться на других арендодателей. Один из участников исследования рассказал о проблематичной ситуации, возникшей с договором аренды у муниципалитета из-за перестановок в местной администрации. Этот случай подчеркивает важность безупречной подготовки любой юридической документации и значение помощи профессионалов.

«Мы снимаем помещение у муниципалитета. Первоначальный договор заключен на 25 лет и в действии уже 15 лет. Мы отремонтировали здание соответственно западным стандартам. Один муниципальный управляющий собрался забрать предприятие под свое распоряжение, но не достигнул своей цели, поскольку форма нашего контракта была довольно эффективной. В ходе действия наш адвокат оказал нам помощь. Он, главным образом, работает представителем московского правительства в Питере. И дело было решено на уровне региона, без большого шума».

Респонденты отмечали существование значительных различий в уровне коммунального обслуживания и общих условиях на участках, предлагаемых в

аренду. В то же время уровень предлагаемой арендной ставки может быть одинаковым. Поэтому важно наиболее полно оценить условия на участке, что не всегда является легкой задачей для иностранца.

«В России существует значительная разница между производственными помещениями. Есть дом на несельскохозяйственной земле, с мощностью 200 кВт, там есть канализация и т.д. В километре от него есть другой дом, который находится на сельскохозяйственной земле. Там мощность стоит 1000 евро за кВт, то есть только подключить мощность стоит 200000 евро, а потом ее еще надо подвести, что стоит еще 50000 евро. Поэтому, несмотря на сходство, один дом «бесплатный», а другой стоит 250000 евро».

Говоря об аренде, нельзя не отметить высокий рост цен на аренду в Ленинградской области (в течение последних нескольких лет 10-20% ежегодно). Это сказывается на росте расходов малых предприятий и имеет неблагоприятное влияние на прибыльность предприятий.

Некоторые компании, планирующие расширение своей деятельности, принимают решение о строительстве новых помещений, поскольку уровень доступных арендуемых помещений не соответствует западным стандартам. Ремонт арендуемых помещений часто считается менее выгодным вариантом по сравнению со строительством собственных зданий. Однако получить разрешение на строительство объекта нелегко. По мнению финнов, в ближайшем будущем этот вопрос останется сложным, так как участки земли в дефиците, а спрос на них высокий.

«Мы подали на разрешение на строительство, и оно прошло 17 разных инспекций. В каждую сторону надо бы дать немного денег, чтобы дело продвигалось согласно каким-то графикам. А поскольку мы не платили, то процесс занял около двух лет. Строительство можно начать хоть сразу, если заплатишь трехкратную сумму за разрешение. И, чаще всего, на практике строительство начинается без разрешения,

а дело решается через так называемые штрафы, которые явно связаны со взяточничеством».

Приобретение строительных материалов также затруднено из-за ограниченного предложения и нехватки руководителей среднего звена, которые занимались бы такими вопросами. Таким образом, строительство собственных помещений проблематично из-за постоянно растущих расходов и административных затруднений.

«Цены в строительстве перегреты. Там рост, и потребности очень большие, а доступность стройматериалов лимитирована – как по карточке. Это частично касается и рабочей силы, в основном проектирования и менеджмента. Если планировать строительство, то к существующим расходам надо прибавить дополнительно еще 30 %».

В целом, согласно мнению респондентов, явных улучшений относительно ситуации с инвестициями в производственные помещения не наблюдается.

«Инвестиции в производственные помещения до сих пор затруднены и легче не стали... Мы рассчитываем на то, что инфраструктура уже готова, но, на самом деле, все надо делать самим. Это – совсем другой мир, и к нему приходится приспосабливаться также с точки зрения временных затрат. Например, нужно быть готовым, что покупка помещения и подготовка к началу производства может занять пару лет, тогда как в Финляндии это занимает гораздо меньше времени».

Крупные фирмы находятся в более выгодном положении при переговорах с чиновниками о получении помещений. Будучи достаточно крупными и принося значительные доходы в региональный бюджет, они имеют определенный вес. В основном, они работают с представителями власти более высокого уровня, и это позволяет им избежать административных препятствий. Также, затраты,

необходимые для выполнения административных процедур, для крупных предприятий менее значительны.

«...Говоря о малых предприятиях, которые хотят начать производство в России и попадают в когти бюрократии – они не могут разобраться. Потому что законно это просто невозможно, а если полузаконно, то существуют свои риски и проблемы».

Большинство финских предпринимателей отметили, что для малого бизнеса было бы весьма важно иметь помощь таких учреждений, как бизнес-парки, которые предоставляли бы компаниям готовую инфраструктуру, коммунальные услуги, и обеспечивали более устойчивые условия для их деятельности. Это могло бы помочь развитию иностранных малых предприятий в России – таким образом, им не пришлось бы тратить значительное время и усилия на подготовку условий для своего бизнеса. Бизнес-парки могли бы также предоставлять малым предприятиям консультационные и другие услуги, необходимые для совершенствования управления предприятием и его работы. Также, наличие подобных парков способствовало бы обмену информацией между иностранными предприятиями и властями. Таким образом, местные власти знали бы о проблемах предпринимателей, а предприниматели имели бы влияние на политику и развитие местной деловой среды.

«Бизнес-парк (в Выборге) обсуждается вообще из-за того, что близость границы дает возможность финским малым предприятиям работать в России. Это единственная развитая страна в мире, у которой есть такая возможность. Предположим, у немецких предприятий нет такой близости. Оттуда могут идти только более крупные фирмы. Если все это организовать, то финское предприятие 50-100 человек могло бы частично работать в России. И, конечно, потом уже расти и приобретать навыки. В бизнес-парке малые и средние финские предприятия смогут решать вопросы, связанные с пониманием дела, в Финляндии, а выполнять

их в России... В малых предприятиях ведь хозяину все приходится делать самому... и они нуждаются в подобной помощи».

По мнению финских респондентов, российские муниципалитеты должны быть активнее вовлечены в проектирование и строительство производственных зон для легкой и тяжелой промышленности. В этих зонах должны действовать четкие правила и система регулирования деятельности. Кроме того, производственные зоны должны быть снабжены необходимой инфраструктурой. При существовании производственных зон производственные помещения могли бы создаваться быстрее, без излишней бюрократии. Таким образом, такие зоны облегчили бы учреждение новых малых предприятий и ускорили бы развитие сектора малого бизнеса в целом.

8.2.3. Государственная поддержка малого бизнеса

В целом, финские респонденты позитивно оценивают существующие российские программы поддержки малого бизнеса, но сожалеют, что эти программы предназначены только для российских предприятий.

«Наверное, программы, направленные на развитие малого бизнеса, работают. Просто их выполнение также сталкивается с муниципальной и городской бюрократией и с разными ведомствами, которые получают свои деньги за счет того, что все делается трудно, сложно и, в основном, медленно. Хотя здорово, что программы существуют. Кое-где, наверное, они помогают. Просто они еще недостаточно широки... и мы с ними не сталкивались. Нам, во всяком случае, не предоставляют каких-либо пособий или поддержки. Есть программы, которые снижают налоги при определенных инвестициях, но они не касаются предприятий с иностранным капиталом. Например, наш сосед купил станок, и у них снизили налог. Если мы купим станок, то получим фигу. Наоборот, на станок надо импортные пошлины и т. д.».

Финские респонденты считают, что иностранные малые и средние предприятия сталкиваются с барьерами, которые тормозят учреждение предприятий и их работу. Таким образом, государственные и муниципальные власти в России могли бы предпринять многие меры для упрощения ведения бизнеса иностранными компаниями и повышения иностранных инвестиций. Власти должны пересмотреть роль иностранного малого бизнеса как работодателя, налогоплательщика и агента экономического роста. Меры поддержки, предложенные финнами, включают, например, предоставление налоговых льгот при инвестициях в производство и оборудование. Также могло бы быть улучшено количество и качество обмена информацией между российскими государственными организациями и иностранными частными предприятиями – например, с помощью увеличения предлагаемой информации на английском языке.

«Поскольку в Финляндии знание русского языка недостаточное, было бы хорошо, если бы в России различные услуги предоставлялись также на английском языке. Это могло бы значительно снизить существующие барьеры».

Финские участники исследования также отметили наличие некоторых проблем со стороны Финляндии. На данный момент в Финляндии существует несколько приграничных проектов, которые направлены на улучшение сотрудничества между Россией и Финляндией. Однако они не всегда эффективны в смысле предоставления конкретной помощи предпринимателям.

«Создается такое ощущение, что деньги, предназначенные для этих проектов, уходят на что-то еще – не на пользу предпринимателей. Миллионы тратятся, но конкретной помощи для предприятий мало... Обычно в проекте, рассчитанном на 2-3 года, сначала все очень суется, затем участники проекта разъезжают и проводят семинары, в которых и я принимал участие. В основном, наверное, проект предоставляет людям работу, но по окончании проекта все остается так, как

было. Предприниматели ходят на семинары и встречаются с местными коллегами из разных стран. Но когда они не знакомы, сотрудничества не рождается. Может быть, это можно было бы устроить и по-другому».

Информация

Обычно перед открытием бизнеса в России финские предприниматели проводят исследование соответствующего сегмента рынка. Если в финской фирме нет специалиста, владеющего русским языком, то исследование выполняется специализированными компаниями, такими как, например, Finpro. Однако зачастую изучение рыночной конъюнктуры проводится на слишком общем уровне и недостаточно для задач заказчика. Некоторые респонденты отметили, что для малых предприятий этот способ знакомства с рынком недостаточно эффективен. Согласно финским предпринимателям, для получения объективной информации ключевым является личное участие в исследовании, самостоятельное знакомство со спецификой местного рынка и с его участниками, и собственная оценка спроса, предложения и существующих возможностей.

«Очень важно собственное присутствие на российском рынке – тогда положение дел можно оценить своими глазами. Различные исследования не могут этого предложить».

«Единственный эффективный метод - это пробный маркетинг и продажи. Берешь изделие, открываешь контору и продаешь. Рынок потянет – значит, продавай, нет – значит, надо что-то другое».

Также, финские предприниматели отметили, что, в общем, достоверная информация о российском рынке труднодоступна. Одна фирма имела опыт работы с местной компанией по изучению рыночной конъюнктуры. Руководитель компании отметил, что исследование отвечало ожиданиям финского предприятия, но, тем не менее, результаты исследования не были адекватными реальной ситуации.

Некоторые респонденты принимали участие в различных ознакомительных поездках, устраиваемых финскими центрами. Респонденты отмечали, что было бы желательно, чтобы такие поездки были больше нацелены на знакомство с местными предпринимателями, возможными клиентами и представителями власти, а не просто на общее ознакомление. Кроме того, согласно мнению финских предпринимателей, выставки и ярмарки являются важными способами приобретения информации о конкуренции, новой продукции и потенциальных клиентах. Однако, иногда расходы, связанные с участием в подобных мероприятиях, являются слишком высокими для предприятий малого бизнеса. Кроме того, некоторые финские респонденты считают, что, участвуя в ярмарках, они только распространяют свое ноу-хау среди конкурентов вместо того, чтобы завязывать контакты с потенциальными клиентами.

«Мы несколько раз участвовали в ярмарках и представляли свою продукцию. Но нам кажется, что мы больше рассказываем конкурентам о наших новых идеях, чем получаем конкретную пользу от этих ярмарок. Мы стараемся участвовать в таких мероприятиях, где наши клиенты продают свою продукцию. Стараемся найти компании, которым можем рассказать о том, как мы можем помочь им улучшить качество их продукции».

9. Заключение

В последнее время малому и среднему бизнесу в России, и в особенности в Ленинградской области, уделяется большое внимание. В законодательстве, налогообложении и поддержке малого и среднего бизнеса со стороны государства произошел ряд положительных изменений. Также увеличилась роль банков в финансировании деятельности МСП. Однако, условия работы МСП различаются в зависимости от региона России. Основываясь на результатах нескольких исследований можно сказать, что Ленинградская область является одним из самых развитых регионов России в вопросах поддержки малого бизнеса.

Анализ формальных правил позволяет заключить, что законодательство, регулирующее деятельность МСП, находится в стадии развития. Федеральный закон «*О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ*», подписанный 24 июля, вступит в силу 1 января 2008 года. Однако еще неясно, каковы будут последствия его применения для работы малого бизнеса. Закон обещает предпринимателям предоставление различных видов поддержки, но при этом не содержит никаких четких обязательств. В частности, в законе предусматривается освобождение МСП от определенных обязательств, предоставление им кредитов и грантов, а также развитие информационных и консультационных услуг, предназначенных для МСП. В течение марта 2008 года министерство экономического развития Российской Федерации должно подготовить проект законодательных изменений, направленных на развитие мер поддержки деятельности МСП, которые должны вступить в действие уже в 2008 году. Пакет предложений будет предусматривать сокращение времени и других затрат предприятий, связанных с работой с различными инспекциями, а также с бюрократией и коррупцией. Также предложения будут включать обновление программы финансирования МСП. Основным акцентом нового законодательного проекта будет являться пересмотр систем налогообложения и поддержки инновационной деятельности (Финско-российская торговая палата, 2008). Однако,

прежде чем эти законодательные изменения начнут действовать в реальности, необходимо прояснить конкретные способы и правила их применения.

Что касается формальных институтов, российские предприниматели, принимавшие участие в исследовании, считают, что в сфере малого бизнеса жёсткой и действенной законодательной базы пока не существует. Более того, действовать в сфере МСП стало труднее, чем раньше. Реальную поддержку на практике получает лишь небольшая доля малых предприятий. Однако, новые критерии для отнесения предприятия к категории МСП, прописанные в новом законе, должны облегчить получение государственной поддержки.

Финские предприниматели в целом положительно оценивают существующее российское законодательство и его исполнение, но считают, что оно еще недостаточно развито. Постоянно вводятся новые правила, а информация о них труднодоступна. Кроме того, часто неясно, какие правила являются обязательными для исполнения. Упрощение и прояснение законов позволило бы значительно улучшить текущее положение.

Изменения в законодательстве имели целью способствовать уменьшению административных барьеров для малого бизнеса. Так, в 2007 году вступают в силу изменения в порядке **лицензирования**, согласно которым до 95% лицензий должны быть отменены. Однако около половины лицензий являются либо разрешениями сомнительной легитимности, либо лицензиями на виды деятельности, которые формально лицензированию не подлежат. Частота случаев использования неформальных методов (личные связи, подарки) при получении лицензий все еще высока, однако имеет место тенденция по их снижению. Получение лицензии – весьма дорогостоящий процесс (несколько тыс. евро). Также, одной из проблем является то, что многие вопросы (например, с разрешениями и сертификатами) должны решаться на федеральном уровне в Москве.

Инспекции являются одним из самых известных административных барьеров в России. С 2001 действует новый закон об инспекциях. По этому закону инспектирующая организация может производить не более одной плановой проверки предприятия в течение двух лет. После вступления закона в силу число проверок существенно снизилось, в основном это связано со снижением числа проверок органами соцстраха. Значительно выросла частота незаконных штрафов при инспекциях налоговых органов, в то время как при инспекциях пожарных этот показатель снизился. Российские предприниматели считают, что инспекции зачастую являются орудием конкурентной борьбы: работа компании может быть нарушена из-за ежедневных проверок и штрафов. Администрация может употреблять эти инструменты для поощрения или препятствования определенным компаниям в какой-либо деятельности. Кроме того, российские бизнесмены отметили, что если малое предприятие работает хорошо и исправно платит налоги, это привлекает дополнительные налоговые проверки, так как означает, что предприятие имеет достаточно ресурсов также для оплаты штрафов.

Финские предприниматели полагают, что проблемы с инспекциями все еще существуют, хотя общая частота проверок уменьшилась, соблюдение законодательных требований улучшилось. Однако, экологические проверки являются новым способом взимания платежей с фирм-изготовителей. Кроме того, много времени и ресурсов, по оценке респондентов, занимают формальности, связанные с получением разрешений на строительство.

В январе 2003 года вступил в силу новый закон по **налогообложению**, согласно которому малые предприятия могут перейти на упрощенную систему уплаты налогов. Российские малые предприятия часто отказываются от использования упрощенной системы, поскольку «перерастают» границы ее использования (из-за ограничений по численности работников и торговому обороту). Также одной из причин, почему не все малые предприятия пользуются упрощенной системой, является проблема того, что ею не пользуются их торговые партнеры. Финские

предприниматели считают российскую систему налогообложения очень сложной, несмотря на то, что они обычно имеют российских бухгалтеров, которые заботятся об учете и налогообложении на их российских дочерних предприятиях.

Российская **таможня является проблематичным административным органом** для многих малых предприятий. Система таможенного регулирования сложна и часто меняется. В течение 2004-2006 гг. в таможенном кодексе было разработано более 200 поправок. Проблемы с таможней в основном отмечаются финской стороной. Российское таможенное регулирование и чиновники являются главной проблемой для финских предприятий, чья деятельность существенно связана с пересечением границы. Новый таможенный кодекс принёс некоторые изменения, однако, согласно финским бизнесменам, проблемы остались. Количество требующихся документов значительно увеличилось. Финские предприниматели считают, что работа таможни коррумпирована и бюрократизирована и нормы таможенного регулирования сделаны такими сложными специально для того, чтобы была возможность чаще взимать штрафы с предприятий.

Российские респонденты не считают работу таможни особенно проблематичной. Главным образом это связано с тем, что российские предприятия уже имеют навыки работы с таможней. К тому же, на российских предприятиях хорошо поставлена и довольно широко распространена система таможенных брокеров.

Аренда или покупка помещения является одной из самых острых проблем и самой большой частью расходов для малого предприятия. Поскольку цены за недвижимость существенно поднялись в течение прошлых лет, приобретение помещения стало почти невозможным для малых предприятий. Другая проблема, которая возникает у МСП, связана с вопросом, у кого арендовать помещение. Согласно российским предпринимателям, аренда государственной или муниципальной площади менее дорогостоящая и имеет более долгосрочный характер. Однако существует риск того, что условия аренды изменятся: государство

может повысить арендную плату или принять решение о продаже помещения на аукционе.

Финские предприниматели отмечают, что особенностью рынка аренды и продажи помещений в России является то, что производственные помещения значительно различаются по качеству, а состояние доступных арендуемых помещений обычно не соответствует западным стандартам. По мнению финских респондентов, одним из выходов из положения является создание специальных бизнес-парков для финских малых предприятий в Ленинградской области (например, в Выборге).

Собственное строительство в России является очень длительным процессом. Чтобы приобрести помещение и начать производство, требуется до нескольких лет. В настоящее время распространенной практикой является начало строительства до получения официального разрешения. Административные проблемы в таких случаях решаются через так называемые штрафы.

Кроме того, если малое предприятие имеет свое помещение, могут возникнуть проблемы рейдерства. В связи с этим, на сегодняшний день малые предприятия иногда предпочитают арендовать помещения.

Наряду с проблемой аренды и покупки помещений существует проблема с **инфраструктурой и коммунальными услугами**. Так, российские малые предприятия отмечают нехватку энергетических ресурсов. Для получения газовых квот требуются связи и личные отношения, как с администрацией, так и с газовыми компаниями. Мощности энергетических монополий довольно изношены и требуют модернизации. Несмотря на это, цены на электроэнергию высоки из-за монополизации рынка. Финны отметили, что доступность и качество поставки электроэнергии не соответствуют западному уровню. Это осложняет деятельность малого бизнеса в сфере производства в России. Кроме того, инфраструктурные

ограничения создают дополнительные возможности для вымогания незаконных платежей местными властями.

В целом, российские и финские МСП разделяют представление относительно **развития государственного сектора и его влияния на малый бизнес**. Обе стороны отметили положительные изменения в действующей деловой среде для малого и среднего предпринимательства и единогласно согласились, что административные барьеры все еще существуют.

Администрации Ленинградской области и Санкт-Петербурга активно развивают государственные программы для поддержки малого бизнеса. В феврале 2006 года в Ленинградской области была утверждена целевая программа «Развитие и государственная поддержка малого предпринимательства в Ленинградской области на 2006-2008 годы». Одной из главных задач программы является расширение доступа малых предприятий к финансовым и материальным ресурсам.

Тем не менее, объем общегосударственной поддержки малому и среднему бизнесу все же еще не достиг крупных масштабов по этим программам.

Это вызвано тем, что многие малые предприятия, которые имеют право на поддержку, не знают о программах из-за своего удаленного местоположения и недостаточного доступа к информации. С другой стороны, практически все респонденты жаловались на то, что бюрократические механизмы сильно препятствуют получению государственной помощи. Российские предприниматели выразили недовольство количеством документов, требующихся для участия в программах поддержки. Многие малые предприятия не хотят тратить время для получения государственной поддержки по этим программам, поскольку во многих случаях эта поддержка недостаточна для развития компании.

Также, со стороны российских малых предприятий существует недоверие к поддержке, предоставляемой администрацией. В общем, российские предприниматели придерживаются мнения, что если власти соберутся помогать бизнесу, то всё станет хуже. Местная администрация недостаточно заинтересована поддержкой МСП, поскольку налоги от деятельности МСП направляются главным образом в федеральный бюджет. Таким образом, администрация в основном заинтересована в повышении арендных платежей за государственную и муниципальную собственность, а не в помощи малым с средним фирмам.

Финны придерживаются мнения, что российские чиновники могли бы быть более заинтересованы в развитии иностранных малых предприятий, особенно на муниципальном уровне. Значение этих компаний как источника налоговых поступлений, работодателя и инструмента экономического роста должны быть переоценены. Это подчеркивает необходимость улучшения взаимодействия и обмена информацией между предпринимателями и чиновниками. Иностранные фирмы не должны восприниматься только в качестве источника дополнительных платежей. Инвестиционная поддержка, налоговые льготы и т.д. могли бы быть предложены и иностранным малым предприятиям для развития их экономической деятельности в дальнейшем. Развитие сектора малого предпринимательства также требует муниципальной заинтересованности в проектировании и в создании специальных производственных зон для промышленности. Также необходимо повысить доступность административной информации на иностранных языках. Наконец, правительство Финляндии могло бы приложить больше усилий для увеличения объема инвестиций финских предприятий в Россию.

Когда законодательство недостаточно прозрачно, и его выполнение необязательно, многие проблемы в бизнесе решаются с помощью использования личных связей. Для малых предприятий личные связи крайне важны - как с государственным сектором, так и с другими предприятиями. Респонденты отметили, что, в общем, значимость личных связей уменьшается, но их наличие все еще ускоряет и упрощает работу.

Мнения финских и российских предприятий

На основании результатов исследования можно просуммировать мнения финских и российских предприятий о развитии формальных и неформальных институтов в регионе. В Таблице 10 собраны наиболее распространенные взгляды представителей российских и финских МСП о взаимоотношениях между частными предприятиями и государственным сектором в Ленинградской области.

Таблица 10 Сравнение мнений представителей российских и финских предприятий об отношении между МСП и государственными организациями и о деловой среде в Ленинградской области

Финские предприятия	Российские предприятия
Деловая среда в целом	
+ Законодательство и деловая среда улучшились	+ Законодательство стало более четким и прозрачным
+ Улучшилась общая прогнозируемость бизнеса	- Ужесточившиеся требования к прозрачности деятельности осложняют работу предприятия
+ Споры можно разрешать через суд, хотя это затратно и требует много времени	- Малым предприятиям сложно найти нишу на рынке в силу ужесточившейся конкуренции
+ Деятельность предприятий стала более прозрачной	- Критерии по отнесению предприятия к категории МСП черезчур строги
- В законодательстве до сих пор имеются бреши и возможности для различного толкования законов	
Общее отношение чиновников к МСП	
- К иностранным предприятиям относятся как к «дойным коровам»	- Общее подозрительное отношение чиновников к малым предприятиям
+ Чиновники начали понимать значимость инвестиций для получения дополнительных налоговых доходов. С другой стороны, роль МСП недооценивается	- Государственные программы помощи в лучшем случае имеют нейтральные последствия
+ От государства можно получить помощь, если следовать принятому стилю поведения, и при этом вести прозрачный бизнес	- Процедура получения государственного финансирования чрезмерно бюрократична и требует много времени
Налогообложение	
+ Изменения в налоговом законодательстве стимулируют официальную выплату заработной платы в полном размере	+ Упрощенная система налогообложения облегчила деятельность МСП, но предприятие легко «перерастает» критерии отнесения к МСП
- На смену отмененным налогам пришли новые выплаты, таким образом общая налоговая нагрузка осталась прежней	- Новым объектом нападков налоговых инспекторов являются предприятия, которые аккуратно платят налоги
- До сих пор чрезмерно высока нагрузка бухгалтеров, которая является следствием требований налоговых инспекторов	

Практика выдачи разрешений	
- Несоответствие норм и стандартов России и ЕС создает дополнительную работу	- Централизация принятия решений в Москве замедляет процесс выдачи разрешений
- Подготовка документации для регистрации предприятия является трудозатратным процессом	- Лицензирование и сертификация по-прежнему дорогостоящи, бюрократизированы и требуют значительных временных затрат
+ При получении некоторых разрешений работает принцип «одного окна»	
- До сих пор распространено требование чиновниками незаконных выплат	
Государственные инспекции	
+ Сокращение частоты инспектирования, требования инспекторов больше соответствуют законодательству	- Инспекторские проверки используются как инструмент ограничения конкуренции
Работа таможи	
- Работа таможи по-прежнему бюрократизирована и авторитарна	+ Работа таможи не является проблемой, все вопросы решаются с помощью найма таможенных брокеров
Инфраструктура	
- Плохое состояние муниципальной инженерной системы и другой инфраструктуры	- Проблемы МСП с доступом к получению электроэнергии из-за установленных квот
- Собственное строительство рабочих помещений – длительный и сложный процесс	- Возросшие затраты на оплату рабочих помещений осложняют работу МСП
+ Развитие российского финансового рынка, возможность получения краткосрочных кредитов и использования системы лизинга	- Снятие рабочих помещений в аренду у муниципалитета непривлекательно из-за их возможной приватизации
	- Сложность в получении площади для строительства и разрешения на строительство
Персонал	
- Недостаток квалифицированных рабочих	- Жесткая конкуренция за квалифицированных сотрудников, высокая стоимость профессионалов
- Текучесть рабочей силы и конкуренция за работников, основанная на повышении зарплаты – типичное явление 2000-х	- Найм иностранных работников бюрократичен и занимает много времени, но получение разрешения на работу упростилось
- Присутствие в рабочей культуре отдельных элементов советского менталитета	- Сложность в поиске мотивированных сотрудников

В целом, российские и финские МСП разделяют мнение в отношении развития работы государственного сектора и ее влияния на работу предприятия. И россияне, и финны видят определенные положительные изменения в деловой среде МСП. Однако, и финские, и российские участники исследования считают, что многие

административные барьеры по-прежнему негативно влияют на работу малого бизнеса. Роль личных отношений уменьшилась, но они до сих пор важны в процессе ведения бизнеса. Финны считают работу таможи более проблематичной, чем их российские коллеги. В то же время российские предприниматели более недоверчиво относятся к государственным программам поддержки.

Интересно, что финские и российские предприятия по-разному понимают влияние стабилизации формальных институтов на деятельность МСП. Финские предприниматели рассматривают увеличение прозрачности законодательства и усиление стабильности деловой среды в качестве положительных факторов. Российские предприниматели со своей стороны считают, что увеличение регулирования деятельности предприятий сокращает для МСП свободу действия. Некоторые российские участники исследования, по всей видимости, по крайней мере частично работают в зоне теневой экономики, что объясняет их незначительный энтузиазм в отношении государственной политики по увеличению прозрачности деятельности предприятия.

Мнения финских и российских предпринимателей расходятся также в отношении роли государственного сектора в стимулировании деятельности МСП. Финские предприятия привыкли к сотрудничеству с организациями государственного сектора и к получению от них различных видов помощи у себя на родине. Поэтому при работе в России они испытывают необходимость в более активном диалоге с государственными организациями, а также ожидают от государства помощи в преодолении барьеров деятельности МСП. В то же время финские предприятия не ждут от государства каких-либо материальных форм поддержки – помощь государства скорее видится в форме общего упорядочивания деловой среды и сокращения бюрократии. Российские предприятия относятся к возможности получения помощи от государственных организаций с подозрением. По общему мнению, вмешательство государства практически всегда ведет к ухудшению ситуации. Поэтому российские предприниматели считают, что лучше, когда

«предприятия занимаются своим делом, а государство – своим». С другой стороны, часть российских предпринимателей ожидают от государства действий, которые, с точки зрения финнов, противоречили бы принципу свободной конкуренции. Например, предприниматели были бы заинтересованы в получении субсидированных помещений для работы, государственных заказов, предназначенных только для МСП, а также в государственной защите от конкуренции со стороны крупных предприятий.

В заключении необходимо отметить, что, согласно результатам исследования, существует растущая потребность в развитии сотрудничества между российскими и финскими малыми предприятиями в Ленинградской области. Финские малые предприятия нуждаются в бизнес-парках, которые могли бы обеспечить их необходимой информацией и консультациями по ведению бизнеса в России, а также помещениями с необходимой инфраструктурой. Это облегчило бы сотрудничество между малыми предприятиями и способствовало бы развитию малого бизнеса в сферах, которые являются важными для обеих стран.

Список литературы

- Economic Monitoring of Leningrad Oblast, ECOMON, (2007) "Economic Monitoring of North-West Russia". Biannual monitoring review. Helsinki School of Economics, CEMAT [<http://www.hse.fi/EN/cemat/projects/economicmonitoring>]
- Heliste P. & Kosonen R. & Mashkina O. (2005): Bridging the Cultural Gap: Comparison of Finnish-Russian Business Norms. In: Liuhto, K. and Vinze Z. (eds.): Wider Europe. Jubilee Publication in honor of Urpo Kivikari. Pan-Europe Institute, Turku, Finland
- Ivanova O., Kaipio H., Karhunen P., Leppänen S., Mashkina O., Sharafutdinova E. and Thorne J.(2006) Potential for Enterprise Cooperation Between Southeast Finland and Northwest Russia. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-69. HSE Print.
- Jessop B. (1997) The governance of complexity and the complexity of governance: preliminary remarks on some problems and limits of economic guidance. In A. Amin ja J. Hausner (eds.) Beyond market and hierarchy: Interactive governance and social complexity. Edward Elgar. Cheltenham: 95-128.
- Karhunen, P. (2007) Field-level change in institutional transformation: Strategic responses to post-socialism in St. Petersburg hotel enterprises. HSE Publications A-298: Helsinki
- Karhunen, P., Kosonen, R. and Leivonen, A. (2003) Osaamisen siirtyminen suomalaisvenäläisessä tuotantoalliansseissa: Tapaustutkimuksia pietarista ja Leningradin alueelta. HSE Publications B-53: Helsinki
- Korhonen, K., Kosonen, R., Sivonen, T. (forthcoming 2008): Pohjoiskarjalaisten pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä- yhteistyöpotentiaali ja tukitarpeet. Helsinki. HSE Publications.
- Kosonen, R. (2002). Governance, The local regulation process, and the enterprise adaptation in post socialism: the case of Vyborg. Helsinki: HSE publications A-199.
- Kosonen, R. (2004) Adapting to Post-Communist Uncertainties: Foreign investors in Russia must learn to navigate the social and political complexities of business in the region. European Business Forum, 18/2004, 36-40.
- Logrén, Johanna ja Heliste, Piia (2007): Kymenlaakson pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä-yhteistyöpotentiaali. Working papers. Helsingin kauppakorkeakoulu W-418. HSE Print.
- North, D. (1990) Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press.

North, D. (1989) Institutional Change and Economic History. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 145: 238-245.

North, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.

North, D. (1991) Institutions. *Journal of Economic Perspectives* 5: 97-112.

North, D. (1994) Economic Performance through Time. *The American Economic Review* 84(3): 359-368.

North, D. (1999) Understanding the Process of Economic Change. The Institute of Economic Affairs, Occasional paper 106. London.

The Joint Investment Window

[http://www.beac.st/_upl/doc/2844_doc_JIW%20REPORT%20ENGLISH%20TEXT.pdf]

Turun Sanomat, (2007): Tullijohtaja ennustaa rekkaruuhkan pahenevan, 7.12.2007.

[<http://www.turunsanomat.fi/kotimaa/?ts>]

Анализ рынка производственной и складской недвижимости (2007).

[<http://www.cppd.ru/analytics.php#Land>]

Анализ рынка земельных участков Санкт-Петербурга и Ленинградской области (2007). [http://www.cppd.ru/Deev_02.php]

Бизнес портал: Деньги, бизнес и предпринимательство в России.

[<http://www.inrus.com/index.php?page=720>]

Государственный университет – Высшая школа экономики, Центр фундаментальных исследований, Лаборатория социологических исследований (2007) Предпринимательский потенциал российского общества: состояние, проблемы, возможности активизации. Промежуточный доклад по итогам реализации НИР МЭРТ за 2007 гг.

Государственное учреждение «Ленинградский областной центр по поддержке бизнеса». 2006 г. Государственная поддержка малого предпринимательства в Ленинградской области. Информационный сборник. Комитет по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка Ленинградской области.

ИА «Альянс Медиа»: Турфирмы не успевают к лету оформить финансовые гарантии. 17.04.2007 [http://www.dist-cons.ru/con_news.asp?ID=50282]

Зашев П., Каартемо В. (2006). Финские фирмы нуждаются в рынках на Востоке и инкубаторе бизнес-идей Turun Sanomat 23 августа 2006 [http://www.inosmi.ru/translation/229510.html]

Карсетская Е. (2007) Иностраннный труд. Российская правовая газета "эж-ЮРИСТ" [http://www.klerk.ru/law/?80376]

Кондратьева О. (2007) Реформа таможни. Российская правовая газета "эж-ЮРИСТ" [http://www.glavbuh.net/berator/vnesh_deatel/reforma-tamozhni/]

Кредитование малого бизнеса (2007) Национальное информагентство «Про Кредит» [http://www.pro-credit.ru/press/analitika/article-item_1940]

Крымский А. И. (2007) Вопросы правового регулирования трудовых отношений на малых предприятиях России / Юридическая Россия. Правовой Портал [http://www.law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1142127]

Малый бизнес в России и за рубежом анализ сходств и различий. (2007) [http://technet.ru/index.php?r=14&article=4876]

ОПОРа (2006) Условия и факторы развития предпринимательства в России. Отчет по результатам общероссийского исследования. Москва, 2006. [http://www.opora.ru/up/our-efforts/files/10708.0.pdf]

Петростат (2006) Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области [http://www.gostat.spb.ru/]

Регионы России (2006) Основные социально-экономические показатели. Статистический сборник. Росстат. [http://www.gks.ru]

Росстат, (2007): Малое предпринимательство в России. [http://www.gks.ru/bgd/regl/B07_47/Main.htm]

Реус А. (2006) Состояние работ в области технического регулирования и приоритеты его развития. Доклад зам. министра промышленности и энергетики России 23 марта 2006. [http://www.tehnoexpert.ru/doc/doc04.htm]

Статистика Финляндии (2007) [http://www.stat.fi]

Терлецкий В. (2007) Рынку офисной недвижимости нужны единые правила игры - эксперты РБК консалтинг.

[<http://realty.rbc.ru/regions/article.shtml?url=2007/08/07/9439699®ion=ekb>]

Финско-российская торговая палата, ФРТП (2008).

[http://svkk.fi/?175_m=5469&s=121]

ЦЭФИР (2007) Мониторинг административных барьеров на пути развития малого бизнеса в России. Раунд 6, Июнь 2007 г. Россия.

Целевая программа «Развитие и государственная поддержка малого предпринимательства в Ленинградской области на 2006–2008 годы».
[<http://www.lenobl.ru/economics/smollbusiness/smb>]

Шестоперов А.М. (2006). Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2006 году. Национальный Институт Системных Исследований Проблем Предпринимательства. [http://www.nisse.ru/analytics.html?id=dynamics_2006]

Приложение. Список вопросов для интервью

1. Расскажите о Вашей компании. Когда компания была основана, какой размер компании? Какие основные продукты и целевые рынки компании?
2. Какова форма собственности вашего предприятия, оно частное или государственное? Имеете ли вы другие предприятия кроме вышесказанного?
3. Есть ли у вас связи с финскими предприятиями? Какие именно?
4. С какими основными проблемами вы сталкиваетесь при развитии вашего бизнеса, и как вы их решаете? Приведите примеры.
5. Считаете ли вы, что существующее законодательство, регулирующее деятельность мелкого и среднего бизнеса вполне адекватно (федеральное, региональное)? Как повлияли последние изменения в законодательстве на работу вашего бизнеса? Какие проблемы остались?
6. Как городские и государственные власти влияют на ваш бизнес? С какими проблемами вы сталкиваетесь, связанные с государственным сектором? Как вы их решаете?
7. Как вам кажется, насколько эффективны государственные программы поддержки мелкого бизнеса? Насколько доступна ли информация о различных программах поддержки?
8. Знакомы ли вы с региональными организациями представляющими помощь предпринимателям? Какие из мер поддержки осуществляются в вашем регионе и кокой от них эффект?
9. Пользовались ли Вы такими программами поддержки как помощь в получении кредитов, государственного\муниципального заказов, по предоставлению в аренду государственных и муниципальных помещений на льготных условиях?
10. Знаете ли вы и пользовались ли вы информационной и консультационной поддержкой центров поддержки малого бизнеса или по оказанию в организации выставок и ярмарок, по обучению?
11. Если вы пользовались услугами обучения предпринимательской деятельности, то в кокой стадии? До начала бизнеса или в течении разработки предприятия?
12. Какова реальная помощь малому бизнесу от организации бизнес инкубаторов и технопарков в настоящее время и в будущем?
13. Как вам кажется, государственные программы поддержки малого бизнеса приносят действительную пользу?
14. Как вы решаете проблемы с финансированием? Хватает ли собственных средств для поддержки и развития Вашего бизнеса?
15. Легко ли получить доступ к кредитным ресурсам в т.ч. банковским кредитам? Приемлимы ли условия кредитования (размеры, сроки и процент кредита)?
16. Пользуетесь ли вы помощью венчурных фондов и системы небанковских микрофинансовых кредитных организаций?
17. Насколько легко приобрести или арендовать производственные, офисные и торговые помещения?

18. Насколько легко или трудно найти квалифицированный персонал?
19. Как вы оцениваете реформы системы налогообложения и последствия для малого бизнеса?
20. Насколько важны личные связи для развития предпринимательства с другими предпринимателями или с представителями власти?
21. Влияет ли и насколько политика Путина на предпринимательство по вашему мнению?
22. Каково ваше мнение по поводу коррупции и правовой защищённости? Распространяется ли в вашем регионе практика решения проблем с государственными органами с помощью незаконных выплат чиновникам?
23. Существует ли несправедливая конкуренция в вашем секторе? Сталкивались ли вы с рейдерством?
24. Являетесь ли вы участником каких-нибудь промышленных ассоциаций? Видите ли вы какую-нибудь пользу или выгоду от лоббирования?
25. Как вы оцениваете административные барьеры (различные инспекции н-р пожарные или ветеринарные, коррупция чиновников) и процедуры для получения необходимых документов (регистрация компании и лицензирование или сертификация продуктов)?
26. Какие меры со стороны властей должны далее быть приняты для облегчения развития малого бизнеса?

Center for Markets in Transition (CEMAT) Publications

(More publications www.hse.fi/cemat)

Heliste P., Karhunen P. and Kosonen R. (2007): Foreign Investors as Agents of Organizational Change in Transition Economies: Human Resource Management Practices of Finnish Firms in Estonia". EBS Review N 22 (1), 16-28.

Karhunen, P. (2007): Field-level change in institutional transformation: Strategic responses to post-socialism in St. Petersburg hotel enterprises. Helsinki School of Economics A-298. HSE Print.

Kettunen, E., Korhonen, K., Kosonen, R. and Karhunen, P. (2007) The Governance of Employee Relations in Emerging Markets. Yokohama Business Review, Vol. 27, No. 3/4.

Karhunen, P. (2006): Institutional Approach to Foreign Market Entry: The Case of the Russian Hotel Industry. In Starkus, A., Sarkiunaite, I., Gelbuda, M. and Sorensen, O.J. (eds.) Proceedings of The Third International Conference International Business in Transition Economies. Special Issue in Research Paper Series of International Business Economics, Aalborg University. 277-290.

Rautio, V. and Kosonen, R. (2006): A Soviet Enterprise's Journey from Domestic to Global Markets: The Adaptation Process of Mining Giant Norilsk Nickel. The Journal of Comparative Economic Studies, Vol 2, July 2006, 33-58.

Kosonen, R. and Heliste, P. (2006): Bilateral Economic Relations Between Finland and Russia: Finnish Firms' Experiences in Northwest Russia. In Smith H. (ed.): The Two-Level Game: Russia's Relations with Great Britain, Finland and the European Union. Aleksanteri series 2/2006, Gummerus Kirjapaino Oy, 205-224.

Ivanova, O., Kaipio, H., Karhunen, P., Leppänen, S., Mashkina, O., Sharafutdinova, E. and Thorne, J. (2006): Potential for Enterprise Cooperation between Southeast Finland and Northwest Russia. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-69. HSE Print.

Kaipio, H. and Leppänen, S. (2005): Distribution Systems of the Food Sector in Russia: the Perspective of Finnish Food Industry. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-61, HeSEPrint.

Heliste, P., Kosonen, R. and Mashkina, O. (2005): Bridging the Cultural Gap: Comparison of Finnish-Russian Business Norms. In Liuhto, K. and Vinze, Z. (eds.): Wider Europe. Jubilee Publication in Honor of Urpo Kivikari. Pan-Europe Institute, Turku, 255-280.

Kosonen, R. (2005): Variety of Enterprise Adaptation Strategies in the Emerging Post-Socialist Governance in Vyborg. In Oinas, P. and Lagendijk, A. (eds.): Proximity, Distance and Diversity: Issues on Economic Interaction and Local Development. Ashgate Studies in Economic Geography series, edited by Thomas Leinbach, Peter Nijkamp and Michael Taylor, 277-303.

Kosonen, R. (2005): The Use of Regulation and Governance Theories in Research on Post-Socialism: the Adaptation of Enterprises in Vyborg. European Planning Studies, 1/2005, 5-17.

Helanterä, Antti and Ollus, Simon-Erik (2004): Why they, why not we? An analysis of the competitiveness of Finland and Russia. Sitra Reports series 46, Edita Prima Ltd.

Kosonen, R. and Juurikkala, T. (2004): Monitoring Regional Differences in Northwest Russia. *Berliner Osteuropa Info. Schwerpunktthema: 300 Jahre St.Petersburg*, 20/2004, 43-49.

Kosonen, Riitta (2004): Adapting to Post-Communist Uncertainties: Foreign investors in Russia must learn to navigate the social and political complexities of business in the region. *European Business Forum*, 18/2004, 36-40.

Karhunen, Päivi, Kosonen, Riitta and Leivonen, Antti (2004): Use of knowledge in Finnish-Russian production operations: Case studies from St Petersburg and Leningrad province, in Larimo, J. and Rumpunen, S. (eds) *European research on foreign direct investment and international human resource management*, University of Vaasa Publications 112: 113-130.

Kosonen, Riitta, Heliste, Piia and Mashkina, Olga (2004): Business Norms and Networks in Russian-Finnish Production Alliances. *ESNIE European School of New Institutional Economics, Corsica 2004*.

Juurikkala, Tuuli (2002): Russia's North-West regions in 2001 and the challenges ahead. *BOFIT. Russian Economy - The monthly review* 3/2002, 3.

Abetti, P.A., Hirvensalo, I. ja Kapij, M.I. (2001): Multi-cultural Entrepreneurial Ventures in the former Soviet Union: Case Studies of Finnish and US Approaches in Russia, Ukraine and the Baltics. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management* Vol. 1.

Havila, V. ja Salmi, A. (2000): Spread of Change in Business Networks: An Empirical Study of Mergers and Acquisitions in the Graphic Industry. *Journal of Strategic Marketing*.

Hirvensalo, Inkeri, Kosonen, Riitta ja Salmi, Asta (2000): Social Bargaining and Foreign Owned Companies in Russia. *Idäntutkimus, Special Issue 2000*, 48-61.

Salmi, A. (2000): Entry into turbulent business networks: The case of a Western company on the Estonian market. *European Journal of Marketing* Vol. 34.

Kosonen, Riitta ja Salmi, Asta (toim.) (1999): *Institutions and Post-Socialist Transition*. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja, Helsinki.

Hirvensalo, I. ja Hazley, C. (1998): *Barriers to Foreign Direct Investments in the Baltic Sea Region*. Nordisk Bokindustri AB, Stockholm.

A-SARJA: VÄITÖSKIRJOJA - DOCTORAL DISSERTATIONS. ISSN 1237-556X.

- A:266. MARKETTA HENRIKSSON: Essays on Euro Area Enlargement. 2006. ISBN 951-791-988-3, ISBN 951-791-989-1 (e-version).
- A:267. RAIMO VOUTILAINEN: In Search for the Best Alliance Structure Banks and Insurance Companies. 2006. ISBN 951-791-994-8, ISBN 951-791-995-6 (e-version).
- A:268. ANTERO PUTKIRANTA: Industrial Benchmarks: From World Class to Best in Class. Experiences from Finnish Manufacturing at Plant Level. 2006. ISBN 951-791-996-4, ISBN 951-791-997-2 (e-version).
- A:269. ELINA OKSANEN-YLIKOSKI: Businesswomen, Dabblers, Revivalists, or Conmen? Representation of selling and salespeople within academic, network marketing practitioner and media discourses. 2006. ISBN 951-791-998-0, ISBN 951-791-99-9. (e-version).
- A:270. TUIJA VIRTANEN: Johdon ohjausjärjestelmät muuttuvassa toimintaympäristössä. 2006. ISBN 952-488-000-8, ISBN 952-488-001-6 (e-version).
- A:271. MERJA KARPPINEN: Cultural Patterns of Knowledge Creation. Finns and Japanese as Engineers and Poets. 2006. ISBN-10: 952-488-010-5, ISBN-13: 978-952-488-010. E-version: ISBN-10: 952-488-011-3, ISBN-13: 978-952-488-011-4.
- A:272. AKSELI VIRTANEN: Biopoliittisen talouden kritiikki. 2006. E-version: ISBN-10: 952-488-012-1, ISBN-13: 978-952-488-012-1.
- A:273. MARIA JOUTSENVIRTA: Ympäristökeskustelun yhteiset arvot. Diskursianalyysi Enson ja Greenpeacen ympäristökirjoituksista. 2006. ISBN-10: 952-488-013-X, ISBN-13: 978-952-488-013-8. E-version: ISBN-10: 952-488-014-8, ISBN-13: 978-952-488-014-5.
- A:274. ELIAS RANTAPUSKA: Essays on Investment Decisions of Individual and Institutional Investors. 2006. ISBN-10: 952-488-029-6, ISBN-13: 978-952-488-029-9. E-version: ISBN-10: 952-488-030-X, ISBN-13: 978-952-488-030-5.
- A:275. MIKKO JALAS: Busy, Wise and Idle Time. A Study of the Temporalities of Consumption in the Environmental Debate. 2006. ISBN-10: 952-488-036-9, ISBN-13: 978-952-488-036-7. E-version: ISBN-10: 952-488-037-7, ISBN-13: 978-952-488-037-4.
- A:276. ANNE ÄYVÄRI: Käsiyöyrittäjien verkosto-osaaminen. 2006. ISBN-10: 952-488-042-3, ISBN-13: 978-952-488-042-8.
- A:277. KRISTIINA MÄKELÄ: Essays On Interpersonal Level Knowledge Sharing Within the Multi-national Corporation. 2006. ISBN-10: 952-488-045-8, ISBN-13: 978-952-488-045-9. E-version: ISBN-10: 952-488-050-4, ISBN-13: 978-952-488-050-3.

- A:278. PERTTI PULKKINEN: A Stepwise Refinement Approach to Approximating the Pareto Surface in Nonlinear Multiobjective Optimisation. 2006.
ISBN-10: 952-488-054-7, ISBN-13: 978-952-488-054-1.
- A:279. SINIKKA PESONEN: Luonto liiketoiminnassa ja ekologia elämäntavassa. Kertomuksia muutoksen mahdollisuuksista ja mahdottomuuksista. 2006.
ISBN-10: 952-488-060-1, ISBN-13: 978-952-488-060-2.
E-version: ISBN-10: 952-488-061-X, ISBN-13: 978-952-488-061-9.
- A:280. HANNA KALLA: Integrated Internal Communications in the Multinational Corporation. 2006. ISBN-10: 952-488-063-6, ISBN-13: 978-952-488-063-3.
E-version: ISBN-10: 952-488-064-4, ISBN-13: 978-952-488-064-0.
- A:281. TAISTO KANGAS: Suomen pankkikriisin alueellinen ulottuvuus. Esseitä paikallisista toimijoista ja toteuttajista. 2006.
ISBN-10: 952-488-065-2, ISBN-13: 978-952-488-065-7.
- A:282. XAVIER CARPENTIER: Essays on the Law and Economics of Intellectual Property. 2006. ISBN-10: 952-488-067-9, ISBN-13: 978-952-488-067-1.
E-version: ISBN-10: 952-488-068-7, ISBN-13: 978-952-488-068-8.
- A:283. OLIVIER IRRMANN: Intercultural Communication and the Integration of Cross-border Acquisitions. 2006. ISBN-10: 952-488-069-5, ISBN-13: 978-952-488-069-5.
- A:284. ERKKI RÄTY: Liiketoiminnan ja informaatiotekniikan strategisen linjakkuuden vaikutus suuryritysten IT:n tehokkuuteen. 2006.
ISBN-10: 952-488-072-5, ISBN-13: 978-952-488-072-5.
- A:285. NIINA MALLAT: Consumer and Merchant Adoption of Mobile Payments. 2006.
ISBN-10: 952-488-077-6, ISBN-13: 978-952-488-078-7.
E-version: ISBN-10: 952-488-078-4, ISBN-13: 978-952-488-078-7.
- A:286. ANU H. BASK: Preconditions of Successful Supply Chain Relationships. Integrated Processes and Differentiated Services. 2006.
ISBN-10: 952-488-079-2, ISBN-13: 978-952-488-079-4.
- A:287. TIMO JÄRVENSIVU: Values-driven management in strategic networks: A case study of the influence of organizational values on cooperation. 2007.
ISBN-10: 952-488-081-4, ISBN-13: 978-952-488-081-7.
- A:288. PETRI HILLI: Riskinhallinta yksityisen sektorin työeläkkeiden rahoituksessa. 2007.
ISBN-10: 952-488-085-7, ISBN-13: 978-952-488-085-5.
E-version: ISBN 978-952-488-110-4.
- A:289. ULLA KRUHSE-LEHTONEN: Empirical Studies on the Returns to Education in Finland. 2007.
ISBN 978-952-488-089-3, E-version ISBN 978-952-488-091-6.
- A:290. IRJA HYVÄRI: Project Management Effectiveness in Different Organizational Conditions. 2007. ISBN 978-952-488-092-3, E-version: 978-952-488-093-0.
- A:291. MIKKO MÄKINEN: Essays on Stock Option Schemes and CEO Compensation. 2007.
ISBN 978-952-488-095-4.

- A:292. JAAKKO ASPARA: Emergence and Translations of Management Interests in Corporate Branding in the Finnish Pulp and Paper Corporations. A Study with an Actor-Network Theory Approach. 2007. ISBN 978-952-488-096-1, E-version: 978-952-488-107-4.
- A:293. SAMI J. SARPOLA: Information Systems in Buyer-supplier Collaboration. 2007. ISBN 978-952-488-098-5.
- A:294. SANNA K. LAUKKANEN: On the Integrative Role of Information Systems in Organizations: Observations and a Proposal for Assessment in the Broader Context of Integrative Devices. 2006. ISBN 978-952-488-099-2.
- A:295. CHUNYANG HUANG: Essays on Corporate Governance Issues in China. 2007. ISBN 978-952-488-106-7, E-version: 978-952-488-125-8.
- A:296. ALEKSI HORSTI: Essays on Electronic Business Models and Their Evaluation. 2007. ISBN 978-952-488-117-3, E-version: 978-952-488-118-0.
- A:297. SARI STENFORS: Strategy tools and strategy toys: Management tools in strategy work. 2007. ISBN 978-952-488-120-3, E-version: 978-952-488-130-2.
- A:298. PÄIVI KARHUNEN: Field-Level Change in Institutional Transformation: Strategic Responses to Post-Socialism in St. Petersburg Hotel Enterprises. 2007. ISBN 978-952-488-122-7, E-version: 978-952-488-123-4.
- A:299. EEVA-KATRI AHOLA: Producing Experience in Marketplace Encounters: A Study of Consumption Experiences in Art Exhibitions and Trade Fairs. 2007. ISBN 978-952-488-126-5.
- A:300. HANNU HÄNNINEN: Negotiated Risks: The Estonia Accident and the Stream of Bow Visor Failures in the Baltic Ferry Traffic. 2007. ISBN 978-952-499-127-2.
- A-301. MARIANNE KIVELÄ: Dynamic Capabilities in Small Software Firms. 2007. ISBN 978-952-488-128-9.
- A:302. OSMO T.A. SORONEN: A Transaction Cost Based Comparison of Consumers' Choice between Conventional and Electronic Markets. 2007. ISBN 978-952-488-131-9.
- A:303. MATTI NOJONEN: Guanxi – The Chinese Third Arm. 2007. ISBN 978-952-488-132-6.
- A:304. HANNU OJALA: Essays on the Value Relevance of Goodwill Accounting. 2007. ISBN 978-952-488-133-3, E-version: 978-952-488-135-7.
- A:305. ANTTI KAUKHANEN: Essays on Empirical Personnel Economics. 2007. ISBN 978-952-488-139-5.
- A:306. HANS MÄNTYLÄ: On "Good" Academic Work – Practicing Respect at Close Range. 2007. ISBN 978,952-488-1421-8, E-version: 978-952-488-142-5.
- A:307. MILLA HUURROS: The Emergence and Scope of Complex System/Service Innovation. The Case of the Mobile Payment Services Market in Finland. 2007. ISBN 978-952-488-143-2
- A:308. PEKKA MALO: Higher Order Moments in Distribution Modelling with Applications to Risk Management. 2007. ISBN 978-952-488-155-5, E-version: 978-952-488-156-2.

- A:309. TANJA TANAYAMA: Allocation and Effects of R&D Subsidies: Selection, Screening, and Strategic Behavior. 2007. ISBN 978-952-488-157-9, E-version: 978-952-488-158-6.
- A:310. JARI PAULAMÄKI: Kauppiasyrittäjän toimintavapaus ketjuyrityksessä. Haastattelututkimus K-kauppiaan kokemasta toimintavapaudesta agenttiteorian näkökulmasta. 2007. ISBN 978-952-488-159-3, E-version: 978-952-488-160-9.
- A:311. JANNE VIHINEN: Supply and Demand Perspectives on Mobile Products and Content Services. ISBN 978-952-488-168-5.
- A:312. SAMULI KNÜPFER: Essays on Household Finance. 2007. ISBN 978-952-488-178-4.
- A:313. MARI NYRHINEN: The Success of Firm-wide IT Infrastructure Outsourcing: an Integrated Approach. 2007. ISBN 978-952-488-179-1.
- A:314. ESKO PENTTINEN: Transition from Products to Services within the Manufacturing Business. 2007. ISBN 978-952-488-181-4, E-version: 978-952-488-182-1.
- A:315. JARKKO VESA: A Comparison of the Finnish and the Japanese Mobile Services Markets: Observations and Possible Implications. 2007. ISBN 978-952-488-184-5.
- A:316. ANTTI RUOTOISTENMÄKI: Condition Data in Road Maintenance Management. 2007. ISBN 978-952-488-185-2, E-version: 978-952-488-186-9.
- A:317. NINA GRANQVIST: Nanotechnology and Nanolabeling. Essays on the Emergence of New Technological Fields. 2007. ISBN 978-952-488-187-6, E-version: 978-952-488-188-3.
- A:318. GERARD L. DANFORD: INTERNATIONALIZATION: An Information-Processing Perspective. A Study of the Level of ICT Use During Internationalization. 2007. ISBN 978-952-488-190-6.
- A:319. TIINA RITVALA: Actors and Institutions in the Emergence of a New Field: A Study of the Cholesterol-Lowering Functional Foods Market. 2007. ISBN 978-952-488-195-1.
- A:320. JUHA LAAKSONEN: Managing Radical Business Innovations. A Study of Internal Corporate Venturing at Sonera Corporation. 2007. ISBN 978-952-488-201-9, E-version: 978-952-488-202-6.
- A:321. BRETT FIFIELD: A Project Network: An Approach to Creating Emergent Business. 2008. ISBN 978-952-488-206-4, E-version: 978-952-488-207-1.
- A:322. ANTTI NURMI: Essays on Management of Complex Information Systems Development Projects. 2008. ISBN 978-952-488-226-2.
- A:323. SAMI RELANDER: Towards Approximate Reasoning on New Software Product Company Success Potential Estimation. A Design Science Based Fuzzy Logic Expert System. 2008. ISBN 978-952-488-227-9.
- A:324. SEPPO KINKKI: Essays on Minority Protection and Dividend Policy. 2008. ISBN 978-952-488-229-3.
- A:325. TEEMU MOILANEN: Network Brand Management: Study of Competencies of Place Branding Ski Destinations. 2008. ISBN 978-952-488-236-1.

A:326. JYRKI ALI-YRKKÖ: Essays on the Impacts of Technology Development and R&D Subsidies. 2008. ISBN 978-952-488-237-8.

B-SARJA: TUTKIMUKSIA - RESEARCH REPORTS. ISSN 0356-889X.

B:65. HANS MÄNTYLÄ – PERTTI TIITTULA – MAARET WAGER (TOIM.): Pää hetkeksi pinnan alle. Akateeminen melontamatka. 2006. ISBN 951-791-982-4.

B:66. KRISTIINA KORHONEN WITH ERJA KETTUNEN & MERVI LIPPONEN: Development of Finno-Korean Politico-Economic Relations. 2005. 951-791-984-0, ISBN 951-791-985-9 (e-version).

B:67. RIITTA KOSONEN – MALLA PAAJANEN – NOORA REITTU: Gateway-matkailu tuottaa uusia matkailualueita. 2006. ISBN 951-791-986-7, ISBN 951-791-987-5 (e-version).

B:68. ANU H. BASK – SUSANNA A. SAIRANEN: Helsingin kauppakorkeakoulun tohtorit työelämässä. 2005. ISBN 951-791-991-3, ISBN 951-791-992-1 (e-version).

B:69. OKSANA IVANOVA – HANNU KAIPIO – PÄIVI KARHUNEN – SIMO LEPPÄNEN – OLGA MASHKINA – ELMIRA SHARAFUTDINOVA – JEREMY THORNE: Potential for Enterprise Cooperation between Southeast Finland and Northwest Russia. 2006. ISBN 952-488-007-5.

B:70. VIRPI SERITA (toim.) – MARIA HOLOPAINEN – LIISA KOIKKALAINEN – JERE LEPPÄNIEMI – SEPPO MALLENIUS – KARI NOUSIAINEN – ANU PENTTILÄ – OUTI SMEDLUND: Suomalais-japanilaista viestintää yritys-elämässä. Haastattelututkimus yhteistoiminnan edellytyksistä suomalais-japanilaisessa liiketoimintaympäristössä. 2006. ISBN-10: 952-488-015-6, ISBN-13: 978-952-488-015-2. E-versio: ISBN-10 952-488-016-4, ISBN-13: 978-952-488-016-9.

B:71. ARTO LINDBLOM: Arvoa tuottava kauppiaasyrittäjyys ketjuliiketoiminnassa. 2006. ISBN-10: 952-488-031-8, ISBN-13: 978-952-488-031-2. E-versio: 952-488-032-6, ISBN-13: 978-952-488-032-9.

B:72. Helsingin kauppakorkeakoulun tohtorit 2001-2006. 2006. ISBN-10: 952-488-034-2, ISBN-13: 978-952-488-034-3. E-versio: ISBN-10: 952-488-046-6, ISBN-13: 978-952-488-046-6.

B:73. RIITTA KOSONEN – ALPO TANI: Kohti laajentuvia kotimarkkinoita vai rajallisia kasvukeskuksia? Suuret kaupunkiseudut ja suomalaisyritysten kansainvälistyminen Baltiassa. 2006. ISBN-10: 952-488-038-5, ISBN-13: 978-952-488-038-1. E-versio: ISBN-10: 952-488-039-3, ISBN-13: 978-952-488-039-8.

B:74. KRISTIINA KORHONEN – ERJA KETTUNEN: Pohjoismaiset investoinnit Itä-Aasian tiikeritalouksissa. Kohdemaina Singapore, Hongkong, Etelä-Korea ja Taiwan. 2006. ISBN-10: 952-488-040-7, ISBN-13: 978-952-488-040-4. E-versio: 952-488-041-5, ISBN-13: 978-952-488-041-1.

- B:75. SINIKKA VANHALA – MERJA KOLEHMAINEN (eds.): HRM – Between Performance and Employees. Proceedings from the HRM Conference in Helsinki, November 16, 2006. 2006. ISBN-10: 952-488-074-1, ISBN-13: 978-952-488-074-9.
E-version: ISBN-10: 952-488-074-1, ISBN-13: 978-952-488-074-9.
- B:76. TUIJA NIKKO – PEKKA PÄLLI (toim.): Kieli ja teknologia. Talous ja kieli IV. 2006. ISBN-10: 952-488-088-1, ISBN-13: 978-952-488-088-6.
- B:77. MATTI KAUTTO – ARTO LINDBLOM – LASSE MITRONEN: Kaupan liiketoimintaosaaminen. 2007. ISBN 978-952-488-109-8.
- B:78. NIILLO HOME: Kauppiasyrittäjyys. Empiirinen tutkimus K-ruokakauppioiden yrittäjyysasenteista. Entrepreneurial Orientation of Grocery Retailers – A Summary. ISBN 978-952-488-113-5, E-versio: ISBN 978-952-488-114-2.
- B:79. PÄIVI KARHUNEN – OLENA LESYK – KRISTO OVASKA: Ukraina suomalaisyritysten toimintaympäristönä. 2007. ISBN 978-952-488-150-0, E-versio: 978-952-488-151-7.
- B:80. MARIA NOKKONEN: Näkemyksiä pörssiyrityöiden hallitusten sukupuolikiintiöistä. Retorinen diskurssianalyysi Helsingin Sanomien verkkokeskusteluista. Nasta-projekti. 2007. ISBN 978-952-488-166-1, E-versio: 978-952-488-167-8.
- B:81. PIIA HELISTE – RIITTA KOSONEN – MARJA MATTILA: Suomalaisyritykset Baltiassa tänään ja huomenna: Liiketoimintanormien ja -käytäntöjen kehityksestä. 2007. ISBN 978-952-488-177-7, E-versio: 978-952-488-183-8.
- B:82. OLGA MASHKINA – PIIA HELISTE – RIITTA KOSONEN: The Emerging Mortgage Market in Russia: An Overview with Local and Foreign Perspectives. 2007. ISBN 978-952-488-193-7, E-version: 978-952-488-194-4.
- B:83. PIIA HELISTE – MARJA MATTILA – KRZYSZTOF STACHOWIAK: Puola suomalaisyritysten toimintaympäristönä. 2007. ISBN 978-952-488-198-2, E-versio: 978-952-488-199-9.
- B:85. MARJA MATTILA – EEVA KEROLA – RIITTA KOSONEN: Unkari suomalaisyritysten toimintaympäristönä. 2008. ISBN 978-952-488-213-2, E-versio: 978-952-488-222-4.
- B:87. SINIKKA VANHALA – SINIKKA PESONEN: Työstä nauttien. SEFE:en kuuluvien nais- ja miesjohtajien näkemyksiä työstään ja urastaan. 2008. ISBN 978-952-488-224-8, E-versio: 978-952-488-225-5.
- B:88. POLINA HEININEN – OLGA MASHKINA – PÄIVI KARHUNEN – RIITTA KOSONEN: Leningradin lääni yritysten toimintaympäristönä: pk-sektorin näkökulma. 2008. ISBN 978-952-488-231-6, E-versio: 978-952-488-235-4.
- B:89. Ольга Машкина – Полина Хейнинен: Влияние государственного сектора на развитие малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области: взгляд предприятий. 2008. ISBN 978-952-488-233-0, E-version: 978-952-488-240-8.

- N:46. SIRKKU REKOLA: Kaupallinen ystävällisyys - sosiaalinen vuorovaikutus päivittäistavarakaupan lähimymälän kilpailuetuna. 2006. ISBN 951-791-990-5.
- N:47. RIIKKA PIISPA – ASKO HÄNNINEN: Etelä-Savo ja näkökulmia e-työn kehittämiseen. Tutkimus e-työn tilasta ja e-työhankkeiden toteutusmahdollisuuksista etelä-savossa. 2006. ISBN 951-791-993-X.
- N:48. VESA KOKKONEN: Vientiohjelmien vaikuttavuus. 2006. ISBN 952-488-002-4.
- N:49. RAMI PIIPPONEN: Helsingin kauppakorkeakoulun opiskelijoiden ja sieltä vuonna 2000 valmistuneiden maistereiden yrittäjyysasenteet vuonna 2004. 2006. ISBN 952-488-004-0.
- N:50. VESA KOKKONEN: Oma yritys – koulutusohjelman vaikuttavuus. 2006. ISBN-10: 952-488-017-2, ISBN-13: 978-952-488-017-6.
- N:51. VESA KOKKONEN: Firma – koulutusohjelman vaikuttavuus. 2006. ISBN-10: 952-488-018-0, ISBN-13: 978-952-488-018-3.
- N:52. VESA KOKKONEN: Asiantuntijayrittäjyyden erikoispiirteet. 2006. ISBN-10: 952-488-019-9, ISBN-13: 978-952-488-019-0.
- N:53. MIKKO SAARIKIVI – VESA KOKKONEN: Pääkaupunkiseudun ja Hämeen ammattikorkeakoulujen alumnien yrittäjyysmotivaatio ja yrittäjyysasenteet vuonna 2005. 2006. ISBN-10: 952-488-024-5, ISBN-13: 978-952-488-024-4.
- N:54. MIKKO SAARIKIVI – VESA KOKKONEN: Yrittäjyysmotivaatio ja yrittäjyysasenteet ammattikorkeakouluissa vuonna 2005. Kansainväliset opiskelijat. 2006. ISBN-10: 952-488-025-3, ISBN-13: 978-952-488-025-1.
- N:55. MIKKO SAARIKIVI – VESA KOKKONEN: Yrittäjyysmotivaatio ja yrittäjyysasenteet pääkaupunkiseudun ja Hämeen ammattikorkeakouluissa vuonna 2005. Suomenkieliset opiskelijat. 2006. ISBN-10: 952-488-026-1, ISBN-13: 978-952-488-026-8.
- N:56. MIKKO SAARIKIVI – VESA KOKKONEN: Pääkaupunkiseudun ja Hämeen ammattikorkeakoulujen opetushenkilökunnan yrittäjyysasenteet. 2006. ISBN-10: 952-488-027-X, ISBN-13: 978-952-488-027-5.
- N:57. MIKKO SAARIKIVI – VESA KOKKONEN: Yrittäjyysmotivaatio ja yrittäjyysasenteet pääkaupunkiseudun ja Hämeen ammattikorkeakouluissa vuonna 2005. Mukana HAMKin sisäinen tutkimus. 2006. ISBN-10: 952-488-028-8, ISBN-13: 978-952-488-028-2.
- N:58. MIRVA NORÉN: PK-yrityksen johtajan rooli sosiaalisen pääoman edistäjänä. 2006. ISBN-10: 952-488-033-4, ISBN-13: 978-952-488-033-6.
- N:59. TOMI HEIMONEN – MARKKU VIRTANEN: Liiketoimintaosaaminen Itä-Suomessa. 2006. ISBN-10: 952-488-044-X, ISBN-13: 978-952-488-044-2.
- N:60. JOHANNA GRANBACKA – VESA KOKKONEN: Yrittäjyys ja innovaatioiden kaupallistaminen. Opintokokonaisuuden vaikuttavuus. 2006. ISBN-10: 952-488-057-1, ISBN-13: 978-952-488-057-2.

- N:61. VESA KOKKONEN: Startti! – Yrittäjänä koulutusohjelman vaikuttavuus. 2006. ISBN-10: 952-488-080-6, ISBN-13: 978-952-488-080-0.
- N:62. SOILE MUSTONEN: Yrittäjyysasenteet korkeakouluissa. Case-tutkimus Mikkelin ammatti-korkeakoulun opettajien ja opiskelijoiden yrittäjyysasenteista. 2006. ISBN-10: 952-488-083-0, ISBN-13: 978-952-488-084-8.
- N:63. SOILE MUSTONEN – ANNE GUSTAFSSON-PESONEN: Oppilaitosten yrittäjyyskoulutuksen kehittämishanke 2004–2006 Etelä-Savon alueella. Tavoitteiden, toimenpiteiden ja vaikuttavuuden arviointi. 2007. ISBN: 978-952-488-086-2.
- N:64. JOHANNA LOGRÉN – VESA KOKKONEN: Pietarissa toteutettujen yrittäjäkoulutusohjelmien vaikuttavuus. 2007. ISBN 978-952-488-111-1.
- N:65. VESA KOKKONEN: Kehity esimiehenä – koulutusohjelman vaikuttavuus. 2007. ISBN 978-952-488-116-6.
- N:66. VESA KOKKONEN – JOHANNA LOGRÉN: Kaupallisten avustajien – koulutusohjelman vaikuttavuus. 2007. ISBN 978-952-488-116-6.
- N:67. MARKKU VIRTANEN: Summary and Declaration. Of the Conference on Public Support Systems of SME's in Russia and Other North European Countries. May 18 – 19, 2006, Mikkeli, Finland. 2007. ISBN 978-952-488-140-1.
- N:68. ALEKSANDER PANFILO – PÄIVI KARHUNEN: Pietarin ja Leningradin läänin potentiaali kaakkoissuomalaisille metallialan yrityksille. 2007. ISBN 978-952-488-163-0.
- N:69. ALEKSANDER PANFILO – PÄIVI KARHUNEN – VISA MIETTINEN: Pietarin innovaatiojärjestelmä jayhteistyöpotentiaali suomalaisille innovaatio toimijoille. 2007. ISBN 978-952-488-164-7.
- N:70. VESA KOKKONEN: Perusta Oma Yritys – koulutusohjelman vaikuttavuus. 2007. ISBN 978-952-488-165-4.
- N:71. JARI HANDELBERG – MIKKO SAARIKIVI: Tutkimus Miktech Yrityshautomon yritysten näkemyksistä ja kokemuksista hautomon toiminnasta ja sen edelleen kehittamisestä. 2007. ISBN 978-952-488-175-3.
- N:72. SINIKKA MYNTTINEN – MIKKO SAARIKIVI – ERKKI HÄMÄLÄINEN: Mikkelin Seudun yritys palvelujen henkilökunnan sekä alueen yrittäjien näkemykset ja suhtautuminen mentorointiin. 2007. ISBN 978-952-488-176-0.
- N:73. SINIKKA MYNTTINEN: Katsaus K-päivittäistavarakauppaan ja sen merkitykseen Itä-Suomessa. 2007. ISBN 978-952-488-196-8.
- N:74. MIKKO SAARIKIVI: Pk-yritysten kansainvälistymisen sopimukset. 2008. ISBN 978-952-488-210-1.
- N:75. LAURA TUUTTI: Uutta naisjohtajuutta Delfoi Akatemiasta – hankkeen vaikuttavuus. 2008. ISBN 978-952-488-211-8.
- N:76. LAURA KEHUSMAA – JUSSI KÄMÄ – ANNE GUSTAFSSON-PESONEN (ohjaaja): StuNet -Business Possibilities and Education - hankkeen arviointi. 2008. ISBN 978-952-488-215-6.

N:77. PÄIVI KARHUNEN – ERJA KETTUNEN – VISA MIETTINEN – TIINAMARI SIVONEN: Determinants of knowledge-intensive entrepreneurship in Southeast Finland and Northwest Russia. 2008. ISBN 978-952-488-223-1.

N:78. ALEKSANDER PANFILO – PÄIVI KARHUNEN – VISA MIETTINEN: Suomalais-venäläisen innovaatioyhteistyön haasteet toimijanäkökulmasta. 2008. ISBN 978-952-488-232-3.

W-SARJA: TYÖPAPEREITA - WORKING PAPERS . ISSN 1235-5674.
ELECTRONIC WORKING PAPERS, ISSN 1795-1828.

W:397. MIKA HYÖTYLÄINEN – KRISTIAN MÖLLER: Key to Successful Production of Complex ICT Business Services. 2006. ISBN 952-488-003-2 (Electronic working paper).

W:398. PANU KALMI: The Disappearance of Co-operatives from Economics Textbooks. 2006. ISBN 952-488-005-9 (Electronic working paper).

W:399. ARTO LAHTI: The New Industrial Organization (IO) Economics of Growth Firms in Small Open Countries like Finland. 2006. ISBN 952-488-006-7 (Electronic working paper).

W:400. MARKO MERISAVO: The Effects of Digital Marketing Communication on Customer Loyalty: An Integrative Model and Research Propositions. 2006.
ISBN-10: 952-488-009-1, ISBN-13: 978-952-488-009-1 (Electronic working paper).

W:401. MARJUT LOVIO – MIKA KUISMA: Henkilöstöraportointi osana yhteiskuntavastuuraportointia. Yritysten nykykäytäntöjen kehittäminen. 2006.
ISBN-10: 952-488-020-2, ISBN-13: 978-952-488-020-6. (Electronic working paper).

W:402. PEKKA MALO: Multifractality In Nordic Electricity Markets. 2006.
ISBN-10: 952-488-048-2, ISBN-13: 978-952-488-048-0. (Electronic working paper).

W:403. MARI NYRHINEN: IT Infrastructure: Structure, Properties and Processes. 2006.
ISBN-10: 952-488-049-0, ISBN-13: 978-952-488-049-7.

W:404. JUSSI HAKANEN – YOSHIAKI KAWAJIRI – KAISA MIETTINEN – LORENZ T. BIEGLER: Interactive Multi-Objective Optimization of Simulated Moving Bed Processes using IND-NIMBUS and IPOPT. 2006.
ISBN-10: 952-488-055-5, ISBN-13: 978-952-488-055-8.

W:405. JUSSI HAKANEN – PETRI ESKELINEN: Ideas of Using Trade-off Information in Supporting the Decision Maker in Reference Point Based Interactive Multiobjective Optimization. 2006.
ISBN-10: 952-488-062-8, ISBN-13: 978-952-488-062-6.

W:406. OUTI DORSÉN – PIA IKONEN – LAURA JAKOBSSON – LAURA JOKINEN – JUKKA KAINULAINEN – KLAUS KANGASPUNTA – VISA KOSKINEN – JANNE LEINONEN – MINNA MÄKELÄINEN – HEIKKI RAJALA – JAANA SAVOLAINEN: The Czech Republic from the viewpoint of Finnish companies, expatriates and students. Report of the Special program study trip to Prague in spring 2006. 2006.
ISBN-10: 952-488-070-9, ISBN-13: 978-952-488-070-1.

W:407. KRISTIAN MÖLLER – ARTO RAJALA: Business Nets: Classification and Management Mechanisms. 2006. ISBN-10: 952-488-071-7, ISBN-13: 978-952-488-071-8.

- W:408. MIKA KUISMA – MARJUT LOVIO: EMAS- ja GRI-raportointi osana yhteiskuntavastuullisuutta. Jatkuvan parantamisen toteaminen yritysten raportoinnin avulla. 2006. ISBN-10: 952-488-075-X, ISBN-13: 978-952-488-075-6.
- W:409. HENRI RUOTSALAINEN – EEVA BOMAN – KAISA MIETTINEN – JARI HÄMÄLÄINEN: Interactive Multiobjective Optimization for IMRT. 2006. ISBN-10: 952-488-076-8, ISBN-13: 978-952-488-076-3.
- W:410. MARIANO LUQUE – KAISA MIETTINEN – PETRI ESKELINEN – FRANCISCO RUIZ: Three Different Ways for Incorporating Preference Information in Interactive Reference Point Based Methods. 2006. ISBN-10: 952-488-082-2, ISBN-13: 978-952-488-082-4.
- W:411. TIINA RITVALA – NINA GRANQVIST: Institutional Entrepreneurs and Structural Holes in New Field Emergence. Comparative Case Study of Cholesterol-lowering Functional Foods and Nanotechnology in Finland. 2006. ISBN-10: 952-488-084-9, ISBN-13: 978-952-488-084-8.
- W:412. LOTHAR THIELE – KAISA MIETTINEN – PEKKA J. KORHONEN – JULIAN MOLINA: A Preference-Based Interactive Evolutionary Algorithm for Multiobjective Optimization. 2007. ISBN 978-952-488-094-7.
- W:413. JAN-ERIK ANTIPIN – JANI LUOTO: Are There Asymmetric Price Responses in the Euro Area? 2007. ISBN 978-952-488-097-8.
- W:414. SAMI SARPOLA: Evaluation Framework for VML Systems. 2007. ISBN 978-952-488-097-8.
- W:415. SAMI SARPOLA: Focus of Information Systems in Collaborative Supply Chain Relationships. 2007. ISBN 978-952-488-101-2.
- W:416. SANNA LAUKKANEN: Information Systems as Integrative Infrastructures. Information Integration and the Broader Context of Integrative and Coordinative Devices. 2007. ISBN 978-952-488-102-9.
- W:417. SAMULI SKURNIK – DANIEL PASTERNAK: Uusi näkökulma 1900-luvun alun murroskauteen ja talouden murrosvaiheiden dynamiikkaan. Liikemies Moses Skurnik osakesijoittajana ja välittäjänä. 2007. ISBN 978-952-488-104-3.
- W:418. JOHANNA LOGRÉN – PIIA HELISTE: Kymenlaakson pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä-yhteistyöpotentiaali. 2001. ISBN 978-952-488-112-8.
- W:419. SARI STENFORS – LEENA TANNER: Evaluating Strategy Tools through Activity Lens. 2007. ISBN 978-952-488-120-3.
- W:420. RAIMO LOVIO: Suomalaisten monikansallisten yritysten kotimaisen sidoksen heikkeneminen 2000-luvulla. 2007. ISBN 978-952-488-121-0.
- W:421. PEKKA J. KORHONEN – PYRY-ANTTI SIITARI: A Dimensional Decomposition Approach to Identifying Efficient Units in Large-Scale DEA Models. 2007. ISBN 978-952-488-124-1.
- W:422. IRYNA YEVSEYEVA – KAISA MIETTINEN – PEKKA SALMINEN – RISTO LAHDELMA: SMAA-Classification - A New Method for Nominal Classification. 2007. ISBN 978-952-488-129-6.

- W:423. ELINA HILTUNEN: The Futures Window – A Medium for Presenting Visual Weak Signals to Trigger Employees' Futures Thinking in Organizations. 2007. ISBN 978-952-488-134-0.
- W:424. TOMI SEPPÄLÄ – ANTTI RUOTOISTENMÄKI – FRIDTJOF THOMAS: Optimal Selection and Routing of Road Surface Measurements. 2007. ISBN 978-952-488-137-1.
- W:425. ANTTI RUOTOISTENMÄKI: Road Maintenance Management System. A Simplified Approach. 2007. ISBN 978-952-488-1389-8.
- W:426. ANTTI PIRJETÄ – VESA PUTTONEN: Style Migration in the European Markets 2007. ISBN 978-952-488-145-6.
- W:427. MARKKU KALLIO – ANTTI PIRJETÄ: Incentive Option Valuation under Imperfect Market and Risky Private Endowment. 2007. ISBN 978-952-488-146-3.
- W:428. ANTTI PIRJETÄ – SEPPÖ IKÄHEIMO – VESA PUTTONEN: Semiparametric Risk Preferences Implied by Executive Stock Options. 2007. ISBN 978-952-488-147-0.
- W:429. OLLI-PEKKA KAUPPILA: Towards a Network Model of Ambidexterity. 2007. ISBN 978-952-488-148-7.
- W:430. TIINA RITVALA – BIRGIT KLEYMANN: Scientists as Midwives to Cluster Emergence. An Interpretative Case Study of Functional Foods. 2007. ISBN 978-952-488-149-4.
- W:431. JUKKA ALA-MUTKA: Johtamiskyvykkyyden mittaaminen kasvuyrityksissä. 2007. ISBN 978-952-488-153-1.
- W:432. MARIANO LUQUE – FRANCISCO RUIZ – KAISA MIETTINEN: GLIDE – General Formulation for Interactive Multiobjective Optimization. 2007. ISBN 978-952-488-154-8.
- W:433. SEPPÖ KINKKI: Minority Protection and Information Content of Dividends in Finland. 2007. ISBN 978-952-488-170-8.
- W:434. TAPIO LAAKSO: Characteristics of the Process Supersede Characteristics of the Debtor Explaining Failure to Recover by Legal Reorganization Proceedings. 2007. ISBN 978-952-488-171-5.
- W:435. MINNA HALME: Something Good for Everyone? Investigation of Three Corporate Responsibility Approaches. 2007. ISBN 978-952-488-189.
- W:436. ARTO LAHTI: Globalization, International Trade, Entrepreneurship and Dynamic Theory of Economics. The Nordic Resource Based View. Part One. 2007. ISBN 978-952-488-191-3.
- W:437. ARTO LAHTI: Globalization, International Trade, Entrepreneurship and Dynamic Theory of Economics. The Nordic Resource Based View. Part Two. 2007. ISBN 978-952-488-192-0.
- W:438. JANI KILPI: Valuation of Rotable Spare Parts. 2007. ISBN 978-952-488-197-5.
- W:439. PETRI ESKELINEN – KAISA MIETTINEN – KATHRIN KLAMROTH – JUSSI HAKANEN: Interactive Learning-oriented Decision Support Tool for Nonlinear Multiobjective Optimization: Pareto Navigator. 2007. ISBN 978-952-488-200-2.

- W:440. KALYANMOY DEB – KAISA MIETTINEN – SHAMIK CHAUDHURI: Estimating Nadir Objective Vector: Hybrid of Evolutionary and Local Search. 2008. ISBN 978-952-488-209-5.
- W:441. ARTO LAHTI: Globalisaatio haastaa pohjoismaisen palkkatalousmallin. Onko löydettävissä uusia aktiivisia toimintamalleja, joissa Suomi olisi edelleen globalisaation voittaja? 2008. ISBN 978-952-488-216-3.
- W:442. ARTO LAHTI: Semanttinen Web – tulevaisuuden internet. Yrittäjien uudet liiketoimintamahdollisuudet. 2008. ISBN 978-952-488-217-0.
- W:443. ARTO LAHTI: Ohjelmistoteollisuuden globaali kasvustrategia ja immateriaalioikeudet. 2008. ISBN 978-952-488-218-7.
- W:444. ARTO LAHTI: Yrittäjän oikeusvarmuus globaalisaaion ja byrokraatioitumisen pyörteissä. Onko löydettävissä uusia ja aktiivisia toimintamalleja yrittäjien syrjäytymisen estämiseksi? 2008. ISBN 978-952-488-219-4.
- W:445. PETRI ESKELINEN: Objective trade-off rate information in interactive multiobjective optimization methods – A survey of theory and applications. 2008. ISBN 978-952-488-220-0.
- W:446. DEREK C. JONES – PANU KALMI: Trust, inequality and the size of co-operative sector – Cross-country evidence. 2008. ISBN 978-951-488-221-7.
- W:447. KRISTIINA KORHONEN – RIITTA KOSONEN – TIINAMARI SIVONEN – PASI SAUKKONEN: Pohjoiskarjalaisten pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä-yhteistyöpotentiaali ja tukitarpeet. 2008. ISBN 978-952-488-228-6.
- W:448. TIMO JÄRVENSIVU – KRISTIAN MÖLLER: Metatheory of Network Management: A Contingency Perspective. 2008. ISBN 978-952-488-231-6.

Z-SARJA: HELSINKI SCHOOL OF ECONOMICS.
CENTRE FOR INTERNATIONAL BUSINESS RESEARCH. CIBR WORKING PAPERS. ISSN 1235-3931.

- Z:11. MIKA GABRIELSSON – PETER GABRIELSSON – ZUHAIR AL-OBAIDI – MARKKU SALIMÄKI – ANNA SALONEN: Globalization Impact on Firms and their Regeneration Strategies in High-tech and Knowledge Intensive Fields. 2006. ISBN-10: 952-488-021-0, ISBN-13: 978-952-488-021-3.
- Z:12. T.J. VAPOLA – PÄIVI TOSSAVAINEN — MIKA GABRIELSSON: Battleship Strategy: Framework for Co-opetition between MNCS and Born Globals in the High-tech Field. ISBN-10: 952-488-022-9, ISBN-13: 978-952-488-022-0.
- Z:13. V. H. MANEK KIRPALANI – MIKA GABRIELSSON: Further Conceptualization Regarding Born Globals. 2006. ISBN-10: 952-488-023-7, ISBN-13: 978-952-488-023-7.
- Z:14. MIKA GABRIELSSON – V. H. MANEK KIRPALANI: Globalization: What is New; Effective Global Strategies. 2006. ISBN-10: 952-488-059-8, ISBN-13: 978-952-488-059-6.
- Z:15. TOMMI PELKONEN – MIKA GABRIELSSON: Market Expansion and Business Operation Mode Strategies of Born Internationals in the Digital Media Field. 2006. ISBN-10: 952-488-058-X, ISBN-13: 978-952-488-058-9.

- Z:16. PETER GABRIELSSON – MIKA GABRIELSSON: Marketing Strategies for Global Expansion in the ICT Field. 2007. ISBN 978-952-488-105-0.
- Z:17. MIKA GABRIELSSON – JARMO ERONEN – JORMA PIETALA: Internationalization and Globalization as a Spatial Process. 2007. ISBN 978-952-488-136-4.

Kaikkia Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisusarjassa ilmestyneitä julkaisuja voi tilata osoitteella:

KY-Palvelu Oy
Kirjakauppa
Runeberginkatu 14-16
00100 Helsinki
Puh. (09) 4313 8310, fax (09) 495 617
Sähköposti: kykirja@ky.hse.fi

Helsingin kauppakorkeakoulu
Julkaisutoimittaja
PL 1210
00101 Helsinki
Puh. (09) 4313 8579, fax (09) 4313 8305
Sähköposti: julkaisu@hse.fi

All the publications can be ordered from

Helsinki School of Economics
Publications officer
P.O.Box 1210
FIN-00101 Helsinki
Phone +358-9-4313 8579, fax +358-9-4313 8305
E-mail: julkaisu@hse.fi