

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ**

На правах рукописи

Тимерханова Эльвира Накиповна

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
МОДЕЛЯМИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Специальность 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством
(региональная экономика)

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание учёной степени кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук,
профессор Шишкин М.И.

Ижевск 2007

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретические предпосылки становления и развития малого бизнеса на региональном уровне	9
1.1. Роль малого бизнеса в развитии экономики региона	9
1.2. Механизмы государственного и муниципального управления организациями малого бизнеса	24
1.3. Зарубежный опыт государственной поддержки малого бизнеса	39
Глава 2. Оценка состояния и особенности управления сферой малого бизнеса в регионах России	60
2.1. Анализ правового обеспечения и устойчивого экономического развития предпринимательства	60
2.2. Факторы, влияющие на развитие малого бизнеса в условиях региона	84
2.3. Адаптированность предпринимателей к региональной специфике	94
Глава 3. Совершенствование системы регионального управления развитием малого бизнеса	101
3.1. Государственное и муниципальное регулирование развития малого предпринимательства	101
3.2. Региональные эколого-экономические системы малого предпринимательства	112
3.3. Механизмы эффективной интеграции малого и крупного бизнеса	123
Выводы и предложения	138
Библиографический список использованной литературы	141

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Прошедшее время показало, что в стране не удалась еще создать эффективные организационно-экономические рычаги заинтересованности организаций малого бизнеса в росте экономики.

И причин тому много. В частности, исследование предпринимательского климата показывает, что усиливается дифференциация в региональных темпах развития. Крупные и развитые регионы, как Москва, Санкт – Петербург, Московская область, Красноярский край и другие, характеризующиеся как регионы, где малый и средний бизнес сложился, продолжают охватывать другие регионы, вытесняя и сворачивая малый бизнес в них за счет жесткой конкурентной борьбы. Кроме этого, остаются ряд отрицательных факторов в региональном развитии малого бизнеса. Это неэффективность или отсутствие региональных программ развития малого и среднего бизнеса, создающие благоприятные условия.

Известно, что большинство зарубежных стран за счет малого бизнеса в достаточной степени пополняют местные бюджеты. Следовательно, политика государства в области малого бизнеса, практическая деятельность его институтов по осуществлению реформы управления, проводимые без учёта требований объективных экономических законов, мировой практики, специфических особенностей функционирующих в России организаций малого бизнеса, вплотную подвели к черте, при которой произошёл «уход» части организаций данного сектора в теневую экономику. Поэтому ВВП от организаций малого бизнеса составляет лишь 10-12% (а в ряде зарубежных стран до 40-50 % и более).

Оздоровление данного сектора экономики сможет начаться только тогда, когда будут с учётом современных реалий определены взаимоотношения «государство – местное самоуправление – малый бизнес». С этой точки зрения, анализ сложившихся экономических отношений в организациях малого бизнеса, с одной стороны, и выработка предложений по их совершенствованию, создание научно обоснованных условий функционирования со стороны государства и органов местного самоуправления – с другой, являются необходимым условием развития все-

го воспроизводственного процесса. Этим обусловлена актуальность темы исследования, ее научная и практическая значимость.

Область исследования соответствует паспорту специальностей ВАК: 08.00.05– Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика): п.5.18. – Разработка проблем функционирования и развития предприятий, отраслей и комплексов в регионах; рациональное использование природно-ресурсной базы; п.5.19. – Эффективность использования факторов производства; организация и управление производством на предприятиях, отраслях и комплексах в регионах, особенности и закономерности; абсолютные и относительные преимущества региональных производственных комплексов и отраслей; исследование проблем производственной, социальной и рыночной инфраструктуры в регионах.

Изученность проблемы. При исследовании закономерностей и особенностей развития экономических отношений в сфере малого и среднего бизнеса России и её регионов необходимо исходить из системного подхода, а также с позиций усиления государственного регулирования в осуществлении стратегии развития, так как российская экономика ещё далека от идеала цивилизованного рынка.

Разработка практических основ диссертационного исследования базируется на материалистическом понимании процессов совершенствования экономических реформ и особенностям развития рыночной экономики в России с позиции построения стабильной системы малого бизнеса, что раскрывается в трудах многих отечественных ученых экономистов: Абалкина Л.И., Бузгалина А.В., Вольского А.И., Горфинкеля В.Я., Милосердова В.В., Петракова Н.Я., Ясина Е.С. и других.

Среди учёных, стоявших у истоков формирования отечественной теории построения экономических отношений в системе малого бизнеса, следует назвать О.Г. Богомолова, В.Р. Боева, Э.Н. Крылатых, И.В. Курцева, А.К. Михальченко, Ю.А. Новосёлова, А.Т. Стадника и др. В их работах раскрываются различные аспекты экономического механизма функционирования малого бизнеса, показаны его положительные стороны и недостатки.

Среди зарубежных специалистов разных времен, в работах которых изложены проблемы предпринимательства и известны в России – это М.Вебер, К.Веспер, Р.Кантильон, Б.Карлоф, А.Маршалл, М.Питерс, И.Тюнен, А. Шапиро.

В Уральском и Приволжском регионах проблемами малого и среднего бизнеса занимаются О.И. Боткин, Х.Н. Гизатуллин, Р.И. Маликов, К.В. Павлов, М.И. Шишкин и другие.

Вместе с тем, из-за сложности построения эффективной системы малого бизнеса не все условия и факторы, предопределяющие стабильное развитие экономических отношений в данных организациях исследованы и освещены достаточно полно.

В частности, не решены проблемы эффективного функционирования экономического механизма в организациях малого бизнеса применительно к конкретным регионам; нет достаточно отработанных и проверенных практикой рекомендаций, позволяющих легализовать «теневой» капитал организаций малого бизнеса, не полностью разработана система государственного регулирования деятельности организаций малого бизнеса.

Разработка указанных направлений актуальна как с теоретических, так и с практических позиций, так как результаты исследования данных процессов направлены на совершенствование и ускорение влияния механизмов регионального развития на эффективное функционирование организаций малого бизнеса.

Целью исследования является разработка предложений по совершенствованию деятельности организаций малого бизнеса в регионе, построенных на законах рыночной экономики.

В соответствии с поставленной целью в задачи исследования входили:

- обобщение опыта деятельности отечественных и зарубежных организаций малого бизнеса и возможности их использования в условиях современной России;

- анализ процессов формирования и развития организаций малого бизнеса в регионе на примере Республики Татарстан и других прилегающих республик и областей;

- разработка и обоснование основных направлений совершенствования экономических отношений в системе «государство – местное самоуправление – малый бизнес», повышающих результативность использования ресурсного потенциала последних;

- построение региональных эколого-экономических систем малого предпринимательства, как одной из актуальных проблем экологизации региональной экономики;

- определение региональной экономической политики и стратегии по формированию условий эффективного взаимодействия между организациями малого и крупного бизнеса в регионе.

Предметом исследования являются тенденции, закономерности, формы и методы развития организаций малого бизнеса, а также механизмы регулирования их деятельности с позиции региональных органов управления.

Объектом исследования выступают организации малого бизнеса Республики Татарстан и других регионов.

Научная новизна исследований состоит в том, что результаты исследований, выводы и предложения являются авторским вкладом в развитие теории и практики деятельности организаций малого бизнеса. Он характеризуется следующими основными результатами исследований:

- выявлены этапы становления и развития малого бизнеса, позволяющие определить эффективные их модели в регионах России в перспективе;

- определены факторы, оказывающие наиболее эффективное влияние на развитие малого бизнеса региона в современных условиях с учётом их особенностей;

- предложена концепция развития системы «государство – местное самоуправление – малый бизнес» на основе совершенствования региональной экономической политики;

- систематизированы основные механизмы интеграции малого и крупного бизнеса на региональном уровне;

- предложены и обоснованы модели инновационных систем малого предпринимательства;

- разработаны региональные эколого-экономические основы развития малого предпринимательства на перспективу.

Практическая значимость результатов исследования заключается в актуальности исследованной темы и необходимостью проведения комплекса научно-обоснованных мер устойчивого развития организаций малого бизнеса. Предложе-

ния по формированию эффективной системы функционирования организаций малого бизнеса применимы при разработке программ социально - экономического развития регионов, нормативных и правовых актов, регулирующих развитие данных организаций в регионах.

Апробация работы. Исследования по теме диссертации проводились в соответствии с планом научно-исследовательских работ ФГОУ ВПО «Ижевская государственная сельскохозяйственная академия». Результаты исследования, выводы и предложения, разработки обсуждались на разных уровнях государственного управления в Республике Татарстан. По теме диссертации опубликовано 5 работ, в т.ч. одна статья в Научных трудах Вольного экономического общества России.

Отдельные положения и концептуальные решения работы применимы в преподавании и изучении курсов «Экономика предпринимательства», «Основы малого бизнеса», «Региональная экономика».

Теоретической основой исследования послужили фундаментальные разработки, представленные в трудах отечественных и зарубежных авторов по исследуемой проблеме. Работа базируется на законодательных актах Российской Федерации, Республики Татарстан и других регионов.

При выполнении работы применялись: экономико-статистический, расчетно-конструктивный, абстрактно-логический методы исследования.

Информационную базу составляют статистические ежегодники Федеральной службы государственной статистики, Республики Татарстан; сборники научных трудов учёных научно-исследовательских институтов, высших учебных заведений, тематических научно-практических конференций, данные, опубликованные в монографиях и статьях по теме диссертационной работы.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, выводов и предложений, списка использованных источников, изложена на 151 странице машинописного текста, включает 8 таблиц, 14 схем и рисунков.

Во введении обоснована актуальность темы исследования, характеризуется степень разработанности рассматриваемой проблемы, определены цель, задачи, предмет и объект исследования, раскрыта научная новизна и практическая значимость полученных результатов и их апробация.

В первой главе «Теоретические предпосылки становления и развития малого бизнеса на региональном уровне» раскрыта роль малого бизнеса в стратегии экономической политики России, обозначены механизмы государственного и муниципального управления организациями малого бизнеса, обобщён опыт функционирования малого бизнеса зарубежных стран и особенности его использования в условиях России.

Вторая глава «Оценка состояния и особенности управления сферой малого бизнеса в регионах России» посвящена исследованию состояния малого бизнеса региона; определению факторов, влияющих на развитие малого бизнеса в условиях региона; выявлению адаптированности предпринимателей к региональной специфике.

В третьей главе «Совершенствование системы регионального управления развитием малого бизнеса» предложены механизмы государственного регулирования развития малого предпринимательства, раскрыто формирование эффективных региональных эколого-экономических систем малого предпринимательства, обозначены механизмы интеграции малого и крупного бизнеса.

В выводах и предложениях сформулированы основные итоги исследований и даны рекомендации по их использованию на практике с учётом региональных особенностей.

Глава 1. Теоретические предпосылки становления и развития малого бизнеса на региональном уровне

1.1 Роль малого бизнеса в развитии экономики региона

Формирование рыночных отношений приводит к процессу закономерного изменения состояния экономики региона, повышая значение малого бизнеса. Вследствие изменяющихся тенденций в развитии возникают новые предпосылки для становления экономической стратегии, проводимых органами государственной и муниципальной власти регионов.

Региональная экономическая политика реализуется с учетом особенностей территориальных факторов, возникающих диспропорций и экономического потенциала муниципальных образований. Безработица, инфляция, низкая доходность отраслей, снижение покупательской способности населения, рост преступности, потеря доверия населения к власти - основные возникшие проблемы в субъектах Федерации. Время показало, что решение данных проблем необходимо искать в процессе разработки научно-обоснованных региональных программ, направленных на повышение уровня социально-экономического развития, основанного на предпринимательском ресурсе, как средстве развития современной рыночной экономики, построенной на многообразии форм собственности. Это в конечном результате будет способствовать полной реализации потенциала региона и обеспечит его переход от дотационного к самообеспеченному, самоуправлению.

Во всем мире признана роль малых организаций в стабильном экономическом и общественном развитии. В Европейском Союзе, например, почти 60 % работающих заняты на малых и средних предприятиях, на которые приходится почти половина товарооборота в сфере частной экономики [33, с. 88].

В странах Европейского Союза (ЕС) используются различные формы и средства государственного регулирования и поддержки бизнеса. Главная задача состоит в создании правового и экономического климата, который по-

зволяет малому бизнесу не только выживать, но и успешно развивать другие сферы экономики. В странах ЕС разрабатывается особая политика по поддержке малого бизнеса, основными целями которой является: развитие международной конкурентоспособности национальных предприятий; создание новых рабочих мест; количественный и качественный рост малых предприятий; привлечение иностранных инвестиций; развитие инноваций; трансферт (передача технологий) и другие.

В большинстве стран–членов ЕС определение национальной политики в отношении малого предпринимательства является прерогативой государства, а конкретные мероприятия реализуются на уровне регионов. Очевидно, что политика центральных и региональных властей должна быть скорректированной и сбалансированной, чтобы не повышать конкурентоспособность предприятий [46].

Опыт многих развитых стран показывает, что в период экономического кризиса, определив малый бизнес как ориентир экономического роста, на его реализацию были направлены основные ресурсы потенциала развития, обеспечению дальнейшего прогресса национального хозяйства. Существование и функционирование различных инфраструктурных организаций в нужном количестве, отсутствие административных барьеров при регистрации предприятия, в отличие от России, способствует решению многих проблем в направлении развития малого бизнеса. Огромное количество консультационных центров по созданию, становлению, получению кредитов, подбору поставщиков и т.д., важный фактор присутствия доверия зарубежных предпринимателей к власти и существование главного условия свободной конкуренции, как условия функционирования рыночной экономики.

На этапе преобразования всей экономической системы, малый бизнес база для создания рабочих мест, удовлетворения потребительского спроса. Эта сфера обеспечивает поступление налогов в бюджеты всех уровней, с минимальными временными и финансовыми затратами адап-

тирует экономику региона к внешним и внутренним факторам и развивается достигая максимизации своей прибыли.

Экономический потенциал малого бизнеса при взаимодействии с крупным бизнесом предоставляет последнему осуществление больших возможностей. Чем больше предпринимательский ресурс у малого бизнеса, тем мобильней крупный бизнес. Это подтверждается опытом развития Японии, Китая и других стран, которые достигают в последние годы наибольшего прироста внутреннего валового продукта.

Известно, что целью предпринимательской деятельности является максимизация прибыли [37, с. 51]. Экономическая сущность предпринимателя – это умение создавать и извлекать предпринимательский доход. Этот доход, в конечном итоге, используется для расширения процесса воспроизводства, развития экономики [119, с. 470].

Рыночная экономика – система организации национальной экономики, обеспечивающая саморегулирование воспроизводственного процесса, основанная на экономической свободе производителя и потребителей, множественности форм собственности, хозяйствования и конкуренции. Господствующей формой связи между производителями и потребителями служат товарно - денежные отношения [119, с. 533].

Рыночная экономика – это экономические отношения, основанные на заинтересованности товаропроизводителей в получении прибыли путем товарно-денежного обращения, т.е. обмена денег на товар и товара на деньги. Для рыночных отношений характерны экономическая независимость товаропроизводителей, свободное ценообразование, конкуренция производителей и их ориентация на потребителя. Рынок свободный – рынок, на котором цены устанавливаются только на данных спроса и предложения [104, с. 101].

В России становление рыночных отношений происходило стихийно, без необходимого участия государства. Особенность стихийного рынка является то, что он функционирует главным образом в сфере обращения,

а не в сфере производства. Этому рынку присуще то, что большие доходы имеет лишь незначительная часть населения, тогда как его большинство имеет низкую покупательскую способность. В этой ситуации у производителя нет достаточного и постоянного стимула производить товары, так как они не находят сбыта. Это ведет к сворачиванию производства [15, с.19].

На наш взгляд, в условиях формирования рыночных отношений в России предпринимательский потенциал использует свой капитал не для процесса расширенного воспроизводства, а для получения прибыли как ресурса выживания на этапе становления рыночной экономики.

Согласно Закона СССР «Об общих началах предпринимательства граждан в СССР» от 2 апреля 1991г. были определены общие принципы предпринимательства в СССР, (принятию указанного закона предшествовало Постановление Совета Министров СССР от 8 августа 1990 г. № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий»).

Началом российского малого предпринимательства считается 18 июля 1991г., когда постановлением Совета Министров РСФСР № 406 «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР» были введены критерии отнесения предприятий к категории малых, определены общие условия и правила их функционирования [88, с. 83].

С момента рождения понятия малого предпринимательства, как правовых основ, до сих пор не существуют критерии отнесения организаций к среднему бизнесу. Есть понятие и критерии только малого предпринимательства, малого бизнеса. Что затрудняет четкое отнесение их к определенной классификации.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов. Доля, принадлежащая одному или нескольким юри-

дическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 процентов и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия): в промышленности - 100 человек; в строительстве - 100 человек; на транспорте - 100 человек; в сельском хозяйстве - 60 человек; в научно-технической сфере - 60 человек; в оптовой торговле - 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения - 30 человек; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности - 50 человек.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Средняя за отчетный период численность работников малого предприятия определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица.

В случае превышения малым предприятием установленной настоящей статьей численности указанное предприятие лишается льгот, предусмотренных действующим законодательством на период, в течение которого допущено указанное превышение, и на последующие три месяца [113].

В разных странах отнесение к малому бизнесу отличается от России. Например, к малому бизнесу в США относится лишь бизнес, существующий и действующий независимо от других предприятий и не доминирующий на рынке. В Японии в качестве критерия выделения малых предприятий учитывается число занятых (в розничной торговле - до 50 чел., оптовой торговле - до 100 чел., в обрабатывающей промышленности и строительстве

- до 300 чел.) при размере уставного капитала (соответственно до 10 млн., 30 млн и 100 млн. иен).

В Германии используется преимущественно количественный подход. Малым считается предприятие с числом занятых от 1 до 49 человек [43, с. 8].

Мировой банк еще в середине 70-х годов XX века установил, что в 75 развивающихся странах использовалось до 50 определений малых предприятий. В докладе Международного бюро труда на 85-й сессии Международной конференции труда (1997 г.) дано следующие определение: к малым и средним предприятиям в несельскохозяйственном секторе отнесены те, на которых занято: до 19 человек - это «очень малые»; до 99 человек - малые; от 100 до 499 человек - средние; свыше 500-крупные. Предприятия не только количественно, но и качественно разнородны [21, с. 128].

Несмотря на многочисленные исследования малого предпринимательства до сих пор нет устоявшегося точного определения малого предприятия. Поэтому к малому бизнесу, по нашему мнению, надо относить предприятия, которые отвечают хотя бы двум из приведенных ниже признаков:

- независимое управление;
- наличие собственного капитала;
- локальный район действия;
- относительно небольшой размер по отношению к отрасли в целом.

Очевидно, что эти признаки в той или иной степени характеризуют малый бизнес и в развивающихся странах, причем третий и четвертый из них полностью применимы [20, с. 87]. С данным определением можно согласиться, т.к. данные признаки раскрывают сущность организаций малого и среднего бизнеса, а количественные признаки по отраслевой принадлежности организаций будут варьироваться с учетом особенностей страны.

Под деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства понимается предпринимательская деятельность, зарегистрированная в установленном порядке, осуществляющая производство, продажу и реализацию товаров, работ, услуг; ведущая достоверную документацию, как веществен-

ное доказательство и подтверждающая факты законной предпринимательской деятельности на основании гл.1 ст. 34. п. 1. Конституции Российской Федерации («Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности»).

Исходя из целевой постановки места и роли, по мнению автора, малый бизнес – это бизнес организаций, действующих в условиях риска и развивающийся при независимом управлении, способный быстро адаптироваться к местным условиям при малых потерях. Это - важный элемент хозяйства, ведущий к экономическому росту региона и в целом государства.

С момента введения критериев отнесения организации к категории малых, критерии остались без изменений. Определения среднему бизнесу законодательство РФ в полной мере не предусмотрело. Согласно дефиниции «средний» – это находящийся в середине между крайними точками, величинами; представляющий собой величину, полученную делением суммы нескольких величин на их количество [84, с.758].

На наш взгляд, соответственно, можно определить критерии отнесения к среднему бизнесу, рассчитав среднюю величину. Критерии малого предпринимательства (самое большее) – 100 человек, а крупного бизнеса – 1000 человек. Средний критерий отнесения к среднему бизнесу – 550 человек. Хотя данная градация условная, т.к. надо учитывать объёмы производства продукции, отраслевую направленность организаций и.д.

Таким образом, средний бизнес – это бизнес, с достаточным капиталом и опытом начального развития, как правило, имеющий среднесписочную численность более 500 человек, занявший определенную нишу (позицию) на рынке и конкурентоспособность.

Начатые в 1985 -1990-х г.г. радикальные экономические реформы в России создали предпосылки для роста социально- экономических различий в экономике регионов.

В условиях развития рыночных отношений определились лидирую-

щие и конкурирующие регионы, как по экономическим показателям, так и по структуре предприятий. И чем глубже осуществляется процесс преобразования экономической системы, тем значительнее различие социально - экономических показателей по регионам.

В качестве примера приведём данные табл. 1.1 о различии в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (данные 2003-2005 гг.).

Табл. 1.1 – Различия в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации в 2003 – 2005 гг.

Показатель	Субъект Российской Федерации, имеющий самый низкий показатель	Субъект Российской Федерации, имеющий самый высокий показатель	Различия
Объем производства промышленной продукции на душу населения	Республика Алтай	Тюменская область	Более 60 раз
Оборот розничной торговли на душу населения	Республика Калмыкия	г. Москва	Более 30 раз
Собственные бюджетные доходы на душу населения	Республика Дагестан	Тюменская область	Более 50 раз
Объем инвестиций в основной капитал на душу населения	Республика Дагестан	Тюменская область	Более 30 раз
Соотношение денежных доходов на душу населения и величины прожиточного минимума	Республика Ингушетия	г. Москва	Более 8 раз
Объем внешнеторгового оборота на душу населения	Карачаево-Черкесская Республика	Тюменская область	160 раз
Уровень зарегистрированной безработицы	Республика Ингушетия	Оренбургская область	Более 30 раз

Характерная черта депрессивности регионов – это рост нестабильности в регионе, как экономической, так и политической, отраслевые особенности регионов. Разницы в дотационном обеспечении способствовала формирова-

нию слабых и сильных регионов, что определило на современном этапе развития рыночных отношений основную задачу государства – выравнивание уровня развитости регионов через реализацию региональных программ. Особое место в этом необходимо уделить многообразию форм собственности и хозяйствования. Такой вывод можно сделать по результатам нашего исследования по регионам России, особенно в области развития малого бизнеса.

В период первоначального формирования рыночных отношений стратегия экономической политики, разрабатываемая высшим исполнительным органом государственной власти была ориентирована на акционирование крупных организаций. Вначале переходного периода от административно - плановой к рыночной экономике, на пути к достижению экономической стабильности, правительство особо использовало систему методов и инструментов государственного воздействия на социально-экономические процессы для реализации механизма развития малого и среднего бизнеса, сообразно действующей экономической политике в этом направлении ведущих западных стран.

В период становления рыночных отношений отсутствие информированности, а в ряде случаев расчет на саморегулирование рынка, слабая готовность административного аппарата не способствовали реализации экономических законов рыночной экономики, что повлияло на развитие иного хода рыночных преобразований. Узаконенное к тому времени малое предпринимательство, в условиях отношений по поводу обмена, купли – продажи товаров (сфера материального обращения) стабилизировали социально-экономический кризис в регионах, обеспечив население импортными товарами и продуктами первой необходимости.

Изменения, которые произошли в сфере малого предпринимательства, наглядно показывают приведенные рисунки 1.1, 1.2, 1.3 (1997-2005годы).

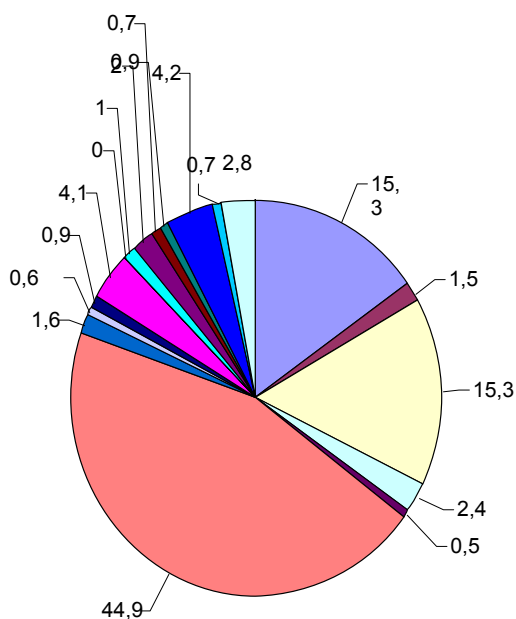
Малые предприятия по отраслям экономики (в %)

в 1997 г.



Рис.1.1 – Малые предприятия по отраслям экономики в 1997 г. (%)

Малые предприятия по отраслям экономики (в %) в 2000г.



- промышленность
- с/х
- строительство
- транспорт
- связь
- торговля и общественное питание
- оптовая торговля продукцией производственно-технического назначения
- информационно-вычислительное обслуживание
- операции с недвижимым имуществом
- общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка
- жилищно-коммунальное хозяйство
- непроизводственные виды бытового обслуживания населения
- здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение
- образование
- культура и искусство
- наука и научное обслуживание
- финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение
- другие отрасли

Рис.1.2 – Малые предприятия по отраслям экономики в 2000 г. (%)

По нашему мнению, в сфере материального обращения шел процесс накопления представителями малого бизнеса спекулятивного капитала, что создал условия для дальнейшего развития нелегального производства товаров в регионах, т.е., в ряде случаев, противоправного вида экономической деятельности.

Следовательно, совокупность организованных механизмов, инструментов, форм, методов и процессов, обеспечивающих общие условия эффективного функционирования рыночной экономики, особенно в малом бизнесе, не сложилась.

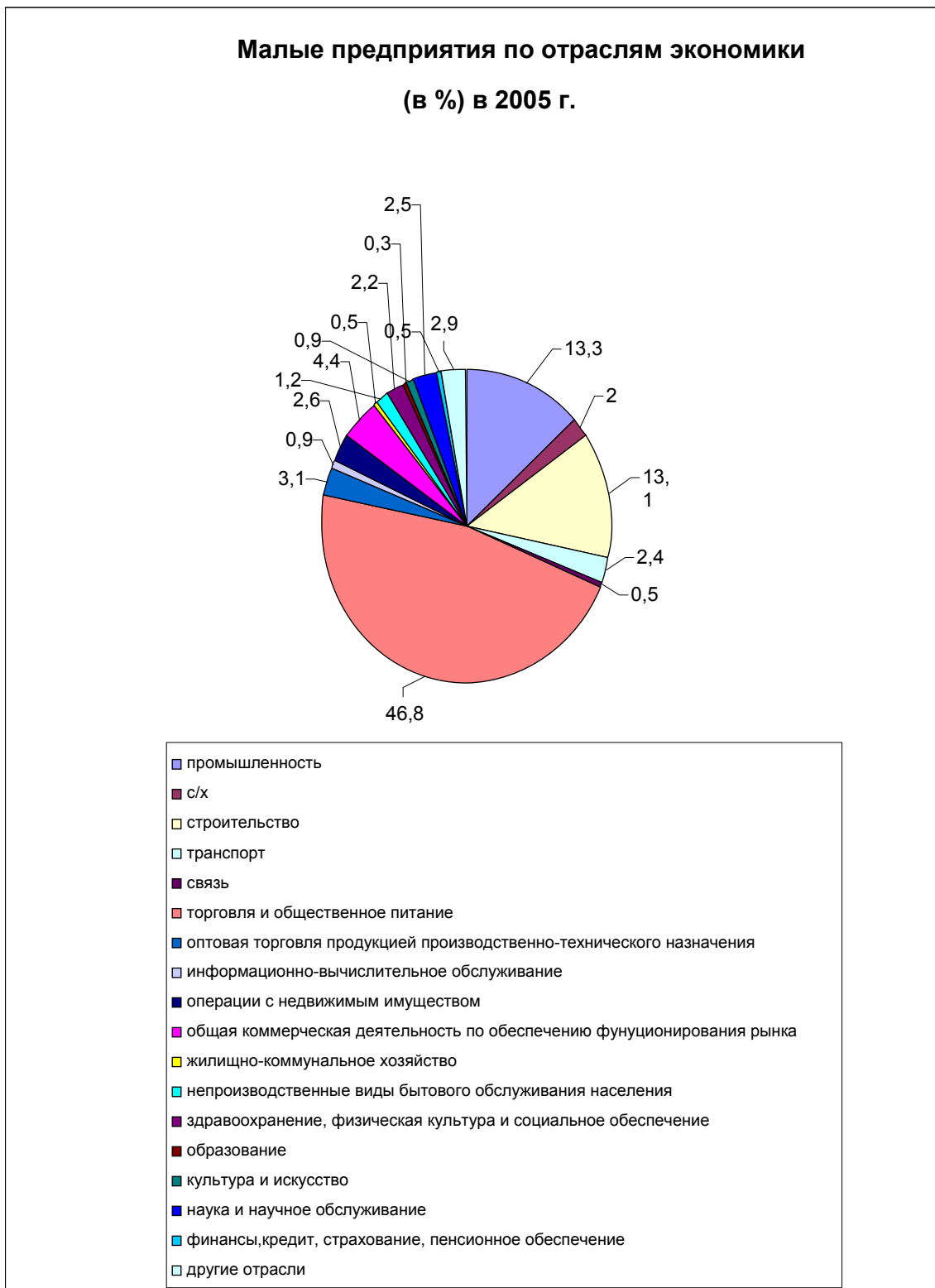


Рис.1.3 – Малые предприятия по отраслям экономики в 2005 г. (%)

С целью выявления причин низкой результативности от проведенных экономических реформ, нами достаточно детально проанализировано социально-экономическое положение большего числа региона России в отдельности, особо обращаясь к изучению темы диссертации. Сделан вывод, что регионы, богатые природными ресурсами развиваются интенсивнее, чем другие. Как правило, где «богатый регион», там достигнут сравнительно высокий рост малого и среднего бизнеса.

Именно малый и средний бизнес мог бы для России при эффективной организации управления и государственной поддержке обеспечить рост производства товаров и оказания услуг с наименьшими затратами ресурсов.

Анализ показал, что в большинстве регионов России созданы специальные институты инфраструктуры – агентства, фонды, оказывающие поддержку малому предпринимательству. Преимущественно они носят консультационный характер, так как происходят постоянные изменения в законодательно - правовой базе. Однако деятельность этих агентств и фондов по поддержке малого предпринимательства не всегда опирается на глубокое изучение опыта, эффективных механизмов развития малого бизнеса. Региональный аспект имеет кардинальное значение для реализации политики развития малого предпринимательства. Но до сих пор местные органы власти не учитывают экономические и политические особенности своих регионов с целью конкретной поддержки интересов предпринимателей.

Неэффективность экономической стратегии на федеральном уровне усиливает негативное воздействие на результативность регионального управления в сфере малого предпринимательства, особенно на уровне муниципальных образований.

Большая часть налогового потенциала муниципальных образований сосредотачивается на федеральном уровне, поэтому финансовая поддержка в виде дотаций, субсидий малому бизнесу оказывается в мизерном объеме.

Отсутствует целенаправленная государственная политика в отношении развития малого бизнеса. При формировании законодательной базы, бюд-

жетном планировании вопросы и нужды малого бизнеса, как приоритетные направления не рассматриваются. Отсутствие финансовой стабильности, противоречивость в законодательстве, невыполнение взятых на себя обязательств органами регионального управления по отношению к малому предпринимательству, кадровая чехарда порождают у предпринимателей неуверенность в завтрашнем дне, ведут к свертыванию деловой активности.

В современных условиях конкуренцию в регионах за средства государственной поддержки выигрывает не тот, кто производит товары, а тот, кто управляет их потоками, кто ближе к финансам, а не организаторы новых технологий, не квалифицированные кадры в здоровом бизнесе.. В силу этого целью регионального развития становится увеличение капитализации региона - рост стоимости активов, находящихся на его территории и вовлекаемых в систему глобальных обменов. В условиях открытого рынка это ведет к концентрации мобильного капитала в наиболее капитализированном регионе, так как активы стекаются туда, где их стоимость максимальна [56, с. 17].

В настоящее время вышла в практику подготовка национальных региональных программ по социально-экономическому развитию регионов, в том числе в малом предпринимательстве. Однако нет достоверных данных ни по количеству малых предприятий, ни по количеству занятых в данной сфере экономике, ни по конкурентоспособности продукции, ни по перспективам их развития. Из-за несовершенства законодательно - нормативной базы представители малого и среднего бизнеса скрывают численность своих работников, ведут «двойную бухгалтерию», часты случаи, что при выявлении нарушений предприниматели, как правило, откупаются, что гораздо проще.

Роль малого бизнеса в развитии экономики регионов в связи с вступлением России во Всемирную торговую организацию приобретает колоссальное значение. Поэтому, основную проблему финансирования, поддержки и регулирования малого предпринимательства конкретного региона с учетом

его особенностей может решить только местное самоуправление. Малый бизнес, если рассматривать его как основу развития цивилизованных рыночных отношений в экономике региона, сегодня представляет собой большой теневой или нелегальный бизнес, слившейся с коррумпированной властью всех уровней управления. Вначале перехода к рынку коммерсантами был криминальный дележ территорий. В современных условиях происходит вытеснение столичными монополиями предприятий малого бизнеса региона. Несовершенное законодательство по деятельности монополий приводит к уничтожению малого предпринимательства. В будущем это может привести к еще большему социально-экономическому кризису. Хотя именно малый бизнес заметно оживил экономику, заполнил потребительский рынок, создал рабочие места, расширил торговые сети и пополнил бюджеты всех уровней. Предпринимательство развивалось при отсутствии необходимой поддержки со стороны местного самоуправления. Тем не менее, нельзя полностью отвергнуть участие муниципалитетов в малом бизнесе. Наше исследование показывает, что успехи в ряде регионов страны напрямую связаны с деятельностью муниципальных органов.

Целый ряд исследований, проведенных в 90-х гг. XX века отечественными и зарубежными учеными, был посвящен вопросам формирования условий становления малого бизнеса с целью поступательного развития региональной экономики, при этом много говорилось о необходимости привлечения иностранного капитала в экономику российских регионов [107, с.12].

Зарубежные страны, и некоторые регионы России, давно пришли к выводу, что именно малый и средний бизнес способен привести к экономическому росту, как это отмечалось ранее. Это минимальные затраты и быстрая окупаемость инвестиционных проектов, новые рабочие места, снижение роста безработицы и уменьшение расходов бюджета на социальные нужды. Ведь поэтому, до 50 -60 % ВВП большинства стран создается в малом и среднем бизнесе.

Таким образом, система целей и задач, проводимых органами госу-

дарственной власти регионов путем наделения больших полномочий и самостоятельности субъектов обеспечит создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса, превратит их в самостоятельные финансово обеспеченные субъекты Федерации. Поэтому центральные исполнительные органы РФ на современном этапе проводят территориальные преобразования, цель которых превращение регионов в «локомотивы» развития всей страны.

1.2. Механизмы государственного и муниципального управления организациями малого бизнеса

Существенное преобразование общественно-экономической системы страны, регионов с глубинными институциональными устоями не могло сформироваться без масштабных преобразований. Процесс радикальных реформ затрудняется увеличивающимся социально – экономическим различием уровня развитости регионов с их особенностями, факторными признаками. Как уже отмечено в первом разделе главы I, период эволюционного развития рыночных отношений зависит от активизации взаимодействия между субъектами малого бизнеса и субъектами государственных и муниципальных органов власти, от этого зависит предпринимательство, его будущее в России.

Становление эффективного механизма взаимодействия предпринимательства с органами законодательной и исполнительной власти является необходимым условием формирования и функционирования экономики региональных хозяйств. Таким проблемам посвящены труды ряда исследователей – экономистов. Властные структуры на уровне региональной власти сталкиваются с возрастающей необходимостью использования значительного ресурсного потенциала регионального хозяйства для реализации своей экономической и социальной политики, а на федеральном уровне и для решения определенных задач геополитического характера [115, с.93].

Но процесс экономической трансформации в России образовал среду

для условий «черного» рынка малого и среднего бизнеса, и не считаться с подобным фактом нельзя.

«Черный» рынок – совокупность экономических отношений между продавцами и покупателями товаров и услуг, складывающихся в нарушение действующего законодательства. Является одним из атрибутов теневой экономики и возникает, как правило, в тех сферах, где существуют жесткое административное регулирование экономической деятельности со стороны государства [98, с. 302].

Механизм взаимодействия между экономическими субъектами и объектами в условиях «черного» рынка и в развивающейся отрасли торговли, как сферы материального обращения, способствуют состоянию «несовершенно-го» рынка.

Несовершенный рынок – рынок с различными условиями реализации одинаковых товаров [98, с. 300]. Различные условия реализации одинаковых товаров, возникают и ведут к сворачиванию среднего бизнеса под воздействием крупных олигополистических предприятий. Рынок «совершенный» – рынок с едиными условиями реализации одинаковых товаров [98, с. 301].

Отсутствие эффективной контрольной функции со стороны исполнительных и федеральных уровней власти, региональной экономической политики проводимой при участии федеральных органов образовали определенную негативную среду для малого бизнеса, условия которой не позволяют развитию цивилизованных производственных и финансовых отношений.

Для предпринимательства государственное регулирование и поддержка заключаются в создании благоприятной экономической, правовой, социальной, политической среды и организационном обеспечении развития его цивилизованных форм. Рассмотрим данный механизм с теоретической точки зрения.

Механизм – это внутреннее устройство (система звеньев), аппарата приводящее в действие. Система устройства, определяющие порядок какого-нибудь вида деятельности [84, с.352].

По нашему мнению, механизм – это системность звеньев, действующее как одно целое между субъектами и объектами, взаимодействие которых преследуют одну общую цель. Нами выделены несколько типов и форм механизмов. Рассмотрим их детально.

1). Механизмы государственного регионального и муниципального управления по развитию малого бизнеса представляют собой взаимотлаженную, эффективную систему методов, институтов государственного регулирования, ориентированных на удовлетворение потребностей населения регионов, в целом страны при условии свободы предпринимательских выборов и экономической независимости.

Эволюционный процесс становления рыночных отношений в России образовал следующие основные механизмы: механизм защиты прав и свобод человека, механизм административного барьера, взаимодействия малого бизнеса с банковской инфраструктурой, процедура банкротства, механизмы контроля качества товаров, механизмы валютного регулирования, механизм налогового потенциала, механизмы информационного правового, экономического, политического, экологического регулирования, социального, кадрового обеспечения (системы).

Основной механизм, объединяющий всю систему – это механизм защиты прав и свобод человека, который регламентируется Конституцией РФ.

Один из секретов эффективности рыночной экономики стран Запада заключается в совершенстве ее правовой базы и неукоснительном соблюдении всеми участниками процесса принятых законов. Поэтому требуется постоянная координация федерального, регионального и местного управления в реализации государственной политики в отношении малого бизнеса. Именно на уровне регионов и местного самоуправления должны определяться приоритетные направления поддержки малого бизнеса [105, с.11].

Действующие агентства поддержки предпринимательства, учебно-деловые и информационные центры, бизнес-инкубаторы, юридические, аудиторские и консалтинговые фирмы, обслуживающие малое предпринима-

тельство представляют собой пока слабую инфраструктуру. В ряде регионов они вообще отсутствуют. Предприниматели не всегда обращаются в эти организации. Причины в том, что, во - первых, они недостаточно компетентны, и не дают официальных документов, чтобы избежать дальнейших возможных судебных финансовых издержек. Во-вторых, отсутствие статуса сильной независимой организации, отвечающих за последствия.

В законодательных разработках не указаны права и обязанности муниципальных образований, отсутствуют критерии, определяющие объем и качество услуг, которые органы местного самоуправления должны оказывать населению [95, с.105].

Так, в настоящее время на уровне России – малый бизнес руководствуется федеральным законом от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями от 31 июля 1998 г., 21 марта 2002 г., 22 августа 2004 г.). На уровне регионов – законодательными актами федерации и комплексными программами развития регионов. В частности, в Республике Татарстан была разработана программа, где указываются, что ожидаемые результаты реализации Программы составят:

1. При ежегодном увеличении количества малых предприятий на 600-1000 единиц можно прогнозировать рост их количества к концу 2004года свыше 20 тысяч единиц;

2. Выполнение мероприятий Программы позволит обеспечить условия для сохранения действующих и создания новых малых предприятий, что даст возможность увеличить число рабочих мест в сфере малого предпринимательства на 40 тысяч;

3. По завершении мероприятий Программы общий вклад малого предпринимательства в валовой внутренней продукт увеличится до 15 процентов.

Фактически же, с 2001 по 2004 г.г. рост числа малых предприятий составил 700 единиц. Недовыполнение на 19300 единиц. А рост среднесписочной численности составил вместо дополнительных 40 тыс. человек в сфере мало-

го предпринимательства с 2001 - 2004 гг. лишь 5,1 тыс. человек.

В рамках выполнения мероприятий данной Программы предполагались, но не были обеспечены условия для сохранения действующих и вновь созданных малых предприятий и предпринимателей без образования юридического лица, позволяющие увеличить число рабочих мест в сфере малого предпринимательства на 40 тысяч.

Поэтому, на наш взгляд, программы по развитию малого и среднего бизнеса требуют раскрытия механизмов, обеспечивающих выполнение программ регионального управления развитием сферы малого бизнеса.

К сожалению, как показало изучение, практически все региональные власти озадачены выкраиванием средств от предпринимателей. Помимо того, что необходимо заплатить за различные разрешения и т.д. местные власти проводят различные мероприятия за счёт спонсорской помощи. Имелись случаи как смена чиновников, которые принуждали малый бизнес повторно пройти сбор документов на аренду помещения. Такое беззаконие и круговая порука приводит к тому, что организации малого бизнеса вынуждены скрывать доходы.

В современных условиях, по мнению учёных, в системе государственной поддержки предпринимательства должны быть предусмотрены:

- наличие законодательной и нормативной базы, регулирующей формы и методы её государственной поддержки и процедуры принятия решений;
- действенные правоприменительные механизмы, гарантирующие соблюдение законности и равноправие во всех отношениях субъектов предпринимательства и органов исполнительной власти;
- обеспечение безопасности и защиты субъектов предпринимательства от криминальных действий [115, с.108].

Успех экономической реформы и повышения эффективности малого и среднего бизнеса в России предполагает сочетание разнообразия конкретных условий, с учетом специфических проблем отдельных регионов и единства общих принципов функционирования рынка на всей территории страны [99,

с.24].

Основные мероприятия государственных комплексных программ регионов по развитию малого предпринимательства должны быть направлены, прежде всего, на разрешение проблем (установленных нами на примере Республики Татарстан), сдерживающих развитие малого предпринимательства, таких как:

- отсутствие стабильной республиканской нормативной правовой базы;
- несовершенство системы налогообложения;
- нестабильность бюджетного финансирования малого предпринимательства;
- неразвитость механизмов финансово-кредитной поддержки и страхования рисков малых предприятий;
- отсутствие механизмов самофинансирования (кредитные союзы, общества взаимного страхования и др.);
- ограничение доступа малых предприятий к производственным мощностям и имуществу реструктуризируемых предприятий;
- отсутствие надежной социальной защищенности и безопасности предпринимателей;
- организационные проблемы взаимодействия малого бизнеса с рынком и с государственными структурами;
- административные барьеры на пути развития малого предпринимательства.

Следовательно, необходимо выработать реальную программу поддержки малого предпринимательства, обеспечив ее реализацию качественной системой налогообложения, инструментами финансово - кредитной поддержки и созданием устойчивого позитивного предпринимательского климата.

2). Механизмы социального обеспечения.

Предоставление долгосрочных кредитов на жилье на «кабальных» условиях, отсутствие долгосрочных кредитов на образование, различных льгот

для контролирующих органов, несовершенство нормативно - правовой базы создали условия для развития нелегального механизма социального обеспечения. Юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в нелегальных условиях, сформировали собственный теневой механизм взаимоотношений с представителями налоговых и других контролирующих органов.

Представители малого бизнеса и государственные служащие разных ведомств «заключают» устное соглашение о взаимных обязательствах. Зарегистрированные субъекты, ранее привлеченные к административной или уголовной ответственности, становятся «предпринимателями», ведущими якобы законную деятельность. За оказанную услугу они выплачивают в качестве компенсации сумму денежного вознаграждения государственным служащим. В настоящее время эти служащие получают заработную плату от 7,0 до 8,0 тыс.руб. А опросы свидетельствуют, что минимальная заработная плата государственных служащих должна составлять в среднем - от 10,0 до 15,0 тыс.руб., максимальная - от 20,0 до 30,0 руб. Сейчас же, в среднем, государственный служащий не получает и половины этих сумм.

Согласно социологическим исследованиям проведёнными нами, представители малого бизнеса признались, что органы контроля не контролируют, а «терроризируют» малые предприятия. Контролирующие органы посещают их более одного раза в месяц. Так, 3,6 % респондентов отметили посещения более одного раза в месяц сотрудниками санитарно - эпидемиологической станцией (СЭС), 4,1% респондентов указало на налоговую инспекцию, на органы контроля состояния окружающей среды указало - 1,1 % респондентов, а на органы внутренних дел обратило внимание - 11,8 % респондентов [69].

Помимо рэкета государственных служащих, криминальные структуры полностью окружили малый бизнес оброками, за место, за продажу. Предприниматели стали скрывать свой юридически адрес и скрываться сами во время праздников и выходных, не отвечают на звонки, не размещают рек-

ламные объявления, чтобы не привлечь внимание других нелегальных структур, боясь, лишний раз быть обобранными работниками контролирующих органов.

Кроме всего, с введением в Уголовного Кодекса Российской Федерации (главы 22) правоохранительные государственные органы имеют право в любое время проверять предпринимательскую деятельность малого и среднего бизнеса.

По данным исследований Всемирного банка 70 % малых предпринимателей не верят в судебную систему и никогда не обращаются в суды. Но, например, в Туле, по сообщениям в печати, местные власти и прокуратура очень жестко оценивает все действия, которые направлены против предпринимателей. Они начали ловить чиновников, берущих поборы и взятки, и тут же региональные органы управления стали пользоваться авторитетом у своих же предпринимателей [19, с. 9].

Необходимо ликвидировать условия для теневых механизмов социального обеспечения, что повлечет за собой развитие рыночной инфраструктуры предпринимательства. Вышесказанное растрчивает предпринимательский ресурс, нарушает права и свободу человека как предпринимателя, не дает экономической свободы, заставляет быть в зависимости от бюрократических структур, что приводит к сворачиванию предпринимательства или его торможению.

3). Механизмы налогового обеспечения.

Многие авторы отмечают неэффективность функционирующей налоговой системы. Неэффективность – это неспособность налоговой системы выполнять даже фискальные функции (перекладывание налогового бремени на физических лиц, увеличение количества налогов, внесение изменений в законы и т. д.) [63, с.21].

В таких западных государствах, как Финляндия и Швеция налоги с физических лиц значительные, так как без высоких налогов не может функционировать социально – ориентированное государство [14, с. 123].

Отличительные особенности неэффективного налогового механизма в России также объясняются сложившимися нравственными устоями общества. Важно отметить, что в отличие от России, во многих странах с рыночной экономикой граждане являются более законопослушными, которые соблюдают законы и боятся их нарушать.

В условиях российской действительности в системе налогообложения приняли устойчивый характер следующие негативные процессы:

- неэффективность стимулирующего и регулирующего воздействия налогового механизма на предпринимательскую деятельность;
- правовая и финансовая незащищенность сотрудников налоговых и таможенных органов;
- ведомственная разобщенность налоговых органов, отсутствие эффективно действующей системы налогового администрирования [63, с.21].

Чтобы налоговая реформа была эффективной, необходимо детально изучить на региональном уровне основные проблемы функционирования налоговой системы, её влияние на эффективность производства и интересы потребителей. После того, как будет налажена система налогового и правового реформирования, можно будет работать над совершенствованием малого и среднего бизнеса.

Налоговая система, которая действует в России, обладает несколькими признаками, отличными от других стран:

- высокие по совокупности ставки налогообложения;
- большое число налогов;
- сложность исчисления налогов и их администрирования;
- избыток нормативных актов;
- большое количество льгот [106, с.67].

Результаты опросов представителей малого бизнеса, проведённых нами, показывают, что круг угроз для осуществления легального бизнеса достаточно широк. В % к числу опрошенных, дали следующие ответы:

высокие налоги - 77%;

отсутствие необходимой нормативно-правовой базы - 48%;
административные барьеры – 49%;
недостаточные финансовые средства – 39%;
сложности бухгалтерского учета – 38%;
отсутствие маркетинговых исследований – 30%;
отсутствие банковской поддержки – 16%.

Сообщения в печати показывают, что анализ доходности большинства видов предпринимательства за последние несколько лет в России отсутствуют виды законной предпринимательской деятельности, которые бы давали прибыль (при выплате всех налогов), достаточную для покрытия уровня инфляции и накопления капитала, необходимого для развития бизнеса [49, с.4]. Таким образом, однотипные проблемы связывают практически все регионы, и, следовательно, основным главным барьером к легальному бизнесу являются налоги. Известно, что предприниматели других стран также отмечают проблему высоких налогов, но это не мешает им развиваться. Следовательно, причина не только в высоких налогах, а в создавшихся особых условиях для малого бизнеса в России и её регионах

На начальном этапе становления рыночных отношений существование льготных условий по местному налогообложению для малого бизнеса пользовалось большим успехом. Льготы по местному налогообложению предлагались на 2 года с момента создания предприятия. Но начавшийся процесс перерегистрации фирм вынудил отменить такие льготы. Помимо этого, налоговая нагрузка достаточно высока, и она требует модернизации и сокращения огромного количества документации к отчетности. Кроме того, как показала аналитическая записка за отчетный год по сборам налогов в федеральный бюджет сокращаются, так как недоимка растет, а в местный – увеличиваются. Муниципальные органы управления не заинтересованы в росте налогов, так как федеральный уровень забирает большую часть поступающих налогов.

Так, например, по г. Набережные Челны нет разработанной и утвержденной программы по содействию и развитию малого и среднего бизнеса на

муниципальном уровне. Таких примеров много.

Даже при эффективном региональном управлении развитием малого и среднего бизнеса мешает несовершенство законодательной базы. Большинство налогов, сборов, платежей уходит и проходит через государственные органы. Вместе с этим появляются местные поборы со стороны представителей государственных служащих. У местной власти нет ни стимулов, ни средств для развития региональной экономики. Российские регионы, чтобы как - то выжить, привлекают заемные средства даже на финансирование текущих расходов своих бюджетов, что, между прочим, в мировой практике считается неприемлемым [67, с.12].

4). Механизмы инновационного обеспечения.

Известно, что финансовым инструментом инновационного механизма является цена, прибыль, налоги, амортизация, гарантия, кредит. Для того чтобы инновационный механизм функционировал необходимо разрабатывать программы на государственном и на муниципальном уровне. В качестве приоритетных направлений развития инвестиционной и инновационной деятельности в сфере малого предпринимательства, необходимо создание новых рабочих мест и формирование инфраструктуры поддержки малых предприятий.

Необходимо развивать механизмы гарантий малым предприятиям, особенно на первом этапе их становления. Нужно развитие лизинга, формирование и развитие инфраструктуры малого предпринимательства, поддержку наиболее эффективных видов производственной деятельности, научно-методическое и кадровое обеспечение. Низкий потенциал инновационной деятельности малых предприятий объясняется недостаточным финансированием научно-исследовательского бюджета. Если бюджет не может профинансировать, необходимо привлекать межрегиональные федеральные и зарубежные инвестиции для совместных проектов. Это должно в первую очередь происходить на муниципальном уровне. Примеры эффективных решений в России имеются.

Так, в администрации Амурской области в 2003 г. был разработан и

реализовался механизм, обеспечивающий повышение эффективности государственных инвестиций. Составляющими элементами проекта явились:

- прежде всего, конкурентный отбор инвестиционных проектов для государственной поддержки за счет областного бюджета;

- направление инвестиционных ресурсов для бюджета области исключительно на организацию деятельности по приоритетным направлениям, определенным Концепцией социально - экономического развития Амурской области на 2001 - 2005г. Отличительно, что имеется главная проблема - это недостаток собственных источников, позволяющих обеспечить высокие темпы роста инвестиций, необходимых для структурных преобразований и динамичного развития экономики [55, с. 50].

Привлекательность для инвесторов и также для предприятий ориентирована, прежде всего, на развитие отраслей с быстрым возвратом инвестиций. Это объясняется ростом инфляции. При замедленных темпах развития как в малом и среднем бизнесе, так и промышленности повышение правительства уровня заработной платы, к сожалению, только приводит к увеличению инфляции. Вследствие этого, необходимо привлечь инвестиции и находить другие источники роста промышленного производства в малом бизнесе.

Привлечение инвестиций является одним из путей при росте безработицы, снижении производства. Как следствие, появляются новые рабочие места, уменьшается количество безработных, что приводит к снижению роста преступности, увеличению товарооборота, появлению новых проектов. На другие программы малый и средний бизнес реагировать будет крайне пассивно, что наглядно показывают факты сокрытия налогов малого и среднего бизнеса. Поэтому, местное самоуправление может концентрировать средства в поддержку инновационной деятельности.

5). Механизмы информационного и кадрового обеспечения.

Правительство Российской Федерации ставит вопрос об открытой и полной информированности хозяйствующих субъектов, в т.ч. в отношениях с

малым и средним бизнесом. В частности, ст.16. «Поддержка субъектов малого предпринимательства в информационной сфере» Федерального закона от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями от 31 июля 1998 г., 21 марта 2002 г., 22 августа 2004 г.) гласит:

1. Федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления разрабатывают и осуществляют меры по созданию соответствующей информационной инфраструктуры в целях получения субъектами малого предпринимательства экономической, правовой, статистической, производственно-технологической и иной информации, необходимой для их эффективного развития, и в целях обмена между ними указанной информацией.

2. Информационное обслуживание субъектов малого предпринимательства осуществляется на льготных условиях, предусмотренных действующим законодательством. При этом предприятия, учреждения и организации, предоставляющие информационные услуги субъектам малого предпринимательства, пользуются льготами в порядке, установленном действующим законодательством.

3. Фонды поддержки малого предпринимательства вправе компенсировать субъектам малого предпринимательства полностью или частично расходы, связанные с информационным обслуживанием их деятельности.

4. Размер, порядок и условия компенсации устанавливаются договором между субъектом малого предпринимательства и соответствующим фондом поддержки малого предпринимательства [113].

Наши исследования показали, что малый бизнес плохо информирован, т.к. практически отсутствуют специализированные журналы, не проводятся семинары, открытые диалоги, следовательно, малый и средний бизнес продолжает оставаться «в тени».

Таким образом, недостаточное внимание государства вопросам поддержки и развития малого предпринимательства, не позволяет обеспечить

рост экономической эффективности и функционирования предприятий малого бизнеса, хотя именно этот сектор экономики, не требуя крупных стартовых инвестиций, гарантирует ускоренный оборот ресурсов, экономно и быстро решает проблемы реструктуризации экономики, оперативно реагировать на изменение конъюнктуры рынка, придает экономике гибкость и стабильность. Количество малых предприятий, приходящих на тысячу жителей в несколько раз меньше, чем в других странах. Этот факт говорит о неэффективности разрабатываемых государственных программ, особенно в части механизмов. Нет нужной аналитической работы по деятельности и развитию малых предприятий на уровне региона.

Считаем, что недостаточно исследован существующий механизм взаимодействия малых предприятий с государственными и муниципальными структурами, крупными предприятиями и инфраструктурными организациями. Вероятнее всего, это объясняется в первую очередь, недостаточной информированностью именно региональных сфер малого бизнеса [96, с.43].

За рубежом, например, в Тайване можно выделить несколько ключевых направлений развития малого и среднего предпринимательства и поддержки бизнеса со стороны органов власти. Созданы благоприятные условия для развития малого и среднего бизнеса, обеспечив правовые основы для деятельности в изменяющейся внешней среде. Подключены крупные юридические фирмы и адвокатура, что без государственной поддержки не по силам малому и среднему бизнесу. Функционирует информационный центр, создан интернет – ресурс для предпринимателей. Создан колледж новых бизнесов и инноваций. Функционирование инкубационных центров для малого и среднего бизнеса является сильной стороной Тайваньской экономики. Большое распространение получили курсы подготовки и переподготовки кадров для предприятий малого и среднего бизнеса. Для повышения эффективности управления предприятия развиваются с учетом местных особенностей, учитывается специфика районов, на территории которого функционирует предприятие [14, с.123].

В России же курсы по подготовки и переподготовки кадров для предприятий малого и среднего бизнеса для повышения квалификации не получили особого распространения. Такая ситуация наблюдается и в настоящее время.

Возрастание роли местных органов власти, более широкая гласность, открытость в документах, улучшенные информационные услуги и т.д. повышают роль муниципального управления. Проведённые исследования ученых определили, что только 3 % работников местных органов власти в России имеют базовое профильное высшее образование в избранной деятельности [33, с.248].

У региональных бюджетов нет финансовых средств для обучения своих сотрудников.

Социально-экономическое положение регионов, особенно их различие на данном этапе прямо указывает на различие в компетентности в управлении, а малый и средний бизнес постоянно находится в потребности поиска знаний. Частая смена вида деятельности заставляет предпринимателя при нестабильной экономике стремиться к получению специальных знаний. Компетентность предпринимателей во многих вопросах превосходит специалиста местных исполнительных органов. Предприниматели постоянно проходят обучение на различных курсах, что не может себе позволить местная администрация. Региональным органам управления требуется отдельная программа для повышения уровня знаний специалистов местной администрации в области взаимоотношений с представителями малого бизнеса.

При всех недостатках малый бизнес достаточно быстро развивается и совершенствуется. Быстрая адаптация позволит внедриться в рыночную систему и конкурировать с западными товаропроизводителями. Необходима поддержка со стороны государственных и муниципальных органов власти по всем вопросам функционирования малого бизнеса. Этому посвящены II и III главы данной диссертации.

1.3. Зарубежный опыт государственной поддержки малого бизнеса

В последние годы наметилась некоторая стабилизация в состоянии малого предпринимательства в России, Однако вектору развития и использования имеющихся в стране огромных потенциальных возможностей для положительной динамики малого бизнеса противодействует вектор сдерживания, формирующийся за счет существования многих ограничительных факторов. Дальнейший экономический рост в стране, диверсификация производства и торговли, сужение негативных последствий воздействия теневого сектора, обеспечение социальной стабильности в обществе во многом связаны с перспективами развития малого предпринимательства.

Многие зарубежные страны, в которых сегодня процветает малый бизнес, внося весомый вклад в дело социально-экономического развития этих стран, несколько десятилетий назад проходили через ситуации, аналогичные существующим сегодня в России. Их объединяет то, что определяющая роль в реализации концепции становления малого бизнеса принадлежала государственным структурам. В условиях глобализации мирового хозяйства и его основных структурных составляющих зависимость малых предприятий от государственной поддержки, по нашему мнению, возрастает.

Поэтому очень важно проанализировать и обобщить опыт разных стран в развитии малого бизнеса, в которых системы поддержки малого и среднего бизнеса (МСБ) с участием и при координирующей роли государства прошли определенные этапы развития и достигли в ряде случаев стадии саморегуляции. Из всех возможных направлений государственной поддержки малого предпринимательства для целей настоящего исследования выбирается инвестиционная поддержка как одно из наиболее сложно реализуемых в условиях современной России.

В развитых странах рыночной экономики отработаны системы и механизм правовой, кредитно-финансовой и информационной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) с участием как государственных институтов, так и общественных структур и частного капитала [46].

Сложившиеся к началу XXI века системы, механизм и инфраструктура поддержки МСП в развитых странах, которые активно включились в процесс глобализации, носят смешанный государственно-общественно-частный характер. Роли каждой из этих составляющих: государства, общественных организаций и частного капитала меняются с учетом ситуации в мировой экономике, традиций и особенностей стран. И, тем не менее, в каждой стране, с учетом ее исторического пути развития и философии предпринимательства, есть своя специфика. Это относится к США и Канаде, Австрии и Германии, Японии и Китаю, Бразилии и Финляндии, другим странам различных регионов мира.

В большинстве стран особую роль в системах поддержки МСП играют инвестиционные механизмы (гарантирование, страхование, малое и микрофинансирование), а также институты, их реализующие: фонды, банки, венчуры, кредитные кооперативы и др.

Все это представляет несомненный интерес для тех структур, которые непосредственно связаны с развитием предпринимательства в России и малого бизнеса, в частности.

Сравнительный анализ и сопоставление положения с малым бизнесом в России и за рубежом проводились неоднократно многими учеными и исследовательскими организациями. Однако и сегодня существует обширное поле для определения и уточнения многих существенных позиций развития малого бизнеса при сопоставлении ситуации в России и странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Бразилии, где основные макроэкономические параметры весьма схожи с российскими, Канаде и Финляндии, близким нам по своим природно-климатическим условиям, Австрии и Швеции, где существует явно выраженный специализированный подход к малому предпринимательству, близкий российскому менталитету. Весьма полезные для восприятия российской действительностью моменты имеются в опыте США, Японии, Китая, ряда других стран.

Заметны отличия, например, при сравнении источников финансирования российских МСП и аналогичных предприятий стран ОЭСР. Предприятия стран

ОЭСР используют доленое финансирование и услуги местных банков намного чаще, чем их российские коллеги. Напротив, российские МСП намного чаще обращаются за финансовой поддержкой к друзьям и родственникам и используют коммерческий кредит поставщиков.

Схема используемых источников финансирования, применяемая странами ОЭСР, представляется более предпочтительной. Однако на пути к применению данной, более совершенной схемы, России предстоит пройти длинный путь и преодолеть многие организационно-правовые, инфраструктурные и финансово-экономические препятствия, объективно существующие в переходном периоде развития.

В современных условиях ООН, ЮНЕСКО способствуют программам развития МСП в развивающихся странах. Развитие малого бизнеса рассматривается в качестве мощного экономико-социального противодействия нищете и терроризму. В развивающихся государствах малый бизнес считается решающим фактором, способным снизить остроту таких социальных проблем, как бедность и безработица, особенно в Индии, Бразилии, ряде других крупных развивающихся стран

Малый и средний бизнес в большинстве ведущих стран способствовал политической и социально-экономической стабилизации, созданию среднего класса (во Франции, Великобритании, Бельгии, Германии, Канаде, Испании), созданию новых рынков (в Мексике, Канаде, Бразилии), инновационному прорыву (в Финляндии, Канаде, Сингапуре, Японии), последовательному проведению реформ (в Китае, Польше, Чехии, Венгрии, Словакии).

В табл. 1.2 приведены основные показатели, характеризующие состояние малого бизнеса в некоторых странах в сопоставлении с аналогичными данными в России (за 2000 – 2004 гг.).

Интересным с точки зрения систем налогообложения представляется опыт США, Канады, Бразилии, который показывает, как можно эффективно сочетать упрощенную систему налогообложения для индивидуальных предпринимателей и семейного бизнеса с системой налогообложения для определенных

видов деятельности (торговли, автозаправок и т. п.) в форме единого налога на вмененный доход. Этот опыт нуждается в дополнительном исследовании.

Табл. 1.2 – Основные показатели, характеризующие состояние малого бизнеса в некоторых странах

Страны	Количество МСП (тыс)	Количество МСП на 1000 жителей	Занятость в МСП (млн. чел.)	Доля МСП в общей численности занятых (%)	Доля МСП в ВВП(%)
Велико-британия	2630	46	13,6	49	50-53
Германия	2290	37	18,5	46	50-52
Италия	3920	68	16,8	73	57-60
Франция	1980	35	15,2	54	55-62
США	19300	74,2	70,2	54	50-52
Япония	6450	49,6	39,5	78	52-55
Бразилия	4410	25,2	39,5	54	20-22
Россия	844	5,65	8,3	13	10-12

Системы поддержки и развития малого бизнеса в ведущих странах перешли в фазу обновления и саморегуляции. Конечный результат определяет не столько рост числа МСП, сколько освоение новых технологий и решение адресных социальных задач по увеличению количества молодежных, женских и индивидуальных предприятий, а также по поддержке малых и средних экспортеров. В этих странах создана система банков, фондов, инновационных центров и научных парков, работающих на развитие МСП.

Валовой национальный продукт Бразилии составляет 650 млрд. долларов при численности населения, сопоставимой с населением России Из 4,5 млн. зарегистрированных предприятий 98 % - малые и средние. На них занято около 54 % трудоспособного населения страны, производится более 20 % валового национального продукта и 2 % экспорта. При этом в Бразилии 14 млн. человек работают без регистрации, а более 60 % населения относятся к социально незащищенным слоям. Решение проблемы занятости населения остается главной социальной задачей в деле борьбы с бедностью, приобретающей в последнее время все большее звучание на международном уровне. В этом контексте роль малых предприятий в Бразилии находится в центре внимания.

Следует отметить наличие схожих проблем в развитии малого предпринимательства в Бразилии и в России. Это существование незарегистрированных МСП, наличие социально незащищенных слоев населения, нерешенные вопросы в сфере культуры предпринимательства, бизнес-менеджмента, отсутствие правовой базы, сбалансированной финансово-кредитной политики, материально-технического обеспечения, информатизации, создания благоприятной среды для функционирования МСП и пр.

Система государственной поддержки малого предпринимательства в Бразилии переживает период активного реформирования. В структурах исполнительной власти разрабатываются новые схемы совершенствования механизма распределения выделяемых на эти цели государственных средств, объем которых составляет порядка 1,5 млрд. реалов в год.

В настоящее время на рассмотрении в Национальном конгрессе находится проект закона об учреждении специального фонда поддержки малого предпринимательства под эгидой Национального банка экономического и социального развития, осуществляющего финансирование ряда государственных программ. Создание такой структуры планируется за счет отчислений 1% средств, поступающих в государственную казну от реализации государственной собственности в рамках национальной программы разгосударствления. Главной социальной задачей, которую призвано решать малое предпринимательство, является создание новых рабочих мест. Свыше половины из 4,5 млн. предприятий, созданных в Бразилии в 1990-2000 гг., приходится на микробизнес [46].

В настоящее время ведущей организацией, координирующей и финансирующей многочисленные программы адресной поддержки малых предприятий, является Бразильская служба поддержки микро- и малых предприятий - SEBRAE, которая была учреждена федеральным законом в 1990 г. SEBRAE представляет собой негосударственную, некоммерческую организацию, в Совет директоров которой на паритетной основе входят представители частного и государственного сектора. Организация выполняет технические функции стимулирования предпринимательской активности. Ее деятельность направлена

на поддержку и продвижение программ по укреплению предпринимательства.

Финансирование SEBRAE осуществляется не напрямую из бюджета, а через Национальный институт социального страхования Министерства социальной защиты и труда из средств, полученных от социального сбора, базой для начисления которого служит фонд заработной платы предприятия. Привлеченные таким образом ресурсы распределяются по региональным подразделениям, которые, в свою очередь, обеспечивают их целевое использование на местах.

В рамках различных программ SEBRAE были организованы более 140 тысяч курсов, на которых проходили обучение начинающие предприниматели Бразилии.

Муниципалитеты (их насчитывается свыше 4,5 тысяч) активно вовлечены в работу по развитию МСП. За этот период свыше 11 млн. предпринимателей получили консультации по интересующим их вопросам. Все это стало возможным благодаря хорошо структурированной системе поддержки малого предпринимательства, имеющей центральную (около 350 человек) и региональную (27 филиалов в штатах, 520 сервисных центров) структуру с числом сотрудников, превышающим 5,5 тысяч человек.

Главным руководящим органом SEBRAE является Национальный разрешительный совет, в компетенцию которого входит выработка стратегических направлений деятельности, а также внутреннее нормативное регулирование поддержки малого бизнеса. В состав совета помимо руководителей национальных отраслевых органов (промышленности, сельского хозяйства, науки, торговли и др.) входят представители различных государственных и банковских структур. В структуре SEBRAE имеется общий секретариат и тематические отделы.

В соответствии с рядом государственных программ в которых задействованы высшие учебные заведения (институты, университеты), SEBRAE содействует инновациям в малом бизнесе. Около 10 % бюджета SEBRAE идет на развитие бизнес-инкубаторов. Создано свыше 160 бизнес-инкубаторов, в которых в качестве спонсоров и соучредителей выступают крупнейшие пррмыш-

ленно-финансовые структуры Бразилии (ПетроБраз, ЭлетроБраз, Сити Банк, Национальная ассоциация промышленников, Национальный комитет развития высоких технологий и др.). Однако, в принятии тех или иных решений SEBRAE принадлежит решающий голос, так как впоследствии именно она осуществляет финансирование вновь созданных малых инновационных предприятий.

SEBRAE имеет три программы финансирования:

- гарантии и кредиты;
- венчурное финансирование;
- микрокредитование.

В структуре SEBRAE создана рабочая группа для изучения опыта Кореи и Китая с целью разработки модели, приемлемой для условий Бразилии. На государственном уровне созданы два фонда: Фонд при Банке де Бразил и Фонд обеспечения гарантии конкуренции, в которые SEBRAE вошла с гарантией 50 % их активов.

За период своего существования SEBRAE предоставила гарантийные услуги 14,6 тысяч малым предприятиям на сумму более 100 млн. долларов. В схеме задействованы банки, размещающие эти деньги на депозиты под рыночную процентную ставку. Доход от использования кредита передается фонду и SEBRAE. МСП могут обратиться либо в SEBRAE, либо в Банк де Бразил, в котором контрольный пакет акций принадлежит государству. SEBRAE инициировала принятие ряда законов, защищающих МСП от банковского произвола, и в настоящее время борется за понижение банковской процентной ставки.

Разрешение конфликтных ситуаций является приоритетной задачей программы SEBRAE. С помощью договоров, подписанных между Бразильской конфедерацией торговых ассоциаций и Американским банком развития, SEBRAE обеспечивает функционирование арбитражных судов по всей стране. Ежегодные потери SEBRAE компенсируются через систему арбитражных судов.

Венчурное финансирование SEBRAE начала осуществлять в 2000 году в

основном для МСП, ориентированных на выпуск продукции на экспорт. Создано 12 фондов с общим объемом венчурного финансирования более 250 млн. долларов. В 2002 году венчурное финансирование SEBRAE предусмотрено 40 млн. долларов.

Важная роль принадлежит программе местного развития SEBRAE. Эта программа была специально разработана SEBRAE как основа для экономической стабильности и в качестве дополнения к программам по поддержке местного развития.

Программа местного развития SEBRAE нацелена на стимулирование и поощрение предпринимательства; на поддержку уже существующих микро-, малых, индивидуальных и коллективных предприятий; на определение дополнительных возможностей для предпринимательства и создание благоприятных условий для возникновения новых предприятий, что способствует росту рабочих мест и благосостояния населения в районах с низким уровнем развития.

Согласно концепции Программы развитие не отождествляется с экономическим ростом. Не следует инвестировать развитие предпринимательских инициатив, не принимая при этом во внимание другие факторы развития, которые включают в себя человеческий ресурс (знания, квалификацию), уровень жизни местного населения, социальный капитал (уровень доверия местного населения, социальную организацию), управленческий ресурс (управленческие возможности правительства, степень его участия и социального контроля) и эффективное использование природных богатств.

Бизнес процветает только при наличии соответствующих социальных, культурных, экологических, территориальных и политико - институциональных условий. Следовательно, осуществление Программы местного развития SEBRAE будет успешным только в случае, когда в рамках интегрированного процесса развития этим условиям будет уделяться достаточное внимание.

Интегрированное и устойчивое местное развитие (ИУМР) рассматривается как инновационная стратегия, как полезный инструмент для улучшения качества жизни сообществ. ИУМР представляет собой новый подход к понима-

нию развития как инструмента для улучшения качества жизни для каждого человека и для сообщества в целом, включая живущих сегодня и последующие поколения (устойчивое развитие).

Другой аспект, имеющий отношение к поддержке ИУМП – это обеспечение возможности доступа к микрокредитам в районах с низким уровнем развития. Трудности, связанные с доступом, были одним из главных факторов, сдерживающих развитие микро- и малых предприятий. Следовательно, невозможно способствовать развитию местного предпринимательства, не обращая достаточного внимания на средства доступа к кредитам. Поэтому одной из целей Программы местного развития SEBRAE является поддержка развития схем микрокредитования в районах, где осуществляется данная Программа.

Ключевая роль в деле государственной поддержки малому бизнесу отводится Федеральной программе «Бразилия – предприниматель», координируемой непосредственно администрацией президента и бразильским правительством. Основными целями Программы являются устранение барьеров между различными уровнями власти, а также интеграция и дальнейшее расширение федеральной и региональной стратегий, направленных на развитие сектора МСП.

В числе основных задач первой стадии Программы были определены следующие:

- устранение барьеров на пути развития МСП;
- поддержка и дальнейшее развитие здоровой и современной предпринимательской культуры в Бразилии;
- повышение образования предпринимателей и налаживание партнерства в сфере бизнес-образования;
- развитие и внедрение новых инструментов поддержки и финансирования МСП.

Вторая стадия Программы нацелена на консолидацию деятельности и расширение границ Программы.

Основные стратегические цели выполнения II стадии Программы заклю-

чаются в следующем:

- концентрация усилий для развития малых предприятий;
- снижение уровня их банкротства;
- содействие их участию в национальном производстве;
- уменьшение количества незарегистрированных предприятий;
- способствование выпуску малыми предприятиями экспортной продукции.

Агентами правительства в данном мероприятии выступили крупнейшие государственные банки - Национальный банк экономического и социального развития, банк Бразилии, в котором контрольный пакет акций принадлежит SEBRAE, федеральная сберегательная касса.

Более 4 млн. предпринимателей прошли обучение в рамках этой программы, было создано более 40 тысяч новых малых предприятий, оформлено более 1,5 млн. кредитных контрактов.

Учитывая успех начальных стадий Программы содействия предпринимательству Бразилии, в начале 2001 года были уточнены ее задачи, исходя из того, что объединение МСП в группы (кластеры) стало распространенным явлением во многих странах мира, регионах и секторах промышленности, помогающим фирмам преодолеть барьеры и эффективно производить и реализовывать свои товары и услуги.

Третья стадия Программы поддержки и развития предпринимательства Бразилии была начата в июне 2001 года и нацелена в основном на мобилизацию и поддержку различных ассоциаций и объединений МСП.

Среди новых задач Программы:

- стимулирование и улучшение инновационности и конкурентоспособности МСП путем содействия развитию динамичных, совместных и обучающих контактов между фирмами и другими агентами;
- поддержка развития новых кластеров МСП, особенно объединений, основанных на получении знаний;
- содействие получению, использованию и распространению передовых

технологий и развитие организационных форм среди МСП, действующих в различных областях, включая и традиционные области;

- поддержание интернационализации МСП.

Программы дистанционного обучения предпринимательской культуре реализуются совместно с заинтересованными министерствами Бразилии (сельского хозяйства, животноводства и снабжения, образования, культуры, труда и занятости, спорта и туризма, окружающей среды) как через средства массовой информации (радио, телевидение, видео, брошюры, буклеты), так и через Интернет. Программы, транслируемые по радио, ориентированы на отдаленные районы Бразилии и рассчитаны на различные категории предпринимателей: начинающих, готовых продолжать бизнес, программы для руководителей, специальные программы для неработающей молодежи, школьников, программы профессиональной направленности, помощи в составлении бизнес-планов, проведения маркетинговых исследований, продвижения товаров на внутренний и внешний рынки. Повышенное внимание планируется оказать развитию молодежного и семейного бизнеса, а также производителям изделий народного творчества, что увеличит число кредитных операций и их общую сумму и будет способствовать сохранению национальной культуры. Таким образом, успешное развитие и диверсификация малых форм предпринимательской инициативы становятся одним из приоритетных направлений социально-экономической политики Бразилии.

Несколько иная, но, тем не менее, позитивная с точки зрения использования зарубежного опыта картина складывается в Австрии.

Благополучие и устойчивость развития этой небольшой страны в значительной мере определяются малыми предприятиями (90 % всех предприятий являются малыми с числом занятых не более 10), социальным партнерством, заботой государства о нуждах людей и предпринимателей, в частности.

В Австрии создана уникальная система социального партнерства - гибкого взаимодействия между государством, предпринимателями и профсоюзами, выражающего интересы трудящихся. Это взаимодействие позволило длительное

время развивать экономику при низком уровне инфляции и достичь одного из самых высоких уровней жизни в Европе. Экономика Австрии складывалась как рыночное хозяйство, для которого характерно социальное партнерство, в процессе реализации которого осуществляется согласование целей разных групп населения.

В настоящее время в Австрии, как и в ряде других стран, сформировался некий тип социализированной рыночной экономики, существенно отличной от американской модели и даже социального рыночного хозяйства ФРГ, основателем которого был Людвиг Эрхард. При исторически сложном и богатом соседе - Германии альпийская республика сумела сохранить свою независимость. И социальный договор, социальное партнерское триединство играло в этом весьма существенную роль.

В австрийской экономике этому способствует хорошо поставленный социальный менеджмент, представляющий собой сочетание специальных фондовых механизмов и служб, способствующих обеспечению людей работой, пособиями. Он формирует и реализует социальную ответственность государства и правительства за людей, которые могут и хотят работать. Каждый работающий получает заработную плату, необходимую для достойной жизни.

Социальный менеджмент на уровне малых и средних предприятий, преобладающих в австрийской экономике, решает свои важные задачи. За счет отчислений от прибыли формируется пенсионный фонд и средства на страховую медицину; обеспечивается переподготовка, повышение квалификации и занятость прошедшего обучение персонала. Кроме того, эти средства позволяют содержать центр для переподготовки персонала, оказания помощи тем, кто увольняется и кого увольняют.

При сокращении производства в малом бизнесе при прочих равных условиях уменьшается потребность в рабочей силе, снижаются доходы, сужаются реальные потоки товаров и услуг, уменьшаются сбережения, инвестиции. И, наоборот, при поддержке роста малого бизнеса увеличиваются заработки, доход и спрос потребителей. Возникает дополнительная потребность в рабочей

силе, капиталах, оборудовании (инвестиционный спрос). Поэтому государство участвует в регулировании экономических процессов не только косвенно, но и прямо. Государство активно финансировало приоритетные программы малого и среднего бизнеса в области здравоохранения, образования, разработки новых поколений компьютеров, производства экологически чистых продуктов и товаров.

Социальное партнерство проявляется в политике государства по отношению к поддержке МСП. Темп прироста заработной платы, производительности труда, норма безработицы, становящейся, как и бедность, одной из глобальных проблем в мире, обоснование размера пенсий и других социальных выплат и пособий, уровень налогов, различные социальные программы в связи с этим находятся под контролем государства.

Для Австрии характерна рациональная институциональная политика и реализующая ее система. Налоговое законодательство, состав налогов и их ставки являются достаточно стабильными. Сроки сбора и поступление налогов строго контролируют службы налоговых инспекторов.

Определенная часть аккумулируемых государством налогов идет на поддержку МСП, прежде всего на модернизацию и развитие. В 1985 году в Австрии началась реорганизация государственного сектора. С 1993 года осуществляется санация убыточных предприятий, которая должна охватить 25% МСП. Если государство владеет даже 31% акций, то эта организационно-правовая форма считается государственной, и соответствующие органы от лица государства определяют стратегию и тактику развития предприятий. При меньшем проценте голосующих акций у государства предприятие считается частным.

Координирующая роль в системе государственной поддержки малого предпринимательства Австрии отведена Министерству экономики и труда. Этим министерством разрабатываются среднесрочные и долгосрочные программы развития и поддержки малого бизнеса, совместно с Министерством финансов подготавливаются предложения по наполнению соответствующих статей федерального бюджета.

В 2000 году на поддержку малого предпринимательства в Австрии было выделено 457 млн. австрийских шиллингов. В 2001 г. было запланировано заметное снижение этой суммы до 262 млн. австр. шилл. Это было обусловлено переводом части средств из данной сферы в область австрийского туристического бизнеса. Однако, по мнению экспертов, в 2002-2004 гг. дотации на поддержку малого предпринимательства следовало бы довести до уровня 2000 года за счет привлечения части средств, которые ранее расходовались в сфере занятости. Этому способствует ситуация на рынке труда, поскольку безработица составляет лишь около 3,3 %.

Реализацией программ по поддержке малого и среднего предпринимательства занимается специализированный некоммерческий фонд поддержки предпринимательства «Бюргес», который был основан австрийским правительством в 1955 году специально для развития малого и среднего бизнеса. В фонде занято 60 сотрудников, на нужды которых ежегодно выделяется около 60 млн. австр. шилл. Эта организация призвана оказывать поддержку наиболее эффективным бизнес-проектам, способным дать импульс развитию инновационной сферы и созданию новых рабочих мест.

Предпочтение отдается инвестиционным планам, способствующим модернизации инфраструктуры конкретного региона или города. Фонд может не только оказывать поддержку проектам, предполагающим открытие новых компаний, но и выделять средства на реструктуризацию действующих предприятий.

Получение дотаций небольшими компаниями происходит обычно по следующей схеме. Предприниматель обращается в коммерческий банк за кредитом для организации нового бизнеса. Представители банка направляют соответствующий запрос в фонд «Бюргес», где принимается решение о возможности оказать поддержку данному проекту. Если он отвечает критериям, определенным фондом, последний выступает в качестве гаранта по коммерческому кредиту, выдаваемому банком. Обязательным условием является наиболее низкий процент по кредиту. Кроме того, специалисты фонда оказывают кон-

сультационные услуги начинающим предпринимателям. «Бюргес» выплачивает стартующим фирмам дотации на аренду помещений, другие расходы по обеспечению их деятельности на начальном этапе.

Контроль за деятельностью фонда «Бюргес» осуществляют независимые аудиторские компании. За неполных 50 лет работы эта организация снискала хорошую репутацию и уважение в деловом сообществе Австрии.

В целом австрийское государство придает большое значение поддержке малого предпринимательства, так как считает его важной составляющей экономического и научно-технического прогресса в стране. Многие проекты в этой области реализуются в рамках соответствующих программ ЕС с привлечением средств из бюджета Европейского Союза.

Значительный интерес представляет опыт поддержки МСП в Германии. МСП составляют фундамент системы социального рыночного хозяйства в ФРГ, в значительной мере определяют ее экономический потенциал. К категории МСП в настоящее время относятся более 3 250 000 фирм, что составляет 99,6% всех действующих в Германии предприятий. Они обеспечивают 64% рабочих мест в стране, 80% вакансий на получение и повышение профессионального образования, 45,9 % налогооблагаемого оборота и осуществляют 44,1 % валовых инвестиций в ФРГ. Они являются важной составляющей немецкого экспортного потенциала, снабжая своей продукцией крупные предприятия, а также специализируясь на выпуске отдельных видов готовых изделий, пользующихся спросом на внешних рынках.

С учетом реального веса и значимости МСП в экономике страны оказание им всесторонней поддержки объявлено одним из важнейших приоритетов хозяйственной политики германского государства.

Государственная поддержка МСП осуществляется по следующим основным направлениям:

- 1). Создание благоприятных условий для образования новых предприятий и повышение доли самостоятельно занятых лиц.

Создание новых МСП поддерживается государством в следующих фор-

мах:

- путем предоставления льготных кредитов и долгосрочных ссуд для начинающих предпринимателей;

- путем участия государственного капитала в капитале вновь создаваемых фирм;

- за счет дополнительного предоставления льготных кредитов вновь создаваемым МСП, ориентированным на выпуск наукоемкой и высокотехнологичной продукции;

- путем предоставления государственных гарантий под получение МСП коммерческих банковских кредитов для преодоления временных финансовых затруднений;

2). Открытие допуска МСП на новые рынки товаров и услуг.

В последнее время для частных предпринимателей были открыты такие сферы хозяйственной деятельности, как оказание почтовых услуг, телекоммуникация, энергоснабжение, осуществление технических экспертиз и выдача экспертных заключений, сфера информатизации;

3). Повышение профессионального уровня работников МСП, содействие НИОКР в рамках малых и средних фирм.

Федерация участвует в финансировании учеников на предприятиях, создаваемых в первую очередь в новых федеральных землях (бывшая ГДР). С момента германского объединения на эти цели затрачено более 1,3 млрд. немецких марок и подготовлено свыше 40 000 молодых специалистов. Правительством принята программа «Новые специальности в области информации, телекоммуникации, СМИ и Интернет» с целью оказания помощи в освоении этих профессий.

Для повышения научного потенциала МСП с 1997 года действует комплексная программа федерального правительства, включающая меры по облегчению процедур передачи фирмам научных разработок, участию МСП в финансировании собственных научных разработок.

Около 170 млн. марок тратится ежегодно на содействие НИОКР в рамках

отраслевых научно-исследовательских объединений МСП, а также на приобретение фирмами исследовательских разработок государственных научных учреждений;

4). Стимулирование экспортной деятельности МСП.

МСП, действующие на мировом рынке, опираются на квалифицированное содействие сети германских зарубежных торгово-промышленных палат, экономических отделов посольств и так называемых Германских домов, зачастую предоставляющих возможности льготной аренды служебных помещений. С целью уменьшения риска экспортных сделок МСП предоставляются гарантии государственного страхового общества «Гермес».

За счет федерального бюджета функционирует механизм субсидирования участия МСП в проводимых за рубежом выставках и ярмарках. В ходе зарубежных визитов федеральных министерств экономики и иностранных дел в состав делегации, как правило, включают представителей МСП.

5). Создание благоприятных законодательных условий для снижения бремени административных расходов, которые достигают на МСП 7000 марок на каждого работающего (на крупных предприятиях они составляют около 300 марок). Это достигается за счет упрощения норм статистической и бухгалтерской отчетности на МСП, устанавливаемого в законодательном порядке.

Основной организацией государственного содействия МСП является Специальный фонд европейской программы реконструкции (СФЕПР), созданный на основании положений заключенного между США и ФРГ Соглашения об экономическом сотрудничестве от 15 декабря 1949 года. Первоначальные средства фонда в размере 6 млрд. немецких марок предназначались для так называемого возвратного кредитования германской экономики (сумма погашенных кредитов вместе с процентами вновь направлялась в хозяйственную сферу).

Позднее СФЕПР был передан в германскую собственность. Накопленный объем его финансовых ресурсов в настоящее время превышает 23,5 млрд. марок при общей сумме выданных кредитов свыше 163 млрд. марок Специаль-

ный фонд по своему статусу является независимым образованием. Он не связан с федеральным бюджетом и не отвечает по финансовым обязательствам ФРГ. Согласно закону об управлении СФЕПР уставный капитал фонда неприкосновенен и должен сохраняться в полном объеме. Управление фондом первоначально осуществлялось Федеральным министерством по делам плана Маршалла, а в настоящее время - Федеральным министерством экономики.

Вектор основных программ содействия МСП направлен на новые федеральные земли Германии. С момента объединения страны фонд выделил предприятиям в этих землях более 270 000 кредитов общим объемом свыше 55 млрд. марок. В связи со столь высокими затратами ему было временно дано право займа дополнительных средств на свободном рынке капитала. Покрытие возникающей разницы между сравнительно более высокой стоимостью заемных средств на свободном рынке и льготными процентными ставками предоставления кредитов МСП осуществляется за счет средств государственного бюджета.

Важнейшими программами фонда являются:

1. Программа долевого финансового содействия вновь создаваемым МСП.

Поддержка оказывается при условии предоставления предпринимателем бизнес-плана развития своего проекта с положительным заключением коммерческого банковского учреждения и Немецкого компенсационного банка, а также гарантий финансирования новой фирмы не менее, чем на 15% за счет собственных средств. Максимальный объем кредита - 1 млн. марок, в новых федеральных землях - 2 млн. марок со сроком погашения до 20 лет с предоставлением льготной процентной ставки и освобождением от выплат по погашению кредита на срок до 10 лет;

2. Программа 50 %-ного (для старых федеральных земель) и 75 %-ного (для новых) финансирования вновь создаваемых МСП с аналогичной верхней границей объемов кредитования и сроком погашения до 15 лет для старых федеральных земель и 20 лет для новых, льготной процентной ставкой в 5 % и 4,5 % годовых соответственно и отсрочкой по погашению кредита до 5 лет;

3. Программа восстановления для частных производственных, ремесленных и торговых предприятий с годовым оборотом до 100 млн. марок (действует только в новых землях).

Ею предусматривается финансирование в объеме до 75 % приобретения приватизированных предприятий, их расширения, рационализации, инвестиций в недвижимость и строительство. Сумма кредита -до 2 млн. марок, срок погашения-до 15 лет под 4,5 % годовых;

4. Программа совершенствования региональной экономической инфраструктуры с финансированием до 50 % стоимости проекта и условиями кредитования (сумма кредита - до 1 млн. марок, срок погашения - до 10 лет под 5 % годовых);

5. Программа профессиональной подготовки кадров для МСП с годовым оборотом до 10 млн. марок и численностью занятых до 250 человек, отвечающих критериям Европейского союза (ЕС) в части своей экономической самостоятельности. В ее рамках финансируется до 100 % расходов фирмы на создание дополнительных вакансий учеников. Срок погашения кредита-до 10 лет под 4,5-5 % годовых;

6. Программа экологии и энергоснабжения для МСП с годовым оборотом до 500 млн.марок, направленная на финансирование мероприятий по утилизации отходов, аэрации, воздухоочистке и энергосбережению в объеме до 50 % инвестиций предприятия;

7. Инновационная программа по инвестированию в НИОКР (финансируется до 50%общих затрат, но не более 10 млн. марок) и внедрению научных разработок в производство (финансируется до 50 % общих затрат, но не более 2 млн. марок в старых землях и до 80 %, но не более 5 млн. марок, в новых).

Выделение кредитов СФЕПР, как правило, идет непосредственно через частные коммерческие банки ФРГ, либо в эту цепочку включаются государственные кредитные институты страны - Банк реконструкции и развития (БРР) и Немецкий компенсационный банк (НКБ).

НКБ имеет самостоятельную программу поддержки МСП, во многом ана-

логичную СФЕПР или взаимосвязанную с фондом. Банк реализует кредитные проекты по поручению правительства за счет федеральных бюджетных средств, собственных или привлеченных на рынке капиталов финансов. Его кредиты размещаются через коммерческие банки без права последних изменять условия кредитования по конъюнктурным соображениям.

Помимо финансирования, НКБ реализует консультационные и образовательные программы для молодых предпринимателей, а также осуществляет инвестиции в зарубежных государствах в сфере экологии. Важным направлением деятельности НКБ является консультационное содействие МСП в рамках программы «Трансформ» в странах Центральной и Восточной Европы, в том числе в России.

Особое внимание уделяется МСП в ходе осуществляемой правительством ФРГ реформы налогообложения, в соответствии с которой планируется существенно снизить налоговое бремя на представителей малого и среднего бизнеса.

В целом механизм государственной поддержки МСП в ФРГ находится в постоянном развитии, ориентируясь на трансформацию экономических приоритетов государства. Он основывается на богатых исторических традициях и высоком уровне предпринимательской культуры в ФРГ.

Отдельных позиций в федеральном бюджете на цели содействия малым предприятиям не существует. Помощь и поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется на основе почти 400 федеральных и земельных программ. Соответствующие средства выделяются по разным позициям федерального бюджета, а также через финансовые институты Германии.

Обобщая изложенный материал, на наш взгляд, можно сделать вывод о том, что во многих странах атмосфера общественного благопритствования развитию малого бизнеса является реальностью. Это проявляется, во-первых, во всеобщей убежденности в действенности малого предпринимательства как фактора экономического прогресса и социальной стабильности, в понимании необходимости поддерживать развитие этого сектора с использованием всех

средств, включая властные, финансовые и материальные ресурсы государства, а, во-вторых, - в наличии влиятельных и устойчиво функционирующих под патронажем государственной власти структур, ответственных за разработку и осуществление национальной политики поддержки и развития малого предпринимательства.

Глава 2. Оценка состояния и особенности управления сферой малого бизнеса в регионах России

2.1. Анализ правового обеспечения устойчивого экономического развития предпринимательства

Новые условия хозяйствования, переход к рыночным отношениям вызвали к жизни и поставили перед экономической наукой множество разнообразных и сложных проблем. Одна из наиболее актуальных проблем вставшей перед региональной экономикой связана, на наш взгляд, в основном с двумя причинами. Это, прежде всего, обусловлено тем, что Россия занимает обширную территорию, разные регионы которой значительно отличаются между собой природными, демографическими ресурсами, климатическими условиями и прочее. При разработке оптимальной стратегии перехода к развитым рыночным отношениям должна быть учтена специфика каждого территориального образования.

Вторая причина заключается в том, что, несмотря на актуальность, территориальный аспект экономической политики периода трансформации как раз является одним из наименее изученных. Недооценка, а часто и просто игнорирование региональных особенностей перехода к рынку является одним из важнейших факторов снижения эффективности общественного воспроизводства и нарастания кризисной ситуации в стране. Дальнейшее углубление экономических реформ во многом связано с перенесением тяжести в их проведении на региональный уровень. В этой связи весьма актуальным и своевременным представляется осуществление анализа и выявление территориальных особенностей формирования рыночных отношений в различных регионах России, что в определенной мере восполнит имеющийся пробел в этой области исследований.

Интерес к анализу функционирования различных территориальных моделей управления в условиях переходного периода не случаен - за ним кроется поиск выбора оптимальной стратегий реформирования российской экономики. Разумеется, в такого рода стратегии в максимальной степени должны

быть учтены специфические особенности различных образований. Так, по мнению некоторых ученых, для регионов нового хозяйственного освоения, обладающих значительным природно-ресурсным потенциалом, ключевое значение будут иметь методы государственного регулирования, обеспечивающие мощные импульсы экономического роста - это, прежде всего, государственные капитальные вложения в геологоразведочные работы, создание транспортной, производственной и социальной инфраструктуры, осуществление федеральных региональных программ и отдельных структурообразующих инвестиционных проектов, в значительной мере финансируемых за счет госбюджета. Регулирование же развития районов, активно формирующих свою структуру и имеющих значительные резервы экономического роста и диверсификации производства, в перспективе должно опираться на хозяйственные мотивации, основанные на частной собственности и конкуренции [39]. Важно также разработать критерии и принять законодательные и нормативные документы, определяющие статус проблемных регионов, способы их финансовой поддержки и методы управления их социально-экономическим развитием [40]. При этом следует учитывать, что при переходе к рыночным методам ведения хозяйства принципиально меняются критерии размещения производительных сил - вместо максимизации общегосударственного эффекта все шире используется критерий удовлетворения рыночного спроса и обеспечения конкурентоспособности предприятий [39].

Новые условия хозяйствования, приведшие к необходимости существенной трансформации региональной экономики, определили также и необходимость разработки соответствующей переходным условиям региональной социально-экономической политики, являющейся по существу ответом теории регионального развития на непосредственные запросы практики. Теоретически перед региональной социально-экономической политикой ставится задача оптимизации пространственных структур с макроэкономических позиций, ибо с микроэкономических это невозможно.

Одним из важнейших методов реализации региональной экономической политики является программно-целевой метод. Разумеется, как одно из важнейших средств эффективного управления территориально - производственными комплексами программно-целевой метод использовался и раньше, в предыдущий, социалистический период развития российской экономики. Более того, собственно сами западные исследователи в системе методов регионального программирования многое заимствовали из арсенала методов управления социалистической экономикой, только, разумеется, их использование осуществлялось с учетом рыночной специфики. Отход от жестко-директивной системы управления экономикой привел к усилению роли и значения программно-целевого метода, только не как директивного, а многовариантного нежесткого подхода к определению стратегии.

Важнейшим средством стимулирования регионального развития традиционно считается правовое и финансовое вмешательство государства. Теория региональной политики предусматривает широкое использование государственных финансов для решения острых региональных проблем. В частности, здесь должны быть решены вопросы о том, как должны соотноситься доля Федерации и общая доля регионов в государственном бюджете России, каким образом должна распределяться региональная доля средств между отдельными территориями и пр. [12]. Анализ зарубежного опыта свидетельствует о том, что достижение разумного баланса между финансами федерального и регионального уровней обычно строится по двум вариантам: варианту предоставления субсидий региональным бюджетам и варианту встраивания в налогово-бюджетную систему блока регионального выравнивания. Примерами первого варианта, в частности, являются США и Австралия, второго - ФРГ. При этом обычно в решении межрегиональных проблем учитывается возможность предоставления финансовых стимулов как за счет использования фондов государственного бюджета (субсидии, бонификация процента), так и вне его (налоговые льготы, гарантии по кредитам). Другой вариант

членения системы финансовых стимулов заключается в выделении фискальных и не фискальных методов [46].

В условиях перехода к рыночным отношениям существенно возросла актуальность осуществления оценки принятия тех или иных региональных социально-экономических решений, в том числе в области малого предпринимательства, которая должна проводиться на всех этапах процесса их подготовки и реализации и нацелена на обоснование ответов на вопросы:

- а) о влиянии принимаемых решений на социально-экономическую ситуацию в регионе;
- б) об ожидаемой эффективности решения;
- в) о степени согласования интересов участников этапа реализации решения [46].

Большое значение для осуществления объективного сравнительного анализа переходных воспроизводственных процессов в различных регионах имеет использование системы показателей. К такого рода показателям следует отнести коэффициент локализации отрасли экономики (он отражает сравнительный уровень территориальной специализации и развития данной отрасли в конкретном экономическом районе), уровень концентрации производства прочее. В особую группу следует выделить показатели, характеризующие уровень и темпы развития малого предпринимательства в регионе. При этом следует различать факторные и результирующие показатели: первые - это показатели, характеризующие факторы развития регионального предпринимательства; вторые - отражающие результаты действия этих факторов (к факторным, например, относятся показатели внедрения прогрессивной технологии, коэффициенты выбытия и обновления основных фондов и прочее; к результирующим можно отнести показатели экономического эффекта от различных факторов развития малого предпринимательства, суммарный эффект от малого предпринимательства и ряд других). При осуществлении территориального анализа следует также использовать показатели эффективности регионального воспроизводства [14].

Таким образом, система показателей, на основе которых осуществляется региональный анализ, включает различные группы (блоки) показателей. Помимо перечисленных выше, в эту систему должны входить также блоки показателей, характеризующих уровень жизни, потребность в рабочей силе. Учитывая специфику современных условий хозяйствования, блок показателей, характеризующих уровень предпринимательства в регионе следует рассмотреть детальнее. Группа показателей оценки уровня предпринимательства должна охватывать множество элементов и направлений, что подразумевает комплексную сущность предпринимательства. В эту группу входят показатели уровня предпринимательства по конкуренции, по адаптивности, по формам собственности и т.п. (уровень предпринимательства по конкуренции будет определяться как отношение количества конкурирующих предприятий по производству данной продукции (услуги) в какой-либо отрасли региона к общему количеству предприятий этой отрасли; показатель уровня предпринимательства по адаптивности (гибкости) будет определяться как отношение количества ликвидных предприятий в регионе к общему их количеству в этом регионе; показатель уровня предпринимательства по формам собственности определяется как отношение количества предприятий в регионе, имеющих частную форму собственности к общему количеству предприятий в регионе всех форм собственности [14]).

Таким образом, осуществление сравнительного территориального анализа, выявление общего и особенного в процессе формирования развитой рыночной среды в различных регионах является важнейшим направлением исследований межрегиональной экономики.

В этой связи вначале следует отметить, что, как правило, кардинальная трансформация общественной системы проходит очень болезненно, что проявляется в росте безработицы, снижении жизненного уровня и пр. Однако, иногда эти негативные проявления при осуществлении реформационных преобразований не носят долговременного характера, и через определенный промежуток времени наступает стабилизация и подъем. В этом случае, оче-

видно, что социально-экономические преобразования, нацеленные на рост общественного благосостояния, носят, в конечном счете, устойчивый характер, несмотря на определенное временное падение жизненного уровня. Если же и через достаточно продолжительный период времени уровень жизни будет продолжать падать, а стабилизация все никак не будет наступать, то говорить об устойчивом характере реформы, очевидно, не приходится (в этой связи весьма актуальна разработка проблемы о максимально возможном и максимально длительном снижении жизненного уровня).

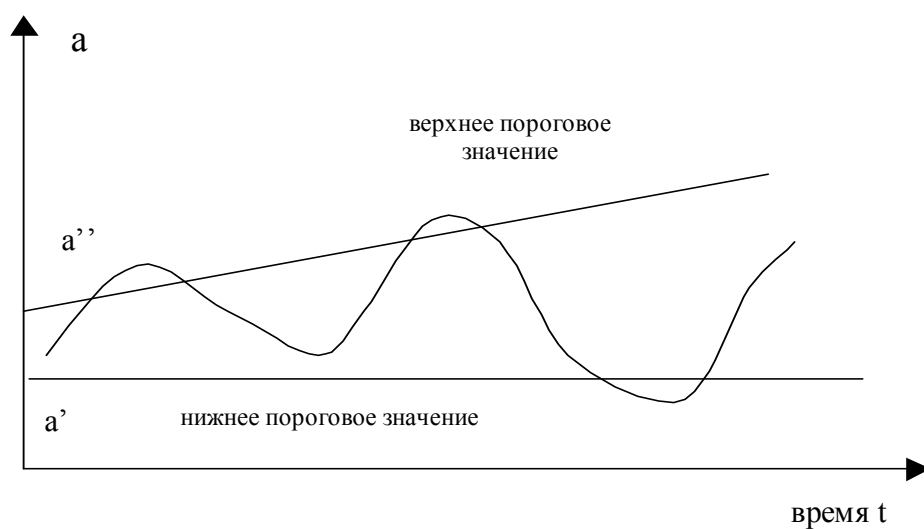
Таким образом, анализируя вопрос об устойчивости радикальных социально-экономических преобразований, об устойчивости реформы, об устойчивости функционирования малого предпринимательства, прежде всего, необходимо выделить временной аспект. Это означает, что при анализе данной проблемы необходимо рассматривать достаточно длительный временной интервал, ибо только тогда будет видно, насколько реформа устойчива. Учитывая, что реформа важна не сама по себе, а, прежде всего, с точки зрения влияния трансформационных преобразований на социально-экономическую эффективность анализ вопроса об устойчивости функционирования малого предпринимательства в значительной мере можно свести к анализу проблемы о влиянии реформационных преобразований на устойчивость функционирования общественных систем, на их эффективность. Понятно, что в этой связи при изучении проблемы об устойчивости функционирования малого предпринимательства важен выбор системы показателей, на основе которых можно и целесообразно давать характеристику о том, насколько долговременны и устойчивы социально-экономические последствия развития малого предпринимательства, насколько эффективны его конечные результаты.

Важно учитывать и следующее. Вполне возможна ситуация, когда мероприятия по реформированию экономики после достаточно продолжительного периода времени хотя и дадут существенный позитивный эффект, однако в определенной точке этого периода жизненный уровень снизится столь существенно, что это приведет к необратимым социальным последствиям и даже к

социальному коллапсу - вряд ли в этом случае можно говорить об устойчивости реформ и, соответственно, развитию малого предпринимательства. Таким образом, анализируя проблему устойчивости реформы и развития малого предпринимательства, необходимо выделять, как минимум, три ее различных аспекта. Во-первых, необходимо предложить систему показателей, характеризующих устойчивость предпринимательской деятельности. Понятно, что один какой-то показатель вряд ли способен охарактеризовать столь сложное понятие как устойчивость предпринимательства, поэтому для этого необходимо использовать группу разнородных показателей (точнее, систему, включающую несколько групп показателей, характеризующих различные стороны понятия устойчивости предпринимательской деятельности). Во-вторых, необходимо при осуществлении анализа рассматривать эти показатели в динамике, желательно на протяжении достаточно продолжительного временного периода. В-третьих, при анализе устойчивости предпринимательской деятельности следует разработать критерии, позволяющие определять пороговые, критические значения различных показателей, характеризующих понятие устойчивости предпринимательства, например, максимально возможное снижение жизненного уровня вследствие проводимых реформ с учетом доли населения, оказавшейся за чертой бедности, что приводит к снижению потребления товаров, работ и услуг; максимально возможная длительность этой негативной тенденции и т. п. Таким образом, разработка критериев устойчивости предпринимательства предполагает изучение как динамических критериев, характеризующих пороговые временные показатели, так и статических, характеризующих различные направления и составляющие понятия устойчивости предпринимательской деятельности.

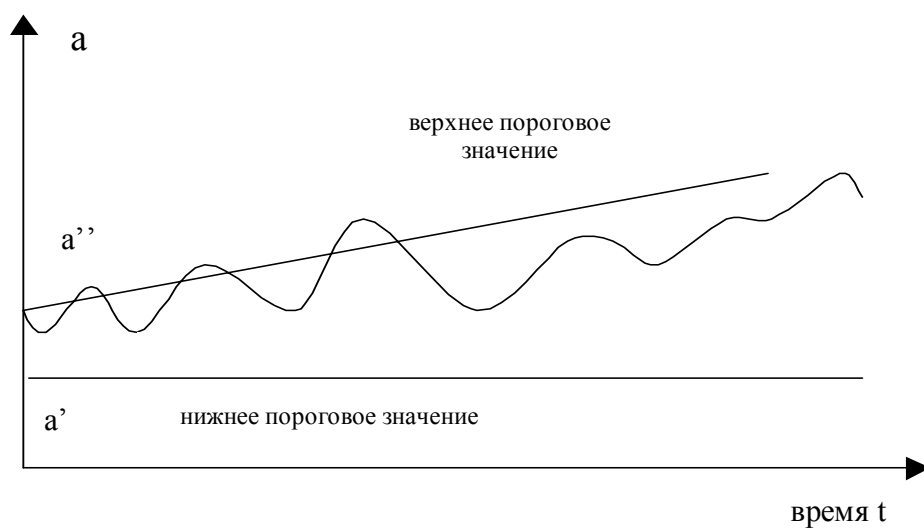
Если попытаться в обобщенном виде и в графической форме изобразить то, как следует понимать вопрос об устойчивости малого предпринимательства, получим следующую схему:

Случай 1. Устойчивость малого предпринимательства по параметру (показателю) a

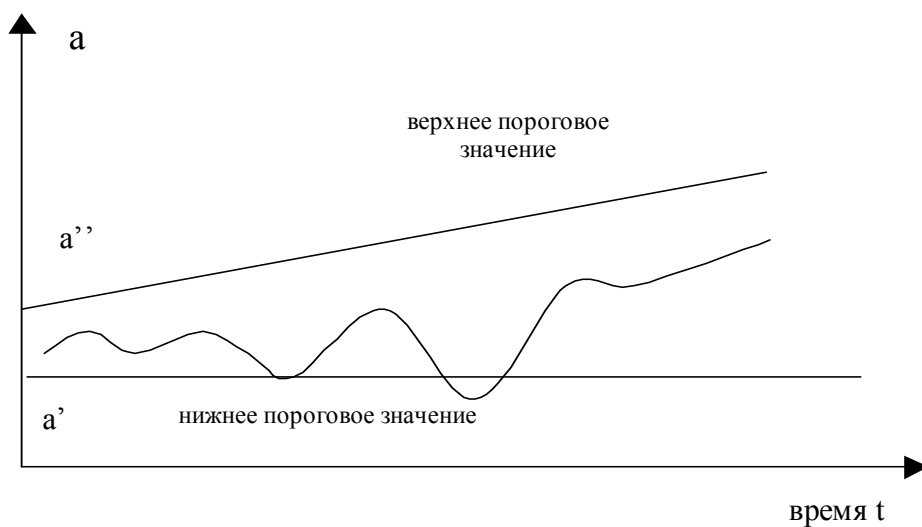


Случай 2. Неустойчивость малого предпринимательства по параметру (показателю) a

Вариант 1. Превышение верхнего критериального (порогового) значения

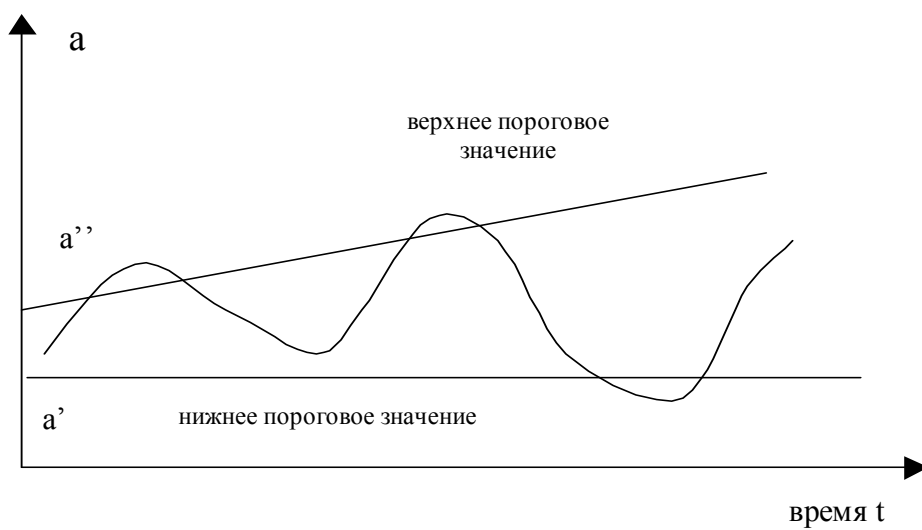


Вариант 2. Превышение нижнего критериального (порогового) значения

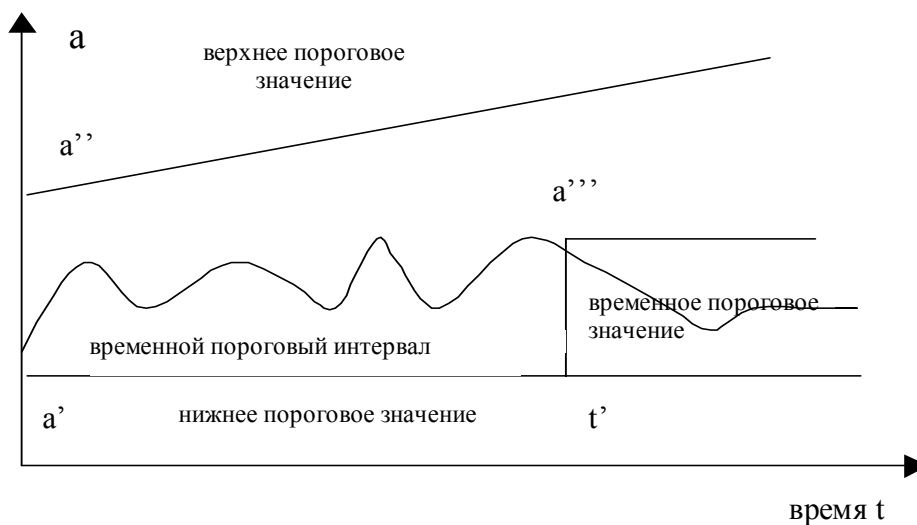


Вариант 3. (комбинация вариантов 1 и 2).

Превышение верхнего и нижнего критериальных (пороговых) значений



Вариант 4. Превышение временного критериального (порогового) значения



Вполне возможно сочетание (комбинация) варианта 4 и одного из вариантов 1-3.

Следует дать пояснение к предложенным графикам. Прежде заметим, что на основе их анализа можно предложить следующее определение: малое предпринимательство устойчиво по параметру (показателю) **а**, если в динамике значение этого параметра не превышает ни верхнего, ни нижнего пороговых значений, а за пределами временного порогового интервала значения параметра **а** не опускаются ниже определенного минимально допустимого значения (на графике - **а'''**). В математической форме это можно выразить следующим образом:

$$1) f_{\text{верх.}}(t) \Rightarrow f_a(t) \Rightarrow f_{\text{нижн.}}(t);$$

2) $f_a(t') \Rightarrow C$ либо $f_a(t') \leq C$, где $f_{\text{верх.}}(t)$ и $f_{\text{нижн.}}(t)$ - соответственно функции верхнего и нижнего пороговых значений (добавим, что неравенство t не обязательно должно быть двойным, ибо далеко не всегда, с экономической точки зрения, целесообразно искать как верхнее, так и нижнее пороговые значения, нередко бывает достаточно найти одно из двух; следует добавить также, что верхний и нижний пороги вовсе не обязательно являются константами, чаще – это функции, зависящие от времени);

$f_a(t)$ - функция значений, которые принимает параметр **а** в зависимости от времени t ;

$f_a(t')$ - значение этой функции в точке временного порогового значения;
С - константа, характеризующая тот предел, ниже (или выше) которого функция $f_a(t)$ не должна опускаться (подниматься) за временным пороговым интервалом.

Истинность данного определения подтверждается изучением динамических характеристик важнейших показателей, характеризующих эффективность функционирования предпринимательства посредством развития социально-экономической системы. Например, возьмем такой важнейший показатель, как показатель уровня жизни. Очевидно, что это один из наиболее значимых показателей, характеризующих успешность и эффективность осуществляемых преобразований, которые, в конечном счете, реализуются в интересах всего общества [87].

При исследовании вопроса об устойчивости малого предпринимательства по определенному параметру на основе предложенной графической схемы следует иметь в виду следующее. Далеко не для любых показателей следует определять как верхнее, так и нижнее пороговые значения параметра; какой из них (или может оба варианта) выбрать – следует определять исходя из экономической целесообразности. Например, для анализа вопроса об устойчивости малого предпринимательства по показателю уровня жизни нет необходимости определять верхнее пороговое значение, тогда как нижнее пороговое значение определять просто необходимо; с другой стороны для такого показателя, как уровень безработицы, наоборот, целесообразно определять верхнее пороговое значение.

В принципе устойчивость малого предпринимательства можно оценивать по любому параметру, однако, далеко не для каждого показателя это экономически целесообразно. Следует учесть и то обстоятельство, что число экономических показателей весьма велико - около 2 тысяч. На наш взгляд, можно выделить систему, включающую сравнительно небольшое количество показателей, имеющих существенное значение для определения вопроса о том, насколько устойчивы осуществляемые социально-экономические пре-

образования. Учитывая, что главная цель малого предпринимательства, как правило, в конечном счете, заключается в повышении эффективности экономики и в росте общественного благосостояния, к значимым параметрам устойчивости малого предпринимательства целесообразно отнести показатели уровня жизни (который, в свою очередь, зависит от таких показателей, как средняя заработная плата, доходы от собственности, уровень цен и пр.), уровня безработицы, показатели, характеризующие дифференциацию доходов населения и другие, определяющие степень общественного благосостояния. Сюда же следует отнести показатели, характеризующие эффективность экономической деятельности и совокупные показатели – совокупный общественный продукт, национальный доход, производство промышленной продукции, продукции сельского хозяйства и пр. (к этой группе можно добавить те же показатели, определяемые на душу населения). К важнейшим показателям, значимым для определения устойчивости малого предпринимательства, следует отнести показатели интенсификации общественного воспроизводства, являющейся, основой роста экономической эффективности и материального благосостояния общества (снижение уровня интенсификации производства может привести к исключительно негативным долговременным последствиям). Здесь следует выделить показатели механизации и автоматизации производства, внедрение наиболее прогрессивной техники, показатели обновления основных фондов и т.п.

История развития малого предпринимательства в Республике Татарстан (РТ) началась с конца 80-х - начала 90-х годов XX века и развивалась параллельно с процессом формирования предпринимательства в России. С точки зрения макроэкономической политики, законодательства и институциональных изменений в развитии малого предпринимательства за последние 10-15 лет можно выделить, на наш взгляд, по меньшей мере, пять основных этапов.

Первый и наиболее яркий наблюдался еще в условиях бывшего СССР в конце 80-х годов XX века и начале 1990 г. Огромные льготы всех видов, в том числе за счет средств госбюджета, более благоприятное положение дел в эконо-

мике в целом обусловили «золотой век» для малого предпринимательства в данный период. Происходит очень быстрое и легкое накопление капиталов в отраслях производства дефицитных товаров широкого потребления и столь же дефицитных тогда бытовых услуг, розничной торговли, общественного питания и прочее. Это было время легализации теневых капиталов, интенсивного создания собственного бизнеса предпринимателями из разных социальных слоев, период бурной ротации предпринимательской среды, легитимизации предпринимательства в глазах общественного мнения. Однако нельзя не заметить, что «золотой век» малого бизнеса и его роль как ускорителя реформ во многом оказались в жестком противоречии с другими направлениями экономических преобразований. Необходим был кардинально иной экономический курс, который воплотился в России в реформах типа шоковой терапии.

Начался новый, **второй этап** и в развитии российского малого предпринимательства. 1992 год – год шоковой терапии – характеризовался самыми высокими с середины 80-х годов XX века темпами роста числа малых предприятий (в Татарстане их насчитывалось 3079) и численности занятых в них работников. Этот факт носит феноменальный характер, поскольку осуществленная тогда либерализация цен и введение налогового прессинга сильно подорвали финансовую базу малого предпринимательства. В общей отраслевой структуре малого предпринимательства в республике в 1992 г. произошло заметное уменьшение доли малых предприятий в сфере материального производства, в промышленности, в строительстве. Одновременно происходило увеличение доли малых предприятий, занятых в торговле и общественном питании (до 17,6%), в посредничестве (до 14%). Сразу же после либерализации резко активизировалась внешняя торговля, в чем не последнюю роль сыграли «челноки». Переориентация потребления на импорт усугубила кризис в отраслях, производящих потребительские товары, но частично разрешила социальные проблемы, увеличив занятость в торговле и обеспечив определенную стабильность физического объема потребления, хотя и за счет низкокачественных товаров и при резком росте социального неравенства.

Вместе с тем, анализ статистических данных по Татарстану показывает, что пик роста общей численности малых предприятий приходится на 1995 год. Их количество достигло до 17 302. Наибольшее количество - 7049 - функционировало в торговле и общественном питании, строительстве – 4838, промышленности - 2247, в научной сфере - 1008, в сфере посреднических услуг - 885, транспортных услуг – 298, число фермерских хозяйств составило 7641.

Существенное отличие количественных показателей развития малого предпринимательства в России в целом и в Татарстане явилось следствием предпочтения модели «мягкого вхождения» в рыночную экономику. Модель «шоковой терапии», которая была принята Россией за отправную точку перехода от централизованного регулирования к свободному рынку, стала по сравнению с другими моделями наиболее жестким вариантом трансформации. Введенная в Татарстане система социальной защиты населения позволила существенно снизить остроту экономического кризиса, замедлить процессы расслоения населения на богатых и бедных, избежать сильных социальных потрясений.

Обозначился очередной, **третий, этап** качественных изменений в динамике и структуре малого бизнеса, сопровождавшийся значительным сокращением прироста малых предприятий. Малые предприятия в борьбе за выживание научились самостоятельно приспосабливаться к сложностям рынка. Так, для повышения своей жизнеспособности они активно диверсифицируют свою хозяйственную деятельность. Более чем половина малых предприятий неторгового профиля помимо основной деятельности занималась еще и торговлей как несложной, но относительно прибыльной деятельностью с быстрым сроком оборачиваемости капиталов. А торговые капиталы, вследствие возрастающей конкуренции, все чаще устремляются в производство, хотя и в самых простых его формах.

В течение 1996-1997 гг. наблюдались определенные положительные сдвиги, которые стали особенно заметны к середине 1997 г. Месячная инфляция измерялась десятymi долями процента, реальные процентные ставки опустились до 10% годовых, увеличился объем кредитования банками реального сектора, что обусловило прекращение спада и начало экономического роста.

Выделился ряд сфер экономической деятельности, где малые предприятия не проигрывают в сравнении с крупными и средними. В 1997 г. наибольшее число зарегистрированных малых предприятий по-прежнему приходилось на сферу торговли и общественного питания – 6664, быстрыми темпами шло развитие малых предприятий, ориентированных на внутренний спрос. Достоинство этих небольших объектов – быстрая окупаемость; они не требуют больших затрат; образуют дополнительные рабочие места; нет необходимости дальнейших дотаций, гарантируются налоговые поступления в местный бюджет. Их численность в сфере медицины и информационно-вычислительного обслуживания увеличилась в 1997 г. в три раза по сравнению с предыдущим годом, в сфере образования – вдвое.

Важнейшей особенностью третьего этапа развития малого бизнеса является уменьшение степени криминального давления. Усиление роли органов правопорядка в Татарстане в значительной мере способствовало этому процессу. С другой стороны, саморегулирующий рыночный механизм нивелировал уровень доходности малого бизнеса, что явилось следствием снижения интереса криминальных структур к данному сектору экономики.

Бурное развитие финансовых рынков явилось причиной резкого, двенадцатикратного увеличения в Татарстане в 1998 г. числа малых предприятий, действующих в сфере обращения ценных бумаг. Однако относительная стабилизация развития малого бизнеса в целом и рост количества малых предприятий в сфере финансов происходили на фоне углубления фундаментальных экономических проблем: фискального кризиса, значительного ухудшения состояния платёжного баланса и нарастания предпосылок усиления нестабильности экономической политики.

Разразившийся в августе 1998 г. кризис (дефолт) дал отсчет началу нового, **четвертого этапа** в развитии малого бизнеса в России. Следствиями кризиса стали понесенные многими экономическими субъектами значительные финансовые потери, временный паралич платежно-расчетной системы, фактическое прекращение кредитования, резкое ускорение спада реального производства, масштабное сворачивание деятельности в наиболее рыночно продвинутых секторах

российской экономики, существенное сокращение реальных доходов, снижение уровня жизни населения, заметное увеличение безработицы.

Вместе с тем рост числа малых предприятий наблюдался в сельском хозяйстве, заготовительных отраслях, здравоохранении и физической культуре, в сфере культуры и искусства и некоторых других, относящихся к нематериальному производству. Кроме того, значительная часть малых предприятий ушла «в тень», а практика сокрытия оборота при наличных расчетах стала еще одним из средств выживания в сфере малого предпринимательства.

Согласно имеющимся статистическим данным, уже к концу 1999 года малое предпринимательство вышло из кризиса. В Татарстане общее число малых предприятий составило в 1999 году – 17 201. И почти достигло пикового значения 1995 года. Некоторое сокращение численности занятых в малом бизнесе, скорее всего, является результатом рационального подхода и продуманной кадровой политики владельцев малых предприятий, с одной стороны, и перехода на неформальные трудовые отношения с целью уменьшения налоговой нагрузки на фонд оплаты труда – с другой. Рентабельность малых предприятий возросла с 3,6% в 1998 г. до 6,8% в 1999 году.

Распределение малых предприятий в Республике Татарстан по отраслям экономики в 2000 году показывает, что приоритет по-прежнему принадлежит торговле и общественному питанию – 42%, строительству – 19%, промышленности – 14%, общей коммерческой деятельности – 7%.

Несмотря на повышение уровня рентабельности малых предприятий в сельском хозяйстве, их число составляет там всего лишь 1% от общей численности малых предприятий республики. Это объясняется отсутствием надежной законодательной базы, высокими процентными ставками кредитов и повышенной степенью риска.

Уменьшение в общем количестве доли малых предприятий в сфере науки и научного обслуживания с 4,8% в 1998 году до 4% в 2000 году было связано с трудностями долгосрочного инвестирования научных разработок, отсутствием действующего механизма их реализации на практике.

Таким образом, четвёртый этап в развитии малого бизнеса наглядно продемонстрировал ограниченность потенциала возможностей малого предпринимательства как самостоятельного сектора экономики, способного в короткие сроки преодолеть кризисную ситуацию и стать одним из решающих факторов экономического подъема в России. Задача развития данного сектора должна стать одним из приоритетов экономической политики государства.

В 2000 году по сравнению с 1999 годом объем производства на малых предприятиях возрос в целом по России с учетом индекса потребительских цен на 25,44%, в 2000 году в третьем квартале по сравнению со вторым – на 38%. Одним из факторов роста стало увеличение числа реально функционирующих малых предприятий. По данным Госкомстата Татарстана, на конец 2000 года на территории республики действовало 18,2 тыс. экономически активных малых предприятий, которыми было произведено продукции, работ, услуг в действительных ценах на сумму 13841,3 млн. руб. Общее число занятых в сфере малого бизнеса составило 97 687 человек.

К числу положительных тенденций развития малого бизнеса в республике следует отнести увеличение числа предприятий транспорта и связи. Данный факт свидетельствует об оживлении экономики не только на микро-, но и на макроуровне, что в конечном итоге предполагает создание необходимых предпосылок для последующего развития.

С начала 2001 года на федеральном уровне и особенно в Татарстане были осуществлены мероприятия, жизненно важные для дальнейшего развития малого предпринимательства. Отсюда берет свое начало **пятый этап** его развития, задача которого – вывод малого бизнеса на качественно новый уровень. Именно данная идея вылилась в закон Республики Татарстан, утвердивший государственную комплексную программу республики по развитию малого предпринимательства на 2001-2004 годы, и на перспективу, в которой особый акцент сделан на всемерную поддержку малого бизнеса.

Анализируя показатели деятельности малых предприятий Республики Татарстан за последние годы можно привести следующие данные (табл.2.1).

Таблица 2.1. – Удельный вес малых предприятий в основных экономических показателях предприятий и организаций отраслей экономики Республики Татарстан (в %)

Наименование показателя	Год					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1. Среднесписочная численность работников	5,8	6,0	6,9	6,6	9,9	10,1
2. Средняя численность внешних совместителей	30,8	31,0	24,0	24,5	34,6	35,7
3. Средняя численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера	17,3	24,8	14,7	15,5	27,5	28,6
4. Выпуск товаров и оказание рыночных услуг	3,7	3,3	4,1	4,3	5,4	6,2
5. Инвестиции в основной капитал	1,3	0,6	1,2	3,3	4,7	5,1
6. Объём платных услуг населению	4,8	3,1	3,7	3,7	6,0	6,5

Таблица 2.1 показывает, что на протяжении анализируемых лет объёмные показатели деятельности малых предприятий имеют тенденцию к росту.

Достаточно интересно выглядит отраслевой разрез малых предприятий, представленный на табл. 2.2.

Таблица 2.2 – Число малых предприятий Республики Татарстан по отраслям экономики с учётом вновь зарегистрированных (единиц)

Наименование	Малые предприятия, определённые в соответствии с Федеральным законом № 88 – ФЗ от 14.06.1995 г.					
	на 01.01.2005 г.			на 01.01.2006 г.		
	Всего	В т.ч. экономически активные		Всего	В т.ч. экономически активные	
		всего	в % от общего количества		всего	в % от общего количества
Всего	40301	17469	43	45948	24319	53
Промышленность	5021	2286	46	6210	3605	58
Сельское хозяйство	771	173	22	1141	739	65
Транспорт	758	397	52	1126	647	57
Строительство	7561	3347	44	8024	4210	52
Торговля и общественное питание	16641	6929	42	18454	9057	49
Оптовая торговля продукцией производственно - технического назначения	696	320	46	710	425	60
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	2828	1060	37	3071	1421	46
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	860	400	47	938	520	55
Наука и научное обслуживание	1404	529	38	1317	585	44
Другие отрасли экономики	3761	2028	54	4957	3110	63

Данная таблица показывает, что численность фактически реально работающих малых предприятий от общего количества зарегистрированных в Республике Татарстан по состоянию на 1.01.2006 г. в отраслевом разрезе колеблется от 44% (наука и научное обслуживание) до 65% (сельское хозяйство).

Кроме этого, для Республики Татарстан характерны общероссийские тенденции распределения числа малых предприятий в основных отраслях, создающих экономический потенциал территории (табл.2.3).

Таблица 2.3 – Распределение числа малых предприятий отдельных отраслей экономики на 01.01.2005 г.

Наименование	Число предприятий всего, тыс.	В процентах от числа предприятий в регионе				
		промышленность	сельское хозяйство	строительство	транспорт	торговля и общественное питание
Российская Федерация	953,1	13,4	2,0	12,7	2,8	46,3
Приволжский федеральный округ	157,7	14,4	2,2	15,5	2,5	43,5
Республика Татарстан	17,5	13,1	1,0	19,2	2,3	39,7
Республика Башкортостан	19,2	12,6	1,6	18,9	1,5	47,7
Республика Марий Эл	4,4	20,3	1,7	11,5	2,9	43,9
Республика Мордовия	2,4	14,1	5,5	16,3	2,2	45,4
Удмуртская Республика	7,8	14,3	1,8	12,5	1,7	50,6
Чувашская Республика	4,9	16,0	3,5	16,2	3,1	33,7
Кировская область	5,4	22,5	4,7	11,1	3,2	35,7
Нижегородская область	19,4	14,0	1,2	15,8	2,6	46,3
Оренбургская область	7,9	16,2	5,0	17,5	2,9	42,8
Пензенская область	7,1	16,7	5,6	11,5	2,9	46,3
Пермская область	10,7	15,4	1,5	17,0	2,3	29,5
Самарская область	32,4	12,9	1,3	13,7	2,9	46,6
Саратовская область	13,7	14,3	3,4	15,5	2,7	41,2
Ульяновская область	4,9	15,4	2,3	11,8	1,7	47,9

Развитие экономического потенциала территории невозможно без кадрового потенциала работников той или иной отрасли или сферы деятельности

К субъектам, работающим в сфере малого бизнеса, кроме юридических лиц относятся также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), и крестьянские (фермерские) хозяйства (рис.1).

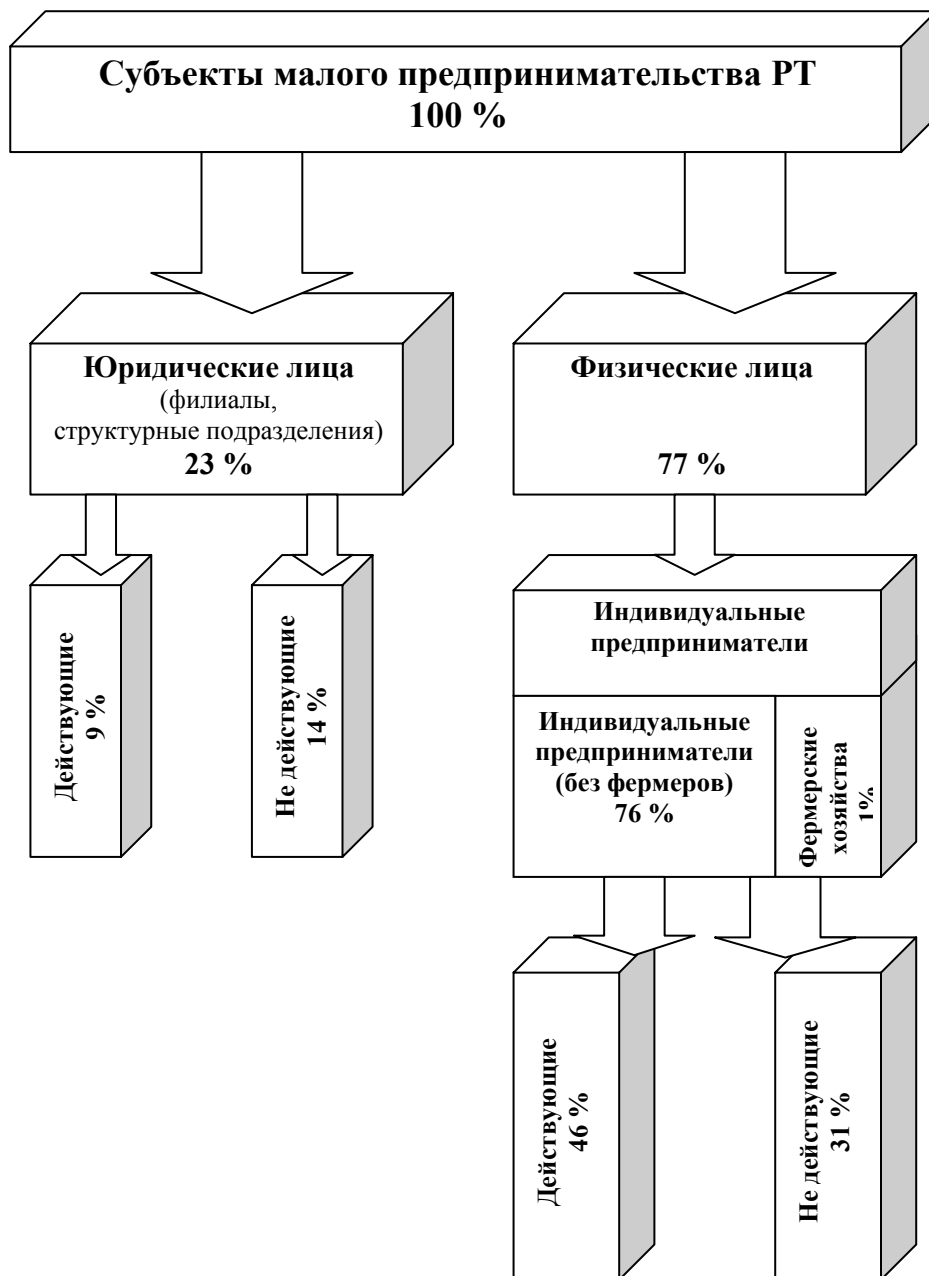


Рисунок 2.1. Состав субъектов малого предпринимательства Республики Татарстан на 01.01.2005 г.

Учитывая влияние различного рода факторов (политических, экономических, социальных и т.д.) на развитие территории (региона), среднесписочная численность работников малых предприятий имеет заметную тенденцию увеличения в динамике (табл. 2.4), что характерно также для общероссийского уровня и для большинства республик и областей Приволжского федерального округа.

Таблица 2.4 – Среднесписочная численность работников малых предприятий (на начало года)

Наименование	Год									
	2001		2002		2003		2004		2005	
	тыс. чел.	в % к итогу	тыс. чел.	в % к итогу	тыс. чел.	в % к итогу	тыс. чел.	в % к итогу	тыс. чел.	в % к итогу
Российская Федерация	6596,8	100,0	6483,5	100,0	7220,3	100,0	7433,1	100,0	7815,1	100,0
Приволжский федеральный округ	1038,2	15,7	1054,4	16,3	1251,1	17,3	1242,6	16,7	1480,9	18,9
Республика Татарстан	83,9	1,3	84,7	1,3	98,5	1,4	89,8	1,2	133,4	1,7
Республика Башкортостан	73,3	1,1	94,7	1,5	97,0	1,3	152,2	2,0	185,6	2,4
Республика Марий Эл	18,6	0,3	17,6	0,3	20,9	0,3	25,3	0,3	31,7	0,4
Республика Мордовия	22,6	0,3	17,1	0,3	26,0	0,4	20,2	0,3	24,1	0,3
Удмуртская Республика	64,9	1,0	69,7	1,1	52,4	0,7	56,9	0,8	47,8	0,6
Чувашская Республика	40,3	0,6	37,8	0,6	39,2	0,5	41,5	0,6	51,8	0,7
Кировская область	35,4	0,5	39,7	0,6	45,6	0,6	49,3	0,7	58,3	0,7
Нижегородская область	157,8	2,4	169,8	2,6	250,1	3,5	210,1	2,8	252,4	3,2
Оренбургская область	119,6	1,8	115,7	1,8	114,0	1,6	108,8	1,5	121,0	1,5
Пензенская область	77,3	1,2	67,8	1,0	69,2	1,0	63,0	0,8	70,9	0,9
Пермская область	64,7	1,0	63,2	1,0	79,4	1,1	59,2	0,8	129,0	1,7
Самарская область	170,3	2,6	164,9	2,5	218,6	3,0	245,3	3,3	242,5	3,1
Саратовская область	74,9	1,1	79,9	1,2	102,6	1,4	77,6	1,0	88,0	1,1
Ульяновская область	34,7	0,5	31,8	0,5	37,5	0,5	43,3	0,6	44,3	0,6

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод, что численность работников постоянно работающих на малых предприятиях Республики Татарстан в 2004 г. составляет около 2% общероссийской численности и 9% численности работников малых предприятий Приволжского федерального округа.

Данная численность составляет 10,5% среднесписочной численности работников всех предприятий Республики Татарстан. При этом наибольшее количество работает в строительстве и торговле - соответственно, 37,9 и 35,6 тысячи человек, что составляет в строительстве – 42,4% среднесписочной численности всех предприятий строительства, в торговле – 58,1%.

Сформировалась устойчивая тенденция увеличения численности работающих на малых предприятиях. По сравнению с 2003 г. она возросла на 43,6 тысячи человек, или на 48,6%. При этом в сельском хозяйстве численность занятых на малых предприятиях снизилась на 33,6%, что связано с реорганизацией структуры сельскохозяйственной отрасли и ростом числа фермерских хозяйств. В большинстве других отраслей экономики произошло увеличение числа работающих на малых предприятиях, связанное с процессом перехода предприятий из крупных и средних в разряд малых.

Увеличение численности работников малых предприятий в Татарстане и в России привело, как следствие, к росту объёма производимой продукции, выполненных работ и оказанных услуг. В частности, в 2004 г. было выпущено товаров, работ, услуг по всем видам деятельности на сумму 41,9 млрд. рублей, что в действующих ценах превышает уровень 2003 года на 60% (табл.2.5). Наибольший вклад в этот объём внесли малые строительные предприятия (34,4%). Ими выпущено продукции на сумму 14,4 млрд. рублей (29,7% работ, выполненных собственными силами всех предприятий РТ по договорам строительного подряда). Крупные объёмы работ производятся малыми промышленными предприятиями. Доля их также возросла с 20,6% до 21,4%. За 2004 год ими произведено работ на 9,0 млрд. рублей (2,4% от объёмов производства всех промышленных предприятий). Около 17% в общем

объёме выпуска составила доля малых предприятий, осуществляющих деятельность в сфере торговли и общественного питания. Ими реализовано товаров на сумму 7,0 млрд. рублей, что составляет 13,4% от оборота розничной торговли и общественного питания всех торговых предприятий республики.

Таблица 2.5 – Объём произведённой продукции (работ, услуг) на начало года

Наименование	Год									
	2001		2002		2003		2004		2005	
	млрд. руб.	в % к итогу	млрд. руб.	в % к итогу	млрд. руб.	в % к итогу	млрд. руб.	в % к итогу	млрд. руб.	в % к итогу
Российская Федерация	613,7	100,0	853,9	100,0	1159,9	100,0	1682,3	100,0	2273,9	100,0
Приволжский федеральный округ	109,1	17,8	136,8	16,0	222,1	19,1	283,7	16,9	376,2	16,5
Республика Татарстан	13,8	2,3	14,9	1,7	20,2	1,7	26,2	1,6	41,9	1,8
Республика Башкортостан	9,3	1,5	12,6	1,5	16,7	1,4	29,3	1,7	35,4	1,6
Республика Марий Эл	1,5	0,2	1,7	0,2	2,6	0,2	3,7	0,2	7,4	0,3
Республика Мордовия	1,1	0,2	1,6	0,2	1,6	0,1	2,6	0,2	3,3	0,1
Удмуртская Республика	5,5	0,9	6,1	0,7	7,6	0,7	12,1	0,7	13,5	0,6
Чувашская Республика	2,9	0,5	4,2	0,5	5,5	0,5	8,4	0,5	12,8	0,6
Кировская область	3,1	0,5	4,6	0,5	5,9	0,5	7,8	0,5	11,5	0,5
Нижегородская область	17,6	2,9	23,6	2,8	72,2	6,2	62,9	3,7	62,1	2,7
Оренбургская область	9,0	1,5	9,1	1,1	11,1	1,0	13,7	0,8	14,6	0,6
Пензенская область	2,9	0,5	3,4	0,4	7,9	0,7	11,1	0,7	15,7	0,7
Пермская область	9,4	1,5	15,6	1,8	15,8	1,4	21,3	1,3	44,5	2,0
Самарская область	25,2	4,1	28,4	3,3	38,7	3,3	64,0	3,8	83,8	3,7
Саратовская область	5,7	0,9	7,7	0,9	11,2	1,0	14,3	0,8	21,1	0,9
Ульяновская область	1,9	0,3	3,1	0,4	5,1	0,4	6,4	0,4	8,4	0,4

Для проведения сравнительного анализа показателей деятельности малых предприятий важны также сравнительные показатели. Так, по показателю производительности труда (выпуск товаров и услуг в расчёте на одного работающего) за 2004 г. среди субъектов малого предпринимательства с большим отрывом лидировали организации науки и научного обслуживания – 430,1 тыс. руб., при том, что средняя производительность по всем малым предприятиям составила за тот же период 314,0 тыс.руб. Более 380,0 тыс. руб. приходилось на одного работающего на предприятиях промышленности, 380,6 тыс. руб. – строительства, 270,9 тыс. руб. – в организациях здравоохранения, 196,9 тыс. руб. – в торговле и общественном питании, 194,4 тыс. руб. – в общей коммерческой деятельности, 162,4 тыс. руб. – на транспорте. Наименьшее значение производительности в сельском хозяйстве – 120,6 тыс. руб. на одного работающего, или чуть более трети от среднего значения по всем малым предприятиям Республики Татарстан.

Разумеется, выбор значимых показателей во многом определяется целями исследования, типом и характером осуществляемых преобразований, национальными особенностями, спецификой этапа реформирования и т.д. Важно учитывать следующее. Анализ проблемы устойчивости малого предпринимательства можно осуществлять на различных уровнях, как на региональном, так и на федеральном. Весьма вероятно, что наряду с показателями, необходимыми для характеристики устойчивости малого предпринимательства на любом уровне, понадобятся показатели, специфические для определенного уровня. Например, при изучении проблемы устойчивости малого предпринимательства в регионе наряду с уже перечисленными показателями может понадобиться и такой, как показатель доходов и расходов местных бюджетов. Более того, в этом случае и общеуровневые показатели при анализе устойчивости малого предпринимательства в том или ином территориальном образовании будут использоваться в региональном разрезе.

2.2. Факторы, влияющие на развитие малого бизнеса в условиях региона

Отсутствие целостной системы инфраструктурного обеспечения не создает благоприятных условий малому и среднему бизнесу для производства, что свидетельствует о неразвитости рыночных отношений, основанных на экономической свободе производителей и потребителей.

Рыночный механизм функционирует согласно экономических законов, состоящих из следующих элементов: законы спроса, предложения, равновесной цены, конкуренции, прибыльности [119, с. 335].

Эволюционный процесс рыночных отношений создает естественную среду для развития совокупности отдельных факторов свойственных национальной экономики.

Фактор – момент, существенное обстоятельство, в каком –нибудь процессе, явлении [84, с.845].

Рассматривая определение фактора, данное С.И.Ожеговым, как момент или явление, можно выделить существование временных и постоянных (основных) факторов, явлений на начальном этапе трансформации экономической системы.

К основным и временным факторам, сдерживающим развитие малого предпринимательства относятся: постоянное ухудшение внешней среды предпринимательской деятельности; разрастание административных барьеров (регистрация, лицензирование, сертификация системы контроля и разрешительной практики, регулирование арендных отношений и т.д.); налоговый пресс и громоздкая система отчетности; отсутствие надежного правового, в том числе судебного, обеспечения, растущее недоверие предпринимателей к власти; неготовность значительной части населения воспринимать предпринимательскую деятельность, как способ решения социальных и экономических проблем [86 , с.11].

Кроме этого, ряд авторов оценивают малое предпринимательство как элемента рыночной экономики, который развивается под влиянием системы внешних и внутренних факторов:

- внешние – цивилизованные рыночные отношения, рыночная инфраструктура, стабильная политическая и экономическая обстановка, рационально построенная система денежного обращения и кредитования, благоприятные правовые условия, социально-культурные, природно-географические и др. факторы.

- внутренние факторы – цели и принципы работы фирмы, организационно-экономические отношения внутри фирм и хозяйственных звеньев, производственный и управленческий потенциал, финансовая деятельность, стимулирование труда, организация маркетинга и др [118, с. 433].

На наш взгляд, малое предпринимательство – социально значимый сектор экономики, влияющий на состояние народного хозяйства, развитие товарных рынков, социальную стабильность общества. В свою очередь степень хозяйственной активности субъектов малого предпринимательства во многом зависит от политики органов местной власти, последовательности проведения рыночных преобразований, а также от целой группы иных социально-экономических факторов, например территориально-отраслевых особенностей, уровня безработицы, платежеспособного спроса населения и др.

Согласно исследованиям, проведенным Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Россия по степени привлекательности условий для развития малого предпринимательства находится позади стран Восточной Европы [43]. Характерной чертой развития современной России является высокая дифференциация регионов по социально-экономическим параметрам. Причины этого кроются в истории развития регионов, в природных условиях, в проводимой региональной политике.

Малое предпринимательство в настоящее время развивается в достаточно жестких, постоянно изменяющихся условиях. Степень определенности внешней среды зависит от уровня информированности организаций о факторах среды в динамике (развитие коммуникаций, финансирование региональных программ, динамика и перспективы развития спроса и т. д.). Изначально правила функционирования малого предпринимательства задаются на феде-

ральном уровне, которые регионы самостоятельно изменить не в состоянии. Вместе с тем в последнее время намечается рост самостоятельности регионов, и региональные власти могут либо повысить, либо понизить влияние факторов, оказывающих непосредственное влияние на малое предпринимательство.

Малый бизнес в силу своей специфики имеет ярко выраженную региональную ориентацию. Малые предприятия обычно осуществляют свою деятельность исходя из объема и структуры локального спроса, потребностей и возможностей местного рынка. В условиях развития самостоятельности регионов именно малый бизнес должен стать основным фактором оптимизации структуры региональной экономики.

В различных регионах России малые предприятия развиваются весьма неравномерно. Больше их количество сконцентрировано в крупных городах: Москве (21% от общего количества малых предприятий по России) и Санкт-Петербурге (12%). Так же неравномерно распределена занятость в малом бизнесе. Данный факт говорит о сильной степени зависимости от региональных факторов.

Внешняя среда оказывает влияние на деятельность предприятий следующими факторами, приведенными на рис. 2.2. Каждый из сегментов среды обладает своей спецификой. Особое значение имеет географическое положение региона, которое должно учитываться при анализе каждого из факторов. С одной стороны, географическое расположение региона может оказывать положительное влияние на развитие малого предпринимательства, с другой стороны, затруднять ведение бизнеса.



Рис. 2.2. Влияние факторов на малое предпринимательство

Экономические факторы. Экономическая ситуация ставит перед малым предпринимательством большое количество препятствий, мешающих его формированию и развитию. Это и инфляция, и противоречивая налоговая политика, и неразвитая рыночная инфраструктура, и нестабильная финансовая система, и отсутствие твердой правовой базы, и тяжелая криминальная обстановка.

Составы и масштабы финансовых рынков в региональном разрезе существенно различаются. Они имеют свои столицы и централизованы в высокой степени. Большая часть финансовых ресурсов сосредоточена в Москве. Из Москвы «тянутся» новые финансовые технологии, осуществляется координация слияний и поглощений наиболее доходных производств, обслуживаются общенациональные экспортно-импортные кредитные и товарные операции.

Основные финансовые институты, расположенные в небольших городах, являются филиалами центральных, не обладают самостоятельностью, не ориентированы на решение региональных проблем. Не всегда имеются серьезные возможности оказания финансовой поддержки малому бизнесу из средств местного бюджета.

В последние годы нарастает зависимость регионов от центра. Это происходит не только по причине оттока налоговых сборов в пользу центра, но и порядком перераспределения образующихся государственных денежных и золотовалютных запасов страны. Особое влияние центра наблюдается с образованием и постоянным накоплением так называемого стабилизационного фонда и определением государственных приоритетов. Практика выделения средств показывает, что преобладающая доля накоплений возвращается опять таки в более развитые регионы, а более отсталые относительно к другим регионам остаются в условиях наименьшего благоприятствования. Подобное происходит и на уровне самих регионов. В то же время глубинные регионы обладают более лучшими экономическими условиями эффективного использования ресурсов. В этом кроется огромный запас устойчивого развития целом страны.

Международные факторы играют особую роль при осуществлении внешнеэкономической деятельности предприятий, поскольку они определяют возможность заключения коммерческих сделок с той или иной страной. Главными участниками международных экономических отношений являются крупные корпорации. Тем не менее ужесточение конкуренции, увеличение требований к качеству продукции, рост затрат на исследование и развитие вынуждают крупные предприятия создавать филиалы в различных странах, используя преимущества различных стран (стоимость рабочей силы, наличие местного сырья, налоговая политика и т. д.). В данном случае корпорации объединяют свои усилия и с предприятиями малого бизнеса.

Самим малым предприятиям достаточно сложно выйти на международный рынок самостоятельно. Некоторые экономисты выявили зависимость

объема экспорта от размера предприятия [44]. Мелкие фирмы (10 – 50 занятых) экспортируют в среднем 42% своей продукции; средние фирмы (50 – 199 человек) – 68%, а высший слой средних фирм (200 – 499 занятых) – 92%. Трудности ведения международных сделок заключаются в нехватке информации о зарубежных рынках, некомпетентности руководителя (незнание языка, неумение организовать рекламу и т. д.). Удаленность от крупных городов, обладающих хорошо налаженными транспортными коммуникациями, затрудняет выход на внешний рынок, т. к. увеличиваются не только затраты на транспортировку продукции, но и на оформление сделок.

Участие предприятий во внешнеторговых отношениях дает им существенные преимущества в виде расширения рынка сбыта своей продукции, гарантированности платежей от экспорта товаров.

Политические факторы отражают стабильность преобразований в стране, количество и направленность политических партий и движений, криминальную обстановку. Большое влияние на развитие региона оказывает политическая ситуация. Во власти присутствуют многочисленные корпоративные, родственные, финансовые, деловые связи, которые в определённой степени коррумпированы.

Немалое влияние оказывает отношение местных властей к осуществлению предпринимательской деятельности, один из способов определения которого возможен через отношение уровня местных налогов к максимально возможному. Достаточно чётко выразил отношение властей к малому бизнесу губернатор Ростовской области В. Чуб. По его словам «...смысл малого бизнеса в том, что человек сам организовал себе работу, ему ничего не надо от государства, его не надо опекать, не надо решать за него какие-то социальные вопросы. Пусть его малое предприятие работает «в ноль», пусть от него идут минимальные налоги – он потом косвенных налогов заплатит больше. За электричество, тепло – вот с тех производств и будут идти налоги. На малом бизнесе мы получим занятость и самое главное – ощущение собственной жизни населения» [44].

Научно-технические факторы оказывают влияние на состояние экономики территории посредством определенного интеллектуального и технологического потенциала в сфере производства. Научно-технический потенциал определяется наличием научных школ. В настоящее время происходит сосредоточение научных центров в Москве и Санкт-Петербурге, на базе которых проводится значительное количество предпринимательских конференций, выставок-ярмарок. Участие в таких мероприятиях позволяет получить необходимую информацию о существующих механизмах государственной поддержки, изменениях в нормативно-правовой базе. Кроме того, это является одним из действенных способов привлечения инвесторов, а также выхода предприятий на внешний рынок.

Все более значимой становится проблема информационного обеспечения деятельности малого предпринимательства. Возможности развития телекоммуникационной структуры и мера доступа хозяйствующих субъектов к современным средствам связи (в том числе к Internet) в значительной мере определяются степенью удаленности региона от центра страны (более половины трафика в сети Internet приходится на Москву (около 50%) и Санкт-Петербург (15%), тогда как доля всех регионов, например, Дальневосточного федерального округа не превышает 2% [33]).

Республика Татарстан обеспечивает предоставление информации по экономической и социально-экономической проблематике в соответствии с новыми требованиями и задачами. Поэтому предпринимательские структуры ориентируются на информацию региональных органов о приоритетных направлениях развития региона.

Социально-демографические факторы. Демографическая ситуация в регионе характеризуется снижением численности постоянного населения, что является следствием естественной убыли, связанной с превышением числа умерших над родившимися в 2004 г. в 1,3 раза. Миграционный процесс практически не компенсирует естественную убыль населения [33].

Уровень реальных денежных доходов постоянно снижается, что отрицательно сказывается на платежеспособном спросе населения. Поэтому зачастую предприятиям приходится снижать цены на свою продукцию не за счет повышения эффективности своей работы, а за счет снижения качества производимой продукции.

Невысокий уровень заработной платы населения ведет к тому, что увеличивается отток рабочей силы в другие регионы (г. Москва), где уровень заработной платы выше, чем в Республике Татарстан (среднедушевой денежный доход в месяц был в 2005 году: в Татарстане – 5355,0 руб.; г. Москва – 20977,1 руб. [70]). Это ведет к ухудшению на рынке труда, снижается уровень подготовки рабочих. Чтобы удержать высококвалифицированный персонал на предприятиях, необходимо увеличение оплаты его труда. Малым предприятиям приходится искать новую рабочую силу, снижается качество производимой продукции, увеличиваются затраты на оплату труда.

Правовые факторы. К правовым факторам относятся законодательно-правовые акты, качество контроля за их соблюдением, преемственность правового обеспечения. Они оказывают решающее воздействие на функционирование предприятий. Это касается как федеральных законодательных актов, так и региональных и муниципальных. Правовое обеспечение деятельности предприятий в целом формируется преимущественно на федеральном уровне, а на региональном - фрагментарно.

Неопределенность правового поля создает трудности для работы предприятий. Особенно большие проблемы возникают при расхождении в федеральном и региональном законодательствах, чрезмерной ограничительной и налоговой активности муниципалитетов.

Экологические и природно-сырьевые факторы. Малые предприятия способны изыскивать и использовать те местные ресурсы, которые иначе бы остались невостребованными. Благоприятные климатические условия, характерные для черноземной зоны России, дают возможность для развития сельского хозяйства. Основным бюджетообразующим сектором татарстанской

экономики является нефтегазохимический комплекс. Он формирует более 50% бюджета республики и около половины общего объёма промышленного производства Татарстана, что создаёт определённую экологическую нагрузку на окружающую среду (в 2004 г. было выброшено в атмосферу 240 тыс.т. загрязняющих веществ, что составляет 7,5% от всех выбросов в Приволжском федеральном округе).

Культурные факторы. В отличие от зарубежного бизнеса, который при осуществлении сделки опирается на информацию о надёжности партнера, российский ориентирован на личные взаимоотношения. Перед заключением сделки российскому предпринимателю необходимо лично знать человека.

Региональный бизнес в большей степени, чем московский, требует более активного привлечения личностного потенциала и более зависим от этических принципов. По словам одного из предпринимателей, «провинция более консервативна и устойчива, нежели Центр. Здесь меньше сдвигов, нет больших изменений между группами различных предприятий. В провинции ситуация более цивилизованная. В провинции труднее существовать людям, которые не выполняют своих обязательств. Во всех отношениях в Москве вообще легче затеряться в каком-то уголке. В провинциальном городе все достаточно «прозрачно». Если что-то произошло, круг людей быстро замыкается» [33].

Внешняя среда, в которой приходится функционировать малым предприятиям, характеризуется неопределенностью, обострением конкурентной борьбы. Поэтому руководство предприятий постоянно вынуждено адаптироваться к изменениям, учитывать вновь появляющиеся факторы риска. Важным этапом при разработке стратегии деятельности предприятия является проведение стратегического анализа и на основе его разработки возможностей поведения фирмы. Не всегда предприятие может выбрать любую стратегию, его действия обычно ограничены законодательством, государственной политикой, социальным регулированием. Кроме того, стратегическое планирование не характерно для малого предпринимательства из-за ограниченно-

сти ресурсов. В регионах предприятия в большей мере ориентированы на краткосрочные перспективы. Все ресурсы уходят на существование и выживание.

Большая дифференциация развития регионов присуща всему миру, однако в России она выражена более всего. Поэтому невозможно и нецелесообразно применять одни и те же методы и подходы к управлению развитием малого предпринимательства. Успешность функционирования малого бизнеса зависит от специфических особенностей, присущих тому или иному региону. Для этого должны быть четко определены и сбалансированы цели развития малого предпринимательства по отраслям, регионам.

Индивидуальность каждого региона по-разному отражает влияние вышеперечисленных факторов на принятие решений о разработке и реализации программ социально-экономического развития. Уровень развития этих факторов определяет перспективы и место региона в общей национальной и региональной экономике. Развитие малого предпринимательства выгодно прежде всего регионам и муниципальным образованиям. Здесь решаются проблемы безработицы, внедрения новых технологий и стабильности социально-экономической и политической ситуации, поэтому уровень развития малого предпринимательства в некоторой степени может служить показателем качества региональной экономики и успехов региона в рыночном реформировании.

Многие экономисты [66,69,74] утверждают, что нельзя определять местные приоритеты развития малого предпринимательства исходя только из общегосударственных. Проблемы малого предпринимательства различаются по различным регионам, отраслям и стадиям жизненного цикла. Успех в деятельности, прежде всего, зависит от точного, полного, всестороннего рассмотрения взаимодействия предприятия с внешней средой. По нашему мнению, правильно принятые стратегические решения играют ключевую роль в успешной деятельности организации и сильно влияют на конкурентоспособность продукции и предприятия в целом.

Как уже было отмечено выше, многое зависит от центра, наличие в целом по стране перспективных прогнозных разработок как исключительно важное условие для ориентира на будущее не только на уровне региональных органов управления, но и для хозяйствующих субъектов, нуждаются в восстановлении лучшие стороны государственного планирования советских времен. Это одно из важных направлений устойчивого развития российской экономики и ее регионов. Но это тема другой научно-исследовательской работы.

2.3. Адаптированность предпринимателей к региональной специфике

Практика социально-экономических реформ как в России, так и в других бывших социалистических странах убедительно подтверждает необходимость эволюционного подхода к их осуществлению, ибо переход из одной стадии социально-экономического развития в другую, от одного типа экономики к другому означает глобальную ломку жизни людей в плане изменения их экономического положения и социального статуса, образа и стиля их жизнедеятельности, социально-экономического поведения и мотивации. Такой перелом в жизни людей не может быть осуществлен в течение нескольких лет, для этого требуются десятилетия.

Результативность и динамичность преобразований в экономике обеспечиваются путем согласования и оптимального сочетания интересов всех слоев и групп населения, путем создания у всех экономических субъектов заинтересованности в реформировании. Очень важно, чтобы цели и содержание мероприятий, последовательность шагов по трансформации экономики не были оторваны от жизненных реалий большинства людей, чтобы они были выгодными и понятными для них. Методы и последствия реформирования не должны углублять противоречия и конфликты в обществе, а, наоборот, должны способствовать гибкому и компромиссному разрешению конфликтных ситуаций. Только в этом случае они будут иметь положительный эффект и будут приводить к постоянным фундаментальным изменениям в социально-экономической структуре и поведении экономических субъектов.

Основываясь на вышеизложенном, несомненную актуальность имеет выявление внутренних сил малого предпринимательства, поиск и анализ внутренних потенциальных ресурсов. Мировой опыт свидетельствует, что особенно необходима государственная поддержка малого бизнеса. Успешное осуществление преобразований в сфере малого предпринимательства возможно лишь на основе всестороннего и системного её изучения. И поэтому важно, чтобы при проведении преобразований не игнорировались экономические и социальные интересы малого предпринимательства, ценностные ориентации и стереотипы поведения различных социальных групп, чтобы новые экономические структуры и формы хозяйствования органически «вписались» в систему существующих социально-экономических отношений, хозяйственных связей и общественных институтов, имели устойчивую тенденцию к саморазвитию.

Нами проведен анализ мнений представителей различных сфер деятельности малого бизнеса.

Базу для исследования составили результаты, полученные в ходе опроса и интервьюирования на предприятиях малого бизнеса г. Казани, Набережные Челны, Елабуга за период 2001–2005 года. Всего было опрошено 200 человек.

С целью совершенствования процессов государственного и муниципального управления сферой малого бизнеса проводились социологические исследования индивидуальных предпринимателей Республики Татарстан.

При проведении социологических исследований выяснилось, что не все частные предприниматели по той или иной причине выдерживают заявленный при регистрации вид деятельности и вынуждены либо прекращать деятельность, либо менять вид деятельности на более востребованный и доходный. По результатам проведенных выборочных обследований в целом по республике 73% предпринимателей осуществляют деятельность, соответствующую регистрации. Только около половины работающих в сфере малого бизнеса имеют устойчивую адаптацию.

В течение 2005 года 15% опрошенных предпринимателей по той или иной причине вынуждены были временно приостановить свою деятельность, 7% - работали не более трех месяцев, 7% - около полугода, 13% - около 9 месяцев. И лишь 57% предпринимателей вели непрерывную деятельность в течение всего истекшего года. Эта неопределенность обуславливается динамичностью изменения спроса и предложения, неразвитостью инфраструктуры рынка.

Проведенное обследование позволило выявить основные характеристики социального портрета предпринимателя Республики Татарстан: пол, возраст, уровень образования.

- Наиболее типичный представитель частного бизнеса - это женщина. Особенно их доля велика в сфере торговли и услуг различного характера, на которые и приходится большая часть индивидуального бизнеса. Вероятно, это связано с тем, что женщины реже имеют техническое образование, что препятствует созданию ими бизнеса в области строительства, транспорта и промышленности. Им труднее найти заемный капитал, а именно «нетрадиционные» для женщин отрасли требуют большого объема первоначального капитала.

- Основная часть предпринимателей - представители возрастных групп 30 – 49 лет (68,4%), для которых характерна высокая деловая активность, развитое чувство ответственности, наличие жизненного опыта.

- У подавляющего большинства предпринимателей высокий уровень образования (86,3% имеют высшее или среднее специальное образование). Прежде всего, вузовское образование формирует определенный тип мышления, который необходим предпринимателю в условиях высокой степени неопределенности социальной и экономической среды и конкуренции.

Основные тенденции в области трудоустройства и оформления трудовых отношений по видам деятельности сохраняются. Численность предпринимателей, привлекающих наемных работников, в целом по республике в 2005 году составила 38%. Из них 70% респондентов привлекают до 5 чело-

век, оставшиеся - более 5 человек. К наемному труду чаще всего прибегают в розничной торговле, транспорте, сельском хозяйстве, предоставлении персональных услуг. Самостоятельно, без привлечения наемных работников, предпочитают работать 62% опрошенных предпринимателей. Среди ответивших на вопрос о наличии нелегальных трудовых отношений наибольшие значения нерегистрируемого рынка труда отмечают предприниматели, оказывающие услуги сельскохозяйственного характера, строительства, персональных услуг различного характера.

Анализ результатов производственно-экономической деятельности индивидуальных частных предпринимателей показал, что они все более уверенно входят в экономическое пространство республики, находя незаполненные ниши и осуществляя успешную деятельность там, где это порой нерентабельно для крупных и средних предприятий. Несмотря на существующие проблемы и трудности ведения бизнеса доля индивидуальных предпринимателей в валовом выпуске по всем основным видам деятельности (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, торговля, сфера услуг) из года в год стабильно увеличивается.

В промышленности основная часть индивидуальных предпринимателей занята производством пищевых продуктов (безалкогольные напитки, мясные и колбасные изделия, молочная продукция, кондитерские и хлебобулочные изделия). Силами индивидуальных частных предпринимателей производится 5% республиканских объемов производства дверных и оконных блоков, 3% производства мебели (диван-кровати, кресла, шкафы), около 2% производства швейных изделий (рукавицы, блузки, юбки).

В республике активно продолжается процесс разгосударствления в системе агропромышленного комплекса. За 2004 год образовалось 159 новых фермерских хозяйств, причем более масштабных по наличию земель и поголовья скота в отличие от образованных в предыдущие годы. В 2004 году фермерами республики произведено 8,1 тыс. тонн скота и птицы (в живом весе), или 2,7% от общего объема в хозяйствах всех категорий, 64,3 тыс. тонн моло-

ка (4,2%), 10,9 млн. штук яиц (1,1%). К началу января 2005 года в крестьянских (фермерских) хозяйствах содержалось 5,5% поголовья крупного рогатого скота (в том числе 4,8% коров), 4,3% свиней, 0,5% овец и коз от общего поголовья в хозяйствах всех категорий. Объем валовой продукции фермерских хозяйств за аналогичный период увеличился в 1,3 раза, что значительно выше, чем в сельхозорганизациях и хозяйствах населения.

Значительная роль отведена частному бизнесу в сфере услуг. Причем, доля услуг населению, оказанных индивидуальными предпринимателями, в общем объеме услуг населению республики в 2004 году возросла в 1,2 раза и составила 21,6%. Наиболее привлекательными для предпринимателей являются услуги грузового транспорта (17,4% от объемов услуг, осуществляемых индивидуальными предпринимателями), риэлторские услуги и услуги аренды (14,8%), услуги пассажирского транспорта (12,3%), парикмахерские услуги (7,5%), ремонт жилья (5,3%), медицинские услуги (3,6%) и ремонт (пошив) швейных изделий (3%).

Среди индивидуальных частных предпринимателей, занятых на транспорте, 55,4% осуществляют грузовые перевозки, 44,6% - пассажирские. В 2004 году грузовые автоперевозки, осуществляемые частными предпринимателями, составили 27,4% от общего объема перевозок грузов всеми категориями предприятий республики (в 2003 году - 18,9%), доля выполненного грузооборота - 54,2% (в 2003 году - 48,6%). Следует отметить относительно высокую эффективность частных автоперевозок, где, предприниматели, осуществляя 1/4 всех автоперевозок, выполняют 1/2 республиканского грузооборота. Кроме того, предпринимателями, привлеченными для автобусных перевозок пассажиров по маршрутам общего пользования Казани, за аналогичный период перевезено 232,3 млн. человек, что составило 44,8% от общего объема перевозок по городу.

Основной объем оборота торговли и общественного питания индивидуальных частных предпринимателей (83,1%) приходится на долю розничной торговли, 14,1% - на долю оптовой торговли, 2,8% - на долю общественного

питания. Более трети предпринимателей, реализующих товары, являются арендаторами торговой площади, 40% располагают своими магазинами или павильонами, 22% имеют торговое место на рынке. В структуре ассортимента реализуемой респондентами продукции непродовольственные товары занимают 48%, продовольственные, включая алкогольную продукцию, - 52%. Для насыщения потребительского рынка товарами индивидуальные предприниматели используют различные источники. Так, 50% реализованной индивидуальными частными предпринимателями продукции произведено в Республике Татарстан (в 2003 году - 45%), 48% - в регионах Российской Федерации, 2% - в странах дальнего и ближнего зарубежья.

Силами индивидуальных предпринимателей, занятых в торговле, в совокупности с малыми предприятиями формируется 77,2% оборота розничной торговли (в 2003 году - 71,7%), 45,3% - оборота оптовой торговли (41% в 2003 году). Доля частного бизнеса в общественном питании составляет 61% (в 2003 году - 57,2%).

Результаты социологических исследований проблем предпринимательства в 2001-2005 годы позволяют сделать следующие выводы:

- наблюдается положительная тенденция в изменении условий ведения бизнеса (в плане производства и оказания услуг, получения новых заказов, цен на продукцию, рынка труда) для предпринимателей сферы промышленности и строительства; ухудшение условий - в области транспорта, торговли и общественного питания;

- отмечается низкая осведомленность предпринимателей о налоговых законопроектах и нововведениях (на уровне 50%);

- более 80% респондентов, применяющих для своего бизнеса упрощенную систему налогообложения, удовлетворены ее действием;

- в результате налоговых нововведений несколько упростился механизм предоставления отчетности в налоговую инспекцию;

- по-прежнему, 1/2 респондентов ощущает нехватку производственных площадей;

- наблюдается ослабление остроты проблем налогообложения, юридической незащищенности, поиска инвесторов при усилении актуальности недостатка финансовых ресурсов, сложностей с рекламой своей деятельности, уменьшением спроса на продукцию;

- становится менее проблемным взаимодействие предпринимателей с коммунальными службами и органами лицензирования;

- в планы предпринимателей на ближайшее будущее входит развитие своего основного вида деятельности, поиск новых рынков сбыта и обновление ассортимента продукции, создание новых рабочих мест;

- общественно-психологический климат для развития малого бизнеса вполне благоприятный.

Исследования подтверждают вывод о том, что в регионах складываются положительные сдвиги в устойчивом развитии малого бизнеса. Нужны более совершенные механизмы для полного использования потенциала этого вида предпринимательства.

Глава 3. Совершенствование системы регионального управления развитием малого бизнеса

3.1. Государственное и муниципальное регулирование развития малого предпринимательства

Нами уже указывалось, что малый бизнес - важнейший элемент рыночной структуры, наиболее гибкая и динамичная форма реализации предпринимательской деятельности. Развитие малого предпринимательства является необходимым условием конкуренции товаропроизводителей, развития рыночных отношений, противодействия монополизму.

Подводя итоги, изложенные в I и II главе, можно определить функциональную нагрузку, которая ложится на малый бизнес в российской региональной экономике:

1. Оперативное реагирование на изменение конъюнктуры спроса. Такая функция имеет особое значение в условиях большой дифференциации потребительского спроса, развитии науки и техники, возрастании номенклатуры товаров и услуг;
2. Малый бизнес мобилизует значительные финансовые и производственные ресурсы населения, которые в его отсутствие не были использованы в полной мере;
3. Формирование конкурентной среды, что очень важно для укрепления рыночных отношений;
4. Решение проблемы занятости (в развитых странах до 70-80% вновь созданных рабочих мест);
5. В условиях современной НТП малый бизнес осуществляет прорыв по ряду важнейших направлений науки и техники (США - \approx 50% разработок в рамках малого бизнеса);
6. Смягчение социальной напряженности и демократизации рыночных отношений и создание на базе малого и среднего бизнеса среднего класса, как основы будущей российской стабильности.

Однако малые предприятия объективно находятся в худших конкурентных условиях по сравнению с крупным бизнесом. У них выше издержки производства в связи с мелкими сериями выпускаемой продукции, они располагают худшими возможностями накопления средств для обновления оборудования, сложнее с информационным обеспечением, с подготовкой кадров. Следовательно, создание развернутой и всесторонней системы государственной поддержки малого бизнеса - необходимое условие его развития.

Подводя итоги вышесказанному, на наш взгляд, применимы следующие направления государственного регулирования и поддержки на региональном уровне:

1. Широкое государственное регулирование деятельности малого бизнеса в сочетании с элементами протекционизма;
2. Умеренное государственное регулирование с созданием рыночных условий для жесткой конкурентной борьбы, в результате которой выживает сильнейший (естественный отбор).

Кроме этого, можно выделить следующие основные элементы поддержки малого бизнеса, применяемые в большинстве развитых стран:

- прямые дотации через бюджет;
- при размещении государственных заказов на крупных предприятиях оговаривается определенный процент субподрядов для малого бизнеса;
- государство выступает гарантом при получении банковских кредитов малым бизнесом;
- налоговые льготы;
- специализированные государственные программы помощи всем желающим начать собственное дело;
- законодательный контроль над процессами концентрации капитала с тем, чтобы предотвратить необоснованное поглощение малых предприятий;
- участие государства во всех объединениях, кредитующих и финансирующих малый бизнес;
- государственная информационная помощь малому бизнесу;

- государственное финансирование подготовки и переподготовки кадров.

В России 12 мая 1995 года был принят федеральный закон «О государственной поддержке малого бизнеса». Он определил, что понимается под малым предприятием и выделил основные направления их государственной поддержки.

Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства, определенные законом:

- формирование инфраструктуры поддержки малого бизнеса;
- создание льготных условий использования государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов;
- установление упрощенного порядка регистрации, представление статистической и бухгалтерской отчетности;
- поддержка внешнеторговой деятельности;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров малого предпринимательства.

Государственная поддержка осуществляется в соответствии с федеральной программой государственной поддержки малого предпринимательства, региональными, отраслевыми и муниципальными программами развития малого предпринимательства. Объем обязательных финансовых ресурсов выделяемых на поддержку малого предпринимательства указывается в расходной части федерального бюджета отдельной строкой. Правительство РФ ежегодно представляет в Государственную Думу доклад о состоянии и развитии малого предпринимательства. Происходит создание системы фондов поддержки малого предпринимательства путем аккумулирования бюджетных средств, средств, поступивших от приватизации, доходов от собственной деятельности, добровольных взносов и т.д.

Руководство и устав федерального фонда утверждаются решением правительства РФ. Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства является заказчиком федеральной программы государственной поддержки

малого предпринимательства. Федеральные органы государственной власти и органы местного самоуправления оказывают поддержку в организации союзов субъектов малого предпринимательства.

Целью государственной политики в области развития предпринимательства является увеличение доли субъектов малого бизнеса в валовом региональном продукте. В 2005г. данная доля составила в Республике Татарстан 14,5%. По прогнозам, к 2010 году эта доля составит 29%, к 2015 году – 37%.

Кроме этого, в Татарстане принят за 2003-2004 годы ряд важнейших нормативно-правовых документов, регламентирующих порядок работы контролирующих органов. В частности, постановления Кабинета Министров Республики Татарстан; конкретизирующих механизм контроля за ходом реализации региональной программы:

- от 12.02.03 г. №91 «О мерах по совершенствованию системы государственного контроля (надзора) за деятельностью субъектов предпринимательской деятельности»;

- от 8.09.03 г. №477 «Об утверждении и введении в действие формы республиканского статистического наблюдения за осуществлением мероприятий по государственному контролю (надзору)»;

- от 13.10.03 г. №535 «О формировании открытой базы данных нормативных правовых актов органов исполнительной власти Республики Татарстан, уполномоченных на проведение государственного контроля (надзора), устанавливающих обязательные требования, выполнение которых проверяется при проведении государственного контроля (надзора)».

Издан Приказ Министерства внутренних дел Республики Татарстан №4 от 6.01.04 г. «Об упорядочении проведения проверок субъектов малого и среднего предпринимательства органами внутренних дел Республики Татарстан».

По инициативе Торгово-промышленной палаты Республики Татарстан и Агентства по развитию предпринимательства принята Программа поддержки малого предпринимательства на 2005-2010 годы.

Для получения реального эффекта от развития малого предпринимательства необходим ранжированный (частный) подход к решению этой проблемы на уровне региона. Каждый регион отличается от остальных уровнем развития, наличием и состоянием ресурсного потенциала. Общая схема, характеризующая составные компоненты потенциала малого предпринимательства на уровне региона, выглядит следующим образом (рис. 3.1).



Рис. 3.1 Составные компоненты потенциала малого предпринимательства на уровне региона

В самом общем виде ресурсы (потенциал развития на современном этапе) малого предпринимательства, на наш взгляд, можно обозначить в виде схемы зависимости:

$$\text{ПРМП} = f(\text{ПР}, \text{ОЭ}, \text{П}, \text{К}, \text{Ф}, \text{И}, \text{Интел}, \text{ДР}), \quad (1)$$

где ПРМП – потенциал развития малого предпринимательства,

ПР - природные ресурсы,

ОЭ – организационно-экономические ресурсы,

П – правовые ресурсы,

К – кадровые ресурсы,

Ф – финансовые ресурсы,

И – инвестиционные ресурсы,

Интел – интеллектуальные ресурсы,

ДР – дифференцированность развития.

Таким образом, потенциал развития малого предпринимательства есть функция, отражающая суммарный эффект от совокупности использования каждого вида ресурса.

В основу предлагаемого варианта развития малого предпринимательства заложен критерий объективности различий социально-экономического положения регионов, вследствие чего возникает необходимость дифференцированного подхода к процессу управления развитием на местах. В силу того, что малое предпринимательство в рамках рассматриваемого региона не имеет принципиальных отличий, предлагаемая модель будет применима практически ко всем регионам страны.

В настоящее время используются преимущественно два подхода к развитию регионального малого предпринимательства: первый предполагает выделение средств из вышестоящих бюджетов («вкачивание» финансов в территорию), второй ориентирован на частный капитал. Ни один из данных подходов не применим сегодня в чистом виде к малому предпринимательству на уровне региона. Поэтому предлагается адаптацию к проводимым реформам проводить в форме организации экспериментальных районов («экспериментальных площадок»). Примеры успешной работы есть. Так, в Республике Татарстан в 2002 г. было принято постановление Кабинета Министров Республики Татарстан №640 о создании инновационно-производственного технопарка «Идея».

Технопарк «Идея» создан для того, чтобы организовать работу системы коммерциализации наукоёмких идей. Система обеспечивает компаниям, на-

ходящимся на территории Технопарка, необходимую поддержку на всех стадиях инновационного цикла проекта, содействуя коммерциализации разработанных технологий, продуктов и услуг. При этом коммерциализация подразумевает востребованность разработок рынком.

При содействии инновационного технопарка «Идея» проводятся проектные, опытно-конструкторские и научно-изыскательские работы. Технопарк осуществляет взаимодействие между разработчиками, промышленным сектором и инвесторами.

Инновационно-производственный технопарк «Идея» является одним из самых крупных инновационных технопарков в Европе по занимаемым площадям. Развитость инфраструктуры и наличие свободных для развития бизнеса площадей позволяет оказывать полный комплекс услуг малым инновационным предприятиям, находящимся на территории инновационно-производственного технопарка «Идея».

Инновационно-производственный технопарк «Идея» призван к решению следующих задач:

1. Улучшение инвестиционного климата, повышение деловой активности, расширение экспортных возможностей в секторе малого и среднего инновационного предпринимательства Республики Татарстан;
2. Обеспечение лучших организационно-финансовых условий для реализации научно-технических проектов, в том числе, относящихся к категории рискованного бизнеса, и ускорения сроков коммерциализации их результатов;
3. Создание дополнительных рабочих мест для научных сотрудников и инженерно-технических специалистов высокой квалификации, снижение оттока кадров из наукоемких отраслей в коммерческую, нетехнологическую сферу занятости;
4. Создание условий для актуализации знаний и реализации творческих идей и проектов молодых кадров (студентов, аспирантов, выпускников научно-технических вузов), предотвращение старения отечественной науки и «утечки умов» за границу;

5. Привлечение инновационных компаний и творческих коллективов из регионов Поволжья, других регионов России, чья деятельность соответствует приоритетам развития технопарка; организация совместных инновационных предприятий с целью создания мощной зоны регионального экономического роста;

6. Создание в Республике Татарстан нового механизма реализации региональной политики, направленной на структурную перестройку промышленности с преобладанием предприятий с высокой добавленной стоимостью;

7. Рост поступлений в бюджет Республики Татарстан за счет создания новых малых предприятий-налогоплательщиков.

Система технопарка организована следующим образом: в настоящий момент на территории Технопарка размещены 17 различных зданий и сооружений: производственных и административных корпусов общей площадью более 30 тыс. м², включая 7,5 тыс. м² площади промышленного назначения; 11 тыс. м² административной площади; 6 тыс. м² вспомогательной площади; 2000 м² обслуживающей площади. Вместе они составляют инновационную систему Технопарка, состоящую из трех ключевых составных частей:

1). Бизнес-Инкубатора, где проекты проходят путь от идеи до опытного образца:

- в бизнес-инкубатор привлекаются наукоемкие разработки инновационного характера с яркой рыночной перспективой реализации, создаются условия для развития привлеченных идей с последующей их продажей отечественным и зарубежным компаниям. Через построенную в технопарке систему бизнес-образования формируются команды под развитие конкретных идей (проектов);

- максимальный срок размещения проектов в инкубаторе - год. Этот срок является вполне достаточным для того, чтобы проект смог доказать свою жизнеспособность. Проектант должен предоставить в течение данного периода технологические разработки, опытные образцы или услуги, пригодные для коммерческой реализации;

- ограничения по сроку пребывания в бизнес-инкубаторе необходимы для того, чтобы стимулировать малые предприятия и предпринимателей к быстрому получению результатов и переходу на самостоятельный уровень развития, а также обеспечить необходимую сменность компаний и предпринимателей в бизнес-инкубаторе для повышения эффективности «селекционной» стадии в формировании клиентской базы технопарка. Такие ограничения позволят технопарку организовать процесс ротации наукоемких предприятий в бизнес-инкубаторе. Бизнес-инкубатор позволит развивать промышленную инфраструктуру малых предприятий Республики Татарстан как с количественной стороны, так и с качественной - за счет диверсификации технологической базы.

2). Бизнес-гостиницы (технологические центры) где размещается производственная база проектов «Идеи», которые уже получили «путевку в жизнь», а также инновационно-производственные компании на условиях льготной аренды:

- в бизнес-гостиницу привлекаются проекты и команды из бизнес-инкубатора, созревшие до уровня малого предприятия, способного вести хозяйственную деятельность, а также сторонние инновационно - производственные компании;

- площади бизнес-гостиницы предназначены для размещения создаваемых инновационных производств;

- на льготных условиях бизнес-командам предоставляются офисные и производственные помещения технопарка, оргтехника и связь, а также консультационные услуги по созданию и развитию бизнеса.

3). Бизнес-парк - корпус, на территории которого будут работать арендаторы - частные предприниматели и компании; суть которых в том, что:

- компании получают помещения в бизнес-парке на условиях коммерческой аренды;

- преимуществом размещения в бизнес-парке по сравнению с другими помещениями является то, что Технопарк оказывает компаниям весь спектр

услуг по поиску партнеров в России и за рубежом, потенциальных клиентов, источников финансирования, ведению переговоров, установлению прямых контрактов и соглашений с российскими и зарубежными потребителями наукоемкой продукции.

Однако эти принципы и задачи не всегда оптимальны, поэтому необходима оценка условий региона с точки зрения возможности и эффективности развития. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно рекомендовать органам государственной власти субъекта РФ разработку нормативно-правовой базы развития регионального малого предпринимательства, исходя из обязательности трех этапов (рис. 3.2):

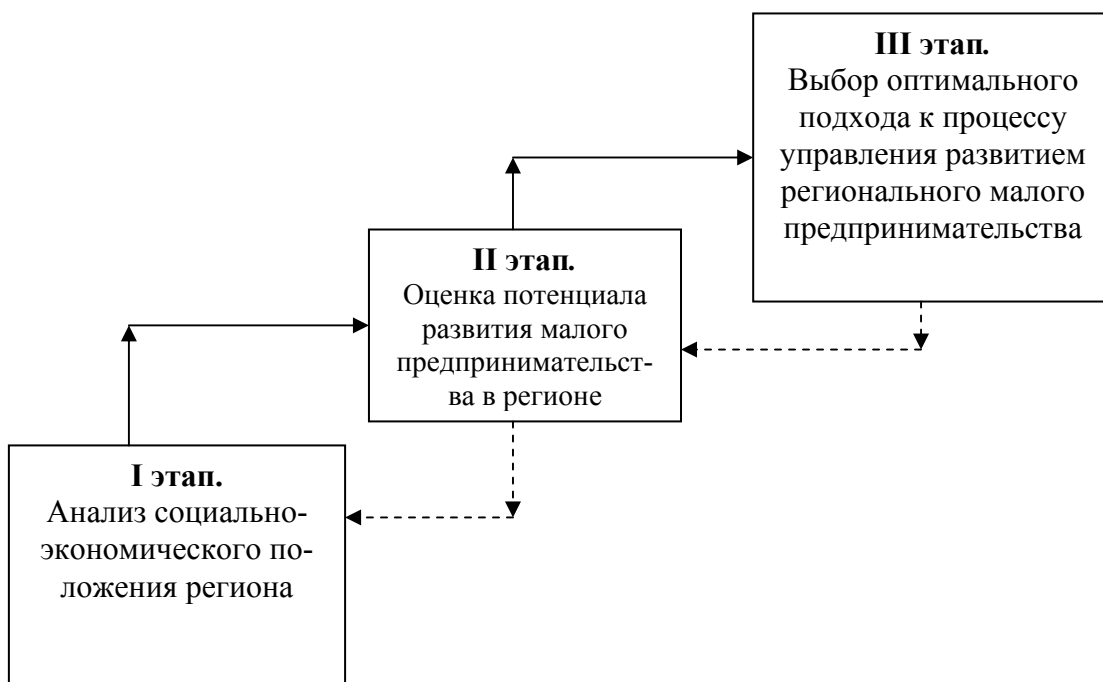


Рис. 3.2 Этапы (структурно-логические элементы) определения механизма развития регионального малого предпринимательства

I этап. Всесторонний анализ социально-экономического положения региона (рассмотреть все аспекты).

II этап. Оценка потенциала развития малого предпринимательства в регионе (оценить все элементы потенциала, особое внимание уделить состоянию инфраструктуры).

III этап. Выбор подхода к управлению развитием регионального малого предпринимательства. С одной стороны, механическое «вкачивание» финансовых ресурсов не даст положительного эффекта – *ограниченный сверху* объем средств будет направлен на поддержание отдельных субъектов малого предпринимательства. С другой стороны, привлечь частный капитал на уровне отдельных регионов практически невозможно, инвестиционной привлекательности никакой, средства не окупятся. Здесь следует выделить принципиально важный момент: отсутствие ресурсной базы для развития малого предпринимательства. Как правило, малое предпринимательство достаточно динамично развивается там, где имеются основные объекты производственной, социальной, коммуникационной инфраструктуры, сконцентрированные вокруг относительно крупных населённых пунктов.

На наш взгляд, необходимо укрупнять регионы с депрессивным развитием малого предпринимательства. Но в данном случае такой вариант рассматривается как вынужденная мера. По нашему мнению, целесообразно свободное использование данного принципа, при этом *основной критерий развития* – критерий эффективности (подразумевается, прежде всего, экономическая целесообразность).

Таким образом, речь идет о создании функциональной системы со своеобразным социально-экономическим ядром, представляющим центр малого предпринимательства региона, территории.

3.2. Региональные эколого-экономические системы малого предпринимательства

Для рассмотрения функциональной системы со своеобразным «ядром» нами выбрано малое предпринимательство в экологической сфере, которое получило определённое развитие в регионе.

Поэтому при заложении научных основ рационального природопользования в разряд актуальных следует включить исследования эколого-экономических отношений в сбалансированной региональной системе «ядро– периферия» [87]. Для этого, на наш взгляд, применимы два подхода, принципиально отличающиеся по процессуальному признаку, а именно, - экологический и экономический. Их стыковка, объединение с учетом определённых системных позиций в единый эколого-экономический узел представляет на современном уровне развития научных знаний одно из приоритетных направлений.

Экологический подход к исследованию поведения системы «ядро- периферия» вбирает в себя тезис, согласно которому опорной территориальной единицей (ядром) может выступать природная система любого ранга, содержащая в своей основе тенденции, присущие биосфере в целом.

Развивающаяся концепция поведения экономической системы «ядро – периферия» является одним из недостаточно изученных научных направлений. Согласно этой концепции районы - «ядра» - это территориально организованные подсистемы общества, обладающие высокой способностью как генерировать так и внедрять нововведения, а районы периферии - подсистемы, направления развития которых предопределяются институтами районов ядра. Последние по отношению к ядру находятся в зависимом положении. Иными словами, термин «ядро» замещает такие понятия, как метрополии, центры, крупные города, полюсы роста, а под периферией понимается зона окаймления. Ядро и периферия составляют в целом законченную территориальную экономическую систему.

При экономическом подходе ядром считают район концентрации производительных сил. В процессе экономического развития происходит качественная трансформация ядра. Преимущества, которыми ядро располагает по сравнению с периферией, - это возможности более интенсивного внедрения нововведений, что ускоряет процессы экономического развития. В пределах ядра усиливается концентрация наукоемких отраслей промышленности, создаются научно-промышленные комплексы, качественно преобразуется рабочая сила. В силу действия различных механизмов - экономических, социальных, экологических - из района ядра на периферию перемещаются потерявшие привлекательность, либо не выдержавшие конкуренции традиционные старые отрасли, а также отрасли, сильно загрязняющие окружающую среду или угрожающие здоровью населения. В частности, в Республике Татарстан в г.Набережные Челны имеется малое предприятие НПЭЦ «Экологическая лаборатория», целью деятельности которого является разработка и внедрение технологий оборота вторичных ресурсов на основе самокупаемости и пропаганда экологического воспитания, образования и культуры. Данное малое предприятие занимается, в первую очередь, сбором макулатуры и полиэтилена (рис. 3.1), а также планирует в будущем открыть свой перерабатывающий цех. Доставка макулатуры организуется как по городу, так и из близлежащих районов, т.е. в определённой степени проявляется взаимосвязь «ядро-периферия». Объёмы сбора вторичного сырья ежегодно увеличиваются (рис. 3.3)

Это один из примеров в многогранной схеме «ядро – периферия». Однако сама система «ядро – периферия», как правило, не допускает катастрофического разрыва между уровнями развития обоих составляющих. Как система законченная она в процессе развития неизбежно требует выравнивания уровней подтягивания экономики периферии, более полной интеграции территориальной экономики.



Рис. 3.3 – Технология сбора макулатуры и полиэтилена малым предпри-
ятием НПЭЦ «Экологическая лаборатория»



Рис. 3.4 – Динамика сбора вторичного сырья малым предприятием НПЭЦ «Экологическая лаборатория»

Концепция поведения системы «ядро – периферия» интенсивно развивается сейчас за рубежом и, особенно, в развитых странах. Там ее положения, как правило, используются при анализе взаимосвязи между крупнейшими городами и окружающими их районами. Однако они с успехом могут использоваться и при анализе взаимодействия элементов рыночной экономики, а также экономики в условиях переходного периода, характерных, в частности, для России и её регионов. В рамках этой научной концепции мы находим объяснение многих аспектов поведения элементов природно-антропогенной системы.

Достоверность выдвинутых основных положений концепции поведения элементов региональной системы «ядро – периферия» подтверждается и при анализе взаимодействия между крупными городами России и прилегающими к ним районами. В частности, в таком субъекте Приволжского федерального округа, как Удмуртская Республика, существует региональная система «Ижевск – Завьяловский район».

Завьяловский район Удмуртской Республики в соответствии с его отраслевой спецификой является преимущественно сельскохозяйственным. Там

достаточно много малых предприятий и сравнительно мало промышленных предприятий, производства которых существенно загрязняют окружающую среду. Тем не менее, пригородный статус Завьяловского района, выделяющий его из всей совокупности районов Удмуртской Республики, близость к крупнейшему в республике городу приводят к исключительно неблагоприятной экологической ситуации в нём.

Прежде всего, близость к крупному городу сказывается на состоянии водных ресурсов и загрязненности атмосферного воздуха. Высокая концентрация загрязняющих веществ в атмосферном воздухе Завьяловского района обусловлена выбросами, в основном, от трех групп источников:

- 1). Промышленных предприятий г. Ижевска;
- 2). Автотранспорта, количество которого особенно увеличивается в летний период в связи с расположением в районе большого количества садово-огородных участков, лечебно-оздоровительных учреждений, принадлежащих ижевчанам и различным организациям г. Ижевска;
- 3) Стационарных и передвижных источников учреждений, организаций и предприятий, находящихся на территории района.

Суммарный выброс в атмосферу района составляет в год в среднем около 5 тонн. На состоянии водных объектов сильно сказывается их загрязнение не очищенными и недостаточно очищенными сточными водами, которые сбрасывают организации, предприятия и учреждения, находящиеся как на территории Завьяловского района, так и на территории г. Ижевска. В районе существенно выше, чем в других сельскохозяйственных районах Удмуртской Республики, показатели эрозии и засоления почв, значительно более подорвана экология лесного фонда и т. д.

Таким образом, анализ экологического аспекта взаимоотношений между элементами территориальной системы «Ижевск - Завьяловский район» полностью подтверждает практическую ценность основных положений научной концепции поведения системы «ядро – периферия». Если проанализировать рассмотренный случай, ядро по ряду компонентов оказывает негативное

влияние на периферию, способствуя тем самым увеличению разрыва в уровнях хозяйственного развития между ним и периферией. В свою очередь периферия оказывает противодействие этому процессу, не допуская катастрофического увеличения разрыва в уровнях развития. Так, администрация Завьяловского района предпринимает множество решительных мер, способствующих снижению негативного влияния на район со стороны столицы Удмуртской Республики.

И таких примеров можно привести множество не только в рамках Приволжского федерального округа, но и всей России.

Рассматривая некоторые ключевые вопросы взаимосвязи экологических и экономических процессов в малом предпринимательстве в условиях трансформационного периода, мы приходим к выводу о том, что значительно возрастает уровень неопределенности и изменчивости эколого-экономической среды. Следовательно, для оптимизации эколого-экономических процессов в малом бизнесе большое значение имеет использование программно-целевого метода регулирования воспроизводственных отношений как важнейшего фактора стабилизации ситуации в обществе.

При разработке и реализации комплексных целевых программ в рамках малого предпринимательства особо следует выделить мероприятия по обеспечению экологической безопасности и рациональному использованию природных ресурсов. Важно также добиться высокой степени координации действий государственных структур, органов местного самоуправления и предприятий в реализации целевых программ, направленных на повышение эффективности использования ресурсов и развитие новых производств в малом бизнесе. Одним из шагов по решению этой проблемы может явиться, например, тематическая работа по систематизации и паспортизации месторождений общераспространенных полезных ископаемых в каждом регионе страны, т.к. отсутствие должного контроля нередко приводит к бессистемному использованию природных ресурсов и многочисленным нарушениям.

Кроме этого, региональные программы развития и государственной поддержки малого предпринимательства следует разрабатывать не по административному сигналу высших органов власти, а исходя из потребностей малого бизнеса, единства интересов органов региональной власти и предпринимательского сообщества. Поэтому механизм разработки региональных программ должен предусматривать реальное привлечение к этому процессу делового сообщества (предпринимательских кругов), осведомленного о трудностях, проблемах и потребностях малого бизнеса, в лице представителей интересов малого бизнеса - объединений, союзов, ассоциаций предпринимателей.

Для реализации программ поддержки малого бизнеса должны быть привлечены возможности частного отечественного, а при необходимости и иностранного капитала. Из-за дефицита региональных бюджетов основным направлением использования государственных ресурсов должно стать не выделение прямых инвестиций, а страхование и предоставление гарантий под кредит.

Особого внимания заслуживает предпроектная стадия разработки региональных программ, на которой происходят сбор и анализ исходной информации, выявление ключевых проблем региона и малого бизнеса. При разработке программ целесообразно производить расчет эффективности программы в целом и отдельных инвестиционных проектов. Наряду с экономическим эффектом нужно учитывать социальные, экологические и другие результаты. Неудовлетворительная экспертиза предпринимательских проектов, включенных в программу, может привести к их провалу.

По многим позициям новые программы развития малого бизнеса должны продолжать ранее начатые проекты и учитывать реалии планируемого периода (принцип преемственности). Разработчикам новой программы целесообразно проводить анализ эффективности реализации предыдущих программ.

Цели, задачи и приоритетные направления поддержки малого бизнеса необходимо определять исходя из социально-экономической ситуации в регионах. Определение реальных приоритетов региона способствует правильному отбору мероприятий, проектов, включаемых в программы развития малого бизнеса.

Мероприятия региональных программ развития малого бизнеса должны соответствовать также его экономическим потенциям, наиболее важными из которых являются: способность малого бизнеса к высокому динамизму развития и выступать венчурным бизнесом, быть в регионе стабильной налогооблагаемой базой, оказывать незначительную нагрузку на экономическую обстановку регионов, обеспечивать стабильность рыночных отношений и создавать конкурентную среду, увеличивать количество рабочих мест, положительно влиять на развитие небольших городов и сел.

Мероприятия программ и проектов целесообразно составлять с учетом факторов, влияющих на развитие малого бизнеса. Эндогенными факторами, определяющими динамику малого бизнеса в регионах, являются: уровень менеджмента и уровень маркетинга в малом бизнесе; недостаточная квалификация менеджеров предприятий малого бизнеса в вопросах подбора персонала; особенности внутрипроизводственных отношений в малом бизнесе.

К основным группам экзогенных факторов развития малого бизнеса можно отнести институциональные особенности транзитивной российской экономики, административные барьеры, государственную систему защиты отношений собственности, ограниченный доступ субъектов малого бизнеса к финансовым и информационным ресурсам региона, их ограниченные возможности расширенного воспроизводства материальной базы производства, налоговый пресс, обособленность предприятий малого бизнеса от крупного бизнеса.

Региональные программы развития малого бизнеса должны разрабатываться своевременно, на основе положений федерального и регионального законодательства о государственной поддержке малого предпринимательст-

ва, в контексте с мероприятиями действующих федеральных программ и программ государственной поддержки малого предпринимательства федеральных округов России. Региональные программы развития малого бизнеса должны быть соотнесены с государственными программами содействия занятости населения, реализации миграционной политики, решения экологических проблем и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций.

Региональные программы должны сопровождаться детально разработанным механизмом их реализации, с указанием санкций за оппортунистическое поведение ответственных за исполнение мероприятий.

Реализация научно обоснованных целевых программ как основного средства осуществления государственной политики поддержки малого бизнеса в регионах позволит регулировать предпринимательскую деятельность экономическими методами.

Экономическое и экологическое благополучие в области малого бизнеса каждого региона страны зависит в первую очередь от определения пригодности природной среды к ее рациональному использованию в системе хозяйственной деятельности. В этой связи большое значение имеет проведение комплекса работ по интегральной оценке загрязнения территории.

Например, в Республике Татарстан по результатам анализа уровней загрязнения компонентов окружающей среды (включая атмосферный воздух, водные ресурсы, почвенный покров, растительность, сельскохозяйственные культуры, источники водоснабжения и т.д.) дается комплексная оценка ее состояния в каждом районе и в целом по республике. Далее, на основе оценки составляются ландшафтная и промышленно – хозяйственная схемы территорий для выявления оптимальных условий размещения основных объектов, дорожной и уличной сети, санитарно-защитных, рекреационных зон и заповедных территорий.

Наиболее сложным самостоятельным блоком при этом является определение экологической профильности производств малого бизнеса, что является частной задачей эколого-экономического обоснования иерархических

сдвигов в хозяйственной структуре региона. При ее решении используется ранжирование объектов по степени соответствия местным физико-географическим условиям и уровню эффективности пользования ресурсного потенциала. Сопоставив влияние на повышение эффективности социально-экономического развития тех или иных производств за счет их экологической рентабельности можно выявить наиболее экологичные предприятия региона в сфере малого предпринимательства.

По нашему мнению, в основе метода оценки экологической профильности производств на малых предприятиях лежит построение рядов хозяйственных объектов, ранжированных по степени их влияния на повышение социально - экономической и экологической эффективности производства. Так как это влияние может быть разнообразным и противоречивым, оценка проводится по отдельным составляющим (факторам) экологической эффективности. При этом формируется два основных ряда - отраслевые и региональные факторы, которые сводятся затем в итоговый ряд.

К региональным мы относим следующие факторы профильности, объединенных в 3 группы.

Таблица 3.1 – Факторы, учитываемые при экономической оценке экологической профильности производств на малых предприятиях

Группа факторов	Наименование
1. Факторы региональных ресурсов малого бизнеса	- трудовые ресурсы
	- сырьевые и топливно-энергетических ресурсы
	- земельные ресурсы
	- водные ресурсы
	- мощность транспортных узлов
2. Факторы научно - технического уровня малого бизнеса	- мощность строительных организаций
	- квалификационный уровень трудовых ресурсов
3. Факторы экологичности хозяйственного комплекса региона и условий жизни населения	- наукоемкость производства
	- кооперация
	- экологичность производств
	- условия труда
	- социально-бытовая инфраструктура
	- демографическая структура
- производство товаров для населения	

Оценка экологической профильности регионов с использованием региональных факторов профильности проводится на основе сопоставления конкретных социально-экономических, производственно-технических особенностей и экологии возможностей данного территориального объекта, а также сложившихся условий развития в нем промышленного или сельскохозяйственного производства. Степень соответствия экологическим нормативам предопределяет значимость того или иного регионального фактора в достижении эффективности малого бизнеса.

При отборе региональных факторов профильности принимается во внимание принципиальная возможность их измерения и существенность, т. е. влияние выбранного фактора в реальных условиях. Каждый региональный фактор профильности служит для того, чтобы оценить размер вклада данного малого предприятия в общую региональную эффективность по определенному направлению.

Оценка профильности по факторам первой группы позволяет отобрать для первоочередного развития в регионе те малые предприятия, которые наиболее рационально используют региональные ресурсы, тем самым повышая показатели экологической эффективности использования отдельных ресурсов в целом и способствуя достижению ресурсной сбалансированности развития. Учет факторов второй группы необходим для активизации региональных факторов эффективности, связанных с полным использованием научно-технического потенциала, в первую очередь, на инновационных малых предприятиях. Третья группа объединяет факторы профильности, отражающие направления повышения региональной эффективности производства, связанные с участием малого предприятия в общем хозяйственном комплексе региона и его влиянием на параметры социального, экономического, экологического, демографического характера.

Важными направлениями повышения эколого-экономической эффективности в условиях трансформационного периода являются также инвента-

ризация земли, вовлечение в хозяйственный оборот пустующих земель, комплексное использование сырьевого потенциала и т.д.

Следовательно, к решению проблем повышения эколого-экономической эффективности производственных процессов на малых предприятиях следует подходить с позиций системности, комплексности, учитывая особенности каждого уровня иерархии многоуровневой системы управления народным хозяйством (микроуровень, мезоуровень, макроуровень, международный уровень), не забывая при этом, что все эти уровни в то же время взаимосвязаны между собой. Важно также учитывать специфику трансформационного периода, когда осуществляется переход от одной общественной системы к другой. В России же, на наш взгляд, особенность трансформационного периода не учитывается в должной мере, чем во многом и объясняется невысокая эффективность осуществляемых социально-экономических преобразований, в т.ч. в рамках развития малого бизнеса.

3.3. Механизмы эффективной интеграции малого и крупного бизнеса

Рассматривая механизмы и экономическое содержание интеграционного взаимодействия малого и крупного бизнеса, на наш взгляд, можно отметить следующее: на базе крупных предприятий реального сектора предпринимательская деятельность должна осуществляться в виде следующих форм:

1) интрапренерство (образование небольшого, часто временного коллектива для реализации некоторой цели или разработки некоторой идеи, необходимой для повышения научно-технического уровня крупного предприятия);

2) инкубаторство («выращивание» малой фирмы, оказание различной помощи на этапах ее становления);

3) сателлитная форма (организация малых фирм-сателлитов - различных дочерних фирм, сохраняющих «родственные связи» с «родителями», образование малых фирм, юридически самостоятельных, но экономически существенно зависящих от коренной структуры и т.д.).

Если взаимодействие малой и крупной фирм базируется на получении взаимной выгоды и носит устойчивый характер, то между предприятиями образуется экономический симбиоз. Экономический симбиоз предприятий представляет собой союз малого и крупного предприятий - партнеров по бизнесу, взаимовыгодный для обеих сторон. Иными словами - это такое устойчивое (долговременное) экономическое взаимодействие, которое дает положительный эмерджентный эффект. В связи с этим величина эффекта от совместной деятельности оказывается больше, чем сумма экономических эффектов отдельно действующих предприятий.

Примеры эффективного взаимодействия малых и крупных предприятий различных форм и разновидностей можно наблюдать в нефтяной отрасли (очень активно действует в этом направлении ОАО «Татнефть»), являющейся лидером в сфере структурной перестройки и реструктуризации крупных предприятий. Функционирование этой отрасли основывается на рациональном взаимодействии малого и крупного бизнеса, предусматривающем самый широкий диапазон взаимоотношений - от переуступки прав на производственную деятельность до совместной производственной деятельности.

Крупные вертикально интегрированные компании организуют работу таким образом, чтобы иметь все условия и возможности для реализации крупномасштабных проектов по разведке и эксплуатации богатых месторождений как внутри страны, так и за рубежом, причем в любых по сложности природно-климатических и геолого-экономических условиях. В то же время в тесной связи с крупными компаниями в производственной сфере, технологическом обслуживании, консалтинге, сервисе, «обкатке» новых бизнес-схем, маркетинге, сбыте продукции работают малые и средние фирмы - сателлиты.

Одним из механизмов взаимодействия двух предприятий - малого и крупного на основе двустороннего контракта, в соответствии с которым крупной компанией выдается лицензия на производство или продажу товара под ее маркой малой фирме, является система франчайзинга.

Франчайзинг объединяет в себе преимущества крупного производства (экономия на управленческих расходах, рекламе, затратах на внедрение новых технологий и видов продукции, обучении персонала) и малого предпринимательства (высокая «проникающая» способность, возможность локальных контактов и знание местных условий). Оплачивая лицензию (франчизу) и «связывая» себя обязательствами по соблюдению установленных стандартов качества, малое предприятие получает взамен значительную поддержку от «родительской» фирмы - в сфере маркетинга, повышения квалификации кадров и их обучении опыту менеджмента, технического содействия (в том числе совместного использования части оборудования), в более широком доступе к сырью и т.д.

Имеется опыт успешного применения франчайзинга. Одним из первопроходцев в области активного использования франчайзинга в России стала НК ОАО «ЛУКойл». Она передала в аренду на конкурсной основе ряд принадлежащих ей нерентабельных или малорентабельных объектов продуктообеспечения (АЗС, нефтебазы) коммерческим структурам, в том числе малым сбытовым компаниям, которые используют арендованную инфраструктуру и реализуют нефтепродукты под ее маркой. Подобным образом эта компания расширила реализацию своей продукции, избавилась от нерентабельных активов и регулярно получает дополнительные доходы в виде арендной платы, системы франчайзинговых отчислений (роялти и т.д.).

Франчайзинг в России не получил пока широкого распространения, но потенциальные возможности для его внедрения достаточно широки. Основные проблемы сдерживания развития франчайзинга в нашей стране можно классифицировать следующим образом.

1). Экономические проблемы. Франчайзинг - экономический инструмент, для его внедрения необходимы соответствующие экономические предпосылки, которые в России не созданы еще вообще, либо сформировались частично.

К экономическим проблемам можно отнести:

- франчайзинговые схемы требуют стабильности, прогнозируемости и предсказуемости экономического развития страны в целом;
- отсутствие у большинства предпринимателей - потенциальных франчайзи необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему;
- сложность, а порой и невозможность получения кредитов для создания стартового капитала из-за нежелания кредитных учреждений финансировать начальный бизнес, а отсутствие законодательства по франчайзингу не позволяет франчайзеру выступить гарантом прибыльности планируемого предприятия.

2). Социально-психологические проблемы:

- отсутствие отечественного опыта;
- отсутствие должного уважения к интеллектуальной собственности;
- опасение франчайзи потерять самостоятельность и собственное «лицо» предпринимателя и менеджера.

3). Организационно-правовые проблемы. Хотя франчайзинг - это экономический инструмент и его проблемы, в первую очередь, следует искать в сфере экономики. В России развитие франчайзинга сдерживает, прежде всего, правовая сфера.

Отечественное законодательство практически не оперирует понятием «франчайзинг». Отсутствие правовой базы существенно сужает возможность развития франчайзинга и, в первую очередь, значительно усложняет возможность кредитования франчайзи, так как при кредитовании франчайзинговой сделки франчайзер выступает гарантом франчайзи и должен показать банку прибыльность проекта.

При заключении международных договоров франчайзинга стороны должны руководствоваться законодательством принимающей стороны. По этой причине зарубежные франчайзеры не торопятся предоставить права использования своих технологий под своей торговой маркой и товарным знаком на территории Российской Федерации. Отсутствие российской норма-

тивно-правовой базы, регулирующей франчайзинговые отношения, сдерживает становление малого предпринимательства и развитие его по технологиям опытных зарубежных франчайзеров, а также приток возможных инвестиций в нашу экономику (состоявшиеся франчайзеры частично финансируют деятельность франчайзи на начальном этапе - этапе становления бизнеса).

Франчайзинг - явление во многом специфическое. Особенность этой формы предпринимательства заключается в том, что предприятия, работающие по договору франчайзинга, несмотря на юридическую самостоятельность, являются частью единой системы. Таким образом, франчайзинг, по сути, с одной стороны, помогает избежать многих сложностей, связанных с функционированием независимого малого бизнеса, а с другой стороны, порождает проблемы, свойственные любой корпоративной структуре. Поэтому при необходимости выбора - обращаться к франчайзингу или нет - следует учитывать, что в силу подобной двойственности любой из плюсов франчайзинга может обернуться минусом, если рассмотреть его под несколько иным углом зрения.

Довольно редкие формы взаимодействия малых и крупных предпринимательских структур (инкубаторство, интрапренерство) демонстрирует такой российский гигант, как РАО «Газпром». Наряду с громадными по величине российскими газовыми месторождениями, имеются и мелкие, которые практически не осваивались из-за нерентабельности и сосредоточения крупных предприятий на проблемах «большого газа». В результате значительные запасы природных ресурсов оказывались не освоенными. Для отобранных малых месторождений в НИИ и проектных институтах «Газпрома» разрабатываются концепции их освоения, технологии обустройства и эксплуатации; осуществляется обоснование проектов, материально-технической базы, заказывается оборудование (обычно в блочно-модульном исполнении). Только после этого компанией принимается решение о создании самостоятельной малой фирмы по разработке газового месторождения с небольшими запасами и осуществляется ее финансовая и материальная поддержка. Аналогич-

ный подход используется и в отношении отдельных месторождений, вступивших в завершающую фазу разработки. Отметим, что взаимодействия малых и крупных структур в нефтегазовом комплексе имеют, как правило, устойчивый, симбиотический характер.

Однако такие формы взаимодействия малого и крупного предпринимательства, как интрапренерство и инкубаторство, в российских условиях пока не получили должного развития. Сателлитные формы возникают более часто, особенно в последнее время, как результат реструктуризации предприятий, т.е. путем выделения малой фирмы из крупного предприятия. Они образуются также из самостоятельных хозяйственных субъектов, при этом обычно крупный объект является центром притяжения малого. Сателлитная форма взаимодействия малых и крупных структур реализуется преимущественно на основе субконтрактации.

Субконтрактация как разновидность делового партнерства предполагает такую кооперацию мелких и даже мельчайших предприятий (в том числе мини-фирм, семейного подряда, надомничества и т.д.), при которой крупное предприятие на основе договора (контракта) размещает заказ, определяет спецификацию изделий, предоставляет сырье или полуфабрикат для дальнейшей переработки и т.д., а исполнители (малые фирмы) осуществляют частичную или завершающую обработку предоставленного материала. При этом крупное предприятие может заключить контракт либо на производство готового изделия без собственного участия в его производстве (коммерческий вариант), либо на участие малых фирм в отдельных стадиях технологического процесса (производственный вариант). На условиях субконтрактации может осуществляться работа малых предприятий на давальческом сырье (своего рода толлинг) и реализация продукции крупного предприятия.

Популярность субконтрактации обусловлена следующим:

- более низкими издержками производства у субподрядчика;
- временным недостатком производственных мощностей на крупной фирме при перегруженном портфеле ее заказов;

- наличием так называемых маргинальных партий изделий (либо объем заказа недостаточно велик для большой фирмы, либо необходимо производство сугубо специализированных видов изделий);

- потребностью в проникновении на рынок с малыми партиями товара без затрат на создание сбытовых систем;

- обеспечением адаптации к «пиковым» ситуациям на рынке и т.д.

Субконтрактация (субконтрактинг) - это вид производственной кооперации, способ организации производства, использующий разделение труда между контрактором - сборочным предприятием с минимально необходимыми собственными производственными мощностями (наиболее прибыльные производственные процессы, критически влияющие на качество продукции) и субконтракторами - специализированными предприятиями, производящими комплектующие, выполняющими работы, услуги, НИОКР.

Применение механизма субконтрактации позволяет головному предприятию - контрактору избавиться от непроизводительных издержек на содержание недозагруженных производств и сконцентрировать усилия на важнейших задачах - технологическом перевооружении, обновлении модельного ряда выпускаемой продукции.

Субконтракторы (как правило, малые и средние предприятия), выполняя работы по субконтрактам, достигают высокого уровня загрузки оборудования и высокой производительности. Обе стороны процесса заинтересованы друг в друге: контрактору нужны стабильные поставки, субконтракторам нужны долгосрочные заказы и постоянное сотрудничество.

Опыт развитых стран показывает, что предприятие-контрактор часто за свой счет осуществляет на предприятиях-субконтракторах внедрение и сертификацию системы управления качеством, предоставляет помещения и оборудование. Использование механизма субконтрактации способствовало промышленному росту таких стран, как Япония, Италия, Франция, Турция. В нашей стране подавляющее количество крупных предприятий располагает полным циклом производства. Это позволяет обеспечить высокий уровень

надежности работы предприятия (в том числе в условиях военного времени), но совершенно не подходит для работы на открытом рынке.

Наличие не полностью загруженных производственных мощностей (особенно на нижних переделах - заготовительное, литейное производство) не позволяет добиваться конкурентоспособных цен на конечную продукцию предприятия. Недостаточная концентрация усилий на ключевых направлениях не позволяет предприятиям своевременно обновлять модельный ряд. Громоздкая система управления делает скорость прохождения решений совершенно неприемлемой. Попытки дозагрузки свободных производственных мощностей низших переделов кооперационными заказами за редкими исключениями себя не оправдывают.

Крупные предприятия, имеющие традиционную структуру, в большинстве своем существенно проигрывают на рынке кооперационных поставок не только предприятиям Китая и Восточной Европы, но и вновь созданным малым предприятиям. Предлагаемые поставки с уровнем накладных расходов, равным 1000-1200% (на практике встречается и 2000%), за исключением выполнения уникальных технологических операций, практически не пользуются спросом со стороны заказчиков.

Малые и средние специализированные предприятия, выполняющие субконтракты для крупных заказчиков, в нашей стране находятся, как правило, в невыгодном положении. Заказчик зачастую диктует чрезвычайно жесткие условия работы, например, навязывает обязательства по резервированию значительного объема производственных мощностей, а также неприемлемые условия оплаты, срывает графики оплаты и т.д.

В Российской Федерации механизм субконтракта часто применяют малые и средние предприятия для организации собственного производства. В этом случае малые предприятия самостоятельно производят только узлы, несущие в себе ключевые “ноу-хау” и осуществляет финишную сборку. Все остальные узлы и детали производятся на крупных предприятиях по субконтракту. Такой подход позволяет малым предприятиям производить качест-

венную продукцию и не тратить средства на приобретение оборудования, аренду производственных площадей. Применение механизма субконтракции позволяет оптимизировать процесс производства и существенно повысить конкурентоспособность как на уровне предприятия, так и на уровне региона.

Вновь созданные малые и средние предприятия хорошо ориентируются на рынке и моментально занимают свободные рыночные ниши.

Рыночная активность и эффективность работы таких малых предприятий значительно выше, чем у большинства существующих крупных предприятий. Опыт работы Межрегионального центра промышленной субконтракции и партнерства дает много примеров успешного развития подобных предприятий: развивая ключевое конкурентное преимущество (знание рынка и уникальная технология), малые предприятия основной объем работ заказывают по субконтрактам, в том числе через информационную систему, и добиваются быстрого роста. Эти предприятия мобильны и способны быстро переориентироваться на выпуск новой продукции.

Тем не менее, невозможность предоставления полноценных гарантий не позволяет вновь созданным предприятиям привлекать в необходимом объеме заемные средства. Недостаток опыта и средств для маркетингового продвижения существенно ограничивают рынки сбыта этих предприятий. Недостаток средств не позволяет этим предприятиям внедрять и сертифицировать системы управления качеством. Очевидно, что такие предприятия недостаточно устойчивы и в случае массированного появления на Российском рынке зарубежных производителей, использующих дешевые финансовые ресурсы, без необходимой поддержки могут быть вытеснены с рынка.

Если касаться экологического аспекта взаимодействия, то сфера природопользования связана с социально-экономической системой общества, с малым бизнесом через множество причинно-следственных отношений.

Среди широкого спектра таких связей можно выделить область взаимодействия экологических и воспроизводственных процессов. Одна из важных

задач, по нашему мнению - изучение влияния природоохранных затрат на воспроизводственные пропорции, в частности, на отношение между элементами стоимости совокупного общественного продукта.

Попытаемся оценить влияние экологических затрат на пропорции между разными элементами стоимости совокупного продукта при различных типах общественного воспроизводства. Как известно, существуют простой и расширенный тип общественного воспроизводства. Для того, чтобы процесс воспроизводства осуществлялся непрерывно, необходимо соблюдение определенных пропорций.

В соответствии с классическим определением, при простом воспроизводстве продукция первого подразделения (т. е. средства производства) должна производиться в таких объемах, чтобы возместить материальные затраты в обоих подразделениях, - как в сфере производства средств производства, так и в сфере производства предметов потребления, или, другими словами, равняться фонду возмещения:

$$I(c + v + m) = Ic + IIc \quad (1)$$

где c - фонд возмещения; v - необходимый продукт; m - прибавочный продукт; I и II обозначают соответственно первое и второе подразделение в структуре общественного продукта.

Производство предметов потребления (продукция второго подразделения) должно равняться чистому продукту, созданному в обоих подразделениях:

$$II(c + v + m) = I(v + m) + II(v + m) \quad (2)$$

Чистый продукт первого подразделения приравнивается при этом фонду возмещения второго подразделения, то есть:

$$I(v + m) = IIc \quad (3)$$

При расширенном воспроизводстве вся продукция первого подразделения должна превышать сумму фондов возмещения в обоих подразделениях на величину накапливаемых в них средств производства:

$$I(c + v + m) > Ic + IIc \quad (4)$$

Продукция второго подразделения должна быть меньше, чем чистый продукт в обоих подразделениях, на величину накапливаемых средств производства:

$$\Pi (c + v + m) < I (v + m) + \Pi (v + m) \quad (5)$$

Чистый продукт первого подразделения больше фонда возмещения второго подразделения на величину дополнительных средств производства, которые необходимы для целей накопления в обоих подразделениях, что соответствует следующему неравенству:

$$I (v + m) > \Pi c \quad (6)$$

Соблюдение указанных условий воспроизводства имеет исключительное значение, поскольку обеспечивает его нормальный ход. Однако классические пропорции определены в период, когда необходимость решения экологических проблем не была столь остра, как в настоящее время. В тот период экологические последствия производственной деятельности были незначительны по сравнению с современными масштабами и поэтому исследование воспроизводственной структуры без учета затрат на природоохранные мероприятия с методологических позиций можно было считать оправданным.

Совсем другое дело, когда затраты на охрану окружающей среды по своим пропорциям становятся сопоставимыми с производственными затратами. В таких условиях использование прежнего методического подхода при анализе воспроизводственной сферы недопустимо.

Однако, прежде чем приступить к анализу общественного воспроизводства с учетом затрат на природоохранные меры следует учесть следующее обстоятельство.

Выше мы рассмотрели лишь два типа общественного воспроизводства - простое и расширенное. Такая позиция допустима для условий существенно преобладания экономического роста, когда спад производства если и имеет место, то лишь как эпизодическое явление. В условиях падения производства как в российской экономике в целом, так и в ее отдельных отраслях говорить о простом и, тем более, расширенном воспроизводстве практически

не имеет смысла. При наличии длительного экономического спада целесообразнее говорить о суженном типе общественного воспроизводства.

По аналогии с простым и расширенным типами общественного воспроизводства, при суженном типе для того, чтобы процесс воспроизводства осуществлялся непрерывно, необходимо соблюдение следующих пропорций.

При суженном воспроизводстве вся продукция нового подразделения (т.е. средства производства) должна быть меньше суммы фондов возмещения в обоих подразделениях, то есть:

$$I(c + v + m) < Ic + IIc \quad (7)$$

При этом продукция второго подразделения должна быть больше, чем чистый продукт в обоих подразделениях, что соответствует следующему соотношению:

$$II(c + v + m) > I(v + m) + II(v + m) \quad (8)$$

Чистый продукт первого подразделения при суженном воспроизводстве становится меньше фонда возмещения второго подразделения:

$$I(v + m) < IIc \quad (9)$$

Но в этих неравенствах не учтены затраты на природоохранные меры.

Для того, чтобы осуществить анализ совокупного продукта при различных типах общественного воспроизводства – расширенном, простом и суженном — с учетом затрат на экологию, необходимо в каждом из составных элементов совокупного общественного продукта: в фонде возмещения (c); необходимом продукте (v); прибавочном продукте (m) - выделить ту часть, которая связана с затратами на природоохранные мероприятия (обозначим их соответственно c_n , v_n , и m_n). При этом также нужно учесть наличие двух общественных подразделений - сферы производства средств производства (I) и сферы производства предметов потребления (II). Поэтому в затратах на природоохранные меры - c_n , v_n , и m_n — следует выделить две части, соответственно c_n^I , v_n^I , и m_n^I для первого подразделения и c_n^{II} , v_n^{II} , и m_n^{II} – для второго.

При выводе последующих зависимостей мы исходим из того, что затраты на экологические нужды, как правило, не приводят к созданию новой стоимости, а лишь способствуют поддержанию уже сложившегося равновесия. Тогда, чтобы процесс воспроизводства осуществлялся непрерывно, необходимые пропорции между разными составными элементами совокупного продукта должны выглядеть следующим образом:

а) при расширенном воспроизводстве:

$$I(c + v + m) - (c_n^I + v_n^I + m_n^I) > Ic + IIc - (c_n^I + c_n^{II}) \quad (10)$$

$$II(c + v + m) - (c_n^{II} + v_n^{II} + m_n^{II}) < I(v + m) - (v_n^I + m_n^I) + II(v + m) - (v_n^{II} + m_n^{II}) \quad (11)$$

$$I(v + m) - (v_n^I + m_n^I) > IIc - c_n^{II} \quad (12)$$

б) при простом воспроизводстве:

$$I(c + v + m) - (c_n^I + v_n^I + m_n^I) = Ic + IIc - (c_n^I + c_n^{II}) \quad (13)$$

$$II(c + v + m) - (c_n^{II} + v_n^{II} + m_n^{II}) = I(v + m) - (v_n^I + m_n^I) + II(v + m) - (v_n^{II} + m_n^{II}) \quad (14)$$

$$I(v + m) - (v_n^I + m_n^I) = IIc - c_n^{II} \quad (15)$$

в) при суженном производстве:

$$I(c + v + m) - (c_n^I + v_n^I + m_n^I) < Ic + IIc - (c_n^I + c_n^{II}) \quad (16)$$

$$II(c + v + m) - (c_n^{II} + v_n^{II} + m_n^{II}) > I(v + m) - (v_n^I + m_n^I) + II(v + m) - (v_n^{II} + m_n^{II}) \quad (17)$$

$$I(v + m) - (v_n^I + m_n^I) < IIc - c_n^{II} \quad (18)$$

Можно заметить из приведенных выше формул, что экологические затраты при любом типе общественного воспроизводства - расширенном, простом, или суженном - уменьшают стоимость совокупного продукта в каждом подразделении. Более того, эти формулы позволяют определить и пороговый

предел затрат на экологию в рамках интеграции крупных и малых предприятий региона.

Это соответствует общеизвестным фактам: чем выше необходимый уровень затрат на природоохранные меры, тем, при прочих равных условиях, сложнее добиться осуществления поставленных производственных задач (например, выпуска определенного количества той или иной продукции).

Предложенный нами подход позволяет с методологических позиций определить необходимые пропорции между разными стоимостными и натурально-вещественными элементами совокупного продукта для осуществления непрерывного производственного процесса в условиях расширенного, простого и суженного типов общественного воспроизводства, с учетом экологических затрат. Для осуществления более детального анализа и, в частности, для пропорционального распределения затрат на экологические мероприятия между различными отраслями экономики необходимо использовать межотраслевой баланс. В этих целях в первом варианте межотраслевого баланса в каждой отраслевой позиции следует выделить соответствующие природоохранные затраты. Таким образом, можно в отраслевом разрезе определить не только необходимые для осуществления непрерывного воспроизводственного процесса стоимостные пропорции в совокупном продукте, но и необходимые натурально-вещественные пропорции, т. е. определить натурально-вещественную форму экологической продукции в отраслевом разрезе. Иначе говоря, выяснить, какая природоохранная технология и техника нужна для той или иной отрасли экономики.

Учет экологических затрат малого бизнеса при определении необходимых пропорций в структуре совокупного общественного продукта является одной из ключевых задач экономики, причём данную проблему можно и нужно рассматривать не только на макроуровне (т. е. в масштабах всего общества), но и на мезоуровне (в масштабах отдельной отрасли экономики или отдельного региона), а также на микроуровне (на уровне отдельного предприятия).

На мезоуровне эту задачу можно решить на основе использования межотраслевого баланса, но уже рассчитанного не для всей страны в целом, а для отдельного региона; для конкретной же отрасли экономики следует использовать натурально-вещественный баланс. Эффективность решения данной задачи на микроуровне (на уровне отдельного малого предприятия) в значительной степени будет зависеть от эффективности ее решения на более высоких уровнях иерархической системы управления народным хозяйством (на макро- и мезоуровне), т.к. именно на этих уровнях функционируют основные элементы хозяйственно-правового механизма регулирования природоохранной деятельностью. На микроуровне эти элементы только проявляют свое действие.

Таким образом, к решению проблемы определения оптимальных пропорций между разными элементами совокупного продукта с учётом экологических затрат следует подходить системно, используя особенности каждого уровня иерархической лестницы управления.

Приведённая расчётная методология, учитывающая затраты на природоохранные мероприятия, может послужить основой корректного решения целого ряда специализированных прикладных задач в системе природопользования, в частности, связанных с экономическим стимулированием перспективно развивающихся малых предприятий в отраслях народного хозяйства.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Формирование рыночных отношений создает условия для процесса закономерного изменения экономики региона, повышая значение малого бизнеса. Малый бизнес при эффективном управлении и поддержке органами государственной власти и местного самоуправления может обеспечить рост производства с наименьшими затратами природных, финансовых, людских и других ресурсов.

2. Становление эффективного механизма взаимодействия предпринимательства с органами законодательной и исполнительной власти является необходимым условием формирования и эффективности функционирования экономики региона. Основополагающими условиями для этого являются совершенствование систем: регионального и муниципального управления; социального обеспечения; налоговых отношений; инновационного обеспечения; информационного и кадрового обеспечения.

3. Многие зарубежные страны, в которых сегодня процветает малый бизнес, внося весомый вклад в дело социально-экономического развития этих стран, несколько десятилетий назад проходили через ситуации, аналогичные существующим сегодня в России. Поэтому очень важно проанализировать, обобщать опыт разных стран в развитии малого бизнеса, в которых системы поддержки малого бизнеса с участием и при координирующей роли государства и местных органов власти прошли определенные этапы развития и достигли в ряде случаев эффекта саморегуляции.

4. Новые условия хозяйствования, приведшие к необходимости существенной трансформации региональной экономики, определили также и необходимость разработки соответствующей переходным условиям региональной социально-экономической политики. Нами было выделено пять этапов развития малого предпринимательства в Республике Татарстан и проанализированы показатели деятельности малых предприятий Республики Татарстан и Приволжского федерального округа. Выявлено, что решение проблемы устойчивости малого предпринимательства нужно осуществлять на различных уровнях, как на

региональном, так и на федеральном с участием органов управления и представителей малого бизнеса.

5. Выявлены факторы, влияющие на развитие малого бизнеса в условиях региона: экономические, международные, политические, научно - технические, социально-демографические, правовые, экологические и природно-сырьевые, культурные, что позволяет их учитывать в ходе становления малого бизнеса в регионах, учитывая специфические особенности отдельно взятого региона, включая муниципалитеты.

6. Практика социально-экономических реформ как в России, так и в других бывших социалистических странах убедительно подтверждает необходимость эволюционного подхода к их осуществлению. С целью совершенствования процессов государственного управления сферой малого бизнеса были проведены социологические исследования участников малого бизнеса Республики Татарстан, по результатам которых составлен определённый «портрет» типового предпринимателя региона, адаптированного по своим характеристикам к работе в условиях трансформационной экономики.

7. Выделены и обоснованы основные направления и механизмы государственной поддержки малого предпринимательства региона: 1) формирование инфраструктуры поддержки малого бизнеса; 2) создание льготных условий использования государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов; 3) установление упрощенного порядка регистрации, представление статистической и бухгалтерской отчетности; 4) поддержка внешнеторговой деятельности; 5) организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров малого предпринимательства с учетом региональных особенностей.

8. Определены основные региональные эколого-экономические модели построения системы малого предпринимательства в Республике Татарстан. Обозначено, что в основе метода оценки экологической профильности производств на малых предприятиях лежит построение рядов хозяйственных объектов, ранжированных по степени их влияния на повышение социально -

экономической и экологической эффективности производства. На основе обобщения опыта в Татарстане, даны предложения по формированию системы «ядро-периферия» в Удмуртской Республике (г.Ижевск – Завьяловский район) с участием в сфере экологической деятельности малого бизнеса.

9. Выявлены основные механизмы интеграции малого и крупного бизнеса на уровне региона: интрапренерство, инкубаторство и сателлитная форма. Указано, что учет экологических затрат малого бизнеса при определении необходимых пропорций в структуре совокупного общественного продукта является одной из ключевых задач экономики, причём данную проблему можно и нужно рассматривать не только на макроуровне (т. е. в масштабах всего общества), но и на мезоуровне (в масштабах отдельной отрасли экономики или отдельного региона), а также на микроуровне (на уровне отдельного малого предприятия).

Предложенные и обоснованные варианты развития малого бизнеса в регионах России и управление им через систему экономических методов имеют элементы научной новизны и практическую значимость.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин Л.И. Доминирующий фактор: экономический кризис и пути его преодоления // В тисках кризиса. – М.: Институт экономики РАН, 1994. – с 17-22.
2. Аистова А. Понятие незаконного предпринимательства как преступления. // Законность. - 2005. № 7. - С.23-25.
3. Акоф Р.Л. Планирование будущего корпорации (Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.
4. Алексунин В., Цзоу Вэй. Идеологические аспекты китайского маркетинга. // Мировая экономика и международные отношения. -2001. № 1,- С. 109-111.
5. Аяцков Д.Ф. Социально-экономическое развитие Саратовской области.// Федеративное отношение и региональная социально-экономическая политика. - 2002. № 7.-С.53-58.
6. Бабанин В.А. Налоговое регулирование оффшорной деятельности. // ЭКО. -2004. №3.-С.55-73.
7. Барышева Г.А. Инновационная политика в Томской области. // ЭКО.- 2002.- № 7. - С.77-89.
8. Белых А. Не мешать. // Бизнес- журнал.- 2005. № 15.- С. 34-37.
9. Берковиц Д. Дкионг Д.. Граница внутри российского экономического пространства // Региональная экономика. - 2000. № 1. - С.83-99.
10. Бизнес большой и маленький // - Эксперт. № 39. - С. 120 -121.
11. Бизнес в Челнах. // Челны ЛТД. – 2005. № 32 – С.7.
12. Бизнес на званиях. // Вечерние Челны.- 2005. № 32 – С.5.
13. Биктяков Ю. Малое предпринимательство в республике Мордовия // Экономист. - 2002. № 11.- С.76-79.
14. Бирюков.А. Развитие малого и среднего бизнеса – локомотив экономики. // Вопросы экономики. – 2004. № 9. – С.123-128.
15. Блинов А. Проблемы стагнации развития малого бизнеса. // Инвестиции в России.- 2003. № 1- С. 19

16. Блохин С. Новосибирская область. // Финансовый директор. - 2004. № 10 - С. 82-86.
17. Большой кредит для малого и среднего бизнеса. // Эксперт. - 2005. № 29,- С.27.
18. Бондаренко В. Поддержка малого и среднего бизнеса по-японски. // Малое предприятие. - 2003. № 9. - С. 12-13.
19. Борисов С. Коррупционные издержки увеличиваются с каждым годом в геометрической прогрессии // Коммерсант.- 2005. № 182.- С.9
20. Брагина Е. Малое предпринимательство в переходной экономике Юга // Коммерсант . - 2001.№1-С.87-96.
21. Брагина Е. Малый бизнес в развивающихся странах на фоне глобализации // Мировая экономика и международные отношения.- 1998. № 6.- С. 126-134.
22. Бухвальд Е. Развитие и поддержка малого бизнеса // Вопросы экономики.- 2002. № 7. -С.109-118.
23. Ваниев. А.Г. Современные подходы к моделированию экономических процессов. // Региональная экономика: теория и статистика. - 2004. №12 (15) - С.23-28. Земля Иркутская (социально- экономический потенциал Иркутской области) // Информация и бизнес. - 2000. № 3.- С. 45-49.
24. Веревкин Л.П. Что мешает развитию малого бизнеса: мнения предпринимателей. // Мониторинг общественного мнения. – 2003. № 5-6.- С.30-35
25. Волков В. Не упустить момент. // Эксперт.- 2000. № 39. - С.20 - 26.
26. Волков В. Российское предпринимательство: история и возрождение.- Русское Деловое Агенство,1997.- 230 с.
27. Вольский А. Условия совершенствования управления экономикой. // Экономист. -2001. №9.-С.4-8.
28. Воронин А.Г.Муниципальное хозяйство и управление: проблемы теории и практики. - М.: Финансы и статистика, 2002.- 176 с.
29. Всероссийский съезд представителей малых предприятий / Доку-

менты и материалы съезда - М.:ФОП, 1999.

30. Вступительное слово Президента РФ В.В. Путина на сессии Конгресса муниципальных образований (Москва) 12.11.2003 г. электронная версия [http // www. news. iof.ru/lenta/ru/2003./11/11.43](http://www.news.iof.ru/lenta/ru/2003./11/11.43).

31. Вуколов М. Швеция: взятки лучше упреждать / Эхо планеты. – 1999. № 24. – С. 34 -35.

32. Галиахметов Р.А., Павлов К.В. Интенсификация производства в условиях перехода к рыночным отношениям. Ижевск: Изд-во Удмуртского университета, 1996. – 336 с.

33. Гневко В.А. Государственное и муниципальное управление. Менеджмент территорий и отраслей // СПб., Изд-во «Бизнес - Центр», 2001- 350 с.

34. Гражданский кодекс Российской Республики. Часть 1. – М.: Кодекс, 1995. – 240 с.

35. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1996. – 315 с.

36. Гутман Г.В. Управление региональной экономикой.- М.: Финансы и статистика, 2002.- 176 с.

37. Данилова О.В. Сущность и функции социально – ответственного бизнеса в рыночной экономике. // Финансы и кредит. – 2005. № 25- С. 51-52.

38. Дементьев Д. Доверие - как фактор функционирования и развития современной рыночной экономики. // Российский экономический журнал. 2004. № 8 - С. 46- 51.

39. Елизарова Е.Ю. Малый бизнес в Новосибирской области. // ЭКО.- 2001. № 5. С. 144-147.

40. Завьялов В.Ю. Убей в себе тоталитарный комплекс. // ЭКО. - 2001. № 2. - С. 162-167 с.

41. Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности. // кн. Сборник законов РФ, изд. ЗАО, Славянский дом книги - 1999-688с.

42. Зангеева С. Инвестиционный климат. // Инвестиции в России. -

2004.- № 4.-С. 8-13.

43. Зангеева С., Романова Е. Зарубежный опыт поддержки и развития малого и среднего бизнеса.- Инвестиции в России.- 2004.- № 4. - С. 8-13.

44. Зангеева С. Польза и преимущества зарубежного опыта поддержки и развития малого и среднего бизнеса применительно к России. - Финансы и кредит. - 2004. №14.-С.63-71.

45. Зарубежные экономисты о реформах в России. Электронная версия. / [www.russia – today.ru / 2005/-12/12-topic-5 Htm](http://www.russia-today.ru/2005/12/12-topic-5.htm)(12 кб)

46. Зарубежный опыт государственной поддержки деятельности малых предприятий. Электронная версия./ [www.rusnauka.com / Econom /3/html/\(34 КБ\)](http://www.rusnauka.com/Econom/3/html/(34KB)).

47. Заусаев В.К. Малое предпринимательство на Дальнем Востоке // ЭКО.- 2003. №7.-С. 41-48.

48. Здесь климат иной // Коммерсант.-2005.- № 182.- С.9.

49. Земля Иркутская (социально - экономический потенциал иркутской области). // Информация и бизнес. - 2000. № 3. С. 45 - 49.

50. Илышев А.М., О.Н. Демчук. Интегративные процессы в сфере малого бизнеса региона // Региональная экономика: теория и практика. -2005. № 5-С.43-44.

51. Институциональные особенности развития малого бизнеса в регионах России // Научный доклад.- 2002. №2. - С.8 Консорциум экономических исследований и образования серия «научные доклады».

52. Исправникова Н.Р., Трикоз Р.С., Шишкин М.И. Контуры новой экономики. – Ижевск: Удмуртия. 1993. – 112 с.

53. История российского предпринимательства в России / Книга первая. От средневековья до середины XIX века. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2000. – 480 с., илл.

54. Калугин С.П. О практике мониторинга предприятий Читинской области. // Деньги и кредит. -2002. № 2. – С.31-32.

55. Кашина Н. Инвестиции - условие развития области // Экономист.-

2004. №2.-С.49-54.

56. Княгинин В. Задачи переходного периода // Эксперт - Урал.- 2004. № 48.-С.16-18.

57. Кобяков.А. Финансовое состояние Кемеровской области. // Экономист.- 2004. № 11.-С.90-94.

58. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации.- 2-е изд., переб. и доп. / Ю.Г. Грачева, Л.Д. Ермакова и др.; отв. Ред. А. И. Рарог. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 640 с.

59. Конституция Российской Федерации. – М.: Изд. «СПАРК», 1995. – 52с.

60. Коновалова А. Топ- менеджменту - западный диплом. // Бизнес - журнал. -2005 - 15.-С.7.

61. Коротецкий. Ю. Без лица. // Экперт - 2004. № 8. - С. 64 - 67.

62. Кремлева Н.Д. Вопросы экономической безопасности региона // Вопросы статистики. - 2001. № 2

63. Кузнецов А.П. Государственная политика противодействия налоговым преступлениям: проблемы формирования, законодательной регламентации и практического осуществления: Монография / Под ред. П.Н. Панченко. - Н. Новгород, 2003.-373 С.

64. Кузьмин С., Кузьмин Д. К становлению местного самоуправления: экономика и социальное развитие населения. // Экономист. - 2003. № 3. - С. 55-64.

65. Ламперт Хайнц. Социальная рыночная экономика. Германский путь, - М.: «Дело ЛТД», 1994. – 224 с.

66. Либоракина М.И. Проблемы и перспективы местного самоуправления: независимая экспертиза реформы / М.И. Либоракина. - М.: Фонд «Либеральная миссия»; Фонд «Институт экономики города», 2003 - 224 с.

67. Маевский В. Макроэкономические проблемы развития России // Экономист. - 2004. № 4 .- С. 3 - 14.

68. Макинтайр Р. Местные власти стимуляторы малого бизнеса // Про-

блемы теории и практики управления. - 2003. № 3. -С.56-60.

69. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее будущее / Под ред. Е.С.Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева.- М.: Фонд «Либеральная Миссия»; 2003.-220с.

70. Малое предпринимательство. Регионы России. Социально-экономические показатели.2004: Стат. сб./ Госкомстат России.- М., 2003 - 895с.

71. Малое предпринимательство: в какой поддержке оно нуждается? // Человек и труд. – 2005. №1 – С.65-70.

72. Малый бизнес останется без денег. // Экономика и инвестиции. - 2005. № 2. –

73. Маньков В.С. Институциональные аспекты в государственном регулировании малого бизнеса. // Вестник Московского университета.- 2004. № 2,- С. 20 - 41.

74. Маркова.Н., Монахова Т.Региональная политика как фактор устойчивого развития российской экономики // Федерализм. - 2004. № 2. - С.5-20.

75. Минаев С. У бизнеса дела плохи. Как живет предпринимателям в разных странах. / Коммерсант,-2003. № 201 .-С.9.

76. Н.М. Антюшина. Трудовые отношения, условия труда и социальная поддержка трудящихся в Швеции. / Труд за рубежом. – 2003. №1 (57). – С. 91 – 112.

77. Налогообложение малого бизнеса. // Отечественные записки. - 2002 . № 4- 5. -С. 217-220.

78. Научно-практический комментарий к Конституции Российской Федерации (Отв. ред. В.В.Лазарев)- Система ГАРАНТ, 2003 г.. Комментарий к статье 1

79. Некрасов В.И. Управление развитием хозяйственной организации: методология познания, формирование, оценки. – Ижевск: Изд-во Удм.университета, 1997. – 272 с.

80. Не мешать самоорганизации // Экономика России: XXI век. - 2003.

№ 12 . -С.10-11.

81. Недофинансирование активных программ увеличивает «пассивные расходы» // Человек и труд. - 2002. № 11. - С.22- 28.

82. Осипов А.К. Региональная экономика. Учебное пособие. Ижевск: Издательский дом «Удмуртский университет», 2002. – 296 с.

83. О торговле Алтайского края со странами дальнего зарубежья. // БИКИ Бюллетень иностранной коммерческой информации. - 2004. № 115. С.6-7.

84. Ожегов С.И. Словарь русского языка: 70000 слов/ Под ред. Н.Ю. Шведовой. - 23-е изд., испр.- М.: Рус.яз., 1990.- 917 с.

85. Оправдать свои аморальные поступки жестокостью окружающего мира готовы 40% россиян – ВЦИОМ. Электронная версия.www.regnum.ru/news/476757.htm

86. Павлов К.В., Шишкин М.И. Патозкономика (патологические процессы в экономике). Учебное пособие. Ижевск: Шеп, 2002. – 377 с.

87. Павлов К.В., Шишкин М.И. Теория экономического ядра. –Ижевск: Удмуртия. 1996. – 92 с.

88. Панченко Н.В. Малые предприятия Омской области. // - ЭКО Всероссийский экономический журнал. № 12.- С. 83-95.

89. Пащук А. Лизинговые компании переориентируются на массовый бизнес. // Свой бизнес. - 2005. № 8. - С. 76 -79.

90. Пелих А.С., Шепеленко Г.И. Малые предприятия.- Ростов-на-Дону; Экспертное бюро. М.: Гардарика, 1996.-144с.

91. Питерс Г., Уотермен Р. В поисках эффективного управления. М.: Прогресс, 1986. – 418 с.

92. Польша - Перспективы развития экономики после вступления в ЕС // БИКИ .-2004. № 67.-С.4.

93. Потенциал региональной бюджетно - налоговой политики (на примере разработки альтернативного бюджета Красноярского края). // Российский экономический журнал. - 2002. № 8. С.12 -24.

94. Предпринимательство Учебник для вузов / Под ред.проф. В.Я. Горфинкеля, проф.Г.Б.Поляка, проф.В.А. Швандара.- 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ -ДАНА, 2001.-581 с.
95. Проблемы и перспективы местного самоуправления: независимая экспертиза реформы / М.И. Либоракина.- М.:Фонд «Либеральная миссия», Фонд «Институт экономики города», 2003.- 224 с.
96. Пучков Р.С. Пучкова С.И. Пришли проверять: стратегия выживания на российском рынке (справочник бизнесмена): Практик. Пособие.- М.: Дело, 2004 - 512 с.
97. Раевский С. Направление стабилизации экономики юга Дальнего Востока // Экономист.- 2000. № 4- С.69-74.
98. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.Современный экономический словарь.- М.: Инфра – М, 1997. – 496 с.
99. Региональная экономика: Учебник для вузов / Т.Г.Морозова, М.П. Победина, Г.Б.Поляк и др; Под ред.проф. Т.Г.Морозовой.-2- е изд., перераб. и доп. - М.: Банки и Биржи, ЮНИТИ, 1998.-472с.
- 100.Российский статистический ежегодникю2004:Стат.сб./Рос стат.-М., 2004.-725 с.
- 101.Россия догоняет Китай, оторвавшись от Индии, Бразилии и Мексики. // Коммерсант. - 2005. № 182.- С. 9.
- 102.Рост после кризиса. // Проблемы теории и практики управления. - 2004. № П.-С. 4-12.
- 103.Рунов. А. Политика поддержки // Экономика России XXI век. - 2003. № 12.-С. 4-5.
- 104.Рынок. Бизнес. Коммерция. Экономика. Толковый терминологический словарь / Сост. В.А. Калашников; Под общей ред. А.П. Дашкова. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг» 1994 – 136 с.
- 105.Сипоролис Николас К. Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей: Пер.с англ- М: Дело 1997. -672с.
- 106.Система налогообложения в США. // Отечественные записки. -

2002 . № 4- 5. -С. 67-68.

107.Смирнов А., Фирюлина Н., Кацик Д. Тенденции формирования инвестиционного климата Красноярского края в 1998-2000 г. // Инвестиции в России. - 2003. №5.-12- 22.

108.Т. Нетреба.С. Шойгу. За катастрофы дают взятки! / Аргументы и факты. – 2005. № 51. – 6.

109.Тютя С.Стратегия развития главного донора Российского бюджета // IBISINESS.- 2002. № 3.- С.60-63.

110.Усиление самостоятельности регионов отрицательно оценивают треть россиян – ВЦИОМ. Электронная версия./ [www. Moscow 2000.com/news/view.2.asp?ld=14189&idType=5-24](http://www.Moscow2000.com/news/view.2.asp?ld=14189&idType=5-24).013 байт.

111.Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ / Электронная версия./www.opora-tmn.ru/news.htm?kalo&new.=578-45, 263 байт

112.Фаттахов А.А. Иллюстрационное историко - биографическое издание «Золотые страницы купечества, промышленников и предпринимателей Татарстана». Казань, 2001 г.

113.Федеральный закон от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями от 31 июля 1998 г., 21 марта 2002 г., 22 августа 2004 г.) ст.3
Гарант

114.Черник И.Д. Некоторые вопросы организации местных финансов в Финдляндии / Финансы. – 2004. № 2.- С.75-81.

115.Шапкин И.Н. Управление региональным хозяйством: учебное пособие. // И.Н.Шапкин, А.О, Блинов, Я.М. Кестер. - М.КНОРУС,2005.- 400 с.

116.Шапошников А.А. Трансфер технологий на примере региональной инновационной стратегии Томской области. // ЭКО. - 2003. № 5.- С. 92-96.

117.Экономические реформы в регионах РФ: опыт и перспективы.

Сб.статей. М., Институт современной политики, 1998- 174с.

118.Экономический словарь/ Под ред.А. И. Архипова.- ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2001.-624с.

119.Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / Общ. ред.: д.э.н. профессор Кушлин В.И., д.э.н. проф., член - корр РАН Чичканов В.Г.- М: Изд-вс РАГС, 2004.- 744 с.

120.Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: Экономическая теория и политика: Учебник для вузов. - М.: ГУ ВШЭ, 2000. - 367 с.

121.Яковлев А. Малый бизнес – большая политика // Эксперт.- 2005.- № 28.- С. 25-31.

122.Ясин Е. Бюджет государства и экономическая политика // Вопросы экономики. – 2002. - № 11. – С. 4-30. ISSN 0042-8736.

123.Ясин Е., Яковлев А. Конкуренентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. – 2004. - № 7. – С.

124.Darendorf R. Economic Opportunity, Civil Society and Political Liberty. UN Research Institute for Social Development, (s. 1), March 1995.

125.Delhey Jan, Newton Kenneth. Who Trusts? The Origins of Social Trust in Seven Nations. – Berlin: Social Science Research Center Berlin (WZB), May 2000 (www.colbud.hu/honesty-trust).

126.Geske O.-E. Unterschiedliche Anforderungen an den neu en Laenderfinanzausgleich, Wirtschaftsdienst, 1993, s. 78.

127.Goldmith M., Baldersheim F. Kommuner I omstilling – et internasjonalt perspektiv. – Baldersheim H., Stahlberg K. Fyldersqmmuneneog brukerne; nordisk belysning, Btrgen, 1993.

128.Kjellberg F. Local government and the welfare state: Reorganization in Scandinavia. – Dente B., Kjellberg F. (eds.). The dynamics of institutional change. L., 1988.

129.Knack S., Keefer P., Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation// Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol. 112.

130. Raffaele Carnevale. Tax Collection Takes Strage in European Local Government Rating. Standart & Poor's Credit Week, April 11, 2001 / Кредит Russia. <http://www.ea-rating.ru/middle.php>.

131. Sharpe L.J. (ed.). The European meso: in Europe. L., 1993.

132. Sharpe L.J. Theories and values of local government. – «Political Studies», 1970, № 2.

133. [http:// www. Coalition.ru/](http://www.Coalition.ru/) электронная версия

134. [http:// www.nisse.ru/](http://www.nisse.ru/) электронная версия

135. <http://www.radiomayak.ru/> электронная версия