

© **Куницына Н.Н.**,

профессор каф. «Финансы и кредит», д.э.н.

© **Плешкова Т.Г.**,

аспирант каф. «Финансы и кредит»  
Северо-Кавказского государственного  
технического университета

### **МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

В условиях рыночной экономики процесс формирования капитала, оптимизации его структуры, установления рационального соотношения различных источников финансирования и, в связи с этим, качество управления ресурсами приобретает особую важность. Полагаясь на исследования зарубежных и российских ученых, следует подчеркнуть значимость рациональной структуры капитала для эффективного функционирования организации, а также недостаточность научной проработки вопросов поиска источников финансирования в условиях их ограниченности, определения влияния факторов внешней среды на процедуру их мобилизации.

Теоретические исследования позволили осуществить классификацию подходов к оптимизации структуры капитала организации.

Так, в 1958 г. была опубликована самая известная работа в области корпоративных финансов — статья Ф. Модиль-

яни и М. Миллера «Издержки по привлечению капитала, корпоративные финансы и теория инвестирования», в которой излагалась теорема Модильяни-Миллера (ММ): стоимость организации не зависит от структуры капитала. Из теоремы следует, что какие бы источники финансирования ни использовала организация, ее стоимость останется неизменной. Теория ММ является основой в определении оптимальной структуры капитала, поскольку показывает, что при выполнении определенного набора предположений не имеет значения, как организация себя финансирует. Последовательное устранение этих предположений приводит к появлению иных моделей структуры капитала, в которых признается зависимость стоимости организации от структуры капитала:

*Модели стационарного соотношения*, представленные в работах Крауса и Литценбергера, Скотта, Кима, Брэдли, Джаррелля и Кима [1, 2, 3], учитывают влияние издержек возможного банкротства и налоговых щитов на структуру капитала организации.

*В моделях асимметричной информации* предполагается, что на рынке существуют значительные информационные асимметрии, а операторами, имеющими доступ к инсайдерской информации, являются менеджеры организаций. Все модели оптимальной структуры капитала, в основе которых лежит предположение об асимметрично распределенной информации, условно разделяют на два типа:

1. *Инвестиционные модели*, получили развитие в работах Майерса и Мэйлафа [4, 5], в них структура капитала используется менеджерами для повышения эффективности финансирования инвестиционных проектов. Первой и наиболее хорошо разработанной инвестиционной моделью асимметричной информации является теория иерархии, главная идея которой отражается в работе Г. Дональдсона: «менеджмент корпорации предпочитает внутренние фонды финансирования» [1].

2. *Сигнальные модели* нашли отражение в работах Росса, Леланда и Пайла

[3, 7], структура капитала используется менеджерами в качестве своеобразного информационного передатчика (эмиссии долевых и долговых ценных бумаг).

*Модели агентских издержек* определяют влияние агентских проблем, овецищенных в агентских издержках на структуру капитала. Агентские проблемы, в свою очередь, являются прямым следствием разделения прав собственности и прав контроля в организациях, существующих в форме ОАО. В расчет принимаются издержки в результате возникновения двух типов конфликтов: между менеджерами и акционерами относительно использования чистой прибыли; между акционерами и держателями долговых обязательств по поводу привлечения дополнительного капитала [8].

*Модели корпоративного контроля* нашли отражение в работе Р. Израэля [9] и показывают прямую взаимосвязь между эффективностью управления организацией и стоимостью его акций, т. е. изменение структуры капитала организации является результатом изменения структуры собственности. При этом следует иметь в виду, что в развитой рыночной экономике термины «контроль» и «собственность» являются синонимами.

Итак, в вышеперечисленных теоретических моделях оптимальной структуры капитала организации во внимание принимаются интересы только ее собственников и держателей долговых обязательств, без учета влияния внешней среды, в которой она функционирует. Взаимодействие физических и юридических лиц, поддерживающих организацию, отражается в *моделях стэйкхолдеров*, которые могут интегрироваться в сигнальные модели. При этом под стэйкхолдерами понимают потребителей продукции, поставщиков, работников, конкурентов организации, общественную среду [8]. Основатели теории стэйкхолдеров признают значительное негативное воздействие на структуру капитала шоков, подобных отзыву продукции, задержек в производстве и поставках, судебных тяжб и т.д. То есть

стэйкхолдеры, наравне с акционерами, финансовыми менеджерами, влияют на структуру капитала организации.

От ожиданий стэйкхолдеров относительно своевременности и полноты выплат по предполагаемым обязательствам напрямую зависит цена, по которой организация может продавать эти обязательства. Чем выше текущая цена предполагаемых обязательств, тем по более высокой цене и в больших количествах организация продает прямые обязательства. Формирование благоприятных ожиданий стэйкхолдеров, в свою очередь, полностью определяется тем, насколько организации удастся поддерживать имя честного эмитента предполагаемых обязательств, и от того, насколько выполнение платежей по своим предполагаемым обязательствам является «делом чести». От лояльности стэйкхолдеров зависит цена предполагаемых обязательств, а значит, и стоимость организации в целом.

Структура капитала является гарантией предполагаемых обязательств организации: последняя так выбирает структуру капитала, чтобы минимизировать будущие альтернативные издержки выплат по предполагаемым обязательствам, то есть начинает свое финансирование с эмиссии обыкновенных акций, затем в случае необходимости переходит к гибридным ценным бумагам и долговым обязательствам, и только в крайнем случае задействует резервы собственного капитала.

В современной экономической литературе представления об оптимальной структуре капитала различаются. Так, В. В. Бочаров считает, что оптимальная структура капитала выражает такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная взаимосвязь между параметрами их доходности и тем самым максимизируется рыночная стоимость организации. При этом он выделяет ключевые критерии такой оптимизации: приемлемый уровень доходности и риска в хозяйственно-финансовой дея-

тельности организации; минимизация средневзвешенной стоимости капитала; максимизация рыночной стоимости организации [10].

Схожей позиции придерживается и Н.И. Лахметкина, полагая, что оптимальная структура капитала представляет собой такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорция между коэффициентом рентабельности собственного капитала и коэффициентом финансовой устойчивости, т. е. максимизируется рыночная стоимость организации. Следовательно, выделяются такие критерии оптимизации, как рентабельность собственного капитала, минимизация стоимости капитала, минимизация уровня финансовых рисков [11].

Г.А. Маховикова, В.Е. Кантор считают, что оптимальной является структура, минимизирующая стоимость капитала, и, следовательно, максимизирующая благосостояние (богатство) владельцев организации и цену их акций [12].

А.И. Деева под оптимальной структурой капитала понимает ту, при которой достигается максимальный уровень чистой прибыли на акции при минимальном финансовом риске. При этом финансовый риск определяется как риск преобразования прибыли до уплаты процентов и налогов в чистую прибыль [13].

Авторский коллектив под руководством Е. И. Шохина, определяя оптимальную структуру капитала организации, в первую очередь акцентирует внимание на таком критерии оптимизации, как минимизация капитальных затрат, затем — максимизация рыночной стоимости [14].

Согласно золотому правилу финансового менеджмента, оптимальная структура капитала обеспечивается при соотношении между заемным и собственным капиталами организации как 34 %: 66 % [10].

Исследование, проведенное Ассоциацией менеджеров и Ассоциацией по

защите прав инвесторов при поддержке Center for International Private Enterprise и при участии United States Agency for International Development, показывает, что преобладающими источниками финансирования является собственный капитал (60 %), далее следуют долговые источники (30 %) и долевыми инвестициями (10 %) [8].

Н.Б. Рудык предлагает рассматривать организацию как манипулятор, стремящийся максимизировать свою рыночную стоимость и использующий для этого структуру капитала. При этом выбор источника финансирования проводится на основе того, как воспринимают его внешние инвесторы. Из этой теории следует, что оптимальной может быть любая структура капитала, ее относительная оптимальность зависит, прежде всего, от текущей ситуации, сложившейся на рынке капиталов, и возможностей по манипулированию ценами, которые она предоставляет организации. Если на отечественном фондовом рынке отсутствуют возможности по манипулированию курсами ценных бумаг, то структура капитала перестает влиять на стоимость организации [8].

Концепция манипулирования, таким образом, позволяет построить новый класс моделей оптимальной структуры капитала — поведенческие, рассматривающие синхронистическую теорию структуры капитала и теорию информационных каскадов. Суть первой заключается в том, что в момент, когда рынок на волне оптимизма переоценивает акции организации, необходимо эмитировать как можно большее количество акций, а когда акции организации недооценены рынком, следует использовать долговое финансирование и временно свободные денежные средства (или все привлеченные средства) направлять на выкуп обыкновенных голосующих акций, обращающихся на открытом фондовом рынке. Сложившуюся ситуацию на рынке называют его синхронизацией [8].

Представляет интерес и теория информационных каскадов, которая была

разработана в 1992 г. С. Бикхчандани, Д. Хиршляйфером и Уэлчем: выбирая структуру капитала своей организации, менеджеры могут стремиться имитировать структуру капитала лидера своей отрасли [15].

На основании вышеизложенного следует заключить, что единого подхода к оптимальной структуре капитала нет. Приоритет того или иного критерия оптимизации каждая организация должна вы-

бирать самостоятельно, исходя из принятой ею стратегии развития, учитывая при этом влияние факторов внешней среды.

Следуя теории стэйкхолдеров, с целью учета факторов внешней и внутренней среды, экспертным путем создана матрица перекрестного анализа, позволяющая выделить наиболее значимые для структуры капитала организации факторы и определить ответные их влиянию мероприятия (рис. 1).

Макросреда	Финансовые факторы	Учитывать состояние финансового рынка хозяйствующих субъектов					
	Правовые факторы	Иметь опытных юристов					
	Технологические факторы	Наличие развитой финансовой инфраструктуры					
	Природные факторы	Учитывать сезон отпусков					
	Социально-культурные факторы	Вести рекламу устойчивости организации					
	Состояние отрасли	Развивать бизнес					
	Степень конкуренции	Занимать свою нишу					
	Мезо-среда	Нормативная база	Отслеживать изменения				
		Система налогообложения	Занижать прибыль				
		Контроль акционеров	Определить дивидендную политику				
Кредитный рейтинг		Иметь рейтинг					
Финансовая гибкость		Иметь доступ к различным источникам финансирования					
Конкуренты		Занимать свою нишу					
Контактные аудитории		Публиковать рейтинги организации по капиталу					
Микросреда	Потребители	Наращивать капитал					
	Внутренняя среда	Стратегия управления капиталом	Выбрать оптимальную				
		Профессионализм менеджеров	Повышать уровень квалификации				
		Степень автоматизации управления	Использовать современные информационные технологии				
		Нулевая	Низкая	Слабая	Умеренная	Сильная	
		Степень влияния					

Рис. 1. Матрица перекрестного анализа факторов, влияющих на эффективность управления капиталом

Так, среди факторов макросреды существенными при формировании финансовой стратегии являются финансовые и правовые, поскольку при спаде экономики и высоких темпах инфляции значительно повышается рискованность финансовой деятельности хозяйствующих субъектов. Степень организованности финансового рынка и открытость информации о состоянии собственников являются определяющими. Действие правового фактора проявляется через наличие правовых коллизий, затрудняющих правоотношения в экономике. Включение технологических факторов обуславливается тем, что развитие техники и технологии расширяют или сужают возможности корпоративного бизнеса. В современных условиях с помощью информационных технологий можно управлять финансовой структурой капитала. Природные и социально-культурные факторы незначительно влияют на структуру капитала.

При рассмотрении факторов мезосреды справедливо отметить, что каждая отрасль имеет свои особенности в структуре капитала. Влияние конкуренции выражается в стратегиях управления капиталом. Путем привлечения кредитов хозяйствующие субъекты уменьшают размер налогооблагаемой прибыли и сумму налога, в себестоимость продукции (работ, услуг) включаются затраты на оплату процентов по полученным кредитам банков, за исключением ссуд, связанных с приобретением основных средств, материальных активов и иных внеоборотных активов. Влияние акционеров выражается в соотношениях распределения чистой прибыли. Наличие кредитного рейтинга в организации, присвоенного национальными или международными рейтинговыми агентствами, будет способствовать получению кредитов на кредитном рынке и снизит стоимость финансирования. Доступность различных источников финансирования определяется финансовой гибкостью. Степень и характер влияния конкурентов устанавливается тем, в какой среде находится организа-

ция: если среда агрессивная и организации конкурируют друг с другом, то капитала должно быть достаточно для поддержания соответствующего уровня конкурентоспособности. При незначительном влиянии на корпоративный бизнес со стороны конкурентов приоритет отдается учету влияния потребителей. Состояние капитала организаций должно отвечать их потребностям и способствовать удержанию завоеванной конкурентной позиции, капитал должен укреплять доверие потребителей. Влияние контактных групп выражается в лице органов местного самоуправления, средств массовой информации.

Факторы внутренней среды включают: стратегию управления капиталом, наличие квалифицированного персонала, степень автоматизации управления. Перечень факторов, влияющих на структуру капитала, может расширяться. Составлять матрицу должны финансовые менеджеры. Ответные действия, которыми заполняются ее ячейки, планируются как для положительного, так и отрицательного их влияния.

Методику сводной оценки факторов, влияющих на структуру капитала, каждая организация должна разрабатывать самостоятельно с учетом приоритетов и ситуации в регионе, стратегии своего развития. Полагаем целесообразным рассчитывать интегральный показатель устойчивости структуры капитала, показывающий степень подверженности организации влиянию этих факторов.

После определения степени влияния факторов каждому из них методом расстановки приоритетов присваивается рейтинг значимости, отражающий его относительную значимость в сравнении с другими факторами, влияющими на устойчивость структуры капитала, т. е. принимается финансовое решение. Общая сумма рейтингов всех факторов должна составлять 1. Далее, по каждому рассматриваемому фактору определяется среднерейтинговый показатель путем расчета средней арифметической взвешенной.

На основе оценки перечисленных факторов и их рейтинговой значимости в общей характеристике определяется интегральный показатель. При его расчете в зависимости от построения финансового решения экспертным путем устанавливается значимость факторов макросреды, мезоуровня, микросреды и внутренних факторов.

Интегральный показатель устойчивости структуры капитала рассчитывается по следующей формуле:

$$УСК = \sum_{i=1}^n ЭР_i * ЗЭР_i \quad (1)$$

где  $ЭР_i$  — среднерейтинговый показатель по  $i$ -му фактору;

$ЗЭР_i$  — значимость  $i$ -го фактора в общей оценке, выраженная десятичной дробью;

$n$  — число факторов.

Расчет предлагаемого показателя в динамике позволит контролировать ситуацию и при необходимости принимать соответствующие меры в организациях.

В условиях меняющейся внешней среды задачу управления капиталом можно выразить с использованием методов нечеткой логики (fuzzy logic), поскольку любое нормирование деятельности является недостаточно объективным для каждой конкретной организации.

Важное место в управлении капиталом занимает прогнозирование его состояния. Для анализа возможности нахождения в будущем величины капитала внутри диапазона его оптимальных значений необходима вероятностная оценка влияния различных внутренних и внешних факторов. Более того, для каждого хозяйствующего субъекта целесообразно устанавливать свой диапазон «разрешенного риска», внутри которого его состояние будет рассматриваться как безопасное.

Использование матрицы перекрестного анализа, учитывающей влияние факторов внешней и внутренней среды на структуру капитала, и методики их сводной оценки, а также экспертной системы управления капиталом организации по-

зволит оптимизировать его структуру по критерию «устойчивость».

Еще один важный подход к оптимизации структуры капитала, как было отмечено выше, связан с выбором направлений роста доходности активов организации.

Следует отметить, что в организациях нет четко определенной политики финансирования активов, и это не находит отражения в их внутренних документах.

По МСФО активы — ресурсы, контролируемые организацией, возникшие в результате событий прошлых периодов, от которых организация ожидает экономической выгоды в будущем. МСФО выделяют два варианта получения выгоды от актива — использование по назначению и продажа. Итак, каждая организация, исходя из специфики стратегии финансовой политики, финансового состояния, должна определять оптимальность структуры активов с позиции их диверсифицированности, предполагая преимущественное вложение средств в доходные активы.

С этой целью все активы условно делятся на следующие группы:

1) *эффективно работающие*: доходные вложения в материальные ценности; долгосрочные финансовые вложения; краткосрочные финансовые вложения; нематериальные активы; готовая продукция и товары для перепродажи (при росте цен на них);

2) *недоходные активы*: основные средства; незавершенное строительство; затраты в незавершенном производстве; сырье, материалы и другие аналогичные ценности (при росте цен на них); дебиторская задолженность; денежные средства; прочие активы.

Отнесение отдельных активов к той или иной группе должно быть экономически обоснованным, т. е. сопоставимым с влиянием каждого вида деятельности на финансовый результат в целом; также необходимо учитывать влияние макроэкономических факторов с учетом отраслевой принадлежности организации. Так, при росте цен на готовую продукцию и

товары для перепродажи они относятся к доходным активам, а при снижении — наоборот; сырье, материалы и другие аналогичные ценности при снижении цен отнесем к доходным активам, а при росте цен — в недоходные.

Механизмом обеспечения оптимальности активов выступают устанавливаемые лимиты для отдельных сфер вложений и внутри их (виды долгосрочных, краткосрочных вложений). Лимиты могут устанавливаться в абсолютных или относительных величинах. Относительный показатель, как правило, выражается в виде определенного соотношения с капиталом организации. Критерием более высокого, среднего, низкого уровня является степень риска конкретных вложений: чем выше степень риска, тем ниже устанавливаемый лимит.

При формировании активов организация должна определить для себя наиболее приемлемый риск активов, исходя из финансовых возможностей по его покрытию. При этом важно знать, какую сумму резервов можно выделить для покрытия рисков. Показателем регулирования предельной величины корпоративных рисков является устанавливаемое индивидуально каждой организацией соотношение совокупного риска и устойчивой величины капитала, поскольку именно последний может использоваться для покрытия возможных убытков.

Таким образом, механизм лимитирования предполагает предварительное углубленное изучение рискованности активов и различных их портфелей. Исходя из степени риска, на его основе определяются лимиты для каждого направления вложений, а затем проводится анализ фактической структуры активов — ее адекватности соответствующим лимитам.

Соблюдение этих лимитов может служить показателем оптимальной диверсификации активов. Положительно характеризуется структура активов и ее динамика, если они:

- свидетельствуют об определенной диверсифицированности по экономическому признаку;

- отражают рациональное размещение средств, с точки зрения рискованности;

- отражают оптимальное размещение средств по доходности;

- отражают наличие достаточного запаса ликвидных средств.

Экономическое содержание диверсификации активов определяется ее границами, которые, в свою очередь, различны применительно к разным экономическим процессам. Диверсификация активов предполагает разнообразие направлений корпоративного бизнеса, а их структура не может характеризоваться положительно, если организация допускает повышенный риск. При этом важно соблюдать следующие условия:

1. Вложения в основные средства, незавершенное строительство должны полностью покрываться устойчивыми источниками, поскольку в случае использования для этих целей заемных средств организация может через определенное время столкнуться с серьезными нарушениями ликвидности.

2. Наиболее доходные активы должны покрывать наиболее дорогие пассивы (за счет долгосрочных кредитов и займов финансируются доходные вложения в материальные ценности, долгосрочные финансовые вложения).

3. Бездоходное размещение покрывается собственным капиталом организации и бесплатными обязательствами (непросроченная кредиторская задолженность).

При этом финансовые менеджеры должны постоянно контролировать процесс финансирования активов.

Преимущественное вложение средств в доходные активы с учетом порядка их финансирования позволит достичь оптимальной структуры капитала, для реализации которой в условиях постоянно меняющейся внешней среды рекомендуется вкладывать значительные средства в специфические активы, которые создают основу для создания постоянных конкурентных преимуществ. Концепция специфического актива основывается на

том, что организация должна обладать не только активами, имеющими какую-то стоимость, но и активами редкими, не обращающимися на рынке, невозможными к имитированию и незаменимыми, связанными с областью его деятельности. К ним относятся — фирменное наименование организации, ее репутация, технологическая структура, связи с контрагентами, ноу-хау в области организации и управления, перспективность бизнеса. Так, в современных условиях в связи с ростом цен на недвижимость вложение в нее является, с одной стороны, хорошим источником дохода, с другой — надежной защитой средств от инфляции. При этом следует учитывать, что вложение в специфические активы означает принятие более высоких рисков на себя.

Негативно влияют на качество активов недостатки в управлении рисками. В связи с этим в организациях следует внедрить комплексную систему риск-менеджмента. Рисковый менеджмент — это исполнительная функция планирования, организации и контроля за деятельностью субъекта, рассматривающая специфические типы рисков. Его объекты нацелены на снижение финансовых составляющих неожиданных или непредвидимых потерь.

Предложенный способ оптимизации структуры капитала по критерию «доходность активов» позволит повысить эффективность его использования, что, в конечном итоге, положительно повлияет на структуру.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта №07-02-00004а*

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- Bradley, M. On the Existence of an Optimal Capital Structure: Theory and Evidence [Text] / M. Bradley, G. Jarrell, E. H. Kim // Financial. 1974. № 39. P. 857 — 858.
- Kim, E. H. A Mean-Variance Theory of Optimal Capital Structure [Text] / E. H. Kim // Financial. 1978. № 33. P. 45 — 63.
- Kraus, A., Litzenberger, R. A State-Preference Model of Optimal Financial Leverage [Text] / A. Kraus, R. Litzenberger // Financial. 1973. № 28. P. 911– 922.
- Myers, S. The Search for Optimal Capital Structure [Text] / S. Myers // Corporate Finance. 1984. Spring. P. 6 — 16.
- Myers, S. Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have [Text] / S. Myers, N. Majluf // Financial Economics. 1984. № 13. P. 187 — 221.
- Ross, S. A. The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signaling Approach [Text] / S. A. Ross // Financial. 1977. № 8. P. 23 — 40.
- Patel, J. The Rationality Struggle: Illustrations from Financial Markets. [Text] / J. Patel, R. Zeckhauser // American Economics Review. 1991. № 81. P. 232 — 236.
- Рудык, Н. В. Структура капитала корпораций: теория и практика. — М.: Дело, 2004. — 272 с.
- Israel, R. Capital Structure and the Market for Corporate Control: The Defensive Role of Debt Financing [Text] / R. Israel // Financial. 1992. № 46. P. 1391 — 1409.
- Бочаров, В. В. Современный финансовый менеджмент. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с.
- Лахметкина, Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2007. — 184 с.
- Маховикова, Г. А. Инвестиционный процесс на предприятии / Г. А. Маховикова, В. Е. Кантор. — СПб.: Питер, 2001. — 176 с.
- Деева, А. И. Инвестиции: учебное пособие. — М.: Экзамен, 2004. — 320 с.
- Финансовый менеджмент: учебное пособие / Под ред. проф. Е. И. Шохина. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. — 408 с.
- Bikhchandany, S. A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Information Cascades / S. Bikhchandany, D. Hirshleifer, I. Welch // Political Economy. 1992. № 100. P. 992 — 1026.



© **Мазий В.В.**,

ассистент кафедры «Финансы и кредит»  
Ростовского государственного  
строительного университета (РГСУ)

### **СОСТОЯНИЕ И ФИНАНСИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Для российского малого и среднего бизнеса последние полтора десятилетия стали периодом утверждения на социально-экономическом пространстве страны. С развитием малого предпринимательства связано решение ряда приоритетных задач — достижение устойчивого роста, укрепление национальной конкурентоспособности, повышение уровня и качества жизни населения. Малые предприятия все шире вовлекаются в важнейшие сферы экономики, адаптируются к меняющимся потребностям рынка, тем самым ускоряют структурные преобразования в экономике. Они создают дополнительные рабочие места, формируют конкурентную среду, оперативно внедряют передовые достижения. В сфере малого предпринимательства осуществляется большая часть всех инноваций, формируется «средний класс» как важнейший фактор социальной и политической стабильности в обществе.

С 1 января 2008 г. вступил в силу закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федера-

ции», определяющий новые критерии отнесения субъектов хозяйствования к категории средних, малых и микропредприятий. В соответствии с Законом к таким критериям относятся: средняя численность работников, выручка от реализации товаров, работ, услуг без учета НДС или балансовая стоимость активов за предшествующий год. При этом значения последнего критерия определяются Правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства. Таким образом, критерии, определяющие принадлежность субъектов хозяйствования к категории средних и малых предприятий и вводимые с 2008 г., соответствуют критериям, применяемым в большинстве развитых стран. Так, в России численность работников за предшествующий год для микропредприятий определена от 1 до 15 человек [1] (в странах ЕС — до 9 человек), для малых предприятий — от 16 до 100 человек (в странах ЕС — от 10 до 49 человек), для средних — от 101 до 250 человек (соответственно от 50 до 249 человек). С принятием закона предпринимательское сообщество связывает надежды на улучшение внешних и внутренних условий развития малого и среднего бизнеса, формирование мер косвенной и прямой поддержки как на федеральном, так и на региональном уровне.

Повышение роли малого предпринимательства в решении экономических и социальных вопросов (например, роста занятости дееспособного населения) напрямую зависит от увеличения числа малых и средних предприятий, индивидуальных предпринимателей, крестьянских (фермерских) хозяйств. Однако численность малых и средних предприятий Российской Федерации в последние годы растет незначительно, а число крестьянских (фермерских) хозяйств продолжает уменьшаться, что отражено в данных таблицы 1.

Как видно из таблицы, в 2006 г. количество малых и средних предприятий России выросло по сравнению с 2005 г.