

Мырленко Денис Сергеевич

ФАКТОРЫ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В США

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2010/4/66.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2010. № 4 (35). С. 185-187. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2010/4/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

4) культурные стандарты менеджмента (совокупность отношений, представлений, ценностей и норм поведения, характерных для системы управления данной организации, отражающих определенные, сложившиеся под воздействием социокультурных факторов и свойственные данной организации модели управленческой культуры);

5) стереотипы как упрощенный, стандартизированный образ;

6) межкультурный опыт (опыт взаимодействия с зарубежным партнером, включающий: опыт межличностной коммуникации, социализации в другой культуре, а также опыт профессионального взаимодействия).

Рассмотренные факторы, с одной стороны, являются базовыми элементами, «исходными данными» для формирования межкультурной компетентности. С другой стороны, они могут изменяться по мере расширения межкультурной профессиональной компетенции.

Список литературы

1. **Гачев Г. Д.** Национальные образы мира. Космо-Психо-Логос. М.: Прогресс, 1995. 480 с.
2. **Садохин А. П.** Межкультурная компетентность: понятие, структура, пути формирования // Известия Академии педагогических и социальных наук. М., 2007. Вып. XI. С. 86-98.
3. **Bennett Milton J.** Basic concepts of intercultural communication: selected readings. Yarmouth (ME): Intercultural Press, Inc., 1998. P. xiii, 272.
4. **Knapp Karlfried.** Intercultural communication in EESE [Electronic Resource]. URL: <http://www.cs.uu.nl/docs/vakken/bci/programma/intercult.html> (retrieved: 03.01.2003).
5. **Lehtonen Jaakko.** Globalization, national cultures and the paradox of intercultural competence [Electronic Resource]. URL: <http://viesti.jyu.fi/laitos/lehtonen/globalization.html> (retrieved: 02.12.2003).

УДК 334.012.64

Денис Сергеевич Мырленко

Воронежский государственный университет

ФАКТОРЫ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В США[©]

Несмотря на огромное количество проблем, с которыми сталкивается малое предпринимательство в процессе своего развития, во многих зарубежных развитых странах, в том числе и в США, оно функционирует весьма успешно. Учитывая затруднительное положение малого бизнеса в нашей стране, важно проанализировать те факторы, которые способствуют эффективному развитию сферы малого предпринимательства в США.

Опыт ряда стран с развитой рыночной экономикой и наиболее успешных восточно-европейских государств показывает, что наиболее эффективно государственную политику поддержки и развития малого и среднего предпринимательства (МСП) можно осуществлять через специализированный правительственный орган, имеющий достаточные ресурсные возможности и полномочия. Так, в США это Small Business Administration (SBA), правительственная структура, которая за историю своего существования прямо или косвенно помогла почти 20 млн. фирм. В 2008 г. SBA выдало приблизительно 219000 ссуд общей стоимостью более 84 млрд. долларов США, став мощнейшим элементом поддержки национального бизнеса [5]. При этом часть исполнительных полномочий SBA делегирует другим организационным структурам (профильным министерствам, контрольно-ревизионным службам, департаментам, банкам, фондам и т.п.) [3, с. 197].

В области кредитования малых предприятий США также достигли немалых успехов. Для получения крупных кредитов или достаточно весомой технической помощи американские предприятия должны представить объективные сведения по организационным, финансовым, техническим, кадровым и другим аспектам своей деятельности. Такие сведения обычно подготавливаются уполномоченными специализированными организациями или диагностическими центрами. Это существенно снижает риски вложения средств в предприятия.

Мощным рычагом косвенной финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в США является предоставление государственных гарантий по обеспечению кредитов, выдаваемых в рамках государственных или региональных программ обеспечения доступа МСП к финансовым ресурсам. Такие программы существуют не только в США, но и в Японии, Германии и во многих других странах. Например, в США в 2002 г. было выделено 17,5 млрд. долл. для предоставления гарантий на кредитование и под инвестиционные капиталовложения. В стране существует свыше 20 специализированных кредитных программ (краткосрочных - для приобретения оборотных средств, обеспечения экспортных операций, оказания экстренной помощи и др.; долгосрочных - для приобретения недвижимости, оборудования и/или для модернизации и расширения деятельности, помощи при бедствиях, проведения НИОКР и др.).

Такое многообразие кредитных программ позволяет малым предприятиям выбрать наиболее подходящий для них (по срокам, целям, процентной ставке кредитования) вариант кредитования.

Интересен также опыт инвестиционного кредитования малого предпринимательства, широко распространенный в США. В его основе - создание сети частных инвестиционных компаний (Small Business Investment Companies - SBIC), которые, используя собственный капитал и привлекая заимствованный капитал под гарантии SBA, осуществляют различные инвестиции в малое предпринимательство. Эти компании предоставляют акционерный капитал, долговременные займы, облигационные займы, а также оказывают услуги по финансовому менеджменту. Побудительным стимулом для их деятельности является возможность участвовать в прибылях в случае успешного развития малых предприятий.

Как известно, очень серьезной проблемой инновационных предприятий сектора малого предпринимательства является защита прав интеллектуальной собственности. В этой связи правительство США приняло ряд организационных и законодательных мер, обеспечивающих совершенствование национальной системы регистрации прав интеллектуальной собственности, ее защиты и распространения.

Развитие информационной инфраструктуры также является немаловажным фактором успешного решения многих проблем в области малого предпринимательства. В США существует сеть бесплатного информационного обслуживания SBA-Net, в которой действуют следующие информационные системы:

- ACE-Net (Angel Capital Electronic Network) - служба поиска инвесторов и финансовой поддержки для МСП на сумму от 0,25 до 5 млн. долл.;

- Business LINC - система обеспечения предпринимателей информацией о возможностях взаимодействия малых, средних и крупных предприятий;

- PRO-Net - система для осуществления маркетинговых исследований в части изыскания и размещения государственных, региональных и частных заказов на поставки и закупки;

- TECH-Net - информационная система о технологических ресурсах, высоких технологиях и предприятиях, реализующих эти технологии или ведущих НИОКР в этих направлениях;

- Trade-Net - система для развития экспортных возможностей МСП и поиска партнеров в международной торговле, предоставления консультаций и информации о финансовых, правовых, таможенных и других особенностях осуществления экспортных операций;

- SUB-Net - система для размещения сведений генеральных подрядчиков (федеральных, региональных и местных органов власти, крупных предприятий, международных компаний и др.) о текущих или перспективных субконтрактных возможностях для МСП [Там же, с. 203].

Наличие столь мощной информационной сети значительно ускоряет информационный обмен между предприятиями США и предоставляет всю необходимую информацию для принятия грамотных управленческих решений.

Отдельного внимания требует территориальная инфраструктура поддержки малого бизнеса в США, являющаяся одной из самых развитых в мире. Огромное количество центров развития предпринимательства, финансово-кредитных организаций, консультационных центров и т.п. способствует интенсивному развитию малого предпринимательства в США. Более подробная информация о государственной инфраструктуре и поддержке малого и среднего предпринимательства в США представлена в Таблице 1.

Кроме того, опыт США и ряда других стран свидетельствует об эффективном использовании возможностей сектора малого и среднего предпринимательства в сфере выполнения государственных и муниципальных заказов. В США имеются четкие правовые механизмы и соответствующие подразделения при государственных органах поддержки МСП, которые заняты размещением госзаказов в секторе МСП на конкурсной основе. Также в стране существует система субконтракта, которая предусматривает для крупных предприятий возможность размещать определенную часть заказов в МСП. С целью обеспечения гарантий качественного и своевременного исполнения госзаказов проводится официальная сертификация предприятий, способных выполнять госзаказы, и составляются реестры таких предприятий.

В США крупные предприятия обязаны размещать в секторе МСП до 20% оборонных заказов. В 2007 г. стоимость госзаказов, выполненных силами малого и среднего предпринимательства, достигла более 48 млрд. долл. [Там же, с. 200-201].

Табл. 1. Базовые государственные программы и территориальная инфраструктура поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в США [2, с. 61]

Название программы/структуры	Количество	Информация о программах/структурах
Государственные программы	39	<ul style="list-style-type: none"> - 8 технических (обучение и консультирование) - 7 финансовых - 8 помощь в размещении контрактов - 7 специальных и инновационных программ - 9 административных программ

Региональные отделения АМБ	105	Во всех штатах и крупных городах
Уполномоченные финансово-кредитные организации	7384	7000 уполномоченных частных банков 384 инвестиционных компаний
Центры развития предпринимательства	1100	Оказание услуг «одного окна» Обучение и консультирование Техническая и информационная помощь
Консультационные центры	389	Объединяют 11000 консультантов по всем видам деятельности
Бизнес-инкубаторы и технопарки	330	Расположены во всех штатах, крупных городах, промышленных и научных центрах
Социально-ориентированные центры предпринимательства	118	97 центры женского бизнеса 21 центры инвалидов, ветеранов и т.д.
Информационные центры	85	Информационная и коммуникационная поддержка
Информационные центры	8	Все сети взаимодействуют и имеют свою специфику: техника, финансы, заказы и др.
Центры поддержки экспорта	20	Взаимодействие с 115 агентствами крупных городов мира
Структуры общественной поддержки и защиты интересов малого и среднего предпринимательства		Адвокатура администрации малого бизнеса (АМБ), различные добровольно-общественные организации

Список литературы

1. **Блинов А. О., Шапкин И. Н.** Малое предпринимательство: теория и практика: уч. для вузов. М.: Дашков и Ко, 2003. 347 с.
2. **Макеева О. Б.** Малое и среднее предпринимательство в экономике региона: роль, тенденции, механизмы развития и поддержки. Воронеж: ВГПУ, 2009. 110 с.
3. **Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее** / под ред. Е. Г. Ясина, А. Ю. Чепуренко, В. В. Буева. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2007. 220 с.
4. http://ru.wikipedia.org/wiki/Малый_бизнес
5. <http://www.sba.gov/aboutsba/history/index.html>

УДК 339.187.62

Оксана Анатольевна Рашевская
Московская финансово-юридическая академия

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ В ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ[©]

Для многих российских предприятий очень актуальна проблема поиска и привлечения долгосрочных инвестиций для расширения производства, приобретения современного оборудования и внедрения новых технологий. Одним из возможных способов решения поставленной проблемы является использование лизингового механизма финансирования инвестиционных проектов. Основные принципы осуществления лизинговых проектов применяются в России не так давно, но уже сумели завоевать твердые позиции. И это, прежде всего, связано с тем, что лизинг формирует новые, более мощные мотивационные стимулы в предпринимательстве. Он открывает широкий простор для инициативы и предприимчивости, рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

Лизинг дает компаниям, не обладающим достаточными оборотными средствами, возможность открыть или значительно расширить собственное дело, получать требуемое оборудование в случаях, когда у них не хватает своего капитала или затруднен доступ к источникам прямого банковского кредитования

Лизинг, являясь мощным двигателем научно-технического прогресса, предоставляет возможность предпринимателям использовать в своем производстве самые современные и передовые технологии.