

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УДМУРТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ».

Овчинникова А.В.

МАЛЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Монография

Ижевск

2013

УДК 338.45

ББК 65.301-131

О 355

Рецензенты: д.э.н., профессор Пахомова Н.В, д.э.н., профессор Алексеева Н.А.

Овчинникова А.В. **Малые предприятия промышленности в современной экономике России.** Ижевск. Изд-во ФГБОУ ВПО «УдГУ», 2009,-212с.

В работе рассматриваются теоретические и практические аспекты участия малых промышленных предприятий в экономическом росте современной России, в инновационных процессах.

Особое внимание уделено выявлению факторов экономического роста, развития промышленности, малых предприятий на основе корреляционно-регрессионного анализа.

Методологической основой изучения функционирования малых предприятий являлась теория отраслевых рынков. На основе эмпирических данных рассмотрена как структура промышленных отраслей, с точки зрения превалирования крупного или малого бизнеса, влияет на развитие самих отраслей и объем инноваций в них.

ISBN

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. Малые предприятия промышленности как фактор современного экономического роста.....	9
1.1. Генезис категории «малые предприятия промышленности».....	9
1.2. Роль и функции малых предприятий промышленности в экономике.....	35
1.3. Взаимосвязь уровня развития промышленности России и малых предприятий.....	59
1.4. Проблемы формирования институциональной среды малых предприятий промышленности.....	92
ГЛАВА 2. Современная инновационная экономика и малые промышленные предприятия.....	111
2.1. Современные тенденции формирования национальной инновационной системы.....	111
2.2. Роль малых предприятий промышленности в инновационных процессах.....	127
2.3. Факторы конкурентоспособности инновационных малых предприятий промышленности.....	143
2.4. Региональные аспекты развития инновационных малых предприятий промышленности на примере Удмуртской республики.....	155
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	178
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	183
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	197

ВВЕДЕНИЕ

Развитие экономической ситуации формирует условия для создания и развития предприятий: как крупных, так средних и мелких. Размер предприятия определяется множеством факторов, в первую очередь, это рыночная конъюнктура и технологии.

Если размеры рынка невелики, то и масштабы деятельности предприятий на таком рынке будет незначительными. Это означает, что на таких рынках будут жизнеспособными только микро-предприятия и малые предприятия. Сам размер рынка определяется уровнем реальных доходов населения, его численностью, и самой товарной нишей.

Развитие конкуренции между фирмами-производителями привело к формированию новых форм потребительского спроса. Все более востребованной становится продукция, которая учитывает индивидуальные, зачастую, уникальные варианты потребительского спроса. В рамках массового крупного производства адаптация товаров под предпочтения индивидуальных покупателей не может быть неэффективной. Именно малые предприятия в современных условиях способны более гибко реагировать на потребительские запросы.

Это привело к созданию ситуации, когда преимущества крупного производства в значительной степени нивелировались. В результате значительные изменения претерпела сама концепция управления крупными промышленными предприятиями, которая стала базироваться на инновациях и специализации на ключевых компетенциях, что, в свою очередь, привело к новым формам организации и кооперации их деятельности с малыми формами ведения бизнеса.

С одной стороны малые предприятия способны адаптировать продукты, разработанные и производимые на крупных предприятиях к дифференцированному спросу покупателей.

С другой стороны малые предприятия поставляют крупным фирмам комплектующие изделия, производство которых нерентабельно в рамках крупного промышленного предприятия. Взаимодействие в этой области приводит к прогрессивному развитию самой предпринимательской среды, так как малые предприятия принимают на себя ответственность за качество продукции, выполнение производственных графиков, технических требований изделий, которыми регламентируется выпуск продукции крупных предприятий.

Становление новых форм предпринимательской деятельности привели к необходимости государственного регулирования взаимодействия хозяйственных субъектов различных по масштабам своей деятельности и степени влияния на экономику, к модернизации существующих и созданию новых институтов, так как малые предприятия очень восприимчивы к правовому полю, в котором они функционируют. Именно эффективное законодательное, нормативное регулирование является гарантом выживания данной формы бизнеса, так как для малых предприятий не доступны иные рычаги влияния, например, лоббирование, при решении конфликтов в области недобросовестной конкуренции, трудовых отношений, авторского права и т.д.

Таким образом, изменения в требованиях к производимой продукции со стороны потребителей, появление новых форм взаимодействия крупного и малого бизнеса, регулирование этих отношений со стороны государства определили цель нашего исследования: обоснование роли малых предприятий промышленности в экономическом росте России, выявление основных барьеров и предпосылок развития данной формы бизнеса в современных условиях.

Задачи нашего исследования:

- на основе фундаментальных исследований, уточнить понятие категории «малые промышленные предприятия» и раскрыть функции данного субъекта рынка в национальной экономике;

- используя эмпирические данные выявить факторы экономического роста России, определить влияние на него со стороны промышленности, в том числе малых предприятий;
- выявить детерминанты развития национальной промышленности, в том числе оценить роль инноваций в нем;
- проанализировать способность современных малых предприятий промышленности активно участвовать в реформировании экономики России, конкурировать на внутреннем и внешнем рынке, участвовать в инновационных процессах;
- Определить основные институты способные активизировать деятельность малых предприятий промышленности и повысить эффективность государственной политики в этой области

Основой фундаментального исследования особенностей функционирования малых предприятий стали работы зарубежных ученых: Brooksbank R., Henning P., Kaplan A., McIntyre R., Muske G., Woods M., Nordström K., Ridderstrale J., Osteryoung L.S., Newman D., Stanworth J., Gray C., Storey D.J., Tambunan T., Vesper K.H., и отечественных авторов: Акимов О.Ю., Афанасьев А., Башлакова О.С., Шамрай А.А., Зоидов К.Х., Моргунов Е.В., Биджамова К.В., Ичитовкин Б.Н., Майорова Л.Н., Мамонтов В.Д., Мещерякова С.А., Рассказова Н.В., Романенко Е.В., Рубе В.А., Танделова О.М..

Особое место в разработке подходов исследования занимает методология изучения структуры отраслевых рынков представленная в работах зарубежных ученых: Шерера Ф., Росса Д., Камьена М.И, Шварца Н.Л., Баумоля У.Дж., а так же представителей отечественной науки: Лебедева О.Т., Рой Л.В., Третьяка В.П., Авдашевой С.Б., Розановой Н.М..

Эмпирические выводы основываются на данных государственного комитета статистики России, социологических исследованиях предпринимательства, проводимых Мировым банком: «GEM», «DoingBusiness», общественной организацией «Опора России».

Анализ этих данных проводился с помощью статистических методов: корреляционно – регрессионного, детерминантного анализа.

Как показывает мировая практика, малый бизнес несет в себе огромный потенциал. В экономике стран Западной Европы, США, Кореи и других государств малые предприятия выполняют множество социально-экономических функций: обеспечение экономического роста, занятости населения, формирование здоровой конкурентной среды, создание и поддержание инновационной активности, формирование государственного и муниципальных бюджетов. В таких экономически активных странах число малых предприятий достигает 80-95% от общего числа предприятий, в этой сфере производится до 75% валового внутреннего продукта.

К сожалению, малые предприятия в России не играют столь же активной роли в национальной экономике, особенно в промышленности. На наш взгляд, важно оценить, насколько потенциал российского предпринимательства способен стать опорой дальнейшего реформирования национальной экономики. Кроме того, важно определить основные предпосылки развития данного сектора экономики.

С одной стороны, малые предприятия являются достаточно хорошо изученной формой ведения бизнеса, особенно для стран Западной Европы. С другой стороны, современные тенденции развития рынка, говорят о том, что эта категория предприятий может занять принципиально новую функциональную нишу, стать особым объектом управления со стороны государства.

Мы надеемся, что результаты нашего исследования будут способствовать совершенствованию законодательства в области регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства, раскроют новые возможности для сотрудничества крупного и малого бизнеса, позволят руководителям малым предприятиям промышленности определить ключевые аспекты своей деятельности для повышения конкурентоспособности своего бизнеса.

Выражаем особую благодарность за поддержку на всех стадиях нашего исследования Аношину А.В., к.э.н., заведующему кафедрой Экономики ИЭиУ УдГУ, Матвееву В.В., д.э.н., профессору кафедры Экономики ИЭиУ УдГУ, а так же за активное участие в подготовке рукописи к печати Максимову Д.Г., доценту кафедры Экономики труда.

малые предприятия промышленности как фактор современного экономического роста

1.1. Генезис категории «малые предприятия промышленности»

Ядром любой конкурентоспособной экономики является система предприятий, способных к воспроизводству новых идей, созданию инновационных продуктов, участию в глобальных рыночных процессах.

На сегодняшний день первенство в любом секторе экономики принадлежит какой-нибудь глобальной корпорации. Именно под влиянием крупных предприятий происходит преобразование всего рыночного пространства. Конгломераты способны осваивать капиталоемкие инновационные технологии, формировать новые рынки сбыта, задавать новые рыночные условия взаимодействия. Годовые продажи ста крупнейших корпораций мира составляют почти 15% мирового ВВП. Обороты мировых лидеров соизмеримы с ВВП целых стран (таблица 1.1). Так, годовой оборот JPMorgan Chase, США (1-е место) соответствует ВВП Ирака, HSBC Holdings, Великобритания (2-е место) – ВВП Анголы, General Electric, США (3-е место) – ВВП Украины [138].

Таблица 0.1 – Сопоставление ВВП различных стран с величиной продаж крупнейших корпораций мира

Рейтинг компаний			Рейтинг Стран		
Ранг	Компания	Продажи, млн. долл.	Ранг	Страна	ВВП, млн. долл.
1	Exxon Mobil , США	433,5	23	Саудовская Аравия	434,7
2	JPMorgan Chase , США	110,8	55	Кувейт	109,5
3	General Electric , США	147,3	51	Казахстан	149,1
4	Royal Dutch Shell , Нидерланды	470,2	21	Бельгия	469,7
5	ICBC, Китай	82,6	62	Ирак	82,15

Стремление к корпоративной конгломерации, концентрации капитала должно было привести к конкуренции нескольких глобальных компаний на мировых рынках – олигополии. Именно этой точки зрения придерживались многие ученые начала 20 века, по их мнению, вытеснение малого предпринимательства крупным бизнесом неизбежно.

Современное постиндустриальное общество является результатом развития малых промышленных предприятий, которые очень долго выступали как доминирующая форма производства. Конечно, процесс индустриализации разительно отличается в зависимости от национальной особенности стран, но до 1800 г. доминирующий масштаб предприятия, даже для технически сложных продуктов оставался в границах современного определения малых и средних предприятий. Первоначально они представляли собой ремесленные мастерские, которые возникли в результате разделения труда, в следствии появления первых орудий. Ремесленничество основывалось на наличие определенного заказчика, в отличие от другой производственной формы, в которую оно переросло – кустарное производство (мелкотоварное производство, ориентированное на рынок как таковой, а не на определенного покупателя). Качественные изменения в промышленном производстве произошли, когда масштаб производства и применение науки стали способствовать значительному снижению стоимости производимой продукции, росту доходов, расширению рынков. Долгое время малые промышленные предприятия рассматривали как лишь этап становления крупного бизнеса: «Финансовый капитализм не устанавливает низших (менее развитых, отсталых) форм капитализма, а растет из них, над ними...» [101, с. 171].

Так согласно работам К. Маркса и Ф. Энгельса, наличие в экономике большого количества независимых предприятий характерно для неразвитого производства и обществ: «Этот производственный строй мелких независимых производителей, работающих на свой страх и риск, предполагает раздробление земли и других средств производства. ... Он должен быть уничтожен, и он уничтожается» [111, с. 228].

Всю сложность положения малого бизнеса в свое время отмечал ещё К. Каутский в «Комментарии к Эрфуртской программе» в 1892 году. Он писал: «Неизбежная гибель мелкого землевладения – такова красная нить, которая проходит через всё моё сочинение. Хозяйство мелкого крестьянина, на мой взгляд – экономически конченное дело» [172]. Каутский осознавал возможное затухание малого бизнеса при экономическом развитии и росте.

Если же рассматривать в целом влияние малых предприятий на развитие экономики, то необходимо понимать, что он менялось в результате исторических процессов, событий.

После Первой мировой войны ускорился процесс концентрации капитала, что отразилось на деятельности малых и средних предприятий. Р. Гильфердинг писал: «Упадок промышленного сословия признается неотвратимым. Но здесь нас интересует не столько его количественное состояние, сколько, то структурное изменение мелкого промышленного и торгового производства, которое сопровождается современным капиталистическим развитием. Значительная часть мелких предприятий играет вспомогательную роль при крупных и потому заинтересована в расширении последних» [63].

В противовес мнению Р. Гильфердинга высказывался Й. Шумпетер: «...гигантская индустриальная единица не только вытесняет мелкую и среднюю фирму и экспроприирует её владельцев, но, в конечном счёте, вытесняет также предпринимателя и экспроприирует буржуазию как класс, который в этом процессе лишается не только своего дохода, но и – что значительно важнее – своей функции» [178, с. 154].

После Второй мировой войны «малый бизнес не только начинает развиваться и завоёвывать новые позиции, но превращается из придатка крупного бизнеса в его союзника и сателлита» [143].

Доля в ВВП малых предприятий растёт, так как современный уровень потребления требует большого разнообразия и индивидуального подхода. Современным покупателям необходим кастомизированный продукт, который зачастую невозможно произвести в рамках массового производства.

Разнообразие могут создать только разнообразные компании [19]. Западногерманский публицист Фолькер Фидлер писал в 1984 г. о небольших компаниях ФРГ: «Они – мастера по отысканию «белых пятен» на рынке и более гибки со своими малыми предприятиями. Они производят все, что не может или не хочет производить крупная фирма» [87, с. 21].

Промышленный экономический рост привел к перенасыщению рынков многими товарами повседневного спроса, снижению трудоемкости продукции, за счет автоматизации, повышению гибкости производства, появлению узких, специализированных «ниш», которые не функционируют как товарные рынки. Все это уменьшило или нейтрализовало преимущества крупномасштабного производства. Эффективность масштаба деятельности предприятия зависит от множества факторов, основные из которых рыночная конъюнктура и технология.

Если рынок небольшой, то в этой нише будут жизнеспособны только малые и микро предприятия. Сам размер рынка определяется уровнем реального дохода на душу населения, его численностью – фактическим количеством покупателей. Капиталоемкость технологии производства того или иного продукта может стать существенным препятствием применения этой технологии.

Функции малых предприятий на рынке имеют значительные отличия от крупного бизнеса «Поскольку подавляющая часть фондов в этих отраслях сконцентрирована в нескольких крупнейших фирмах, очевидно, что небольшие фирмы занимаются чем-то совсем иным. Они явно требуют куда меньшего капитала, и их операции не обещают экономии на масштабе при расширении производства» [23].

«Целый ряд «средних слоев» неминуемо вновь создается капитализмом (придаток фабрики, работа на дому, мелкие мастерские, разбросанные по всей стране ввиду требований крупной, например, велосипедной и автомобильной индустрии, и т. д.)» [100, с. 25].

Роль малого предпринимательства состоит в создании условий и среды жизнеспособности крупных высокоэффективных предприятий через развитие малых форм инновационных предприятий [158, с 9].

Став полноправным участником экономических отношений, малые предприятия стали значимым объектом исследования в экономической науке. Ученые отмечают значительные отличия менеджмента [43; 76], налогового и бухгалтерского учета [89], маркетинга, инструментов государственной поддержки [13; 33; 53] у крупных и малых предприятий.

По мнению Иванова С.В.: «...государственная политика в странах с рыночной экономикой в отношении малых предприятий исходит из того, что такое предприятие является не уменьшенной моделью или промежуточным этапом в развитии крупной фирмы, а представляет собой особую модель со специфическими чертами и законами развития, что требует особого подхода» [81].

Считаем, что различия в трактовках роли малого бизнеса как у отечественных, так и у зарубежных авторов объясняется происхождением средних и малых предприятий. Термин «малые и средние предприятия» впервые использовал британский министр М. Милан в докладе о промышленном и финансовом состоянии Великобритании в 1931 году. В США первое определение малого предприятия появилось в Законе об определенных видах обслуживания (1948 г.) и Законе о малом бизнесе (1953 г.) [106]. В России же полноправно и легитимно обсуждать такой феномен как «малый бизнес» начали с 18 июля 1991 года с появлением Постановления Правительства РФ №446, которое определяет сущность малых предприятий.

На сегодняшний день понятие «малое предприятие» закреплено законодательно во многих странах: США (1953 г.), Великобритания (1971 г.), Германия (1952 г.), Китай (2003 г.), Россия (1990 г.). Это связано с изучением экономического роста, организацией сквозного статистического и экономического анализа, разработкой нормативно-правовых актов в области налогообложения, имущественных отношений, инвестиционной политики.

Многие отечественные ученые так же отмечают «законодательную» сторону данного термина [65, 114]. Но правовой генезис «малых предприятий» во всех странах различен, и отражен в преамбуле основных законодательных актов.

Не смотря на то, что в США государственное кредитование предприятий как инструмент выхода страны из кризиса используется с 1932 г., активизация внимания к «малым предприятиям» произошла в 1942 г. во время Второй мировой войны. Тогда Франклином Д. Рузвельтом была создана Smaller War Plants Corporation (SWPC) – Корпорация поддержки малых военных предприятий. Подобная организация была открыта и во время корейской войны Small Defense Plants Administration – Администрация малых оборонных заводов. С 1952 г. функцию поддержки малого в США выполняет Small Business Administration – Администрация малого бизнеса. Первоначальным критерием отнесения предприятий к малому бизнесу была численность работников, она не должны была превышать 500 человек. Более подробно история становления малого и крупного бизнеса в Америке изложена в работах [1; 6].

Во втором параграфе закона о малом бизнесе США говорится о том, что американская экономическая система строиться на частном предпринимательстве и свободной конкуренции, где развитие, поощрение и защита малого бизнеса является неотъемлемой частью этой системы [27]. Официальное, законодательное признание важности «малых предприятий» в экономике страны отражено в дифференцированном подходе к классификации данных субъектов по отраслям и подотраслям. Так численность работников данной категории предприятий разниться от 100 человек (оптовая торговля) до 1500 человек (магистральные железные дороги), средняя выручка за год от 0,75 млн. долл. (сельское хозяйство и животноводство) до 35 млн. долл. (строительство зданий и сооружений). Введены специальные категории классификации для коммунальной сферы – объем производства, передачи и распределения электроэнергии, финансовой сферы – средняя величина активов (Таблица 0.2).

Таблица 0.2 – Критерии отнесения предприятий к категории «малых» в разных странах

Страна	Документы, регламентирующие категорию «Малое»	Критерии
США	Small business act (Public Law 85-536, as amended) Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Codes (as amended 01.01.2012)	В зависимости от отрасли: Среднегодовой размер выручки (строительство, розничная торговля, сельское хозяйство) Численность работников (производство, добыча, лесозаготовка, оптовая торговля) Объем производства, передачи и распределения электроэнергии (коммунальные услуги) Величина активов (финансовые учреждения)
Европейский союз	Commission recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (as amended 01.01.2005) A "Small Business Act" for Europe Brussels, 25.6.2008	Численность и среднегодовой размер выручки
Германия	Programmnummer 136 Beteiligungen an kleinen innovativen Technologieunternehmen (Kreditanstalt für Wiederaufbau)	Численность и среднегодовой размер выручки
Китай	Law of the People's Republic of China on Promotion of Small and Medium-sized Enterprises 29.06.2002	В зависимости от отрасли Среднегодовой размер выручки (сельское хозяйство) Численность работников, среднегодовой размер выручки (промышленность, оптовая и розничная торговля, логистика, почта и т.д.) Средний размер выручки и размер актива (строительство, рынок недвижимости и управления, лизинг и бизнес-услуги)
Россия	Федеральном законе "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" Постановление от 09.02.13 № 101 о предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства	Численность работников Среднегодовой размер выручки

В сообщении Комиссии Совета, Европейскому парламенту, Европейскому экономическому и социальному комитету, Комитету регионов – "Сначала подумай о малом" – "Закон о предпринимательстве» для Европы

основной акцент ставиться на развитие инновационного потенциала малых и средних предприятий в целях успешного перехода к наукоемкой экономике [9]. Согласно, рекомендациям Европейской комиссии к малым предприятиям относятся фирмы с численность работников менее 50 человек и среднегодовым объемом выручки 10 млн. евро. Наиболее активно малые предприятия в ЕС развиваются в Германии.

В данной стране ведется оживленная научная дискуссия как о терминологии, так и о категориях в этой области исследования, так как они существенно отличается от принятой в США и Европе. Так долгое время под пристальным вниманием ученых находился "wirtschaftlicher Mittelstand" – экономический средний класс, термин который характерен только для Германии, подразумевая под собой не только количественные, но и качественные критерии оценки предприятий (единица собственности, управления, ответственность, риск, принадлежность семье). Во многих источниках "wirtschaftlicher Mittelstand" и „kleine und mittlere Unternehmen» - малые и средние предприятия используются как синонимы. На сегодняшний день Германия при классификации малого и среднего бизнеса полностью руководствуется рекомендациями Европейского союза, что отражается в программах по кредитованию данных субъектов предпринимательства Kreditanstalt für Wiederaufbau (Банк реконструкции) (таблица 1.2). Данный банк запустил свою первую программу поддержки малого и среднего бизнеса в 1952г.

В 2002г. в Китае принят Закон «Law of the People's Republic of China on Promotion of Small and Medium-sized Enterprises» с целью улучшения бизнес-среды для малых и средних предприятий, содействия их безопасному развитию, создания большего количества рабочих мест в городских и сельских районах. Первые критерии отнесения предприятий к категории малых: численность работников, средняя величина выручки и активов, были введены в 2003г. и претерпели значительные изменения в 2011г.

На сегодняшний день в Китае предприятия дифференцируются на микро, малые, средние в зависимости от отрасли. Так в промышленности, транспорте, и почти к малому бизнесу относятся предприятия с численностью менее 300 чел. и средней величиной выручки за год 30 млн. юаней (около 5 млн. долл.). В розничной торговле 50 человек, 50 млн. юаней (около 8 млн. долл.). Логистика, коммунальное хозяйство, информационные технологии – 100 чел., оборот 20-50 млн. юаней (3-8 млн. долл.). Для предприятий в области строительства, управления недвижимостью, лизинга и бизнес услуг введен критерий величина активов (Таблица 0.2).

В Федеральном законе "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" определено, что субъектами малого предпринимательства могут являться как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели. Средняя численность работников данных предприятий за предшествующий календарный год не должна превышать ста человек, выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость быть менее 400 млн. руб. Так же в этом законе ограничена суммарная доля участия различных экономических агентов в уставном капитале малых предприятий (ФЗ-209) (таблица 1.2).

Из приведенных законодательных актов можно отметить, что существует два разных концептуальных подхода к дифференциации предприятий по категориям «малое», «среднее», «крупное»:

- отраслевой подход, применяемый в США, Китае – отраслевые различия в самих критериях и их значениях;
- укрупненный подход, используемый Европейским союзом, Россией – ограниченное количество показателей, равнозначных для всех отраслей.

Преимуществами первого подхода является возможность разработки более эффективных, адресных инструментов поддержки малых предприятий. Каждая отрасль в любой стране имеет свои особенности организации: тип рынка, стадия развития, стоимость входа, поэтому и формы и размеры поддержки должны иметь отраслевые отличия. Данный подход необходимо

использовать в том случае, если одним из основных инструментов развития малых предприятий являются государственные льготы, субсидии, гарантии, то есть в том случае, если используется значительная доля бюджетных средств и идет речь об эффективности их использования. С другой стороны данный подход усложняет сбор статистической информации и разработку кредитных продуктов со стороны независимых финансовых институтов.

Используемый в Европейском союзе укрупненный подход к классификации малых предприятий основывается на принципиально ином методе поддержки данного сегмента рынка – становление институциональной среды. Данный метод заключается в выявлении и преодолении барьеров развития малых структур (численность менее 50 чел), а основные финансовые риски реализации этих программ несут кредитные учреждения.

Данные различия являются результатом исторического процесса становления бизнеса этих стран. Если изначально экономика Америки и Китая шла по пути концентрации капитала, создания трастов, крупного бизнеса, то в Европе малые предприятия всегда были основой рыночной динамики, экономического роста.

Именно поэтому К. Грэй и Дж. Стэнурт делают следующий вывод: «Никакое универсальное определение малого предприятия не сможет быть достаточным для всех задач. Мойщик окон, независимый магазин с двумя работниками, фермер с трёхстами акрами земли, одним наёмным рабочим и трактором или каким-нибудь другим оборудованием, швейная фабрика с пятьюдесятью сотрудниками – все они сталкиваются с общими проблемами, отличными от проблем транснациональных корпораций. Необходимо не столько иметь для всех задач универсальное определение, точно отделяющее малое предприятие от крупного, сколько сделать полезные обобщения о малых и крупных предприятиях» [30].

Анализ системы критериев категории «малые предприятия» в разных странах позволили сформулировать необходимые этапы их разработки:

1. Определение цели, видение роли малых предприятий в экономике страны: экономический рост или экономическое развитие и инновации.
2. Выявление основных институциональных барьеров развития бизнеса и предпринимательства.
3. Кластеризация предприятий по количественным критериям: численность, выручка, величина активов и т.д.
4. Оценка взаимосвязи размера предприятия с типом, характером институциональных барьеров.
5. Выбор инструментов поддержки малых предприятий: прямые и косвенные инструменты фискальной политики, институциональные изменения, смешанные инструменты.
6. Анализ особенностей функционирования отраслей: тип рынка, стадия развития отрасли, стоимость входа.
7. Разработка системы критериев категории «малые предприятия».

Генезис явления «малого предприятия» необходимо рассматривать не только на законодательном уровне, но через призму теорий предпринимательства, фирмы, отраслевой организации, где оно выступает как объект исследования. В каждой из них масштаб деятельности, размер предприятия определяют его функциональную роль в экономике, правила игры во внешней и внутренней среде организации.

Часто в научной, публицистической литературе понятия «малое предпринимательство», «малый бизнес», «малое предприятие» используются как синонимы, но в рамках приведенных выше теорий можно выявить существенные отличия этих дефиниций. На наш взгляд разночтений можно избежать, введя в исследование назначение классификации на «малые», «средние», «крупные». А таких целей можно выделить три:

- исследование природы предпринимательства;
- управление предприятием (Менеджмент и Маркетинг);
- государственное регулирование экономическим ростом, развитием и инновациями.

Во многом граница между «малым бизнесом» и «малым предпринимательством», «малым предприятием» в рамках фундаментальных исследований зависит от трактовки самого ученого природы «предпринимательства» и «бизнеса», для нас она определена целью исследования и субъектом исследования.

Сгруппировав перечень количественных и качественных критериев отнесения субъектов к категории «малых», по целям дифференциации предприятий была разработана классификация малых форм в зависимости от области исследований (таблица 1.3).

Таблица 0.3 – Классификация малых форм в зависимости от области исследований.

Цель исследования	Субъект исследования	Объект исследования	Количественные критерии	Качественные критерии
Исследование природы предпринимательства	Предприниматель	Малое предпринимательство	Величина капитала; Численность работников; Выручка	Управление независимым собственником – предпринимателем (отсутствие аффилированности)
Управление предприятием (Менеджмент и Маркетинг)	Менеджер	Малый бизнес		
Экономический рост, развитие, инновации	Национальная экономика	Малое предприятие		Управление независимыми собственниками

Предпринимательство рассматривается как поиск, процесс, деятельность, целью которых является получение прибыли за счет более полного удовлетворения общественных потребностей (рисунок 1.1). Теория предпринимательства в первую очередь объясняет закономерности создания, возникновения предпринимательских структур, выявляет виды и формы предпринимательской деятельности.

В теории фирмы: предприятие (фирма) – с одной стороны это система преобразования ресурсов в готовую продукцию [8], с другой коллектив индивидов [146], пучок контрактов или договоренностей между участниками

производства [94, 159]. Таким образом, теория фирмы направлена на определение внутренних и внешних факторов функционирования предприятий.

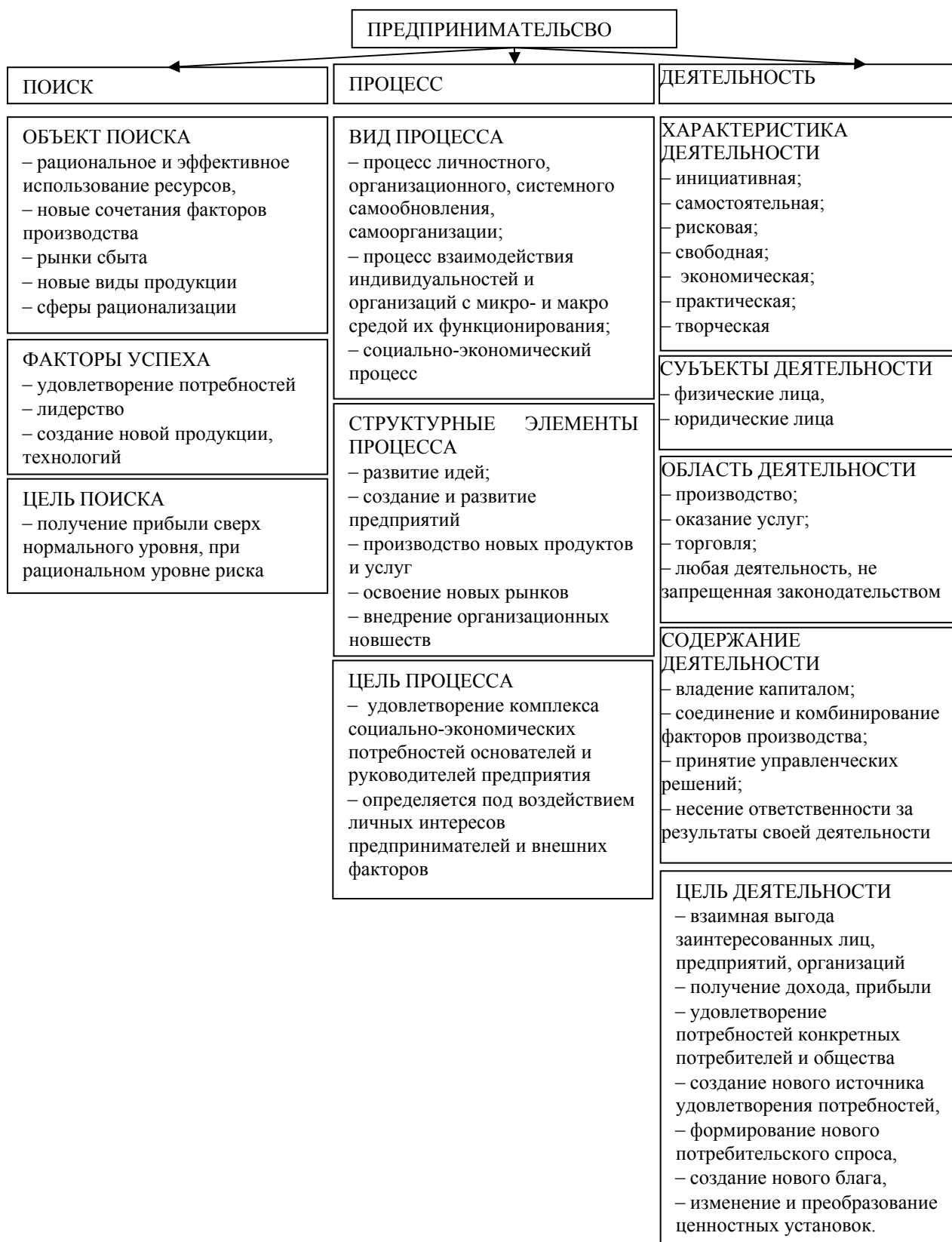


Рисунок 0.1. – Характеристика предпринимательства как поиска, процесса, вида деятельности. Составлено на основе работ [56,68, раздел 1, ст.2; 75, 91, 95, 110, 113, 124, 153, 158]

Теория отраслевой организации: монополия, олигополия, конкуренция, изучает соотношение количества крупных и малых предприятий объясняет поведение фирм на рынке, эффективность экономического развития, роста отрасли. Исследователями данной области являются Шерер Ф.М., Росс Д., Хиршман А., Камьен М.И, Шварц Н.Л., Баумоль У.Дж.

Под «Бизнесом» часто имеют в виду дело, занятие, торговлю, коммерцию, инициативную предпринимательскую деятельность в условиях рыночных отношений, приносящую доход или иные выгоды [15, 168], то есть любую экономическую деятельность, приносящую прибыль.

В свою очередь категория «малый» – это количественный критерий, характеризующий субъект предпринимательства, бизнеса: величина капитала, численность работающих, величина оборотных активов, управление независимыми собственниками, доля рынка.

«Малое предприятие» как объект исследования различных теорий содержит в себе:

- ресурсно-технологический аспект – преобразование ресурсов в готовую продукцию;
- когнитивный аспект – форма предпринимательской деятельности;
- бихевиристский аспект – функционирование и взаимодействие внутри коллективов;
- институциональный аспект – управление транзакционными издержками, социальная функция предприятий;
- эволюционный аспект – способность предприятия к развитию;
- количественный аспект – ограничение значений определенных параметров субъекта.

Именно многоаспектность данного термина вызывает оживленную дискуссию среди ученых, государственных деятелей о критериях отнесения тех или иных предприятий к данному виду экономических субъектов [5; 31; 42; 54; 59; 90; 109; 120; 125; 128; 140; 177].

Помимо количественных критериев, которые закреплены законодательно, существуют качественные особенности функционирования малых предприятий: цели, структура собственности, менеджмент, планирование, персонал, масштабы производства, источники капитала, поведение на рынке. Разница в их количестве и значении объясняется периодом исследования, и институциональными особенностями развития малых предприятий в той или иной стране, в том числе и для Российской Федерации.

Цели и планирование на малом предприятии:

- Определяются рынком, интуитивно, с импровизациями [42].
- Нет планирования, нет маркетинговых исследований [42].
- Менее развитые системы управления, нет административных процедур и технологий, необходимых для оценки и контроля стратегического положения компании [59].

Если говорить о целеполагании в деятельности малых предприятий, то современный этап их развития характеризуется умением предприятий ставить цели и планировать их достижение. Согласно [79], 63,9% малых предприятий России имеют планы стратегического развития, где неотъемлемым этапом является постановка целей. Они в основном носят краткосрочный характер: до 6 месяцев у 49,3% предприятий, 6-12 месяцев – 35% [79].

Собственность:

- Единство права собственности и непосредственного управления предприятием; Семейное ведение дела [140, 177];
- Капитал и собственность принадлежат физическому лицу или небольшой группе [15, 20, 25];
- Не может быть акционерным обществом, в том числе государство не может быть его акционером [20].

Требование к структуре собственности категории «малых предприятий» определено в Российской Федерации на законодательном уровне (ФЗ-209) – суммарная доля в уставном капитале коммерческих, государственных предприятий не должна превышать 25%. Структура уставного капитала малых

предприятий по акционерам-учредителям находиться на границе этого порога [108]. Это говорит о большой степени аффилированности малых предприятий в России от крупного бизнеса (Таблица 1.4).

Таблица 0.4 – Структура уставного капитала малых предприятий России по акционерам-учредителям на конец 2000г. [108]

Акционеры-учредители	%, к итогу
Федеральные органы исполнительной власти	0,1
Органы исполнительной власти субъектов РФ	0,2
Органы местного самоуправления	0,1
Коммерческие организации (кроме финансово-кредитных учреждений)	29,2
из них субъекты малого предпринимательства	25,3
Кредитно-финансовые учреждения	0,1
Некоммерческие организации	0,2
Физические лица	70,1
ИТОГО	100%
Из графы всего:	
Иностранные юр. лица	0,4
Иностранные физ. лица	0,4

Российские малые предприятия по организационно-правовой форме являются как «индивидуальными предпринимателями», так и юридическими лицами (Таблица 0.5.).

Таблица 0.5 – Число малых предприятий по организационно-правовым формам в России, 2010 г.*

Организационно-правовая форма	Количество предприятий	Доля, %
Индивидуальные предприниматели	1 913 483	60,63
Юридические лица, из них	1 242 309	39,36
Общества с ограниченной ответственностью	1 151 879	92,7
Акционерные общества	59 064	4,8
Итого малых предприятий	3 155 792	100

*Составлено на основе (Федер. служба гос. статистики, 2012)

Менеджмент:

- Главные управленческие должности и большинство акций удерживаются основателями предприятий и/или их родственниками [59];
- Личный, авторитарный, прямой [42];
- Несистематичность менеджмента [59];
- Ключевая роль руководителя в жизни предприятия как ответственного за результаты хозяйствования [140, 177];
- Маленькая независимая организация, непосредственно под контролем ее владельца [15].

В России руководители малых предприятий так же не склонны нанимать управленческий персонал. В исследовании Национального института системных исследований предпринимательства [79] отмечается, что лишь на 42% малых предприятий присутствуют наемные руководители различных уровней. При этом современный уровень конкуренции требует от владельцев малых предприятий использование качественных технологий менеджмента, поэтому и контроль и регламентация деятельности сотрудников осуществляется на большинстве предприятий (таблица 1.6) [79].

Таблица 0.6 – Оценка степени регламентации и контроля деятельности сотрудников малых предприятий России, 2010*

Критерий	Доля от общего числа, опрошенных предприятий, %				
	очень низкая	низкая	средняя	высокая	очень высокая
Регламентация деятельности сотрудников	0	9	55	30	6
Контроль за деятельностью сотрудников	1	9	48	34	8

* Составлено на основе (Шамрая, 2010)

Персонал:

- Личные отношения «босс-сотрудник», по принципу «большая семья», высокая степень мотивации и вовлеченности, слабое влияние профсоюзов, нет совета трудового коллектива [42].

– Ограниченность масштабов предприятия, которая приводит к особому личностному характеру отношений между хозяином и работником, что позволяет добиваться действенной мотивации работы персонала и более высокой степени его удовлетворенности трудом [177].

– Работники и владельцы представляют собой единую общность [25].

Отношения владельца малого предприятия и наемного персонала часто носят персонифицированный характер, то есть используется индивидуальный подход к каждому сотруднику. Во-первых, это объясняется небольшой численностью персонала. Во-вторых, является противовесом профессиональных опасений сотрудников: более низкая заработная плата, чем на крупных предприятиях, отсутствие стабильности, выполнение широкого спектра функций. Но это никак нельзя назвать «семейными», «близкими», «личностными» взаимоотношениями между сотрудниками и руководителем.

Масштабы производства:

– Сравнительно ограниченные ресурсы и мощности (капитал, человеческие ресурсы и т.д.); Относительно небольшое число производимых продуктов (технологий, услуг, ноу-хау) [59].

– Ограниченные масштабы производства [140, с. 17].

Масштабы производства российских малых предприятий ограничены на законодательном уровне. Этот критерий: объем выручки, величины активов, определяет данную категорию субъектов предпринимательства.

Источники капитала, финансы:

– Семья, банк [42];

– Особенности финансирования, складывающиеся преимущественно из сравнительно небольших кредитов банков, собственных средств и неформальный рынок капиталов [177];

– Владелец несет личную ответственность по любому долговому обязательству [20].

У малых предприятий преобладают собственные источники капитала. Коэффициент автономии у российских малых предприятий составляет 55,8%, у

средних 26,3% [160] агрегированный показатель для всех типов предприятий составляет 50,5% [142]. Малые предприятия, зарегистрированные как «индивидуальные предприниматели», составляют 60,63%. Это та часть предприятий, где руководители несут личную ответственность по всем обязательствам. Данные статистики показывают, что значительных отличий в структуре источников капитала крупных и малых предприятий нет, но для малых предприятий существует проблема доступности финансовых ресурсов. Это подтверждается многими исследованиями: «Индекс Опоры», «GEM», «Жизненный цикл предприятия» НИСИПП.

Поведение на рынке:

- Персонифицированный характер отношений между предпринимателем и клиентом [140, 177].
- Высокая степень неопределенности; потенциально более высокая способность к внедрению инновации; постоянное развитие; адаптируемость к изменениям [90].
- Относительно не большие рынки ресурсов и сбыта, не позволяющие оказывать влияние на цены и общий объем реализуемого товара [140].
- Рынки в основном местные, но не обязательно. Локальность компаний определяется их возрастом [25].
- Фирмы могут действовать локально, но они имеют право думать глобально, через электронные средства коммуникации [15].

Значимость «личных связей» руководителя как фактора успешности малого предприятия отметили 80,4% респондентов [79].

Более дискуссионным вопросом является локальность обслуживаемых рынков малым предприятием, она подчеркивается в работах зарубежных и отечественных ученых.

Малым предприятием является такое предприятие, которое обладает компактной производственно-управленческой структурой, действующее на локальном рынке, в котором законодательно ограничено количество занятых

работников, стоимость активов, размер уставного капитала, объемы и средства производства, номенклатура выпускаемых изделий [114].

Но данный подход не отражает современный уровень развития коммуникаций. Интернет позволяет малым предприятиям расширять свои рынки, как на национальном, так и глобальном уровнях. В работах [15; 19] именно стратегия глобализации своей деятельности является одним из основных факторов развития данных субъектов предпринимательства.

Так же спорным является утверждение [140], что малые предприятия не могут оказывать влияния на уровень цен и объем сбыта. Специализируясь на определенных товарах, категориях клиентов малые предприятия занимают монопольное положение на определенном рынке. Это также подтверждается исследованиями [79]: 0,7% малых предприятий отметили свой размер предприятия в отношении рынка, как «крупное».

Качественные критерии, предложенные [90] являются неизмеримыми, и в большей степени являются факторами конкурентоспособности, а те отличительными признаками данной категории предприятий.

Используя различные подходы в изучении предприятий: ресурсно-технологический, бихевиоризм, когнитологию, институционализм, эволюционный, мы представили понятие «малого предприятия» через существенные категории данных методологий в изучении «фирмы».

«Малое предприятие» – система преобразования ресурсов в готовую продукцию, которая имеет законодательные ограничения по объему вовлечения ресурсов и выпуску готовой продукции, созданная индивидами, взаимодействующими на основе контрактов для осуществления предпринимательской деятельности или бизнеса на определенном рынке с целью получения прибыли за счет более полного удовлетворения общественных потребностей.

Количественные критерии «малого предприятия», закрепленные законом (ФЗ-209), как отмечалось ранее:

- количество работников менее 100 человек;

- среднегодовая выручка менее 400 млн. руб.;
- суммарная доля в уставном капитале коммерческих, государственных предприятий не должна превышать 25%.

Качественные критерии «малого предприятия»:

- наличие определенных краткосрочных целей на рынке;
- любые физические, юридические лица, соответствующие количественным критериям;
- руководство предприятием осуществляется владельцем на основе технологий менеджмента, во многом отличных от технологий, применяемых на крупных предприятиях;
- отношения с сотрудниками являются персонифицированными;
- масштабы производства соответствуют количественным критериям;
- низкая доступность финансовых ресурсов;
- ведение бизнеса на основе «личных» связей руководителя;
- положение на рынке и его охват зависит от стратегии предприятия.

Разрабатывая классификацию малых предприятий, мы постарались отразить все разнообразие научных исследований субъектов малого предпринимательства и бизнеса. Основу классификации составляют 12 признаков, аспектов дифференциации (рисунок 1.2).

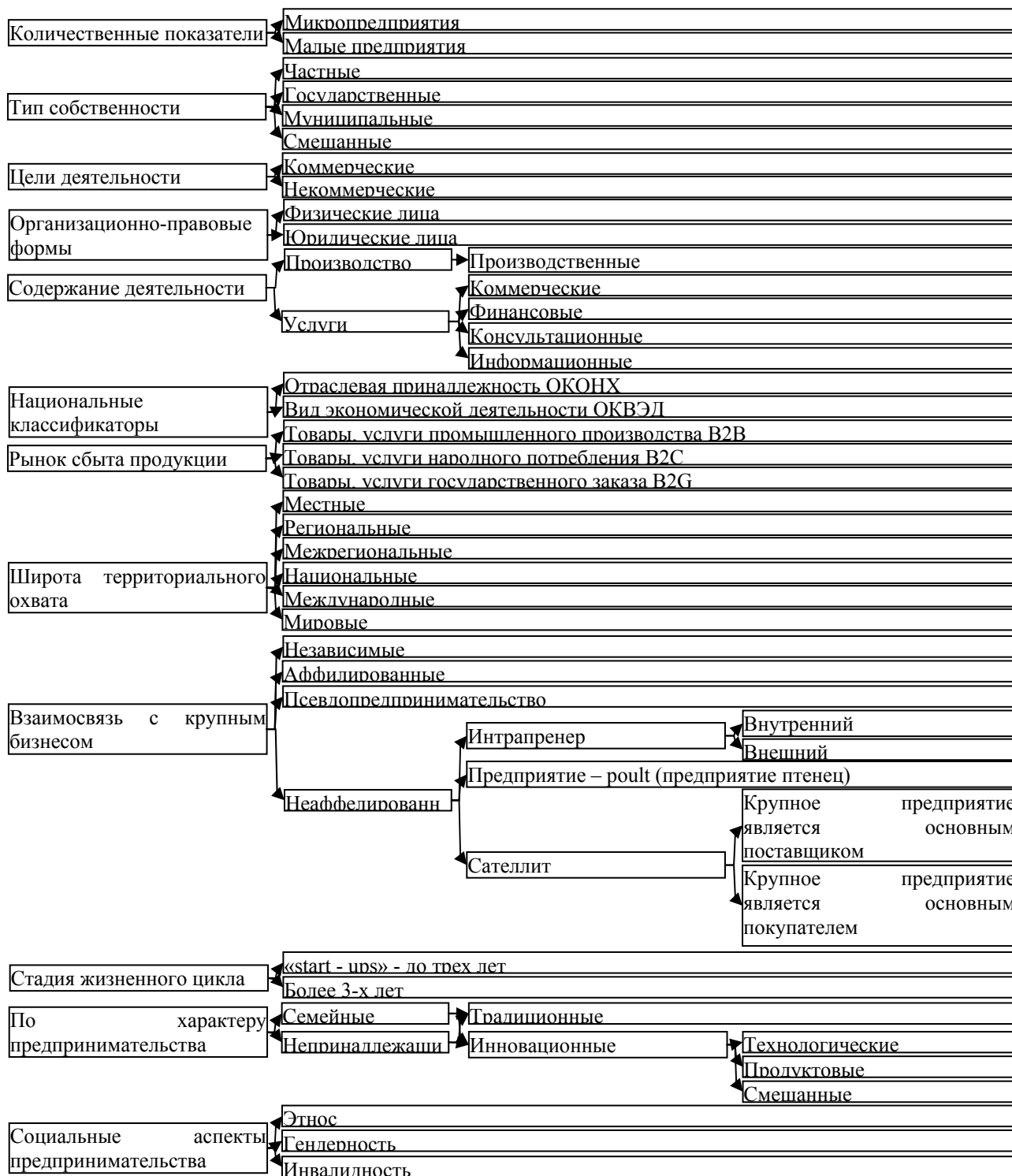


Рисунок 0.2. – Классификация малых предприятий

По количественному критерию во многих странах: Европейский союз, Китай, Россия, из всего разнообразия малых предприятий выделяют микропредприятия [9, 29, 161]. Это связано в первую очередь с изучением проблем самозанятости населения. Как показывает национальная статистика роль таких предприятий в экономике стран различается (таблица 1.7).

Таблица 0.7 – Статистика микропредприятий*

Показатель	Евросоюз, 2012 [45]	Германия, 2012 [11]	США, 2007 [38]	Россия, 2010 [160]
Доля микропредприятий в общем объеме зарегистрированных фирм, %	92,2	83,61	78,77	80,7
Доля занятых в микропредприятиях, %	29,6	30,64	10,87	10,7
Доля микропредприятий в ВВП, %	21,2	27,68	8,67	7,6

Изучение малых предприятий с точки зрения типа собственности: частные, государственные, муниципальные, смешанные, тесно связано с целью их функционирования: коммерческие, некоммерческие, и выполняемыми ими социальными, институциональными функциями.

Значительный сегмент исследований связан с организационно-правовой формой малых предприятий: физические, юридические лица. От этого зависит используемая ими система налогообложения, участие в государственных закупках, доступ к финансовым ресурсам. Хотелось бы отметить, что в изучении малых предприятий, важную роль имеет позиция исследователя к индивидуальным предпринимателям. Так как с одной стороны их не причисляют к категории предприятий, в США, России, Европейском союзе и по ним ведется отдельная статистика, с другой стороны они могут иметь наемных работников и таким образом с формальной точки зрения классифицироваться как малые предприятия.

Как и крупные предприятия, малые характеризует содержание их деятельности: производство или услуги (коммерческие, финансовые, консультационные, информационные). При этом деятельность можно классифицировать по отраслям или по видам экономической деятельности (ОКВЭД). Отметим, что в некоторых странах: США и Китай, в зависимости от отраслевой принадлежности регламентируются количественные категории малых предприятий. По динамике малых предприятий в отрасли можно характеризовать уровень ее развития: стоимость входа, уровень конкуренции, объем инноваций.

* Показатели представлены по предприятиям с численность менее 10 человек; среднегодовой размер выручки не учитывался. (Без учета индивидуальных предпринимателей)

Многие малые предприятия в результате ограниченности ресурсов характеризует высокая степень специализации либо в производстве товаров, либо рынке функционирования, либо потребителях.

Потребительская специализация выражается в ограничении сбытовой деятельности предприятий следующими рынками:

- B2B (бизнес для бизнеса) – сектор рынка, где взаимодействие происходит только между предприятиями в результате производства и реализации товаров и услуг.
- B2C (бизнес для клиента) – сектор рынка, где малые предприятия взаимодействуют только с конечным потребителем.
- B2G (бизнес для государства) – сектор рынка, где потребителем товаров и услуг малого предприятия является государство.

По широте охвата рынка малые предприятия классифицируются как местные, региональные, межрегиональные, национальные, международные, мировые. В своей книге «Бизнес в стиле фанк» [19] авторы убедительно доказывают на реальных примерах, что современные малые предприятия начинают носить глобальный характер. Имея достаточно узкую продуктовую или потребительскую специализацию, данные предприятия расширяют свои возможности за счет выхода на международный рынок.

Часто деятельность малых предприятий зависит от крупных партнеров. Такая зависимость может носить аффилированный и неаффилированный характер, форму псевдопредпринимательства.

Псевдопредпринимательство – малые предприятия, созданные для перевода прибылей, а иногда и части оборотного капитала, амортизационных отчислений с крупного государственного или приватизированного предприятия на счет заинтересованных лиц или подставных компаний [170].

Категория аффилированности закреплена законодательно: физические и юридические лица, способные оказывать влияние на деятельность юридических и (или) физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность

(ФЗ). Федеральный закон определяет три способа влияния: через организацию управления, имущественные отношения, договорные обязательства.

Аффилированность малых и средних предприятий в России представляет собой регистрацию нескольких юридических лиц друзьями, родственниками с целью оптимизации налогового бремени и использования налоговых льгот, доступности к мерам по государственной поддержке малого предпринимательства [169]. Поэтому, на наш взгляд, такие малые предприятия нельзя рассматривать как субъекты малого предпринимательства и в качестве объектов государственной поддержки.

Но малые предприятия могут иметь и другие формы интеграции с крупными предприятиями:

- интрапренерство – создание временного малого предприятия - интрапренера, состоящего из внутренних сотрудников, для реализации цели, проекта крупной корпорации;
- инкубаторство – создание малой фирмы, предприятие-prot для реализации проекта, цели, процессов, оказание ей различной помощи на этапах становления;
- сателлиты – создание экономически зависимых, но юридически самостоятельных организаций малой формы. Крупное предприятие может выступать основным поставщиком, например, на основе дилерских или дистрибутивных договоров, для малого предприятия, либо наоборот быть его единственным заказчиком, клиентом.

Как известно, 90% предприятий прекращают свое существование в первые три года своего существования, поэтому во многих странах приняты специальные программы для поддержки предпринимательства на уровне «start-ups». Для выявления специфических потребностей малых предприятий на всех этапах развития, многие ученые классифицируют их по стадиям жизненного цикла.

Малое предприятие, являясь субъектом предпринимательства, может характеризоваться таким специфическим признаком как «семейное», то есть

предприятия принадлежащие семье в нескольких поколениях. При этом данные предприятия могут носить традиционный и инновационный характер.

Традиционное предпринимательство ориентировано на максимальную отдачу используемых ресурсов, оптимальное управление наличными объемами предпринимательских факторов фирмы, непрерывный поиск новых путей повышения эффективности деятельности организации, диверсификацию продукции [158].

Целью инновационного предпринимательства является получение дохода и прибыли за счет создания нового источника удовлетворения потребностей, нового блага, формирования нового потребительского спроса, изменение и преобразование ценностных установок [118].

Исходя из, предложенного нами, определения инновационного предпринимательства можно выделить предприятия, которые базируются на технологических, продуктовых и смешанных инновациях.

Множество работ отечественных и зарубежных авторов посвящены роли малых предприятий в решении социальных проблем: реализация титульных наций через предпринимательство: женщины в малом бизнесе, занятость инвалидов. Признаком классификации малых предприятий по данным направлениям являются социальные аспекты предпринимательства: этнос, гендерность, инвалидность.

Малые предприятия, являясь субъектом системы обмена, влияют на оптимум ее функционирования – экономический рост. Исследование роли малых предприятий в экономическом развитии является значимым для определения сущности, задач, функций данного сектора экономики во всей экономической метасистеме.

1.2. Роль и функции малых предприятий промышленности в экономике

Малые предприятия играют значимую роль в экономике любой страны, это подтверждается статистическими данными, представленными в предыдущем параграфе, а также многими исследованиями данного сектора экономики. В данном разделе работы уделяется особое внимание роли малых предприятий в экономическом системном комплексе, определив их функции в каждой из подсистем, то есть предлагается рассмотреть малые предприятия как детерминанту устойчивого развития. Данному вопросу уделено большое внимание во многих исследовательских работах. Агрегируя их результаты в таблице 1.8, мы выделили основные функции малых предприятий в экономическом росте и развитии национальных экономик: социальная функция; экономическая функция; конъюнктурная (институциональная функция); функция развития; бюджетная функция; функция международного взаимодействия; индикативная функция.

Таблица 0.8 – Функции малых предприятий в экономическом росте и развитии

Функции	Авторы
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ	
Эффективное использование ресурсов	[52],[107],[125]
Обеспечение роста производительности	[32]
Формирование более качественного, широкого предложения на локальных и местных рынках	[107], [128]
Костомизация, индивидуализация продукции для удовлетворения дифференцированного спроса	[80], [125], [143]
Вовлечение материальных и финансовых средств населения (предпринимателей) в хозяйственный оборот	[107]
СОЦИАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ	
Повышение доходов населения и формирование среднего класса	[16], [22], [28], [80], [107], [128]
Развитие профессиональных навыков у рабочей силы	[143], [174]
Создание рабочих мест	[32], [52], [80], [107] [125], [174], [177]
Использование труда социально-уязвимых групп населения (женщин, учащихся, инвалидов, пенсионеров)	[143]

Функции	Авторы
КОНЬЮНКТУРНАЯ (ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ) ФУНКЦИЯ	
Формирование конкурентной среды	[52], [80], [107], [128], [174]
Создания новых форм взаимодействия со всеми субъектами рынка	[17], [107]
Демократизация рыночных отношений	[52]
Создание среды для функционирования крупного бизнеса	[174], [177]
Формирование институциональной системы	[17], [143]
Поддержание социально-эффективного распределения ресурсов в экономике	[107]
ФУНКЦИЯ РАЗВИТИЯ	
Инновации	[52], [80], [107], [128], [177]
Творческая активность	[143]
Придание экономки свойства быстрой адаптивности, гибкости	[52], [125]
Формирование трудового и креативного потенциала общества	[128]
Самореализация предпринимателей	[128]
Обеспечение устойчивости экономической системе	[80], [174]
Поддержка духа соперничества и предпринимательства	[32]
БЮДЖЕТНАЯ ФУНКЦИЯ	
Пополнение бюджетов различных уровней	[107], [125], [177]
ФУНКЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	
Активизация экспорта	[25], [32]
Создание рабочих мест для мигрантов	[41], [44]
Сохранение национальных этнических особенностей – «этническое предпринимательство»	[41], [44]
ИНДИКАТИВНАЯ ФУНКЦИЯ	
Характеристика стран по уровню развития: развитые, развивающиеся, страны переходной экономикой	[18], [32]

На наш взгляд, данный перечень функций не является исчерпывающим и требует дополнений. Малые промышленные предприятия, являясь субъектом системы обмена, вступают во множественные взаимодействия внутри данной подсистемы, а так же субъектами других подсистем. Использование в

исследовании авторской морфологии экономической метасистемы привела к разработке новой модели факторного анализа ее развития. При достаточно четкой градации целей каждой из подсистем: экономический рост, удовлетворенность, качество коммуникаций, уровень жизни, устойчивость взаимодействия, факторы их достижения определяются не так однозначно. Это объясняется тем, что факторы формируются как внутри подсистем, так и в результате их взаимодействия. При этом они обладают мультиколлинеарностью, то есть оказывают влияние на оптимум функционирования одной подсистемы, который в свою очередь является необходимым условием эффективного развития другой подсистемы. Таким образом, условия оптимального функционирования каждой из подсистем можно представить как агрегированные мультиколлинеарные группы факторов, сформированные с помощью дифференциации показателей включаемых в оценку оптимума подсистем по пяти группам: экономические, социальные, институциональные, техногенные, природные.

Для проведения факторного анализа в рамках теоретического исследования развития экономической метасистемы и определения роли в ней малых промышленных предприятий нами были принят ряд допущений:

- те показатели (факторы), которые мы отнесли к той или иной подсистеме формируются внутри этой системы, а не являются результатом взаимодействия систем;
- исследуется только те внутренние факторы подсистемы, которые носят безусловный характер для оптимума ее функционирования;
- не рассматривается мультиколлинеарность факторов, и взаимосвязь оптимумов функционирования подсистем
- не учитываются факторы, формирующиеся в одной подсистеме, и влияющие на оптимум функционирования другой;
- влияние малых промышленных предприятий на факторы оптимума функционирования экономических подсистем определяются как функции малых промышленных предприятий в экономическом системном комплексе.

Данные допущения, с одной стороны, позволяют упростить факторный анализ, а, с другой стороны, определить прямые, наиболее явные факторы развития систем и влияния на них малых промышленных предприятий. Функциональная взаимосвязь малых промышленных предприятий с факторами оптимального функционирования экономических подсистем представлена на рисунке 1.3.

Представленная схема определяет порядок дальнейшего теоретического исследования: изучение научных работ с точки зрения влияния малых промышленных предприятий на внутренние показатели подсистем

Доля участия малых предприятий в создании ВВП в разных странах различна и может колебаться между 20% и 74%, это в первую очередь связано с историческим процессом становления системы обмена, базовых национальных принципов ее функционирования, факторов экономического роста.



Рисунок 0.3. – Направления функциональных связей малых промышленных предприятий с факторами оптимумов функционирования экономических подсистем

Но в большинстве эмпирических исследований взаимосвязи ВВП с оборотом малых предприятий имеет значительную, положительную корреляционную связь. Более дискуссионным вопросом является роль малых промышленных предприятий в создании ВВП, так как это в первую очередь определяется самим характером экономического роста: является он результатом развития сферы производства, или сферы услуг (рисунок 1.4.)

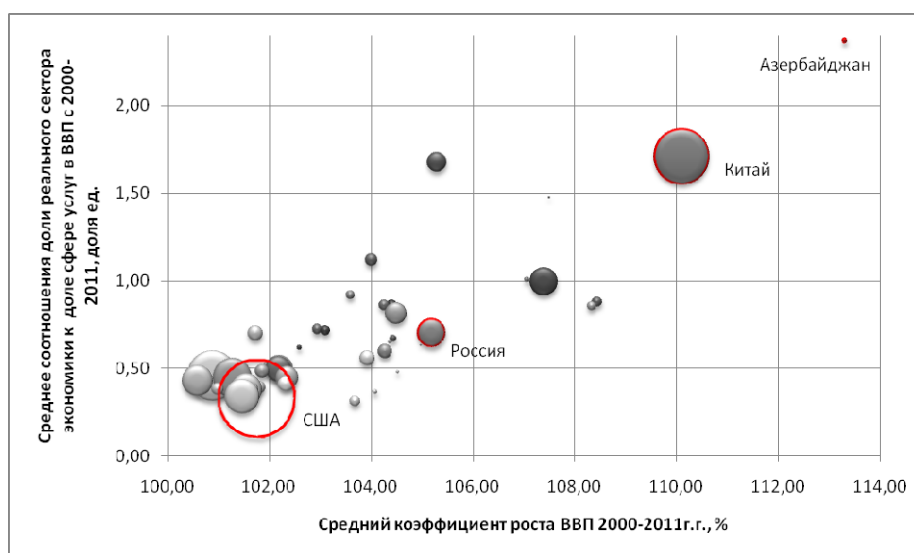


Рисунок 0.4. – Распределение стран по динамике ВВП и доли реального сектора в экономике.

Более динамичный рост ВВП наблюдается в тех странах, где превалирует реальный сектор экономики (рисунок 1.4). Таким образом, можно предположить, что роль малых промышленных предприятий в создании ВВП тем значительнее, чем больше представлен реальный сектор экономики.

Но важно рассматривать не только удельный вес малых предприятий в создании ВВП, но и те функции, которые принимает на себя данный сектор экономики.

Проблема развития малых промышленных предприятий стала актуальной в начале двадцатого века в период промышленной революции. Согласно В.А. Рубе, технический фактор (изменение организационных принципов производства и технологической базы), активная колонизация территорий многих стран и как следствие бурное расширение рынка способствовали развитию международной торговли и послужили укреплению крупного

производства. Происходило постепенно-умеренное срастание капитала: от картелей к синдикатам и трестам. Результатом НТП стало оттеснение малых предприятий на периферию бизнеса. Иными словами, технический прогресс явился результатом и условием массового производства, роста среднего уровня благосостояния и расширения рынков сбыта [143].

Таким образом, можно выделить первую функцию малых промышленных предприятий в создании ВВП – они являются основой, фундаментом создания более крупных форм бизнеса.

Но уже в XX веке, стало понятно, что без эффективного взаимодействия крупных и малых предприятий нельзя ожидать экономического роста, так как вокруг крупного бизнеса создается «кустовая система» – сеть предприятий, его сопровождающих: маркетинговые, инновационные, консультационные, лизинговые, правовые, ремонтные, транспортные и другие предприятия [115].

Крупное предпринимательство выступает как системообразующий фактор для развития малого бизнеса через сферу обслуживания и сотрудничества. Экономический эффект от такой деятельности выражается в уменьшении разного рода издержек и расширении производства. Роль малого предпринимательства состоит в создании условий и среды жизнеспособности крупных высокоэффективных предприятий через развитие малых форм инновационных предприятий [158].

Сербский предприниматель Драган Томич заметил: «По мере того, как мир вследствие разнообразных и динамических перемен, прежде всего технологических, всё больше принимал вид «глобального села» (кабельное и спутниковое телевидение, телефаксная связь, Интернет-ресурсы), универсальность малых предприятий прежде всего в том, что заполняют все поры экономики и экономической жизни. Малые предприятия совершают капиллярную диверсификацию хозяйственной структуры, что значительно способствует росту и развитию. Без достаточной доли малых предприятий в хозяйственной структуре нельзя восстановить конкуренцию современного

рынка. Иначе говоря, решение не просто в рыночной конкуренции, а в конкурентном поведении предприятия». [157].

Второй функцией малых промышленных предприятий в создании ВВП, является создание эффективной, конкурентной среды взаимодействия и развития крупного бизнеса.

ВВП (Y) является функцией от величины национальных показателей: C – потребления, I – инвестиций, S – сбережений, G – государственных закупок, X_n – чистого экспорта:

$$Y = f(C, I, S, G, X_n) \quad (0.1)$$

Малые промышленные предприятия, участвуя в создании самого ВВП, непосредственно оказывают влияние, на элементы его определяющие. Степень этого влияния определяется удельным весом данного субъекта в выпуске, его инвестиционной активностью, вовлеченностью в международную торговлю. Но малые предприятия в основном выступают в производственных нишах, характеризующихся низкой капиталоемкостью, а значит, с достаточно низкой ценой входа на рынок, что повышает уровень конкуренции или зависимость от крупного бизнеса, что отражается в снижении эффективности их деятельности. Это приводит, по мнению В.В. Григорьева к «низкой возможности накопления капитала» в данном секторе экономике [70], а значит и низкому уровню инвестиций.

Поэтому на наш взгляд, функцией малых промышленных предприятий, функционирующих на конкурентных рынках, либо как сателлитов крупных, является снижение рыночной стоимости продукции не капиталоемких производств на рынках B2B, B2C.

С другой стороны, высокая конкуренция, как неотъемлемая черта рынков, на которых действуют малые предприятия, заставляет создавать новые ниши, максимально индивидуализировать продукт, то есть создавать более широкое предложение соответствующее современному дифференцированному спросу. С

одной стороны это может благоприятно повлиять на качество предложения, с другой вызвать перепроизводство.

Малые предприятия, вносят значительный вклад в создание ВВП страны, отчисляя налоги, формируя бюджеты различных уровней. Таким образом, динамика их развития во многом определяет стабильность доходов государства для регулирования всей национальной экономики.

Участие малых промышленных предприятий в международной торговле, на наш взгляд, больше носит индикативный характер состояния, уровня развития национальной экономики:

- международная активность зависит от степени развития системы институтов: доступности данного вида деятельности (бюрократизм, стоимость, транзакционные издержки). Для малых предприятий, обладающих ограниченными ресурсами (трудовыми, финансовыми), административные, бюрократические барьеры, сопряженные с международной торговлей, могут иметь весьма значимый характер;
- участие малых промышленных предприятий в международной торговле говорит о конкурентоспособности, выпускаемой ими продукции, а значит и всей национальной экономике в целом.

Динамика показателей функционирования малых промышленных предприятий так же выступает индикатором эффективности монетарной политики, так как они как никто другой чувствительны к изменениям процентной ставки, доступности финансовых ресурсов. С другой стороны, через оценку рисков вложения банковских активов в проекты малого бизнеса, можно оценить уровень развития, стабильности данного сектора экономики.

В большинстве случаев за решением создания неаффилированного малого предприятия, стоит выбор физического лица между наемным трудом и собственной предпринимательской деятельностью, на этот выбор влияют как рациональные, так и иррациональные факторы. В условиях благоприятной монетарной, фискальной политики это приводит к мобилизации финансовых и материальных ресурсов населения для создания start-up-ов, что в свою очередь

отражается на увеличении средств в хозяйственном обороте и эффективности их использования.

Характеризуя особенность малого бизнеса в экономическом росте, следует отметить их способность к рациональному использованию собственных ресурсов, оказывающее влияние на эффективность всей национальной экономики. Такой подход к малому бизнесу использует в своей работе А. Афанасьев [52]. Вследствие ограниченности доступа к ресурсам, высокой конкурентной среды и большой сопряженности с крупным бизнесом малые предприятия могут достигать большего роста производительности, чем крупные [32], что, в конечном счете, может привести к экономическому росту в стране.

Важным детерминантом экономического роста в экономической теории является трудовые ресурсы. Согласно таблице 1.9, малые предприятия играют значительную роль в создании рабочих мест во многих странах.

Таблица 0.9 – Характеристика малых предприятия по доли занятых в данном секторе экономики

Страна	Год	Доля занятых, %
Евросоюз (Микро и малые предприятия) [45]	2012	50,2
Германия [11]	2012	42,20
Китай [40]	2001	69,7
Россия [160]	2010	21,6

Таким образом, развитие малого бизнеса активизирует структурную перестройку экономики, предоставляет широкую свободу рыночного выбора, создает дополнительные рабочие места, обеспечивает быструю окупаемость затрат, оперативно реагирует на изменение потребительского спроса [125].

Роль малых предприятий в экономике стран отражена в работах как отечественных, так и зарубежных ученых [14, 18] и подтверждается статистическими данными (таблица 1.10)

Таблица 0.10 – Доля малых предприятий в экономике различных стран

Страна	Год	От числа всех предприятий, %	Доля в ВВП, %
Евросоюз (Микро и малые предприятия) [45]	2012	98,7	39,5
Германия [11]	2012	96,96	33,29
Китай [40]	2001	99	57,1
Россия [160]	2010	93,8	21,4

Малые предприятия играют огромную роль не только в экономической, но социально-политической жизни стран:

Классификация стран в зависимости от доли малого и среднего предпринимательства в ВВП подразделяется на [1] развитые страны – 50-60%; страны успешного реформирования (Восточная Европа, Балтия) – более 40%; страны менее эффективного реформирования (страны СНГ, Россия) – 10-20%. Доля малых предприятий в ВВП во многом характеризует общий уровень развития экономики: «Если доля малых предприятий в переходной экономике не достигает «барьера» в 40%, то такое состояние малого бизнеса, во-первых, свидетельствует об отсутствии или частичности реформ, а во-вторых, становится прямым препятствием к их проведению, поскольку слабый бизнес гасит реформационную мотивацию, в то время как сильный – создает ее» [150].

По мнению [23] именно «экспериментирование с множеством первоначально небольших предприятий» является основой успешности западных стран. Построение монополистического социализма через развитие монополий и их национализации привели социалистические и развивающиеся страны к стагнации или упадку. Малые предприятия так же несут большой спектр социальных функций.

Так в большинстве стран разработаны специфические образовательные программы для работников, руководителей данного сектора экономики, это вызвано, тем, что в создании малых предприятий участвуют люди, не имеющие ни экономического, ни юридического образования. Данные программы направлены на получение практических навыков в области менеджмента,

экономики, юриспруденции, маркетинга за достаточно короткое время. И чем выше доля малых предприятий в экономике стран, тем выше запрос на бизнес-образование для данного сегмента рынка, при этом данный образовательный ресурс должен характеризоваться доступностью, как по стоимости, так и времени освоения. Во многих развитых странах начальное бизнес-образование является неотъемлемой частью любой профессиональной подготовки, так как от готовности граждан к самостоятельной предпринимательской деятельности, зависит качество и динамика вновь создаваемых предприятий.

Малые предприятия так же являются важным элементом подготовки профессиональных кадров. Не имея возможности конкурировать на рынке труда за квалифицированные кадры с крупным бизнесом, малые предприятия становятся плацдармом для подготовки молодых специалистов. На начальном этапе профессионального становления выпускников вузов, такая практика является неоспоримым преимуществом. Часто сотрудники малых предприятий выполняют многофункциональные обязанности, что позволяет в будущем получить более широкое представление о будущей желаемой профессиональной специализации.

Динамика малых предприятий так же оказывает влияние на коммуникативную активность:

- создание сетевых форм организации между крупными и малыми предприятиями влияет на уровень развития их коммуникативной среды, в первую очередь Internet-технологий;
- выпуск профессиональной литературы направленной на образование сотрудников малых предприятий и на выполнение рекламной функции;
- конкуренция увеличивает количество профессиональных выставок, как формы презентации предприятий и обмена опытом;
- развитие делового этикета становится неотъемлемой частью любого бизнес-общения, где вырабатываются новые нормы поведения, речи, делового письма.

Качество досуга определяется тем, каким образом граждане той или иной страны его организуют и проводят. В развитых странах широта предложения способов проведения свободного времени базируется на активности малых предприятий в этой отрасли, которые способны представить специализированные предложение в общественном питании, туризме, культуре, активного отдыха. Например, в Турции, где представлены крупнейшие операторы туризма, производственные мощности мировых брендов одежды, доля малого бизнеса в общем обороте этой страны составляет около 74%.

Также малые предприятия выступают проводниками культуры досуга, насаждаемой глобальными корпорациями Макдональдс, KFC которые расширяют свои региональные рынки сбыта за счет франшизы. Таким образом, уровень досуга каждой страны, определяется уровнем развития и возможностей малых предприятий в этой отрасли. Данная отрасль исторически является отраслью, где малая форма бизнеса является наиболее эффективной, так как здесь характер предложения в большей степени подвержен сезонным колебаниям дифференциации. И именно малые предприятия обладают достаточной гибкостью и мобильностью для увеличения или сокращения предложения в зависимости от времени года.

Развитие малых предприятий однозначно влияет на становление новых форм социальных отношений, которые представляют собой взаимодействие между социальными группами и их членами, занимающих определенные позиции в обществе. Для анализа данных изменений мы использовали таксономию видов социальных отношений польского социолога Штомпка П. [176].

Повышение значимости, такой «статусной позиции», как предприниматель приводит к формированию нового образа мышления: ответственности, активности, инновационности.

С точки зрения мотивации развитие малого бизнеса включают в себя инструментальные отношения – способ роста благосостояния, самооценные

отношения – самореализация человека через предпринимательскую деятельность.

Под воздействием роста количества малых предприятий происходит формирование нового экономического класса, который ориентирован на сохранение, защиту своей собственности, а значит на становление правых, экономических институтов с этим связных. Владельцы мелкого бизнеса в большей степени вовлечены в политическую, законотворческую жизнь общества. Участие данного класса в представительной власти ограничивает влияние олигархии, защищает условия добросовестной конкуренции, способствует становлению демократических принципов. При этом эволюционируют не только формальные отношения, обязывающие к выполнению норм, но и неформальные, реализующиеся спонтанно. Современная бизнес среда характеризуется огромным количеством контрактов, асимметричностью информации. Основой эффективного функционирования предприятий, снижения транзакционных издержек становится построение долгосрочных отношений на основе доверия как межличностного, так и институционального.

Доверие – это возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя предсказуемо, честно, с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими правилами [167].

Доверие как эффект развития малого предпринимательства рассмотрен в работе Ершова А.Н.: «Если партнеры по бизнесу доверяют друг другу и существующим институтам, издержки производства уменьшаются. В противном случае они могут сотрудничать лишь в рамках системы формальных правил и предписаний и будут вынуждены многократно подстраховаться, а это снизит эффективность экономики и, в свою очередь, помешает росту уровня жизни населения» [78].

Динамика развития малых предприятий модифицирует социальные отношения так же в сфере взаимодействий. Они участвуют в диффузных отношениях, включающих значительный объем взаимодействий с государством

в качестве налогоплательщика, работодателя, института, производителя, инвестора и т.д. Движимые экономической выгодой малые предприятия стараются упорядочить данные диффузные связи на основе реализации социального партнерства. Социальное партнерство – процесс согласования экономических интересов различных субъектов экономики, основанных на принципах взаимовыгодности и паритета, посредством объединения материальных и нематериальных ресурсов при разделении полномочий, ответственности (в том числе и социальной) и рисков в социально-экономической системе [128].

Малые предприятия так же являются субъектом большого количества специфических отношений, ограниченных одной областью или предметом. Отношения между работодателем и работником, поставщиком и покупателем, налоговой службой и налогоплательщиком являются легитимными, если субъекты готовы выполнять свои обязательства, реализуя оптимальный с точки зрения общества вариант развития событий, то есть нести социальную ответственность [147].

Как уже было сказано, малые предприятия выступают на конкурентных рынках, с низкой ценой входа, поэтому для них основным фактором стабильности является долгосрочные, постоянные отношения со своими покупателями, поставщиками, партнерами, таким образом, происходит снижение общественных затрат связанных с взаимодействием.

С точки зрения социальных позиций наличие у граждан равной возможности заниматься собственным бизнесом, говорит об эгалитарном характере отношений на основе равенства. Исходя из определения власти: А осуществляет власть над В, когда воздействует на В таким образом, который противоречит интересам В [105], можно сделать вывод что чем шире представлены интересы мелких собственников, то есть удельный вес их капитала (социального, культурного, экономического) начинает превалировать над крупным капиталом, тем больше государственное регулирование основывается на влиянии: побуждении, стимулировании, убеждении,

отказываясь от властных мер: принуждения, силы, манипуляции. Таким образом, происходит перераспределение объема власти как по вертикали, так и по горизонтали.

При наличии гетерогенных отношений в обществе, когда обнаруживаются социально существенные различия субъектов: пол, этносы, состояние здоровья малый бизнес может являться основой профессиональной реализации социально незащищенных групп.

Также претерпевают изменения отношения эмоциональной экспрессии. Особенно это заметно в постсоветских странах, когда появление частной собственности, неравенства доходов членов семьи, новых слоев общества, привели совершенно к иному отношению к семье, выбору друзей, окружения. Если все большая часть населения принимает участие в создании, управлении предприятиями, берет на себя ответственность за принятие решения, влияет на благополучие других людей – сотрудников, это отражается на их ценностном восприятии многих социальных институтов.

Во многих исследованиях доказано, что условием устойчивого экономического развития играет средний класс, который формируется во многих странах из предпринимателей занятых в малом бизнесе [16; 22; 28]. Но наш взгляд данный вопрос требует более детального рассмотрения. Это связано, с определением целей деления общества классы, категорий признаков по которым субъекты относятся к той или иной общественной страте, роли малых предприятий в них. Говоря о роли малых предприятий в социальной структуре, мы говорим о мелких собственниках, либо самозанятых.

Разработка классовой социальной структуры необходимо для того чтобы определить какую роль различные социальные позиции играют в общественном и экономическом развитии. Существует два диаметрально различных подходов к кластеризации общества: один нацелен на объяснение социального неравенства в результате распределения экономических ресурсов – марксистский; второй на распределение власти в зависимости от основ ее возникновения – веберовский. Анализ двух этих концепций, предложенный в

монографии Тихоновой Н.Е, Мареевой С.В. [156], показывает, что оба этих подхода являются лейтмотивом вплоть до сегодняшнего дня многих исследований структуры общества. На основе данной работы мы постарались систематизировать признаки отнесение социальных субъектов к тому или иному классу, и обосновать позицию руководителей малых предприятий и самозанятых в социальной иерархии (таблица 1.11).

На основе результатов исследований в области социальной структуризации общества [48, 67, 73, 156] мы пришли к выводу, что развитие современного общества, и появление значительной доли мелких собственников, требует коренным образом изменить подход к кластеризации социума на классы. Само деление на «высший», «средний» и «низкий» определяет лучшее или худшее положение социальных субъектов, что приводит к классовому неравноправию и антогонизму.

Таблица 0.11 – Признаки группировки социальных классов в работах различных исследователей.

Ученый (Период)	Признаки группирования класса	Роль в классе руководителей малых предприятий, самозанятых*
К. Маркс (1844-1980)	Отношение к экономическим ресурсам	При наличии наемных работников – эксплуататоры; Самозанятые стремятся стать эксплуататорами
М. Вебер (1967)	Экономическое положение	Мелкие собственники, зависит от общего состояния экономики
	Социальный статус	Зависит от стадии развития общества. В капиталистическом, постиндустриальном – высокий статус.
	Убеждения и цели	Нацелены и способны на коллективные действия, имеют идеологию, стремятся к социальной власти
Е.О. Райт (1987-2000)	Отношение к средствам производства Наличие наемных работников Отношение к власти Отношения к редким навыкам	Руководители – мелкие работодатели, собственники, характеризующиеся во власти как супервайзеры, не имеющие редких навыков Самозанятые – мелкая буржуазия, собственники, не имеющие власти и редких навыков Обе группы относятся к эксплуатируемому классу

* Собственная интерпретация автора применения теории к характеристики роли мелких собственников и самозанятых в социальной структуре

Продолжение таблицы 1.11

Ученый (Период)	Признаки группирования класса	Роль в классе руководителей малых предприятий, самозанятых
Д. Голторп (1980-1990)	Отношение найма, тип регулируемого занятости- трудовой контракт	Мелкая буржуазия – мелкие собственники, самозанятые . Хотя и относит их к среднему классу, но предлагает вывести их из дальнейшего анализа кластеризации общества
П. Бурдые (1960-2000)	Наличие и объем капиталов и способности их конвертироваться в друг друга.	Данный подход действительно позволяет рассмотреть место малых предприятий в обществе
Э. Соренсен (2000)	Величина всех активов: личных и полученных из отношений найма	Наличие долгосрочных редких активов: прав собственности, предпринимательских способностей основа классовых антагонизмов
М. Севедж (1992)	Тип располагаемых ресурсов: Экономические активы, Властные активы, Культурные активы	Согласно данной таксономии, рассматриваемые субъекты относятся к классу предпринимателей
CAMSIS (1992-2005)	Создание социального пространства на основе «расстояний между группами»	Рассматриваются только наемные работники

Устойчивое формирование класса мелких собственников, говорит о возможно перераспределение власти обществе. На наш взгляд именно данный критерий – власть и влияния, а так же их основания (экономические, социальные, институциональные), необходимо использовать для дальнейшей социальной кластеризации. В данном контексте мы рассматриваем политические власть и влияние, способные производить изменения в обществе, причастность субъектов к власти, к группам влияния, позволяет классифицировать их на «высший», «средний», «низкий».

Данный подход в полной мере соответствует концепции Бурдые П.: "Социальное поле можно описать как такое многомерное пространство позиций, в котором любая существующая позиция может быть определена, исходя из многомерной системы координат, значения которых коррелируют с соответствующими различными переменными: таким образом, агенты в них распределяются в первом измерении – по общему объему капитала, а во втором – по сочетаниям своих капиталов, то есть по относительному весу различных

видов капитала в общей совокупности собственности" [57]. Определив удельный вес субъекта определенного социума в объеме власти (влияния) исходя из оснований и ресурсов (капитала), которые она использует, можно говорить о социальной стратификации общества и ее характере.

В зависимости от основания власти (влияния): экономические, социальные, институциональные, мелкие собственники могут относиться как низшему, так и высшему классу, в зависимости от их возможности влиять на общественные процессы. Их характеризует не только уровень дохода, но и степень свободы, гражданской ответственности. Если предположить, что в экономике представлены только крупные предприятия, ведущий класс в этой стране формировался бы только из более высокооплачиваемых сотрудников. Но факторы достижения карьерного роста внутри компании, и успеха как руководителя малого предприятия компании на рынке весьма различны. Это приводит к формированию и развитию противоположных гражданских взглядов на социальную справедливость и устройство общества. Сотрудники и руководители малых предприятий более восприимчивы к политическим, экономическим, социальным режимам, более заинтересованы в становлении гражданского, правового общества, чем сотрудники крупных корпораций. Но современные реалии таковы, что в Европе и России основная часть населения является наемными работниками от 80% до 95%, 4,2%-17,1% - работают на себя, остальные заняты в семейном деле (2008). Поэтому на наш взгляд, не смотря на то, что мелкие собственники являются одной из прогрессивной части общества, они никогда не станут ведущей силой социальных изменений.

Социальная справедливость определяется равным доступом к ресурсам, правам и собственности, самореализации. Существование среднего класса, который формируется из мелких собственников, предпринимателей приводит к более равномерному распределению всех видов ресурсов: образования, здравоохранения, безопасности. И как следствие общественное восприятие справедливости, прав и возможностей становится более четким и осознанным.

Таким образом, увеличение занятых в секторе малого бизнеса способно сглаживать социальное напряжение в обществе, за счет участия граждан в реальной экономике, в том числе и наименее защищенной ее части: женщин, инвалидов, мигрантов, учащихся, пенсионеров. В.А. Рубе раскрывает функции малого бизнеса в способности «...быстро и с минимальными затратами создавать новые рабочие места способствовать развитию тех способностей человека к предпринимательской деятельности, которые не могут проявиться ни в крупной фирме, ни в государственном учреждении...» [143].

Малому предпринимательству присуща не только социальная функция, но и институциональная. Предприниматель, участвуя в инновационных процессах, старается адаптировать под себя рыночные условия. Он не только предлагает новые продукты и технологии, но меняет экономическую, политическую, социальную среду, формирует новые институты – рынки, новые формы сотрудничества и конкуренции, организационно-правовые основы предпринимательства.

Факторами предпринимательства выступают личные качества предпринимателя (способность, готовность к риску, новаторство, лидерство, эффективность, рационализм), которые складываются под воздействием институтов развития человеческого капитала и домохозяйства, а так же общественные отношения - имущественная ответственность, выполнение финансовых обязательств, экономическая свобода, самостоятельность принятия решений. Они, в свою очередь, определяются политико-правовыми, финансовыми институтами, институтами развития (экономического роста).

Функциями институтов, обеспечивающих развитие человеческого капитала, являются образование в области предпринимательства, формирование общественного мнения о роли предпринимателя в экономической жизни общества и государства. Решение о самореализации через осуществление предпринимательской деятельности принимается под воздействием индивидуальной оценки того с какими трудностями приходится столкнуться, какими знаниям и навыками необходимо обладать для их

преодоления, какие выгоды получит индивид, выбирая данный вид деятельности, насколько уважительно к нему будут относиться в обществе.

Формирование данных институтов тесно связано со становлением современного института домохозяйства (семьи). Многие принципы экономического поведения закладываются именно там. Часто можно наблюдать преемственность отношения к богатству, к роли мужчины и женщины в его создании, профессий из поколения в поколение. Экономическое поведение домохозяйств во многом основывается на их мировоззрении, которое формируется в системе образования, профессиональной реализации в определенный исторический период.

Барьером для предпринимательской активности может являться незрелость политико-правовых институтов, которая проявляется через коррумпированность должностных лиц, административные барьеры, отсутствие «стартовых» прав предпринимателей, недобросовестную конкуренцию.

Финансовые, экономические институты также играют большую роль в развитии предпринимательства. Так как малый бизнес весьма чувствителен к изменениям в фискальной и монетарной системе: налоговой нагрузке, процентным ставкам по кредитам, размерам страховых взносов.

Уровень инвестиционного и бизнес-климата, определяется институтами развития, нацеленными на решение конкретных системных проблем экономического роста, создания дополнительных импульсов для предпринимательства. Это целенаправленное влияние государства на развитие технологий и науки, площадок взаимодействия, гражданского общества, становление современного образа жизни.

Взаимодействие малых промышленных предприятий и окружающей среды происходит на двух уровнях: природная и техногенная среда. Решение проблем экологической безопасности любого производства является одной из важных задач современности. Но рост количества малых предприятий является негативным фактором для защиты природной среды. Технические системы

необходимые для сохранения природного баланса, борьбы с вредными выбросами, энергосберегающие технологии характеризуются высокой стоимостью и повышают стоимость производимой продукции предприятиями, делая их менее конкурентоспособными. В этих условиях развивается оппортунистическое поведение предприятий, которые за счет экономии на экологической безопасности своего производства, получают дополнительное конкурентное преимущества. При этом увеличение масштаба контрольных функций со стороны государства за добросовестным выполнением обязательств по сохранению природной среды приводит к росту общественных затрат.

В развитых странах происходит активное стимулирование «зеленого предпринимательства» особенного в рамках становления малых предприятий – это создание бизнеса на основе экологического менеджмента внутри предприятия, либо направленного на решение экологических проблем, например переработка вторсырья. В Европейском союзе разработаны комплексные стратегии для повышения уровня занятости, экономического роста и экологической устойчивости, где учитываются экологические и экономические показатели малых и средних предприятий и реализуются эффективные системы поддержки и стимулов для предприятий в этом направлении. Так в результате схемы финансирования «Eco – innovation Initiative» направленной на поддержку коммерческих проекты в области экоинноваций с 2008 г. были выделены гранты на общую сумму 86,8 миллионов евро для 126 проектов. Только 9 из них были реализованы при участии крупных корпораций, другие малыми и средними предприятиями. Наиболее успешно государственное регулирование в области экологической безопасности осуществляется в Германии. Этому во многом способствует принятие экологических законов, не препятствующих конкурентоспособности бизнеса. В Американской экономике так же создана эффективная платформа взаимодействия государственных и частных инвестиций. Агентство малого бизнеса США осуществляет информационную, грантовую, кредитную поддержку «зеленых направлениях бизнеса» малых и средних предприятий.

Искусственная среда обитания человека включает в себя всю совокупность технических, материальных и нематериальных объектов созданных человеком в целях повышения качества его жизни. Существенные различия стран по технической оснащённости различных сфер жизнедеятельности определяются скоростью трансформации знания в предпринимательскую идею, а затем в его материальное воплощение. Долгое время данный процесс носил поступательный характер и рассматривался как детерминант экономического роста – научно-технологический прогресс. Его двигателем и источником согласно теории экономического развития Й. Шумпетера, является предприниматель – новатор, способный комбинировать и совершенствовать сочетания факторов производства, которое характеризует сложившийся технологический уклад – совокупность технологий.

За всю историю развития технических систем выделяют шесть технологических укладов [64]:

- Первый технологический уклад: использование энергии воды (конец XVII – начало XVIII в.в.).
- Второй технологический уклад: энергия пара и угля (1840-1890 г.г.).
- Третий технологический уклад: электрическая энергия (1890-1940 г.г.).
- Четвертый технологический уклад: энергия углеводородов (1940-1990 г.г.).
- Пятый технологический уклад: электронная и атомная энергетика, микроэлектроника, информационные технологии, геновая инженерия, биотехнологии, освоение космического пространства (1990-2040 гг.).
- Шестой технологический уклад (первый постиндустриальный уклад): наноэнергетика (2030-2090 г.г.) [64].

Но современные реалии таковы, что даже прогресс и модернизация не способны в полной степени удовлетворить всё нарастающие потребности общества. Это связано с сокращением жизненного цикла товаров, а значит, и технологий, на основе которых они создаются. То есть обновление технологий происходит не за счет прогресса, постепенной модернизации, а на основе

принципиально новых способов, методов, принципов производства – инноваций.

Размер бизнеса определяет роль предприятия в инновационных процессах. Дискуссионным остается вопрос: крупный, средний или малый бизнес является инициатором инноваций? В работах Й. Шумпетера, Дж. Гэлбрейта – это крупный бизнес, так как только он обладает достаточным потенциалом: финансами, квалифицированными кадрами для научных разработок, продвижения новой продукции на рынке.

Ф. Шерер и Р. Стиллерман отмечают инерционность таких структур вследствие их бюрократизации, большой диверсификации, иерархичности структур. Наибольшим потенциалом для реализации инновационных процессов, по их мнению, обладают гибкие, восприимчивые к изменениям малые и средние предприятия. На сегодняшний день крупные и малые предприятия являются взаимодополняющими элементами научно-исследовательской системы. К компетенциям малого бизнеса относится генерация идей, проведение первичных исследований, а к компетенциям крупных предприятий – внедрение и продвижение на рынок, так как они обладают для этого достаточным количеством ресурсов: управленческих, финансовых, кадровых, инфраструктурных (К. Норрис, Дж. Вейзи). Роль малого предпринимательства состоит в создании условий и среды жизнеспособности крупных высокоэффективных предприятий через развитие малых форм инновационных предприятий [158].

Модель участия малых предприятий в инновационной деятельности в зависимости от стадии развития отрасли представлена на рисунке 1.5.

На неразвитых рынках инициатором инноваций, в основном продуктовых, являются малые предприятия. Целью данных инноваций является создание собственной рыночной ниши. В дальнейшем происходит тиражирование идеи другими предприятиями, повышении конкуренции на данном рынке, фактором конкурентоспособности выступает концентрация бизнеса – горизонтальная интеграция, в результате которой на первый план

выходят процессные инновации, направленные на повышение эффективности управления горизонтально-интегрированными формами бизнеса.

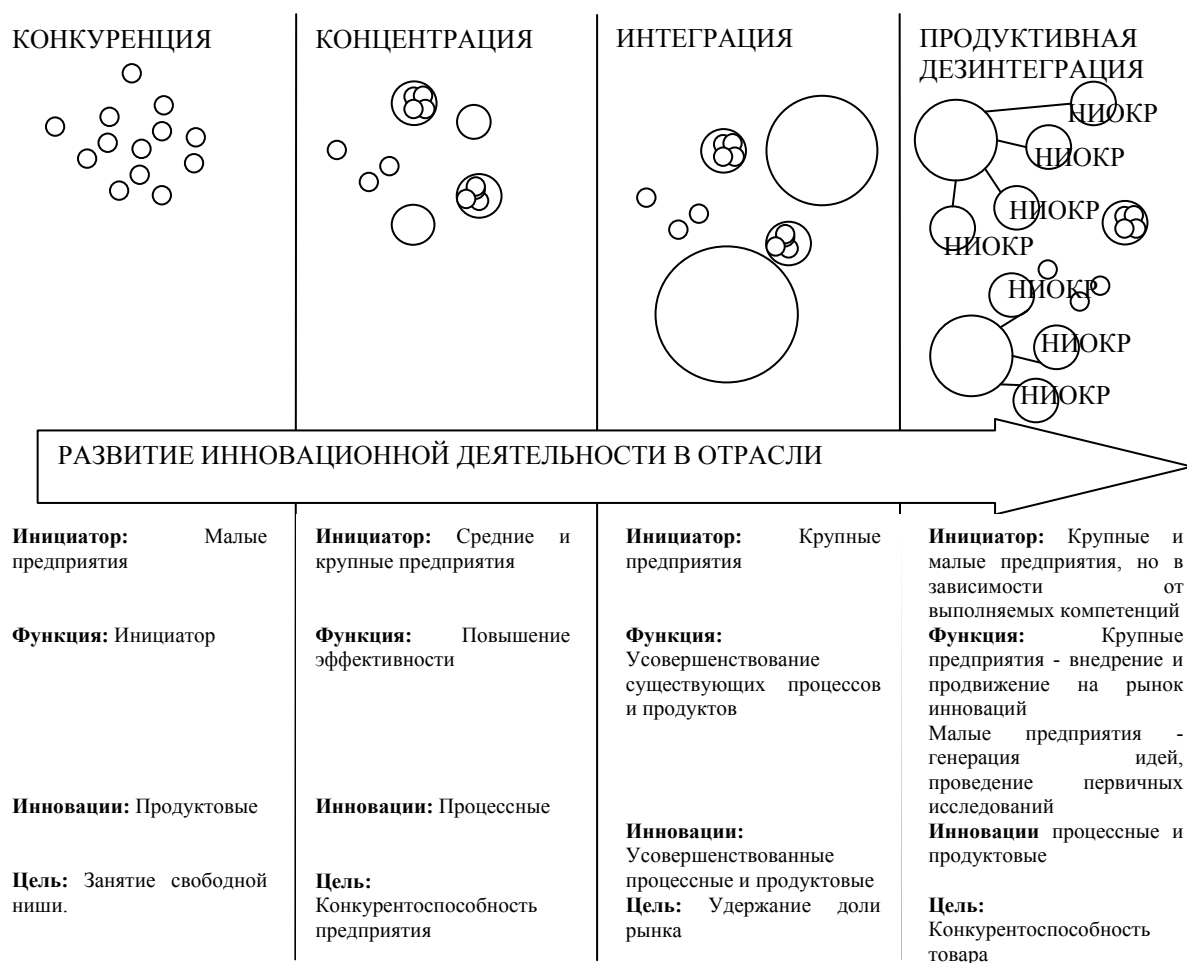


Рисунок 0.5 – Роль малых предприятий в инновационной деятельности

Конкурирование крупных игроков, обладающих достаточным количеством финансовых, человеческих ресурсов, заставляет их в целях удержания своей доли рынка постоянно совершенствовать свои продукты и процессы. Но крупные предприятия в результате бюрократизации, сложности структур управления становятся не восприимчивыми к инновациям. Тогда происходит их продуктивная дезинтеграция, создание мобильных сателлитов – малых предприятий, способных генерировать идеи и проводить первичные исследования.

Таким образом, малые промышленные предприятия с одной стороны являются производителями объектов искусственной среды, с другой являются фактором ее технического развития на основе прогресса и инноваций.

По мнению американских специалистов роль малых предприятий в экономическом росте определяется их гибкостью и инновационностью, так как данный сегмент рынка дает наибольшие импульсы для более качественного развития экономики. Малые предприятия формируют среду собственного развития, но также являются фундаментом прогресса других рыночных структур. Данная функция является значимой для любой национальной экономики: «...во-первых, потому, что именно из их среды (малых предприятий) появляются крупные и средние предприятия; во-вторых, именно они в первую очередь обеспечивают быстрое обновление продуктового ряда и технологических процессов; в-третьих, развитое малое предприятие способствует росту стабильности общества, прочности его институтов» [49].

Малые предприятия обладают большими возможностями, лучшими условиями на выпуск уникальной продукции, так как крупный бизнес не успевает реагировать на конъюнктурные изменения вследствие ориентации на массовое производство, часто морально устаревшей продукцией, преследуя эффект от масштаба. В условиях современного рынка: рост производственных мощностей, возможностей, увеличение доходов населения, крупный бизнес может потерять свои преимущества вследствие отсутствия условий, ресурсов, «мотивации руководства» для своего потенциального развития. В этом случае малый бизнес является более «эластичным» субъектом хозяйствования.

1.3. Взаимосвязь уровня развития промышленности России и малых предприятий

Показатели развития промышленности являются индикаторами экономического роста и гарантиями благосостоятельного общества. Аттрактор (то, к чему, в конечном счете, стремится система) экономики страны – стабильность и финансовая обеспеченность в жизнедеятельности любого человека во многом зависит от уровня развития данного сектора экономики. Промышленность позволяет снабжать страну необходимыми ресурсами,

создавать конкурентоспособные товары, способные не только обеспечить государство и являться мировым мерилем успешной экономико-политической деятельности, но и создавать привлекательный инвестиционный фонд страны и инновационного развития в будущем.

Крепкий российский промышленный комплекс – исторически сложившаяся парадигма на протяжении нескольких веков. Упор на промышленное производство в российском государстве обоснован политическим менталитетом и природными ресурсами. Вклад отраслей промышленности в течение периода «дориночных отношений» в ВВП составлял более 50%, что оставило след на развитие России в условиях рыночной экономики. Большое влияние на промышленный комплекс оказывало деятельное правительство страны. Связь промышленного комплекса и политической сферы страны определял лидирующее положение данного комплекса в структуре ВВП.

Стратегической целью развития современной России является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. В 2015 – 2020 годах Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта (по паритету покупательной способности).

Достижение этой цели означает формирование качественно нового образа будущей России к концу следующего десятилетия [93].

Для этого необходимы фундаментальные изменения в функционировании экономики страны и в первую очередь ее промышленности. Результатом преобразований должен стать выпуск продукции, способной конкурировать на международных рынках. В современных условиях конкурентоспособность товаров достигается за счет сочетания четырех факторов: инновационности, низкой издержкостности, высокой производительности, востребованности.

Постараемся оценить, насколько система предлагаемых мер и действий промышленной политики в основных отраслевых документах Министерства промышленности и торговли [39] и Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года соответствуют поставленной цели (далее Стратегия 2020).

Оценивая данные документы с точки зрения принципов стратегического планирования, нам бы хотелось отметить следующее:

- наличие данных документов удовлетворяет принципу необходимости планирования, так как четко сформулированная стратегия, с четко поставленными целями и разработанными инструментами их достижения снижает неопределенность в области развития промышленности и стимулирует предпринимательскую активность в данном секторе экономики;
- но нарушение принципа единства (по Р. Акоффу – холизма) привело к тому, что плановый документ Стратегия 2020, более верхнего уровня, не соответствует по структуре отраслевым документам более низкого уровня. Так, в стратегии развития авиационной промышленности, разработанной Министерством промышленности и торговли, и Стратегии 2020 не совпадают ни горизонт планирования, ни целевые индикаторы, ни значения целевых показателей;
- нереализованный в полной мере принцип участия, ставит под сомнения выбор целевой аудитории, для которой разработана данная стратегия. Гражданская общественность, от которой будет зависеть успех реализации поставленных целей и задач, с данными документами не ознакомлена, а инвесторы во многом понимают неоднозначность и рискованность данных документов, так как стране отведен очень короткий срок, чтобы были произведены столь коренные изменения;
- используя принцип непрерывности, система стратегического планирования поэтапно расширяет свои горизонты, но, к сожалению, данные документы в недостаточной мере отражают базовые условия реализации стратегии. Сопоставление датированных разными годами, различных по структуре

документов, а так же отчетов различных министерств о реализации стратегии не дает полного представления о достижении плановых показателей;

– принцип точности реализован в стратегических планах развития промышленности в виде целей, которые носят качественный характер, так как из-за большого временного горизонта возрастает неопределенность внешней среды, и неоднозначность оценки имеющейся информации;

– данные стратегии также отвечают принципу гибкости, регулярно подвергаются обсуждениям и корректировке: Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года была разработана в 2006-2007 годах Министерством экономического развития в соответствии с поручением Президента РФ В.В. Путина, в 2011 она дорабатывалась Высшей школой экономики, Российской академией народного хозяйства и государственными службами.

Разработанная Стратегия 2020 охватывает многие аспекты экономической, политической, социальной жизни страны, дает более четкое представление о виденье государственной власти о направлении развитии страны. Многие целевые показатели Стратегии 2020 носят необоснованно оптимистический характер: двукратное увеличение ВВП, рост производительности труда в четыре раза, снижение энергоемкости продукции в два раза, и все это при многократном увеличении тарифов на энергоресурсы, транспортные перевозки. При этом в концепции не учитываются многие реалии современного общества и направленность его развития: ухудшение качества образования, снижение численности населения, социальная, политическая деградация общества. Но, то, что данный документ может служить мотивационным фактором для нового поколения, способен вызывать лояльность к современной государственной власти, стать основой для формирования и поддержания политической силы в долгосрочном периоде является неоспоримым фактом.

В Стратегии 2020 государственному управлению отводится значительная роль в формирование институциональной инфраструктуры страны, которая бы

позволила эффективно реализовывать поставленные цели. С такой задачей механизм рыночной самоорганизации не способен справиться, так как одна из сложнейших проблем в реализации Стратегии 2020 – это формирование совершенно нового образа личности, граждан способных к креативному, инновационному мышлению, к решению нестандартных задач. Такой подход, по мнению разработчиков стратегии, способен превратить Россию из сырьевого придатка мировой экономики в динамично развивающуюся страну, способную использовать внутренний потенциал для предложения на рынок конкурентоспособной продукции.

Основные количественные показатели промышленности Стратегии 2020 представлены в таблице 1.12.

Таблица 0.12 – Целевые показатели развития отраслей промышленности

Отрасль	Показатель	Численное значение
Высокотехнологичные отрасли		
Авиационная промышленность и двигателестроение	объем гражданской продукции	10 - 15-% уровня мирового рынка
	трудоемкость серийно выпускаемой авиатехники	снижение в 1,3 - 1,6 раза
Ракетно-космическая промышленность	объем промышленной продукции	увеличение в 1,8 раза
	доля присутствия продукции на мировом космическом рынке	увеличение с 8 до 15%
	крупные российские ракетно-космические корпорации	3 - 4
	производительность труда	увеличение в 2,5 - 3,5 раза
Судостроительная промышленность	объем производства продукции	увеличение в 2 - 3,6 раза
	производительность труда	увеличение в 4 - 5 раз
	мировой экспорт	не менее 20 %
	экспортные поставки	увеличение в 1,5 - 2 раза
	объем экспортных поставок гражданской продукции	увеличение более чем в 5 раз
Радиоэлектронная промышленность	объем продаж продукции	увеличение в 5,2 раза
	технологический уровень изделий микроэлектроники	0,045 мкм.

Продолжение таблицы 1.12

Отрасль	Показатель	Численное значение
Атомный энергопромышленный комплекс	достижение установленной мощности объектов атомной энергетики	до 28 - 36 ГВт в 2012 - 2015 г.г. до 50 - 53 ГВт в 2020 г.
	экспорт оборудования и технологий	не менее 8 - 14 млрд. долларов США в год
	энергоснабжение атомными электростанциями потребителей	до 20 - 22 % общего производства электроэнергии в РФ
	прирост эквивалентной мощности атомных электростанций	на 4,5 ГВт
	снижение эксплуатационных расходов организаций, эксплуатирующих атомные станции	на 20 % из расчета на 1 кВт·ч
Другие отрасли		
Нефтегазовый комплекс	добыча нефти	увеличение до 500 - 545 млн. т.
	экспорт нефти	увеличение до 255 - 265 млн. т.
	переработка нефти	увеличение до 235 - 280 млн. т.
	добыча газа	увеличение до 815 - 900 млрд. куб. м.
	экспорт газа	увеличение до 280 - 330 млрд. куб. м.
	полезное использование попутного газа	95 % объема его извлечения
	глубина переработки нефти	83-87%
	выход светлых нефтепродуктов	64,1-67,4%
Электроэнергетика	потребления электроэнергии	с 2007 по 2015 г.г. – 3,8 - 4 % в год со снижением до 3,6 - 3,7 % в 2016 - 2020 г.г.
	ввод энергетических мощностей	120 - 200 млн. кВт.
	доля электроэнергии и мощности, продаваемых по свободным ценам	до 100 %
	повышения операционной эффективности компаний в регулируемых секторах электроэнергетики	рост 1 - 2,5 % в год
	расширение производства электроэнергии на основе возобновляемых источников без учета крупных и средних ГЭС	до 80 млрд. кВт·ч
	прирост установленной мощности возобновляемых источников	до 22 ГВт
	обеспечение прироста установленной мощности крупных и средних гидроэлектростанций (свыше 25 МВт)	на 25,1 ГВт

Хотелось бы отметить, что в Стратегии 2020 развитие высокотехнологических отраслей, характеризуется не только качественными

показателями, но и количественными, в отличие от базовых отраслей. Такой подход к планированию обусловлен переходом от отраслевого регулирования экономики к регулированию технологий. На сегодняшний день именно уровень применяемых технологий характеризует эффективность промышленной политики.

На наш взгляд наиболее значимой и дискуссионной проблемой предлагаемой промышленной политики в Стратегии 2020 является некорректная постановка генеральной цели – «конкурентоспособность современной инновационной экономики» [93], через переход от экспортно-сырьевого к инновационному пути развития. Основными параметрами должны стать лидерство страны по объему произведенного ВВП, доли в нем высокотехнологической продукции, роль России в решении мировых геополитических вопросов, структура платежного баланса, уровень благосостояния и качество жизни граждан. Так же нам кажется важным усилить в Стратегии 2020 характеристики показателя «конкурентоспособности продукции» в зависимости от внешнего и внутреннего рынка. Так как низкооплачиваемый внутренний спрос предъявляет совершенно иные требования к качеству продукции, а значит и к технологиям, тем самым исключая возможность равноправного участия в конкурентной борьбе на международных рынках развитых стран отечественных предприятий производителей.

Во многом рынок сбыта продукции и будет определять степень инновационности продукции. Для вхождения на торговые площадки развитых стран, России действительно нужен «прорывной продукт», но для внутреннего рынка он не нужен. Для существующего уровня жизни населения страны достаточно внедрение «отверточных технологий», уже существующих базовых технологий. Данные технологии являются легко экономически просчитываемыми, и окупаемыми только за счет внутреннего рынка. «Прорывные технологии» требуют огромных инвестиций в НИОКР, которые всегда будут носить рискованный, венчурный характер. Как невозможно

перепрыгнуть этапы становления человека, так невозможно перешагнуть этапы развития, которые прошли передовые страны. Каждый этап формирует новые принципы, прививает новые производственные навыки, систему взглядов, служит основой новых идей. Технологический прогресс не может иметь нулевой уровень отсчета, прогресс это в первую очередь развитие. Инновация рождается только как решение определенного уровня проблем, а это означает, что и проблемы должны носить инновационный характер. Но имея огромный наколенный опыт других стран, мы можем придать ускорение своему развитию, стараясь правильно использовать уроки истории.

Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года, по сути, является политическим решением о переводе российской экономики с инерционного энерго-сырьевого на инновационный путь развития. Данное направление является предметом широкого обсуждения в СМИ и научной литературе. Многие эксперты и аналитики уверены, что к 2020 году освободиться от «нефтяной зависимости» Россия не сможет ни при каких условиях и причин для этого несколько.

Во-первых, фискальная политика РФ базируется в основном на доходах, получаемых от экспорта сырья, но при этом не может влиять на мировые цены с одной стороны, а во вторых ставит курс рубля в зависимость от международной финансовой конъюнктуры.

Во-вторых, становление газонефтяной отрасли сопровождалось наращиванием объемов иностранного кредитования, более 300 млрд. долл. [55]. Государству в условиях кризиса придется отвечать по этим обязательствам, ограничивая бюджетную поддержку инновационных предприятий. При всей доходности предприятий этой отрасли, их развитие носит дотационный характер. Государство оплачивает за счет льготного налогообложения обновление основных средств, разработку более сложных месторождений, участвует в проектах по строительству трубопроводов, защищает интересы компаний на международных рынках, закрывает глаза на необоснованно завышенные цены внутреннего рынка. Таким образом, в экономике сохраняет

официальная поддержка сырьевого типа экономики, хотя именно эта отрасль должна бы стать заказчиком и инвестором инновационных технологий.

В-третьих, сами представители данной отрасли саботируют переход от торговли первичным сырьем к торговле продуктами нефтепереработки [39], обосновывая это экономической нецелесообразностью. Хотя на наш взгляд это еще один тактический прием по обеспечению бюджетных вливаний в отрасль. А ведь именно здесь можно говорить о создании прорывных технологий, создание конкурентоспособного, демпингового продукта, обладая явными преимуществами как первичное сырье и огромный внутренний рынок сбыта. Но понимая прямую заинтересованность государства в этом реформировании, отрасль не торопится инвестировать в дополнительные производственные мощности.

В-четвертых, кардинального отказа от сырьевого типа экономики произойти не может, так как Россия несет долговременные обязательства по поставкам нефти и газа другим странам. С другой стороны, это может стать основой стабильности и обеспеченности государственного бюджета. Но России пора начать готовить своих партнеров к тому, что сырьевой поток в скором времени будет иметь однонаправленный характер: так как внутренний рынок продуктов нефтепереработки будет обеспечиваться за счет отечественного производства.

Опорными отраслями экономического роста должны стать отрасли, где наша страна изначально имеет конкурентные преимущества. Одним из таких направлений должна стать переработка нефти. Но данное реформирование необходимо проводить очень осторожно, чтобы это не отразилось негативно на внутреннем рынке. В первую очередь нужно разработать эффективный механизм распределения нефти, который позволил бы обеспечивать химические производства сырьем, производить высококачественный бензин внутри страны, и продолжать экспортировать нефть.

Основным инструментом такого регулирования является отмена экспортных пошлин на вывоз нефти и нефтепродуктов, ограничений по ввозу

импортного топлива. Но влияние таких мер нельзя оценить однозначно. С одной стороны это может снизить цены на бензин на внутреннем рынке и повысить его качество. С другой стороны это может стимулировать вывоз продуктов переработки, что в свою очередь отразится негативно на ценах внутреннего рынка бензина.

Таким образом, мы приходим к выводу, что в ближайшей перспективе России не удастся кардинально переломить наметивший путь экономического становления. Мы неслучайно говорим именно об экономическом становлении, а не экономическом развитии, так как понятие развитие в первую очередь определяет качественные преобразования, т.е. изменение базовых технологий. А экспортно-сырьевая направленность экономики больше подходит для характеристики роста, который в будущем будет ограничен экологическими и социальными проблемами. Богатая сырьевая база является неотъемлемым фактором конкурентоспособности промышленности России, если ей удастся переломить технологическую отсталость производства.

Стратегия 2020 реализуется с 2007 года, поэтому мы уже на основе статистических данных можем говорить, насколько России удалось преодолеть экспортно-сырьевую направленность своего развития и оценить сложившиеся тенденции.

Нами был проведен корреляционно-регрессионный анализ, что позволило выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на ВВП. Под факторами нами понимались обобщающие показатели, характеризующие промышленность России, а так же ключевые показатели различных секторов промышленности: добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства (предприятия по переработке продукции добывающей промышленности, полуфабрикатов, а также по переработке продукции сельского хозяйства, лесного и иного сырья), производство и распределение электроэнергии, газа и воды – производство и распределение электрической энергии, газа и воды средствами постоянной инфраструктуры (линиями электропередач, сетями кабелей, труб и трубопроводов).

Таким образом, нами была проведена оценка зависимости ВВП (y) от 55 факторов (x_1, x_2, \dots, x_{55}) в период с 2002 по 2011 год.

Наиболее тесная связь (т.е. коэффициент корреляции $|r| > 0,9$ и вероятность ошибки 1 рода не превышает 1%) наблюдалась у следующих факторов (таблица 1.13):

- удельный расход электроэнергии при добыче угля (киловатт-часов/тонн);
- добыча полезных ископаемых, млн. руб.;
- объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млрд. руб. при добыче полезных ископаемых.

Таблица 0.13 – Уравнения регрессии влияния факторов на ВВП

Фактор	Модель	Коэффициент детерминации
Удельный расход электроэнергии при добыче угля (киловатт-часов/тонн)	$y=163237,6-6103x$	0,967
Добыча полезных ископаемых, млн. руб.	$y=0,009x-5531,7$	0,997
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами при добыче полезных ископаемых, млрд. руб.	$y=8,7x-5523,001$	0,997

Каждая модель была оценена с точки зрения репрезентативности и качества.

Построение уравнений регрессии позволило спрогнозировать динамику ВВП в зависимости от этих факторов и показало, что экономика России до сих пор носит сырьевую направленность: именно показатели добывающей промышленности оказывают наибольшее влияние на ВВП страны.

Динамика показателей этой отрасли характеризует не только внутреннюю конъюнктуру рынка, но, так же, и мировые тенденции потребления этих ресурсов. Согласно построенным моделям можно сделать однозначный вывод, что данный сектор экономики не сможет обеспечить запланированный в Стратегии 2020 рост ВВП, что необходимо использовать и другие факторы развития.

Длительность перехода на инновационный путь развития определяется существующей отраслевой структурой и недостаточным уровнем человеческого потенциала, который данный переход и должен обеспечить. Для всех этих изменений необходимо фундаментальное изменение всей институциональной инфраструктуры страны. Поэтому нам кажется обоснованной представленная в Стратегии 2020 структура промышленности – совокупность высокотехнологичных и базовых отраслей. К высокотехнологическим секторам экономики отнесены авиационная, ракетно-космическая промышленность, судостроение, радиоэлектронная промышленность, атомный энергопромышленный комплекс, энергетическое машиностроение, информационно-коммуникационные технологии, а к базовым отраслям – энергетическое, нефтегазовое, транспортное, тяжелое машиностроение, станкоинструментальная промышленность и горно-металлургический комплекс.

Но среди экспертов и учёных не утихает дискуссия, какие отрасли должны стать опорными для инновационного развития, какая отрасль сможет разработать тот прорывной проект, продукт, технологию, с которых начнется коренное преобразование всей производственной системы страны [50; 155; 166].

Оборонно-промышленный комплекс долгое время занимал значимое место в экономике страны, был основной инновационной и научной деятельностью, именно благодаря данному сектору промышленности создавались прогрессивные технологии, которые использовались в дальнейшем и в других отраслях. После того как перестал существовать государственный заказ, а предприятия данного сектора не смогли перестроиться в условиях рыночных отношений, данный комплекс перестал быть локомотивом промышленного производства.

По нашему мнению в данной отрасли мог бы существовать потенциал роста [162], но только в условиях государственного заказа. Данная отрасль не может иметь резерв самостоятельного развития, и одновременно с этим в

рамках государственной безопасности не может быть открыта для сторонних новаторов. А в рамках ограниченности ресурсов государственной власти придется решать вопрос о приоритетах развития военной или потребительской продукции.

По мнению бывшего министра финансов РФ и главного научного сотрудника Института экономической политики им. Е.Т.Гайдара А. Кудрина [96]: «Отечественная оборонная промышленность в нынешнем своем виде не способна выполнить принятую программу перевооружения российской армии...в военно-промышленном комплексе самое большое количество неэффективных предприятий. Сейчас на них возлагается задача по масштабам, которые они в таком объеме не смогут исполнить»

В некоторых работах отмечается, что ОПК не может быть двигателем инновационного развития экономики России; представление о мощности научно-технического и технологического его потенциала преувеличено; военные технологии не могут быть использованы в гражданских целях. Конверсия ОПК не дала и не даст положительных результатов [155].

Глобальное изменение всей мировой системы: бизнес стал транснациональным, население стран – мобильным, привело к тому, что развитие авиационной, судостроительной, ракетно-космической промышленности стало востребовано рынком. При эффективной промышленной политике данные отрасли смогут не только предложить востребованный конкурентоспособный продукт, но и запустить инновационные процессы во всей экономике. Для разработки так называемого «прорывного продукту» данных секторов промышленности необходимо использовать научный потенциал многих отраслей.

То что продукция данных отраслей будет востребована не вызывает сомнения. В. Окулов – экс-гендиректор ОАО «Аэрофлот» заявил, что к 2015-2020 гг. возникнет дефицит в несколько сотен широкофюзеляжных самолетов на 250-300 кресел. В них нуждаются и Европа, и особенно Азия – на трансатлантических маршрутах свет клином не сошелся. А производить

хорошие среднемагистральные самолеты помимо американцев и европейцев сегодня в состоянии лишь российские предприятия [72].

А. Дутов – глава Роспрома отметил: «В процессе разработки стратегии было определено, что у [судостроительной] отрасли есть перспективы. И прежде всего они основаны на том, что рынок гражданской продукции – это наш внутренний российский рынок. [...] Маловероятно, чтобы наши судостроители взялись за проектирование и океанских круизных лайнеров. Может быть, в рамках программы развития речного пассажирского транспорта отечественная промышленность будет строить речные суда повышенной комфортности. Но океанские круизные теплоходы – никогда» [6].

На сегодняшний день в этих секторах промышленности развивается сценарий, реализованный в советский период в ОПК: государственный заказ, развитие государственных корпораций. В этом подходе реформирования есть как положительные, так и отрицательные стороны: «Такой подход может быть оправдан для отраслей и производств, ориентированных на глобальную конкуренцию на мировом рынке, где уже сейчас действуют несколько крупных международных корпораций»[71].

По нашему мнению, если говорить о авиационной промышленности, то у России действительно существует потенциальная возможность роста, так как здесь уже существуют реальные технические наработки в области военного авиастроения. Но если говорить о судостроении, особенно гражданском, то Россия безнадежно отстала от других стран и не в скором времени сможет предложить продукт интересный рынку.

Представители радиоэлектронной промышленности так же часто отмечают о необходимости государственного заказа. Г. Красников – руководитель ОАО «Ситроникс» полагает, что в России есть три мегапроекта, при реализации которых можно было бы гарантированно восстановить российскую микроэлектронику: переход на цифровое телевидение к 2015 г., выпуск идентификационных документов с биометрическими данными и модернизация устаревшего электронного оборудования в нефтегазовом

секторе. Но если не будет гарантированного госзаказа, все инвестиции в НИОКР ничем не закончатся [72].

Но нам кажется это преувеличением, если продукция данного сектора экономики будет ориентирована на внутренний рынок и в первую очередь в порядке исполнения государственного заказа, то говорить о конкурентоспособности этой продукции на международных рынках просто бессмысленно. Стимулировать производство изначально нетехнологических проектов, означает сделать еще один шаг назад. Основной точкой роста этого сектора должен стать человеческий потенциал, сформированный в системе образования. Бингхем Рей – председатель совета директоров, Cadence Design Systems отметил, что «...Ваши инженеры будут специализироваться на дизайне и разработке новых высокотехнологичных устройств, а не на конечном цикле, не на производстве. Тайвань замечательно справляется с производством, Индия выпускает очень хорошие программы. А Россия, я считаю, может использовать свои конкурентные преимущества, которые она создавала на протяжении десятилетий, в разработке передовых технологий».

Бесспорно при достижении всех поставленных целей в реформировании промышленности, Россия сможет претендовать на лидерство по объему произведенного ВВП, но для этого за короткий срок придется решить ряд важных проблем:

1. Активное, системное обновление основных фондов: «... общая стратегическая задача состоит в преодолении тенденций спада воспроизводства и в обеспечении многократного превышения ввода активной части основных фондов над их выбытием» [3].
2. Повышение производительности труда. Б. Грызлов отмечает, что повысить производительность труда в России в четыре раза к 2020 году, как предусмотрено «Стратегией-2020», «будет сложно», так как за предыдущие 10 лет производительность в стране удалось повысить лишь в 1,44 раза, поэтому теперь достичь четырехкратного увеличения показателя, ключевого для любой программы экономической модернизации, за оставшиеся до часа икс 10 лет

вряд ли будет легко.

По мнению экспертов, повышение производительности труда невозможно без активного перераспределения рабочей силы с менее эффективных предприятий, из менее перспективных секторов на более эффективные и перспективные.

3. Определение четких границ государственного регулирования экономики. Недостатки государственного управления стали одним из главных факторов, негативно повлиявших на инвестиционный и предпринимательский климат, отношение граждан к государственным институтам.

4. Разработка мероприятий промышленной политики, на стимулирование отраслей, которые в будущем должны стать локомотивом экономического роста. Как отмечает д.э.н В. Полтерович, «специфика догоняющего развития состоит в том, что стране требуется масштабная модернизация практически всех отраслей промышленности и секторов народного хозяйства. В связи с этим возникают задачи координации инвестиций в разные отрасли. С такими задачами рынок если и справится, то крайне медленно».

5. Развитие эффективных форм кооперации предприятий. А. Реус – зам. министра промышленности и энергетики заметил: «Вкладывая ресурсы в обновление основных фондов, нефтяники и металлурги финансировали рост отечественного машиностроения, а те в свою очередь – другие отрасли промышленности. Именно крупнейшие компании запустили инвестиционный процесс, вытянувший экономику из многолетнего спада... Отсюда следует необходимость консолидации активов в ключевых отраслях и формирования из них мощных и эффективных транснациональных корпорации»[86].

6. Внедрение компетентного подхода в области внедрения, разработки применяемых технологий в промышленности. Данный подход позволит усилить имеющиеся преимущества. Н. Шмелев – академик РАН, директор Института Европы РАН пишет: «... К моему сожалению, в наших рекомендациях записано, что не надо отверточной технологии при иностранных инвестициях в автомобильную промышленность. А что делать? Сколько завод в Тольятти стоит уже? Около сорока лет? Что-нибудь сделали сами? Ничего. Последние 15 лет, благодаря лоббированию, так ничего и не

сделали, хотя имели высокую таможенную защиту. Раз так – начинайте с отверточной технологии. Эта опасность чувствуется во многих отраслях: и в авиации, и в судостроении».

7. Снижение влияния мировых кризисных явлений.

В таблице 1.14 мы постарались отразить наиболее дискуссионные вопросы в обсуждении Стратегии 2020.

Таблица 0.14 – Дискуссионные вопросы Стратегии 2020

Раздел	Стратегия	Экспертные мнения
Дальнейший путь развития	инновационный	экспортно-сырьевой: сильная зависимость от экспорта сырья; не влияет на цены; огромные долговременные обязательства о поставках нефти и газа перед другими странами
Поддержка государством	высокотехнологичные (инновационные)	сырьевые (т.к. огромная задолженность перед зарубежными кредиторами)
Авиастроение, судостроение	увеличение объемов продукции в 1,8-2 раза	инерционные отрасли, ожидать резкого изменения ситуации не следует
Производительность труда	в 4 раза	– невозможно, т.к. за последние 10 лет ее удалось повысить лишь в 1,44 раза; – увеличение только за счет перераспределения рабочей силы с менее перспективных и эффективных в наиболее эффективные
Рост экономики	низкие положительные темпы прироста ВВП, экспорт сырьевых товаров	преодоление тенденций спада воспроизводства и обеспечение многократного превышения ввода активной части основных фондов над их выбытием
Акцизы на топливо	повышать	тем самым акцизы перекладываются на население
Экспортные пошлины с нефтяников	отмена	эта мера сделает вывоз топлива выгоднее и цены внутри страны вырастут
Отрасли промышленности	высокотехнологичные базовые	– жилищное строительство и ЖКХ, имеющие не только важнейшее социальное значение, но и способные стать мощным локомотивом роста десятков смежных отраслей; – ОПК; – отраслевые институты; – конструкторские организации
Подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров	совершенствование системы	на практике имеющие или не имеющие учёных степеней кадры занимаются наукой в виде хобби, из подручных материалов и абсолютно без необходимых приборов создают уникальные изделия
Рост инвестиционной активности	во всех отраслях	устойчивое снижение доли инвестиций в производстве машин и оборудования; производстве электротехники, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств

Таким образом, анализируя данные таблицы, можно прийти к выводу, что главным «локомотивом» экономического роста является промышленный сектор. Он – основа любой развитой экономики. Только современный развитый индустриальный сектор может обеспечить быстрый и качественный рост экономики, поскольку именно промышленность обеспечивает наиболее высокие из всех секторов темпы прироста производительности труда и оказывает высокий мультипликативный эффект на другие отрасли и секторы.

Важным элементом становления промышленности России является развитие малых предприятий данного сектора экономики.

Таблица 0.15 – Участие малых предприятий (МП) в промышленных отраслях России, 2011 [126].

Промышленность	Оборот, млрд. руб.	Оборот МП, млрд.руб.	Доля продукции МП, %	Среднегодовая численность работников, тыс. человек	Среднесписочная численность работников МП, тыс. человек	Доля занятых на МП, %
Топливная промышленность	11586	41,7	0,36	671,7	15,6	2,32
Черная металлургия	988	59,6	6,03	294,2	33,7	11,45
Химическая и нефтехимическая промышленность	2384	286,2	12,01	509,2	141,3	27,75
Машиностроение	4906	502,7	10,25	2269,9	363	15,99
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	983	210,3	21,39	357,4	207,2	57,97
Промышленность строительных материалов	1018	159,6	15,68	438,4	108,3	24,70
Пищевая промышленность	3602	362,3	10,06	970,4	286,6	29,53

В таких отраслях промышленности как лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, промышленность строительных материалов малые предприятия занимают долю в обороте более 15%, а численность заняты в них достигает почти что 60%. Таким образом, малые предприятия промышленности действительно могут стать объектами влияния реформирования экономики.

Жизнеспособность организации зависит от ее способности адаптироваться к изменчивой внешней среде. Гибкость предприятия определяется в первую очередь масштабами ее деятельности (крупный,

средний, малый бизнес), структурой предприятия, способностью сотрудников решать нестандартные задач.

Развитие малого предпринимательства в России является одним из стратегически важных аспектов экономического роста. Данный сектор экономики, обладая большой гибкостью, адаптивностью к внешней среде является стабилизатором экономического развития. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (Стратегия 2020) особое внимание уделено становлению малого предпринимательства. Целевыми индикаторами являются рост его оборота в четыре раза по сравнению с 2007 годом и инвестиций в основной капитал данного сектора экономики на 25% (таблица 1.16).

Таблица 1.16 – Целевые значения показателей «Стратегии – 2020» в МП

Показатель	Целевое значение
Оборот МП	Увеличение в 3 - 4 раза
Инвестиции в основной капитал МП	Увеличение на 25%

Для оценки потенциальной возможности модернизации экономики через становление малого бизнеса мы оценили связь между деятельностью малых предприятий и факторами экономического роста с помощью детерминантного и корреляционно-регрессионного анализа различных показателей.

Все факторы экономического роста мы дифференцировали по трем группам: социальные, экономические, технологические, оценили их взаимосвязь с ВВП РФ и оборотом малых предприятий.

Социальные факторы (таблица 1.17) определяют стиль жизни, ценностные установки общества, удовлетворенность своей трудовой деятельностью, отношение к предпринимательству в целом. Данный фактор характеризуют показатели демографии, социальной политики, пенсионной системы, государственного управления:

X_1 – Численность населения, тыс. чел.

X₂ – Численность экономически активного населения, тыс. человек

X₃ – Уровень занятости, в процентах

X₄ – Безработные, %

X₅ – Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб

X₆ – Численность работников государственных органов и органов местного самоуправления, тыс. человек

X₇ – Среднегодовая численность занятых в экономике, млн. человек

X₈ – Реальный размер назначенных пенсий, в процентах к предыдущему году

X₉ – Покупательная способность среднего размера назначенных пенсий

X₁₀ – Средний размер назначенных пенсий, руб.

Таблица 0.17 – Социальные факторы

Год	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀
2001	146 303,6	71 411	58,4	8,8	3 240	1 141	65			
2002	145 649,3	72 421	59,4	8,5	4 360	1 252	65,6			
2003	144 963,6	72 835	60,1	7,8	5 499	1 301	66			
2004	144 168,2	72 909	60,2	7,9	6 740	1319	66,4	128*	0,076*	694*
2005	143 474,2	73 811	61,5	7,1	8 555	1 462	66,8	110	0,98	2364
2006	142 753,5	74 156	61,7	6,7	10 634	1 577	67,2			
2007	142 221	75 060	63,2	5,7	13 593	1 624	68			
2008	142 008,8	75 892	63,1	7	17 290	1 671	68,5	118	1,15	4199
2009	141 904	75 658	62,1	8,4	18 638	1 675	67,5	111	1,27	5191
2010	141 914,5	75 440	62,7	7,5	20 952	1 648	67,6	135	1,65	7476

Экономические факторы (таблица 1.18) оказывают влияние на структуру платежеспособного спроса, соотношение объемов деятельности крупного и малого бизнеса, инвестиционную политику предприятий, уровень рыночной конкуренции. Наиболее значимыми показателями этой группы являются структура инвестиций, процентные ставки по кредитам, динамика курса валют:

X_{11} – Оборот МП, млн. руб.

X_{12} – Инвестиции в основной капитал МП, млн.руб.

X_{13} – Среднегодовой курс доллара, руб.

X_{14} – Среднегодовая ставка рефинансирования, %

X_{15} – Ставка по кредитам сроком до 1 года, %

X_{16} – Прямые инвестиции в Россию, млн.долл.США

X_{17} – Прямые инвестиции за границу, млн.долл.США

Таблица 0.18 – Экономические факторы

Год	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}	X_{15}	X_{16}	X_{17}
2001	65 551,4	642	29,14	25	17,9	2 748	-2 533
2002	78 346,3	704	31,36	22,67	15,7	3 461	-3 533
2003	89 034,5	732	30,67	17,25	13	7 958	-9 727
2004	100 833,1	702	28,76	13,42	11,4	15 444	-13 782
2005	139 995,3	674	28,33	12	10,7	12 886	-12 767
2006	164 848,4	1072	26,98	11,67	10,4	29 701	-23 151
2007	205 647,4	3508	25,35	10,25	10	55 073	-45 916
2008	243 135,5	4558	24,9	11	12,2	75 002	-55 594
2009	226 855,4	1849	31,77	11,35	15,3	36 500	-43 665

Технологические факторы (таблица 1.19) выражаются в стремительном прогрессе, сокращение жизненного цикла технологий. Наиболее значимые показатели – динамика инвестиций в основной капитал, объемы инновационной продукции, эффективность инвестиций в инновационную деятельность, образование:

X_{18} – Число организаций, выполнявших исследования и разработки

X_{19} – Внутренние затраты на исследования и разработки, млн,руб

X_{20} – Подано патентных заявок в Роспатент

X_{21} – Выдано патентов

X_{22} – Действует патентов

X_{23} – Затраты на технологические инновации

X_{24} – Объем инновационной продукции, млн. руб.

X_{25} – Финансирование науки из средств федерального бюджета, млн руб,

X_{26} – Затраты на технологические инновации организаций промышленности, млн, руб

Таблица 0.19 – Технологические факторы

Год	X_{18}	X_{19}	X_{20}	X_{21}	X_{22}	X_{23}	X_{24}	X_{25}	X_{26}
2000	4 099	76 697,1	28 688	17 592	144 325	76 697,1		17 396,4	49 428,0
2001	4 037	105 260,7	29 989	16 292	149 684	105 260,7	181 826,1	41 576,3	61 312,9
2002	3 906	143 740,4	29 225	18 114	102 568	135 004,5	206 313,2		86 394,6
2003	3 826	169 862,4	30 651	24 726	143 584	105 444,7	312 692,0		105 444,7
2004	3 656	196 039,9	30 192	23 191	149 454	122 850,5	433 003,5	47 478,1	122 850,5
2005	3 566	230 785,2	45 644	33 101	164 099	125 678,2	545 540,0	76 909,3	125 678,2
2006	3 622	288 805,2	51 775	35 542	171 536	188 492,2	714 024,6	97 363,2	188 492,2
2007	3 957	371 080,3	39 439	23 028	180 721	207 499,2	916 131,6	132 703,4	207 499,2
2008	3 666	431 073,2	41 849	28 808	206 610	276 262,3	1 046 960	162 115,9	276 262,3
2009	3 536	485 834,3	38 564	34 824	240 835	877 684,8	877 684,8	219 057,6	358 861,1
2010			42 500	30 322	259 698	349 763,3		237 656,6	

Показатели системы образования, а так же его структуры (таблица 1.20), являются неотъемлемой частью социальной среды сложившейся, в Российской федерации. Уровень и направление образования характеризует потенциальные возможности нации к предпринимательской и инновационной деятельности.

X_{27} – Выпущено специалистов учреждениями ВПО (всего, тыс. чел.)

X_{28} – Численность студентов учреждений СПО (всего, тыс. чел.)

X_{29} – Численность студентов учреждений ВПО (всего, тыс. чел.)

X_{30} – Выпуск специалистов экономики и управления государственными и муниципальными высшими учебными заведениями, тыс. чел.

Таблица 0.20 – Образование

Год	X ₂₇	X ₂₈	X ₂₉	X ₃₀
2001	635*	2 361*	4 741*	164,9
2002				201
2003				248,2
2004				282,2
2005	1 151	2 591	7 064	305,9
2006	1 255	2 514	7 310	338,8
2007	1 336	2 408	7 461	363,8
2008	1 358	2 244	7 513	376,1
2009	1 442	2 142	7 419	394,1
2010	1 468	2 126	7 050	408,8

На основе статистического анализа из этих групп показателей были выделены оказывающие наиболее сильное влияние на объем ВВП и Оборот малых предприятий:

– оборот малых предприятий (X₁₁):

$$Y = -2735,7 + 0,1801 \cdot X_{11} \quad (1.2)$$

– выпуск специалистов экономики и управления государственными и муниципальными высшими учебными заведениями (X₃₀):

$$Y = -21431 + 152,812 \cdot X_{30} \quad (1.3)$$

– численность работников государственных органов и органов местного самоуправления (X₆):

$$Y = -67738 + 63,6923 \cdot X_6 \quad (1.4)$$

Результаты регрессионного анализа данных показателей с ВВП носят весьма дискуссионный характер, это объясняется недостаточным объемом

статистических данных, которые рассматривались в период 2001-2010 гг. и заданным условием отсутствия мультиколлинеарности между ними:

- развитие малого предпринимательства оказывает непосредственное влияние на экономический рост в стране;
- особое внимание необходимо уделить вопросу инвестирования в основной капитал этого сектора экономики, так как данный сектор крайне чувствителен и к изменению валютных курсов, кредитных ставок процента;
- большую роль в становлении как самого предпринимательства, так и всей экономики в целом играет экономическое образование. Поэтому оно должно стать обязательным и охватывать все ступени образовательной системы. Это позволит сформировать более мобильное, активное общество; предпринимательский, экономический образ мышления;
- изменение численности служащих в системе государственного и муниципального управления так же оказывает влияние на объем произведенной продукции в стране. Включение данного показателя в многофакторную модель является весьма спорным, но на сегодняшний день именно структура государственного управления является одним из барьеров развития малого предпринимательства.

Теории, объясняющие действенность промышленных организаций и их синергетическое влияние на экономику стран, стали развиваться с появлением промышленности как таковой и наиболее широкое распространения приобрели в период индустриализации. Один из наиболее весомых способов решения проблем промышленных организаций был сформулирован в конце 40-х годов 20 века. Данный период времени характеризовался технологическим развитием общества, потребностью в интенсивных методов ведения хозяйства на микро- и макро-уровнях. Европейские государства испытывали потребность в теории, поясняющей жизнедеятельность промышленной организации в рыночных условиях. С появлением теории промышленной организации Джорджа-Джозефа Стиглера развивались способы функционирования экономики в рыночных условиях, неразрывно связанных со структурой рынка, поведения в

данном институте его субъектов, результаты складывающихся производственных отношений. Данная теория рассматривает понятия «принцип выживания» и «минимальный масштаб эффективности», анализируя поведение малых форм хозяйствования в конкурентной и монопольной промышленности. Стиглер выделил условия выживания малых предприятий в условиях рыночной конкуренции в зависимости от изменения технологии, рыночной ситуации, плотности населения и транспортных издержек.

Изучение структуры рынка – одна из областей исследования Ф. Шерера. Автор «Структуры отраслевых рынков» распределил рынок в зависимости от количества продавцов и однородности продуктов. Теория отраслевых рынков базируется на следующей рыночной структуре, исключая совершенную конкуренцию: монополистическая конкуренция, олигополия, олигопсония, монополия, монопсония [173].

Отраслевая структура необходима для отражения массового раздела всех экономических ресурсов между отраслевыми структурами. Понимание «отрасли» требует качественного терминологического аппарата. Согласно Грэхэму Бетсу, Барри Брайндли, С. Уильямсу отрасль в первую очередь организованная деятельность, в ходе которой используются капитал и труд для производства товаров. Современный экономический словарь даёт следующую характеристику отрасли – совокупность предприятий и производств, обладающих общностью производимой продукции, технологии и удовлетворяемых потребностей [127]. Выявление отраслевой структуры необходимая мера для определения доли деятельности каждой отрасли в создании ВВП. Таким образом, отраслевая структура представляет собой функционирующую систему деятельности отраслей народного хозяйства, созданную для распределения экономических ресурсов между предприятиями и производствами для эффективного функционирования экономики страны.

Любая отрасль подразделяется на подотрасли и виды производства, которые специализируются на выпуске однородной продукции. Государство сталкивается с проблемой распределения производств по отраслям. Особую

сложность представлял переход от системы ОКОНХ к ОКВЭД, изменяя отраслевую структуру и предопределяя трудности в динамическом анализе экономических промышленных показателей.

Если рассматривать международное разделение отраслевой экономики, то можно выделить следующие сектора: первичный сектор, в который входят добыча сырья и сельское хозяйство; вторичный сектор, вовлекающий обрабатывающую промышленность и строительство; третичный сектор – сфера услуг, включающая торговлю, туризм, различные услуги консультационного характера и др.

Для России до XXI был характерен упор на первичный и вторичный сектор. В последние годы, наряду с развитыми странами, идет уклон в сторону сферы услуг. В экономике развитых стран сфера услуг примерно занимает от 65% до 85% ВВП. На долю промышленности же приходится примерно 25% ВВП. Страны постсоциалистического лагеря имеют примерно следующую отраслевую структуру: сельское хозяйство – 10%, промышленные производства – 35%, сфера услуг – 55%.

Российский рынок промышленных товаров в разрезе теории промышленной организации Стиглера и понимания структуры отраслевых рынков Шерера не является типичным представлением рационального поведения продавцов. Он представляет собой частный случай складывающихся рыночных отношений с позиции чрезмерного влияния политических факторов. В современных рыночных условиях развитие промышленности в Российской Федерации не занимает относительно привилегированное положение, по сравнению с послевоенным периодом и периодом международной напряженности. Роль промышленных отраслей заключается в поддержании жизнедеятельности экономической системы России.

На данный момент времени, согласно российским статистическим сборникам и органам государственной статистики структура производственно-промышленного комплекса (по ОКВЭД – разделы С+D+E) представлена:

1. Добыча полезных ископаемых (добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических).
2. Обрабатывающие производства (производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака, текстильное и швейное производство, производство кожи, изделий из кожи и производство обуви, обработка древесины и производство изделий из дерева, целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность, производство кокса и нефтепродуктов, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий, производство прочих неметаллических минеральных продуктов, металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, производство машин и оборудования, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производство транспортных средств и оборудования, прочие производства).
3. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Следует учитывать вклад малых предприятий в сферу промышленности. Мировой опыт показывает состоятельность малого предпринимательства как опоры не только для крупного бизнеса, но и для макроэкономики в целом. В Российской Федерации опыт деятельности малых предприятий относительно скромнен и зависит от государственного регулирования крупных предприятий, что в свою очередь выявляет недееспособность малого предпринимательства в целом по промышленности.

История малого предпринимательства в российской практике началась в 80-е годы прошлого века. Этому периоду характерно отсутствие законодательной базы, регулирующей данные отношения. Еще одной проблемой стало отсутствие денежных средств у малого предпринимательства на наукоемкие и инновационные технологии, обуславливающие бесперебойную деятельность промышленности, что в свою очередь привело к увеличению интереса малого предпринимательства к сфере услуг. В качестве важной проблемы на текущий день, экономисты отмечают наличие

административных барьеров, что является следствием несвоевременной перестройки законодательной базы (усложнение регистрационного процесса малого предпринимательства).

Еще одной проблемой, стоящей перед малым предпринимательством в промышленных отраслях является социально-психологическая неподготовленность населения создавать объекты малого предпринимательства и потреблять, им созданную продукцию. В данном контексте речь идёт об экономическом риске основателей малых предприятий быть неконкурентоспособными на рынке промышленных товаров вследствие нехватки технического образования (или наоборот качеств «успешного предпринимателя»), отсутствие или устаревание оборудования и оснастки, желание покупателей потреблять продукцию, обладающую «именем» на рынке. Это, разумеется, не полный перечень проблем, стоящих перед малыми предприятиями. Общим результатом служит относительно малая доля развития промышленных отраслей за счет деятельности малых предприятий. В целом это также отражается на структуре ВВП через призму видения экономической ситуации малого предпринимательства.

Рассмотрим на основании последних официальных статистических данных успешность развития деятельности малых предприятий и их альтернативы в будущем. Данный анализ следует проводить с точки зрения эффективности промышленности в структуре ВВП и наиболее интересных позиций для представителей малого предпринимательства. Важным показателем в рамках страны является ВВП. Он отражает способность населения к потреблению. Структура ВВП за 2011 год представлена следующими пропорциями: большая доля (19%) приходится на оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. На втором месте по массовой доле в ВВП находятся налоги (16%) и финансовая деятельность, операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг (16%). Вклад 14% в ВВП представляют обрабатывающие производства. Добыча полезных ископаемых

занимает пятое место по массовой доле в структуре ВВП и составляет 9%. Относительно низкими показателями служат: сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство (4%) и производство и распределение электроэнергии, газа и воды (3%) [141].

Структура показывает, что промышленность занимает более четверти общего объема ВВП по стране. При этом доля малого предпринимательства в ВВП РФ – 23,6% от общероссийской выручки. В свою очередь, примерная структура выручки малого предпринимательства за 2011 год составила: 38,3% - оптовая и розничная торговля; 21,1% - операция с недвижимым имуществом, аренда; 11,1% - строительство; 10,7% - добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производства газа и воды; 6,1% - транспорт и связь; 11,1% - прочие виды экономической деятельности³. Проведя простые расчеты, можно выявить, что в общероссийской структуре ВВП доля малых предприятий, занимающихся добычей полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производства газа и воды составляет примерно 2,5%. Доля малых предприятия в промышленности занимает менее 1% (0,65) в доле промышленных отраслей в общероссийской структуре ВВП. В данном случае можно заключить, что промышленные отрасли не популярны для представителей малого предпринимательства, в целом как и не являются абсолютно ведущими в структуре ВВП России.

Если рассматривать, какие основные экономические показатели промышленности являются наиболее привлекательными для малого предпринимательства, то по сводным итогам всероссийского обследования малого предпринимательства 2010 года, такими показателями служат: производство пищевых продуктов, включая напитки, и табак (2,5% от общей выручки от реализации товаров) и металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (1,2% от общей выручки от реализации товаров).

Для анализа структуры отраслей используем показатели: коэффициент концентрации рынка, коэффициент Херфиндела – Хиршмана, индекс Линда.

Для этого используем статистические данные, представленные рейтинговым агентством «Эксперт» 2011 года. Рассчитаем данные показатели для отраслей: топливная промышленность; металлургия; химическая и нефтехимическая промышленность; машиностроение; лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность; промышленность строительных материалов; пищевая промышленность.

Коэффициент концентрации рынка (CR) служит показателем зависимости фирм друг от друга на рынке и рассчитывается как сумма рыночных долей крупнейших продавцов рынка, характеризует монопольную власть [148]. В таблице 1.21 представлены результаты расчета CR за 2011 год по отраслям промышленности для 3, 4, 6, 8 крупнейших предприятий.

Таблица 0.21 – Результаты расчета CR и НИИ для 3, 4, 6, 8 крупнейших предприятий и I_L для 2, 3, 4 крупнейших предприятий, % за 2011 год по отраслям промышленности

Показатель	Промышленность						
	Топливная	Металлургия	Химическая	Машиностроение	Лесная	Строительных материалов	Пищевая
CR ₃	12,26	27,06	21,22	12,26	9,58	12,57	11,14
CR ₄	14,96	34,39	25,53	14,96	12,84	-	13,64
CR ₆	20,17	48,42	32,49	20,17	15,83	-	17,07
CR ₈	24,94	58,15	36,63	24,94	-	-	19,74
НИИ ₃	1428,38	245,03	167,07	50,66	48,95	59,96	42,59
НИИ ₄	1488,26	298,76	185,64	77,95	52,58	-	48,8
НИИ ₆	1528,29	397,24	210,95	71,51	57,05	-	54,74
НИИ ₈	1530,65	446,28	220	82,96	-	-	58,31
I_{L2} , %	141,6	103,8	189,3	113,24	201	107,5	116,5
I_{L3} , %	197	112	172	121,5	252	210,5	137
I_{L4} , %	247	120	179	141,3	231	-	134,4

Отрасли лесной промышленности, промышленности строительных материалов, пищевой промышленности, химической промышленности,

топливной промышленности и машиностроение отражают низкоконцентрированные рынки, поскольку $CR < 45\%$.

Металлургия и машиностроение характеризуются рынками умеренной концентрации, так как $70\% < CR < 45\%$.

Коэффициент Херфиндела – Хиршмана показывает, какое место на рынке занимают более мелкие участники и есть ли предпосылки при сложившемся составе предприятий к конкуренции со стороны более мелких участников рынка.

Основной недостаток коэффициента связан с плавающей нижней границей этого показателя. В связи с чем, если представлены рынки с однотипной структурой и концентрацией, это не означает, что на данных рынках коэффициент принимает одинаковые значения. Данный показатель рассчитывается по формуле (1.5):

$$HHI = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2 \quad (1.5)$$

где ННІ – индекс Херфиндела-Хиршмана;

S_1, S_2, S_3 – удельные веса предприятия, начиная с самого крупного, %;

S_n – удельный вес наименьшего предприятия.

Согласно данному индексу, чем больше удельный вес предприятия, тем вероятнее его монополистическое развитие.

Согласно представленным результатам в таблице 1.21, почти все отрасли (за исключением топливной промышленности) характеризуются низкоконцентрированным типом рынка, поскольку показатели приняли значение менее 1000. ННІ топливной промышленности находится в промежутке между 1000 и 1800, это свидетельствует об умеренноконцентрированном типе рынка.

Еще одним показателем, как и индекс концентрации, рассчитываемым для ведущих в отрасли фирм, необходимым для качественной оценки различий внутри отрасли является индекс Линда. Данный индекс используют для оценки степени неравности между монополистическими предприятиями. Индекс

является наиболее интересным, в плане отличия от предыдущих показателей концентрации, которые не отражают распределения долей внутри группы крупнейших предприятий и между предприятиями с малыми долями в общей группе. Индекс Линда используется для определения «границы» олигополии, следующим образом: индекс рассчитывается для $m = 2$ и $m = 3$ и т.д. до тех пор, пока L_{m+1} не станет больше L_m , то есть не будет получено первое нарушение непрерывности показателя L . «Граница» считается установленной при достижении значения L_m минимального значения по сравнению с L_{m+1} [66].

Индекс Линда должен находиться в диапазоне от 120% до 200%. Рассчитаем индекс Линда (I_L) для двух, трёх и четырех ведущих фирм по следующим формулам (1.6 и 1.7).

Для двух ведущих фирм индекс Линда представляет собой процентное отношение рыночных долей ведущих фирм.

1. Для трёх ведущих фирм:

$$I_L = \frac{1}{2} \cdot \left[\frac{k_1}{(k_2+k_3)/2} + \frac{(k_1+k_2)/2}{k_3} \right] \cdot 100\% \quad (1.6)$$

2. Для четырех ведущих фирм⁴:

$$I_L = \frac{1}{3} \cdot \left[\frac{k_1}{(k_2+k_3+k_4)/3} + \frac{(k_1+k_2)/2}{(k_3+k_4)/2} + \frac{(k_1+k_2+k_3)/3}{k_4} \right] \cdot 100\% \quad (1.7)$$

Результаты расчета I_L за 2011 год по отраслям промышленности представлены в таблице 1.21.

Если индекс Линда превышает 200%, это означает, что государство не может разрешить слияние предприятий, образующих данный показатель, поскольку в данном случае это может привести к монополизации отрасли. В данном случае, в топливной промышленности государственные органы запрещают слияние четвертой организации; в промышленности строительных материалов – слияние второй организации; в лесной промышленности государством введён запрет на слияние предприятий.

Рассматривая границы олигополии согласно индексу Линда, можно прийти к выводу, что в топливной промышленности, металлургии, машиностроении, лесной промышленности, промышленности строительных материалов и пищевой промышленности нарушение непрерывности происходит при $k=1$, что отражает высокое влияние на рынок со стороны крупнейшей организации. В химической промышленности нарушение непрерывности происходит при $k=2$, что означает, что отрасль дуополистична.

Развитие малых предприятий в России может пойти двумя основополагающими путями в зависимости от регулирования промышленных отраслей государством.

Негативный сценарий развития ситуации включает вытеснение малых предприятий с рынка промышленных товаров крупными корпорациями, возникшими в ходе диверсификации монополистических организаций. В этом случае, точкой бифуркации может стать неготовность государства фиксировать необходимое делегирование малым предприятиям возможностей ведения бизнеса вследствие поддержания бюрократических барьеров на текущем уровне. Хотя в этом случае износ оборудования крупных промышленных предприятий в будущем отразится ВВП страны, что предоставит возможность развиваться малому предпринимательству.

Позитивный сценарий подразумевает приближение вклада малых предприятий в структуру ВВП страны к аналогичному вкладу в структуру ВВП развитых стран.

Перспективы развития малого предпринимательства на ближайшие годы обусловлены внедрением государственных программ защиты малого предпринимательства, внедрением «малобюджетного» оборудования.

Полученные факторы можно улучшить как экстенсивными, так и интенсивными методами, поскольку они содержат перспективы развития страны в целом.

Структура промышленного рынка, государственное вмешательство в деятельность его структурных единиц оказывает влияние на деятельность

малого предпринимательства. В свою очередь на данный момент не существует коренных изменений в деловой активности малых предприятий, а распределение объемов деятельности малого предпринимательства мало влияет на сложившуюся экономическую картину в Российской Федерации, развитие малых предприятий в промышленности на текущий момент времени практически не влияет на общероссийскую отраслевую структуру ВВП. Есть необходимость в проведении реформаций в промышленной области малого предпринимательства, что является актуальным средством роста ВВП.

1.4. Проблемы формирования институциональной среды малых предприятий промышленности

Институты – это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми [117, с. 17].

Более широко трактует понятие «институтов» Е. Остром: «Институты» можно определить как совокупность действующих правил, на основе которых устанавливается, кто имеет право принимать решения в соответствующих областях, какие действия разрешены или ограничены, какие общие правила будут использоваться, каким процедурам необходимо следовать, какая информация должна предоставляться, а какая нет и какой выигрыш получают индивиды в зависимости от своих действий...[21]

Таким образом система институтов – это определенный упорядоченный набор институтов, возникающих вследствие взаимодействия акторов социальной системы, определяющих их стимулы, мотивы, ограничения в результате их рациональной деятельности (максимизации показателей), так и иррациональной (привычек).

Способность любой системы к самовосстановлению взаимодействия всех акторов зависит от формирования устойчивого коммуникативного и

мотивационного порядка их статусов, ролей, действий. Данный порядок задается стандартами поведения (Т. Парсонс) или «правилами игры» (Д. Норт).

Группировка стандартов по общности критериев интеграции представляет собой систему институтов (рисунок 1.6).



Рисунок 1.6 – Национальная система институтов

Система институтов состоит из:

- реляционных институтов, которые определяют ожидания взаимодействующих акторов;
- регулятивные институты – определяют границы законности осуществления частных интересов и средств [123];
- культурные институты – совокупность норм, ценностей, обобщающая частное признание в обществе в зависимости от устойчивых национальных особенностей норм поведения.

Анализ более 40 научных, литературных источников показал, что для достижения целей Стратегии 2020 необходимо определить основные направления преобразования институциональной среды для стимулирования инновационной деятельности, создания эффективных отраслевых рынков (рисунок 1.7).

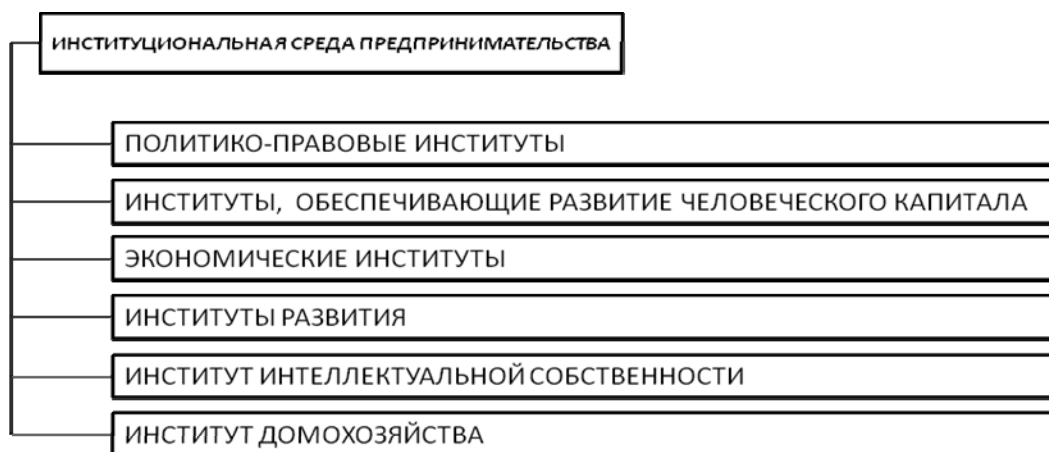


Рисунок 1.7 – Институциональная среда предпринимательства

Развитие малого предпринимательства в России является одним из стратегически важных условий экономического роста. Данный сектор экономики, обладая большой гибкостью, адаптивностью к внешней среде является стабилизатором экономического развития. Способность нации к предпринимательской деятельности определяется готовностью к самореализации граждан в бизнесе и эффективностью институциональной среды, в которой она происходит.

Систему институтов стимулирующих предпринимательскую активность можно определить исходя из морфологического анализа категории «предпринимательство». В различных источниках [56,68,75,91,95,110,113,124,153] она рассматривается как хозяйствование, процесс поиска или организации, специфическая, творческая инициативная деятельность, целью которой является получение прибыли за счет более полного удовлетворения общественных потребностей. Факторами предпринимательства выступают личные качества предпринимателя (способность, готовность к риску, новаторство, лидерство, эффективность, рационализм), которые складываются под воздействием институтов развития человеческого капитала и домохозяйства, а так же общественные отношения - имущественная ответственность, выполнение финансовых обязательств, экономическая свобода, самостоятельность принятия решений. Они, в свою

очередь, определяются политико-правовыми, финансовыми институтами, институтами развития (экономического роста).

Функциями институтов, обеспечивающих развитие человеческого капитала, являются образование в области предпринимательства, формирование общественного мнения о роли предпринимателя в экономической жизни общества и государства. Решение о самореализации через осуществление предпринимательской деятельности принимается под воздействием индивидуальной оценки того с какими трудностями придется столкнуться, какими знаниям и навыками необходимо обладать для их преодоления, какие выгоды получит индивид выбирая данный вид деятельности, насколько уважительно к нему будут относиться в обществе.

Формирование данных институтов тесно связано со становлением современного института домохозяйства (семьи). Многие принципы экономического поведения закладываются именно там. Часто можно наблюдать преемственность отношения к богатству, к роли мужчины и женщины в его создании, профессий из поколения в поколение. Современный российский рынок за последние 25 лет претерпел глобальные трансформации: плановая экономика, рынок с большой долей криминального, теневого сектора, «цивилизованный» рынок. Экономическое поведение домохозяйств во многом основывается на их мировоззрении, которое формируется в системе образования, профессиональной реализации в определенный исторический период.

Барьером для предпринимательской активности может являться незрелость политико-правовых институтов, которая проявляется через коррумпированность должностных лиц, административные барьеры, отсутствие «стартовых» прав предпринимателей, недобросовестную конкуренцию. Наиболее острым в России является развитие института собственности. Реализация «мега»-проектов «Сочи», «Большая Москва» привела к созданию механизма ускоренного изъятия земельных участков и построек в пользу государства, который изначально является убыточным для

предпринимателей. Правительство на законодательном уровне утвердило государственные приоритеты в области права на собственность, справедливого регулирования предпринимательской деятельности.

Финансовые, экономические институты также играют большую роль в развитии предпринимательства. Так как малый бизнес весьма чувствителен к изменениям в фискальной и монетарной системе: налоговой нагрузке, процентным ставкам по кредитам, размерам страховых взносов.

Уровень инвестиционного и бизнес-климата, определяется институтами развития, нацеленными на решение конкретных системных проблем экономического роста, создания дополнительных импульсов для предпринимательства. Это целенаправленное влияние государства на развитие технологий и науки, площадок взаимодействия, гражданского общества, становление современного образа жизни.

Государственное регулирование в России направлено на институциональные изменения в обществе, которые должны активизировать новаторскую, инвестиционную, предпринимательскую активность всех экономических агентов. Одной из методологических проблем институционального регулирования является оценка его эффективности, степени влияния зрелости институтов на ключевые показатели экономической активности: валовой внутренний продукт, среднедушевой доход населения, предпринимательскую активность.

Структура анализа формирования институтов предпринимательства представлена на рисунке 1.8:

- определены ключевые Институты, влияющие на предпринимательскую активность: Институты развития человеческого капитала, домохозяйства, политики и права;
- обоснованы функции данных Институты в сфере предпринимательства;
- разработаны критерии оценки зрелости данных Институты;
- проведена оценка степени зрелости Институты двумя методами: качественным – на основе опросов представителей предпринимательской среды

и количественным – характеристика динамики показателей факторов предпринимательской среды и их влияния на предпринимательскую активность с помощью инструментов статистического анализа.

ИНСТИТУТЫ		
РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	ДОМОХОЗЯЙСТВА	ПОЛИТИКИ И ПРАВА
ФУНКЦИИ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА		
Формирование: – Общественного мнение о роли предпринимательства – Знаний и навыков для осуществления предпринимательской деятельности	Формирование: – Семейного бизнеса	Формирование: – Законотворческая деятельность – Государственное регулирование – Государственный контроль – Налогообложение
СТЕПЕНЬ ЗРЕЛОСТИ ИНСТИТУТОВ		
– Предпринимательская активность	– Преимущество семейных предприятий	– Административные барьеры – Коррупция – Уровень налогового бремени – Добросовестная конкуренция
МЕТОДЫ АНАЛИЗА	КАЧЕСТВЕННЫЙ	
	– Исследования GEM, GUESS, ЦМИ Сбербанка, Института комплексных стратегических исследований	– Исследования GUESS
	– Рейтинги World Bank: Doing Business, WEF, EBRD – WB BEEPS, «Индекс Опоры» – Исследования НИСИП	
КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТОВ		
– Количество вновь созданных предприятий (до 3,5 лет)	– Количество занятых в семейном бизнесе – Количество семейных предприятий	– Структура рынка: крупный и малый бизнес – Валовой внутренний продукт

Рисунок 1.8. – Структура анализа формирования институтов предпринимательства

Функциями институтов развития человеческого капитала в сфере предпринимательства является формирование знаний и навыков для осуществления предпринимательской деятельности, общественного мнения о роли предпринимателя в обществе. На наш взгляд, оценкой зрелости института развития человеческого капитала являются показатели ранней предпринимательской активности: количество вновь созданных предприятий; уровень потенциального предпринимательства – склонность и способность населения страны к предпринимательству в существующих социальных, культурных и экономических условиях существования [61]. Такая активность зависит от общественного мнения, насколько сложно или легко вести свой бизнес, какие барьеры возникают, какими знаниями и навыками нужно обладать, чего можно достигнуть.

Согласно результатам различных исследований [61; 85; 116; 175] в России сформировался благоприятный имидж предпринимателя. Так 60% респондентов [61], считают, что люди, успешно организовавшие новый бизнес, имеют высокий статус и пользуются уважением в обществе. Среди молодежи – студентов, такое положительное отношение характерно для 87,2% [116]. Более 66% опрошенных отмечают, что «Предприниматели создают новые продукты и услуги, и от этого польза и выигрыш для всех нас», «Предприниматели создают рабочие места» [85].

Одним из приоритетных направлений институциональных изменений является изменение базовых установок молодежи об их самореализации, так как это наиболее мобильная, активная часть общества. Признание важности общественной роли предпринимателя благоприятно отражается на мнении студентов об их профессиональном будущем: 11,7% хотят заняться предпринимательской деятельностью после окончания ВУЗа, 47,1% спустя пять лет [175].

С другой стороны 23% населения разделяют идеи равномерного распределения благ [61], а 59% считают, что предприниматели думают только о своей выгоде, эксплуатируют других, пользуются результатами чужого труда, 73% крайне негативно относятся к представителям крупного бизнеса [85].

Важным барьером для предпринимательской активности является отсутствие знаний и навыков для открытия собственного бизнеса. Среди непредпринимательской части населения доля тех, кто чувствует в себе силы и уверен в своей компетенции для осуществления предпринимательской деятельности, составляет не более 15% [61]. Для студентов этот барьер находится наравне с «доступом к финансовым ресурсам» [175], лишь 11,6% отметили отсутствие его для себя [116].

Несмотря на положительную динамику по вновь созданным предприятиям индекс ранней предпринимательской активности является самым низким среди 69 стран – участниц GEM и составляет всего 4% (процент

населения в возрасте от 18 до 64 лет, являющегося вовлеченными в создание бизнеса или владельцы нового бизнеса менее 3,5 лет) [61].

Таким образом, положительные сдвиги в формировании данной группы институтов незначительны: произошло преодоление многих барьеров восприятия предпринимательства, вызванных историческими предпосылками, но отсутствие специальных знаний и навыков тормозит раннюю предпринимательскую активность.

Особенностью российского предпринимательства является отсутствие такого сектора экономики, как семейный бизнес. Во многом это связано с формированием новых принципов функционирования института домохозяйства, совершенно отличных от тех которые были приняты в советский период.

В предпринимательскую деятельность вовлечено население в возрасте 20-64 года. Его можно условно разделить на два поколения, ментальность одного (40-64 года) формировалась в советский период, другого (20-40 лет) – в постсоветский. Первое поколение – 34,61% от всего населения России предъявляет большие требования к государственным гарантиям, не имеет предпринимательского опыта, второе – 31,75% не смотря на становление во время развития рыночного механизма в России, еще не выработало эффективных норм, правил предпринимательского поведения, которые можно было бы прививать будущим поколениям.

У 19,05% опрошенных студентов родители являются собственниками бизнеса, из них 36,79% респондентов готовы стать их приемниками. Средний возраст Российского семейного бизнеса составляет 11 лет [175]. Таким образом, для нашей страны еще не характерна передача опыта, навыков ведения бизнеса из поколения в поколение, что конечно негативно сказывается на качестве предпринимательской среды, степени его зрелости.

«Семья», как экономический агент: «Семья Форд», «Семья Ротшильдов», «Семья Крупп», «Семья Дюпон», как Институт предпринимательства формируется в течение длительного времени. В России еще рано говорить о

формировании семейных кланов, преемственности основ предпринимательской деятельности.

Политико-правовые Институты задают траекторию реформирования законодательства, государственного регулирования, контроля, налогообложения. Степень их зрелости определяется отсутствием административных барьеров, коррупции, наличием добросовестной конкуренции справедливостью распределения налогового бремени.

Используя понятие «институты» в работах Е. Остром [21], мы определили содержание категории «Политико-правовые институты». Это совокупность действующих правил в области законотворческой деятельности, государственного регулирования, контроля и налогообложения, на основе которых устанавливается, кто имеет право принимать решения в соответствующих областях, какие действия разрешены или ограничены, какие общие правила будут использоваться, каким процедурам необходимо следовать, какая информация должна предоставляться, а какая нет, и какой выигрыш получают индивиды в зависимости от своих действий.

Результатом функционирования политико-правовых институтов является предпринимательская активность: структура рынка – соотношение объемов продукции крупного и малого бизнеса, валовой внутренний продукт.

Качественный метод анализа зрелости политико-правовых институтов на современном этапе представлен различными международными и отечественными рейтингами Мирового банка (World Bank: Doing Business), Европейского банка реконструкции и развития (EBRD – WB BEEPS), международного экономического форума (WEF), национальным рейтингом общественной организации «Опора России» – «Индекс опоры», а также различными исследованиями предпринимательской среды НИСИПП (Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства).

Каждый из приведенных рейтингов основывается на собственной методологии, системе показателей, оценках. Их результаты весьма

противоречивы, например, в рейтинге «Индекс опоры» Ульяновская область по оценке условий развития малого и среднего бизнеса занимаем 31-33 место из 39, а согласно Doing Business занимает 1 место из 30 по степени благоприятности для ведения бизнеса. Таким образом, место страны, региона в определенном рейтинге определяется методикой проведения, выборки, расчета. И всегда можно найти или создать такой рейтинг, где предприятие, регион, страна займут первое место.

В любом случае каждый из этих рейтингов обозначил основные недостатки политико-правовых институтов России: отсутствие доступности инфраструктуры, наличие административных барьеров, коррупция, высокий уровень недобросовестной конкуренции. Согласно международным сравнениям Россия, по этим критериям во многом отстает даже от развивающихся стран.

Дополняя качественную характеристику институциональных преобразований, статистическими данными нельзя не заметить, что за последние 10 лет произошли значительные изменения в функционировании этих институтов.

Согласно общественному мнению, административные барьеры до сих пор являются ощутимыми для бизнеса, формирования динамичной предпринимательской среды. Так согласно исследованию, проведенному общественной организацией «Опора России»: 33% респондентов отметили их достаточно высокий уровень, особенно, в таможенных процедурах и федеральном отраслевом регулировании. К тем же выводам пришли ученые НИСИПП (Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства), отмечая негативное влияние контролирующих органов на всех стадиях жизненного цикла малых предприятий [79].

Несмотря на столь жесткую общественную оценку государственного регулирования бизнеса, за последнее 7 лет в России было проведено реформирование 8 сфер бизнеса оказывающих непосредственное влияние на предпринимательскую активность (регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения,

регистрация собственности, кредитование, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов, разрешение неплатежеспособности). Эффективность данного реформирования выражается в сокращении общего числа процедур и их стоимости (таблица 1.22) [59].

Таблица 0.22 – Характеристика административных барьеров [17]

Вид административных барьеров	Изменение с 2004 по 2013г.г.	
	Количества процедур	Срок (дни)
Регистрация предприятий	13-8	43-18
Получение разрешений на строительство	61-42	642-344
Подключение к системе электроснабжения	10-10	281-281
Регистрация собственности	6-5	37-44
Количество выездных проверок подразделениями ФНС РФ	180740- 58122	
Количество проверок контрольно-кассовой техники подразделениями ФНС РФ	643644- 228790	

Особо значимые изменения произошли в функционировании федеральной налоговой службы: количество процедур при регистрации предприятий сократилось с 13 до 8, срок исполнения с 43 дней до 18, а стоимость с 10,9% до 2% [59]. Количество различного рода проверок (выездных, камеральных, контрольно-кассовой техники) уменьшилось почти вдвое.

О том, что борьба с коррупцией является базовым элементом государственного регулирования не вызывает сомнения. Это пропагандируется с помощью средств массовой информации: через публичное расследование крупных коррупционных дел; массовое распространение социальной рекламы (в Екатеринбурге значительное количество билбордов занято под антикоррупционные плакаты), организацию антикоррупционных комиссий, управлений, департаментов во многих государственных учреждениях.

В приведенных нами рейтингах и исследованиях (рисунок 1.8) заметно снижение предпринимательской напряженности в этой сфере взаимодействия с

государственными органами, особенно на более низких уровнях государственного управления.

Категория «Экономические преступления коррупционной направленности» появилась в отчетах МВД РФ, лишь с 2011года, поэтому для характеристики институциональных изменений в этой области использовался показатель «Взяточничество» (таблица 1.23).

Таблица 0.23 – Коррупция [149]

Показатель	Взяточничество, шт.	Динамика к предыдущему году, %	Количество публикаций с термином "Коррупция"	Динамика к предыдущему году, %	Коэффициент корреляции
1999			23245		0,79*
2000			27853	9,82	0,80**
2001			27276	-2,07	0,73***
2002			27108	-0,62	0,43***
2003	7346		33931	-5,17	-0,31****
2004	8928	21,54	32788	-3,37	
2005	9821	10	32965	0,54	
2006	11063	12,65	32287	-2,06	
2007	11616	5	32633	1,07	
2008	12512	7,71	32168	-1,42	
2009	13141	5,03	30343	-5,67	
2010	12012	-8,59	29844	-1,64	
2011	10952	-8,82	28598	-4,18	
2012	9758	-10,9	27279	-4,61	

Приведенную динамику нельзя оценивать однозначно. С одной стороны сокращение данного вида преступлений может характеризовать государственную политику как эффективную. Используя выборку статей, в

* Корреляция временного ряда «Взяточничество» 2003-2012г.г. и временного ряда «Количество статей» 1999-2008г.г.

** Корреляция временного ряда «Взяточничество» 2003-2012г.г. и временного ряда «Количество статей» 2000-2009г.г.

*** Корреляция временного ряда «Взяточничество» 2003-2012г.г. и временного ряда «Количество статей» 2001-2010г.г.

**** Корреляция временного ряда «Взяточничество» 2003-2012г.г. и временного ряда «Количество статей» 2002-2011г.г.

***** Корреляция временного ряда «Взяточничество» 2003-2012г.г. и временного ряда «Количество статей» 2003-2012г.г.

которых встречается термин «Коррупция» по 28 экономическим изданиям: «Эксперт», «Коммерсант», Журналы ВАК и т.д., за 14 лет можно сделать вывод, что снижается и обывательский интерес к этой теме, т.е. она перестает носить острый, актуальный характер для общества.

С другой стороны настораживает сильная взаимосвязь отражения этой темы в СМИ, с результатами правоохранительных органов по выявлению данного вида преступлений с временным лагом в три года (коэффициент корреляции равен 0,8). Существует вероятность что «мода» на тему «коррупции» в СМИ с 1999г. по 2003г., журналистские расследования стимулировали официальное антикоррупционное движение в государственных органах. Но ослабление интереса к этой теме, начиная с 2008г., возможно привело к тому, что подобных дел в России стало возбуждаться меньше.

Малый бизнес остается восприимчивым к системе налогообложения. Несмотря на то, что налоговое бремя в России является одним из самых минимальных в Европе, и согласно таблице 1.24, в этой области произошло значительное сокращение процедур и времени на их прохождения. Повышение страховых взносов привело к сокращению числа индивидуальных предпринимателей на 10,39%.

Таблица 0.24 – Уровень налогового бремени [46]

Параметры налогообложения	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Выплаты (количество)	12	8	8	8	8	8	7	7
Время (часы)	448	448	448	448	320	320	290	177
Общая налоговая ставка (% прибыли)	60	51,2	51,2	48,3	48,3	46,5	46,9	54,1
Количество индивидуальных предпринимателей, тыс. чел.						4 075	4 092	3 667

Предпринимательское сообщество нуждается в реформировании налогового законодательства и внедрения прогрессивной системы налогообложения. Это вызвано высоким уровнем конкуренции на всех

отраслевых рынках, разностью «стартовых» возможностей крупного, малого бизнеса и самозанятых.

Наиболее остро стоит вопрос о создания условий для добросовестной конкуренции. Как показано в таблице 1.25, во многих отраслях промышленности существует высокая степень концентрации бизнеса – это ключевой показатель структуры рынка, представляющий собой долю крупнейших предприятий-производителей, ранжированных в порядке убывания, в общем объеме производства по отраслям промышленности.

Таблица 1.25 – Конкуренция*

Отрасль	Доля оборота в ВВП, %		Темп прироста оборота, %			Рентабельность, %
	8-х крупнейших предприятий	Малых предприятий	8-х крупнейших предприятий	Малых предприятий	Отрасли	
Промышленность строительных материалов	12,57	12,68	1,21	1,60	1,23	6,70
Лесная промышленность	12,84	22,59	1,13	1,18	1,09	9,10
Пищевая промышленность	19,74	10,25	1,29	1,15	1,10	7,80
Машиностроение	24,94	9,85	1,29	1,52	1,29	9,71
Химическая и нефтехимическая промышленность	36,63	11,03	1,64	1,50	1,23	22,81
Топливная промышленность	59,60	0,52	1,85	1,24	1,29	30,35
Черная металлургия	59,60	5,63	1,90	1,49	1,32	27,50

Чем выше концентрация, тем выше рентабельность фирм в отрасли. При этом хотелось бы отметить, что в России предприятия черной металлургии, топливной, химической и нефтехимической промышленности, не являясь конкурентоспособными игроками на международных рынках, используя свое монополистическое положение, эксплуатируют внутренний рынок, завышая цены на свою продукцию.

* Показатели рассчитаны на основе статистических сборников [Ошибка! Источник ссылки не найден.] и рейтингов компаний журнала «Эксперт» [19]

Так же негативной тенденции в области формирования добросовестной конкуренции является присутствие почти на всех рынках государственных или «квази-» государственных игроков, пользующихся дотациями из бюджета, что вытесняет частый бизнес из данных секторов экономики.

Для того чтобы провести количественный анализ степени зрелости политико-правовых институтов, необходимо определить факторы и результат институциональных изменений.

Реальный эффект институциональных преобразований (R) – это конечный, целевой показатель создания системы институтов. В данном исследовании, таким эффектом является количество функционирующих малых предприятий ($R_{МП}$) и объем произведенной ими продукции (R_V).

Увеличение числа предприятий малого бизнеса и эволюция их институциональной структуры всегда сопряжены со становлением политических, общественных, социальных, правовых институтов. Следствием отсутствия малого бизнеса и интеграции крупного капитала является отсутствие мотив у экономических агентов к реформированию. Развитые страны характеризуются долей малого бизнеса в ВВП – 50-60%. Страны, перешагнувшие порог 40%, относятся к странам успешных реформ – Восточная Европа, Балтия; менее эффективное реформирование осуществляется в странах с участием малого предпринимательства на уровне 10-20% – страны СНГ и Россия [34]. В 2010 г. в России этот показатель составил 23,31%, а в 2011 достиг 41,43%.

Факторами преобразования политико-правовой институциональной среды является человеческий капитал работников государственного, муниципального управления и величина расходов на общегосударственные вопросы.

Человеческий капитал – это «имеющийся у человека определенный запас знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного производства, содействуют росту производительности труда и производства и тем самым влияют на рост

доходов (зарботков) данного человека» [77]. Обозначив индивидуальный человеческий капитал через Q , становится возможным определить величину человеческого капитала государственного управления:

$$\text{ЧК}_{\text{ГМУ}} = f(Q_n, N) \quad (1.8)$$

где $\text{ЧК}_{\text{ГМУ}}$ – человеческий государственного и муниципального управления;

Q_n – индивидуальный человеческий капитал работников государственного и муниципального управления;

N – количество работников государственного и муниципального управления.

Расходы бюджета на общегосударственные вопросы представляют собой стоимость (цену) институциональных преобразований в политике и праве – институциональные инвестиции (I).

Таким образом, реальный эффект от формирования политико-правовых институтов можно представить, как функцию взаимосвязи человеческого капитала государственного, муниципального управления и институциональных инвестиций:

$$R_{\text{МП}}, R_V = f(\text{ЧК}_{\text{ГМУ}}, I) = f(Q_n, N, I) \quad (1.9)$$

В оценке взаимосвязи реального эффекта и факторов институциональных преобразований в области политики и права важно, так же необходимо учитывать структуру государственных работников, к какой ветви власти они принадлежат: законодательной (N_z), исполнительной ($N_{и}$), судебной и прокуратуре ($N_{п}$), другой ($N_{д}$):

$$R_{\text{МП}}, R_V = f(\text{ЧК}_{\text{ГМУ}}, I) = f(Q_n, N_z, N_{и}, N_{п}, N_{д}, I) \quad (1.10)$$

Оценить эффективность государственных расходов на формирование новых политико-правовых институтов можно с помощью следующих

показателей: отдача институциональных инвестиций, стоимость реального эффекта институциональных преобразований.

Отдача институциональных инвестиций (E_{fi}) показывает соотношение объема произведенной продукции малыми предприятиями к величине расходов на общегосударственные вопросы (институциональные инвестиции).

$$E_{fi} = \frac{R_{\Sigma}}{I} \quad (1.11)$$

Стоимость реального эффекта (С) – сумма расходов для поддержания институциональной среды функционирования одного малого предприятия. Рассчитывается как отношение расходов на общегосударственные вопросы к числу функционирующих малых предприятий.

$$C = \frac{I}{R_{\Sigma}} \quad (1.12)$$

Численность работников государственных органов и органов местного самоуправления Российской Федерации в период с 2000 по 2011 год увеличилась на 38,07%, средний темп роста составил 2,98% в год, при этом численность малых предприятия увеличился более чем в два раза, а их оборот в 37 раз.

Оценка взаимосвязи данных показателей носит весьма значимый характер: коэффициент корреляции количества чиновников с количеством малых предприятий составляет 0,78, а с их оборотом 0,94. Это дает основание считать, что рост численности занятых в секторе государственного управления является стимулирующим фактором развития предпринимательской среды. Приходится надеяться, что это связано с созданием структур занимающихся реформированием, преобразованием самой государственной системы, а не с увеличением функционеров в бюрократическом аппарате.

Изменение самой структуры государственных служащих говорит о принципиальных изменениях в управлении страной, где одной из публичных парадигм развития стало «верховенство закона и права». Удельный вес

численности работников в законодательной ветви власти к 2011 году вырос с 1,33% до 1,89%, судебной власти и прокуратуры с 9,7% до 13,45%.

По нашему мнению, политику в области реструктуризации состава, структуры государственных служащих можно признать достаточно сбалансированной: соответствие темпов роста их численности темпам роста показателей предпринимательской активности, положительная динамика показателей эффективности (отношение суммы оборота малых предприятий, количества малых предприятий к числу государственных служащих).

Совершенно иная картина складывается при анализе эффективности затрат на общегосударственные вопросы.

В целях сопоставимости данных временных рядов мы включили в анализ следующие статьи расходов на общегосударственные вопросы:

- функционирование главы государства – Президента Российской Федерации;
- функционирование законодательных (представительных) органов государственной власти и местного самоуправления;
- судебная система;
- функционирование Правительства Российской Федерации, высших органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, местных администраций;
- обеспечение деятельности финансовых, налоговых и таможенных органов и органов надзора.

Среднегодовой темп роста этих расходов составляет 24,09%, с 2000 года они выросли 10,74 раза при росте ВВП в 7,47 раз.

Можно предложить, что такая агрессивная политика финансирования в области институциональных преобразований привела к значительным результатам в области предпринимательской активности – рост численности малых предприятий и их оборота. Коэффициенты корреляции расходов на общегосударственные вопросы с данными показателями составляют 0,92 и 0,98 соответственно, что подтверждает гипотезу их тесной взаимосвязи. Так же

заметны значительные структурные сдвиги деловой среды, так в 2000г. доля оборота малых предприятий в ВВП составляла 8,40%, а в 2011г. – 41,42%.

Несмотря на то, что отдача институциональных инвестиций с 2000 увеличилась в 3,42 раза, начиная с 2006г. она в среднем сокращается на 2% в год, что говорит о снижении эффективности государственных расходов.

Стоимость реального эффекта в рассматриваемом периоде увеличилась в 5,14 раз. Это означает, что для поддержания необходимой институциональной среды требуется все больше средств. Таким образом, стоимость институциональных реформ в России увеличивается, а их эффективность начинает снижаться.

Конечно, данных изменений недостаточно чтобы говорить об устойчивой институциональной среде предпринимательства, согласно рейтингу стран по степени благоприятности условий для ведения бизнеса Российская Федерация в 2013г. занимает лишь 112 место из 185 [46].

Динамика показателей, характеризующих развитие малого предпринимательства, является ключевым индикатором институциональных преобразований в экономике. Данный сегмент рынка остро реагирует на любые изменения: повышение страховых взносов для индивидуальных предпринимателей, ускоренное изъятие земельных участков и построек при реализации национальных проектов и т.д. Данный вид предприятий, в отличие от крупного бизнеса, не имеет ни финансовой подушки безопасности, ни возможности для открытого, эффективного диалога с властью. Это позволяет оценить реальные институциональные изменения через изменение числа и объема продукции малых предприятий.

ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И МАЛЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Современные тенденции формирования национальной инновационной системы

Для того чтобы России стать равноправным партнером развитых стран в международной деятельности, геополитических вопросах, торговле, ей необходимо на международных рынках перейти от сырьевой специализации к экспортированию товаров, услуг, востребованных потребителями.

В основе конкурентоспособности современных товаров лежит технологичность их производства, которая позволяет создавать уникальные товары, решающие специфические задачи, обеспечивать низкую себестоимость, доступность для покупателей, массовое потребление высокотехнологической продукции.

Таким образом, одной из важных задач государственного управления является создание такой институциональной инфраструктуры, которая стимулировала бы экономических агентов на постоянный поиск новых научно-организационных сочетаний производственных факторов для реализации новых технологических решений в области организации производственных процессов, использования оборудования (нанотехнологии), разработки товаров способных к нестандартному решению задач потребителей (электронные книги, сенсорные мониторы, интерактивные доски), создания нового сырья (поликарбонат, синтетические ткани), поиска новых рынков сбыта (планшеты).

Основа функционирования любой экономической системы претерпевает постоянные изменения, изначально это был физический труд и сельское хозяйство, далее сырьевое превосходство, впоследствии научно-технологический прогресс. Но современные реалии таковы, что даже прогресс и модернизация не способны в полной степени удовлетворить всё нарастающие

потребности общества. Это связано с сокращением жизненного цикла товаров, а значит, и технологий, на основе которых они создаются. То есть обновление технологий происходит не за счет прогресса, постепенной модернизации, а на основе принципиально новых способов, методов, принципов производства – инноваций. Динамичность такого развития может осуществляться только за счет новой системы отношений государства и общества – экономики знаний.

Экономика, базирующаяся на знаниях, – тип экономики, где сектор знаний играет решающую роль, а производство новых знаний является источником роста экономики [112].

Продуктом экономики знаний являются инновации, воплощенные в высокоэффективные технологии, товары или услуги, так как само знание, не имеющее под собой коммерческой основы, рынка сбыта, может являться основой развития, но при этом не обеспечивать экономического роста страны.

Экономическую систему, основанную на знаниях, можно представить в виде схемы (рисунок 2.1).

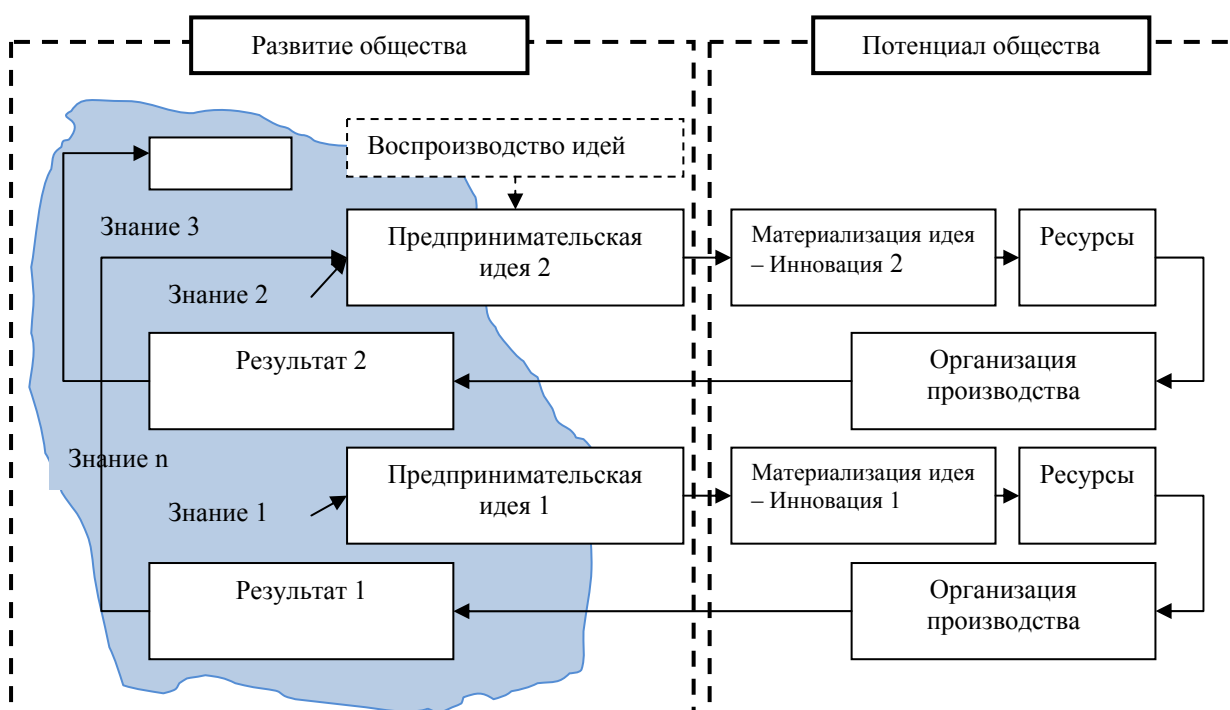


Рисунок 2.1 – Экономическая система, основанная на знаниях [83].

В данной экономической системе знания становятся одним из специфических ресурсов производства, который характеризуется глобализацией и неограниченностью. В рамках данной парадигмы знания подвержены постоянной деградации во времени, поэтому большое значение приобретают информация, как источник генерирования знаний, и технологии ее обработки, хранения и получения. В результате происходит интеграция науки и бизнеса, изменение роли ученых в экономической системе.

Развитие общества происходит за счет преобразования знания в предпринимательскую идею, так она имеет тенденцию к постоянному воспроизводству.

Потенциал общества к развитию определяется скоростью трансформации идеи в готовый продукт, потому что это определяет темп воспроизводства инноваций. Таким образом, потенциал общества создается в материальном производстве, способном к быстрому реагированию на запросы потребителей и бизнеса.

Национальная инновационная система – это одна из экономико-социальных подсистем экономики знаний, которая одновременно является необходимым условием для перехода к новой системе экономических отношений так и конечным результатом ее трансформации.

Национальная инновационная система (НИС) – совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики развития инновационной системы [121].

Объектами НИС выступают инновации, институциональная инфраструктура, стимулирующая их воспроизводство, предприятия, осуществляющие инновационную деятельность.

Субъектами НИС являются государство, предприниматели, научные и исследовательские институты, потребители инновационной продукции (рисунок 2.2).



Рисунок 2.2 – Национальная инновационная система

Уточним данные категории, так как они представляют собой совокупность базовых понятий, характеризующую национальную инновационную систему.

Рассмотрев работы [5;8;13;20], мы определили, что инновация – это результат творческого, интеллектуального труда по созданию продукта, услуги, технологии, организационно-экономической формы и предпринимательского труда по их практической реализации на рынке через создание необходимого сочетания средств производства, формирование спроса и предложения для получения экономической или общественной выгоды. Инновационность продукта определяется либо его значительным преимуществом над предшествующей формой, либо отношением общества к созданным новшествам.

Институциональная инфраструктура НИС – совокупность институтов, представляющих собой набор правил и норм, на основе которых происходит взаимодействие субъектов НИС, призванных обеспечить ее эффективное функционирование через реализацию государственной политики, направленной

на стимулирование инновационных процессов, распространение, внедрение новых технологий, выпуск инновационной, конкурентоспособной продукции.

Предприятия НИС – сформированная в зависимости от принятой модели инновационного развития страны система предприятий, осуществляющих внедрение инновационных технологий в собственный производственный процесс или выпускающих инновационную продукцию. Это может быть крупная транснациональная компания, включающая в себя научные и прогрессивные производственные центры. Целями создания такой компании является организация и финансирование научно-технических разработок как внутри самой организации, так и размещение их на других крупных предприятиях. Также предприятия НИС могут быть представлены сетью взаимосвязанных предприятий с высокой степенью децентрализации – «инновационной средой» [69] либо системой предприятий военно-промышленного комплекса, инициирующих инновационные процессы в экономике.

Государство как субъект НИС выступает как системообразующий институт, обеспечивающий целостность системы «наука – производство – инфраструктура» и реализацию инновационных процессов на всех уровнях: международном, региональном, муниципальном, корпоративном.

Предприниматели НИС – самостоятельный общественный слой, характеризующийся наличием специфических экономических, социальных и политических интересов, способный определять структуру потребностей, согласовывать потребности с имеющимися ресурсами, находить новое сочетание производственных факторов, заниматься предпринимательской деятельностью, в рамках которой он выступает как:

- собственник капитала (А. Смит, Д. Риккардо, Дж.Б. Кларка, М. Вебер);
- организатор производства, ориентированный на создание рациональной комбинации факторов производства (Ж.-Б. Сей, К. Маркс, А. Маршалл, К. Менгер, Ф. Визер);

- дисфункциональное явление социально-экономической системы (Ж.Сисмонди, К. Маркс, Т. Веблен);
- носитель риска и неопределенности (Р. Кантильон, Й. фон Тюнен, Ф.Найт);
- субъект рыночной конкуренции (Л. Мизес, Ф. Хайек, И. К Кирцнер, Дж.Кейнс);
- управленец техноструктурой (Д. Гэлбрейт);
- организатор, осуществляющий инновации в экономике (Й Шумпетер, П.Друкер).

В работах, посвященных вопросам предпринимательства, оно характеризуется как деятельность, как процесс и как поиск.

На сегодняшний день распространены два вида предпринимательства: традиционное, ориентированное на организацию производства и рациональное использование ресурсов, и инновационное, нацеленное на поиск нового сочетания факторов производства с целью выпуска конкурентоспособной продукции.

Исходя из декомпозиции понятия «предпринимательство», акцентируя внимание на его ключевых компонентах, мы уточнили термин «инновационное предпринимательство».

Инновационное предпринимательство – инициативная, творческая, рисковая деятельность физических и юридических лиц в любом секторе экономики, направленная на распределение капитала, соединение и комбинирование факторов производства, принятие управленческих решений, несение ответственности за результаты своей деятельности в рамках реализации всех структурных элементов процесса разработки и внедрения инноваций: развитие идей, создание предприятий, производство новых продуктов и услуг, освоение новых рынков, внедрение организационных и технологических новшеств.

Научные и исследовательские институты – это система образовательных, научных учреждений и организаций, способных к подготовке и переподготовке

кадров, участвующих в инновационной деятельности, к самостоятельной поисковой, исследовательской, инновационной деятельности, к роли равноправных участников рынка инноваций.

Потребители инновационной продукции – это потребители, характеризующиеся таким уровнем и качеством жизни, ценностными ориентирами, что для полного удовлетворения их потребностей необходима наукоемкая, высокотехнологическая продукция.

В данной работе нам бы хотелось показать особенности формирования отечественной национальной инновационной системы.

О том что, в России одним из основных акцентов развития является построение НИС, говорят целевые показатели Стратегии 2020 (таблица 2.1).

Стратегические цели 2020 г. являются оптимистическими, так как для их достижения России необходимо разрешить ряд сложных проблем в организации инновационных процессов. «Нельзя механически имплантировать инновационную модель в неготовую к ней экономическую систему» [58, с.14].

К первому уровню проблем относятся проблемы постановки регулярного, производственного и инновационного менеджмента, так как новое поколение руководителей не подготовлено к решению системных задач, к внедрению инноваций. Кроме того, руководство многих крупных корпораций сопротивляется созданию новых экономических отношений, так как это должно привести к новому распределению ресурсов.

Ко второму уровню проблем можно отнести сложившуюся конъюнктуру рынка: невосприимчивость к инновациям, отсутствие внутреннего рынка инновационных продуктов, низкий уровень правового обеспечения, отсутствие системы финансовых институтов, наличие традиционно рентабельных сырьевых отраслей, снижающих инвестиционную привлекательность инновационной деятельности.

Таблица 2.1 – Целевые показатели инновационной деятельности*

Показатель	Факт к 2012 г.	План к 2020 г.
Рост валового внутреннего продукта	164 – 166 %	164 – 166 %
Рост производительности труда	140 – 141 %	171 – 178 %
Снижение энергоемкости валового внутреннего продукта	81 – 83 %	70 – 75 %
Рост инвестиций в основной капитал	180 – 185 %	215 – 223 %
Расходы на НИОКР (частные и государственные расходы)	1,4 – 1,6 % ВВП	3 % ВВП
Расходы на образование (частные и государственные расходы)	5,5 – 5,7 % ВВП	6,5 – 7 % ВВП
Рост доли предприятий, осуществляющих технологические инновации	до 15 % в 2010 г.	40 – 50 %
Рост доли России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг (в том числе атомная энергетика, авиатехника, космическая техника и услуги, специальное судостроение и т.д.)		не менее 5 - 10 % в 5 - 7 и более секторах
Рост удельного веса экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров	в 2007 г. – 0,3 %	до 2 %
Рост валовой добавленной стоимости инновационного сектора в валовом внутреннем продукте	(в 2007 г. – 10 – 11 %)	17 – 20 %
Рост удельного веса инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции	(в 2007 г. – 5,5 %) до 6 – 7 % в 2010г.	до 25 – 35 %
Рост внутренних затрат на исследования и разработки	(в 2007 г. – 1,1 %)	2,5 – 3% ВВП

Третий уровень проблем заключается в том, что крупные предприятия России медленно подключаются к глобальным инновационным процессам. Это связано с тем, что они в основном ориентированы на внутренний рынок, который характеризуется низкой платежеспособностью, невысокими требованиями продукции, но большим объемом. И до тех пор, пока крупные отечественные корпорации не начнут участвовать в международной конкуренции, говорить о коренном изменении ситуации не приходится.

Четвертый уровень проблем связан с преодолением разрыва между наукой и бизнесом. Основным источником отечественной инновационной деятельности является наука, это показал проведенный нами факторный анализ

* На основе концепции Стратегии 2020

влияния 23 показателей инновационной деятельности на размер ВВП (таблица 2.2). В современной общественной среде отсутствует престиж научной и инженерной деятельности, не существует равноправного обмена исследованиями в рамках российской и международной научной деятельности, вследствие чего продолжается отток перспективных ученых, не сформирована эффективная система финансирования научных исследований.

Размер бизнеса определяет роль предприятия в инновационных процессах. Дискуссионным остается вопрос: крупный, средний или малый бизнес является инициатором инноваций? В работах Й. Шумпетера, Дж.Гелбраейта [179] – это крупный бизнес, так как только он обладает достаточным потенциалом: финансами, квалифицированными кадрами для научных разработок, продвижения новой продукции на рынке.

Таблица 2.2 – Уравнения регрессий влияния на ВВП показателей инновационной деятельности

Фактор	Уравнение регрессии	Коэффициент детерминации
Ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета, млн. руб.	$Y = 579,5189 + 0,4159 \cdot X + (-2,4174e - 006) \cdot X$	0,997
Объем платных услуг системы образования, млн. руб.	$Y = 2748,8486 + 0,104 \cdot X + (1,034e - 007) \cdot X^2$	0,99
Среднемесячная заработная плата работников образования, руб.	$Y = 4283,3198 + 1,88 \cdot X + 0,000308 \cdot X^2 + (-1,6$	0,998

Ф.Шерер, Р.Стиллерман отмечают инерционность таких структур вследствие их бюрократизации, большой диверсификации, иерархичности структур. Наибольшим потенциалом для реализации инновационных процессов, по их мнению, обладают гибкие, восприимчивые к изменениям малые и средние предприятия. На сегодняшний день крупные и малые предприятия являются взаимодополняющими элементами научно-исследовательской системы. К компетенциям малого бизнеса относится

генерация идей, проведение первичных исследований, а к компетенциям крупных предприятий – внедрение и продвижение на рынок, так как они обладают для этого достаточным количеством ресурсов: управленческих, финансовых, кадровых, инфраструктурных (К. Норрис, Дж. Вейзи). Роль малого предпринимательства состоит в создании условий и среды жизнеспособности крупных высокоэффективных предприятий через развитие малых форм инновационных предприятий [158, с .9].



Рисунок 2.3 – Инициатор инновация

На наш взгляд, такая логика суждений может относиться лишь к развитым странам, где становление малого предпринимательства происходит с конца 1970-х гг. в рамках венчурного научно-технологического прогресса, и данный вид фирм является именно формой ведения инновационного бизнеса, с одной стороны, а с другой стороны – обеспечивает занятость широких слоев населения. Россия же относится к группе стран с «возникающими рынками», поэтому малый бизнес носит «start-ups» характер и инновационная деятельность носит для них второстепенный характер и представляет зачастую неэффективную мелкую торговлю либо «гаражное» производство.

Данные выводы подтверждаются отечественной статистикой, характеризующей инновационные процессы в промышленности (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Показатели инновационной деятельности промышленных предприятий, в том числе малых.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Показатели инновационной деятельности промышленных предприятий							
Затраты на технологические инновации, млрд. руб.	105,44	122,85	125,68	188,49	207,50	276,26	358,86
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, % в том числе							
Добыча полезных ископаемых, %	5,7	5,9	5,6	7,0	5,8	5,1	5,8
Обрабатывающие производства, %	10,9	11,4	10,9	11,1	11,5	11,9	11,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды, %	6,4	4,7	4,2	4,2	4,1	4,2	4,3
Объем инновационных товаров, работ и услуг, млрд. руб.	292,69	413,00	545,54	714,02	916,13	1 046,96	877,68
Показатели инновационной деятельности малых промышленных предприятий							
Затраты на технологические инновации, млрд. руб.	1,30		1,93		10,61		6,79
Удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические инновации, %	1,3		1,2		3,5		3,1
Объем инновационных товаров, млн. руб.	1,2		2,85		6,21		10,21
Эффективность технологических инноваций крупных промышленных предприятий, %	177,58	236,18	334,08	278,81	341,51	278,97	144,58
Эффективность технологических инноваций малых промышленных предприятий, %	-13,64		47,66		-41,42		50,38

Доля промышленных предприятий, осуществляющих инновационную деятельность в зависимости от отраслевой принадлежности составляет от 4% до 12%, в малом же бизнесе – около 3%. Не смотря на то, что средний прирост затрат на технологические инновации в малом бизнесе выше, чем в среднем по промышленности, 44,55% против 22,65%, эффективность этих затрат гораздо ниже.

Эффективность инновационной деятельности нами была рассчитана:

$$EInn = \frac{V}{C} \cdot 100 - 100 \quad (2.1)$$

где $EInn$ – эффективность инновационной деятельности, %;

V – объем инновационных товаров, работ и услуг, руб.;

C – затраты на технологические инновации организаций, руб.

Отдача инновационных затрат в промышленности ежегодно превышает 150%, в малом же бизнесе за рассматриваемый период в зависимости от года – не более 50%, а в 2003, 2007 гг. носит отрицательный характер.

Движущей силой современного инновационного бизнеса является малое предпринимательство, так как малые структуры более гибкие и легко приспосабливаются к быстроменяющейся рыночной конъюнктуре. Отсутствие малого бизнеса и интеграция крупного капитала приводят к реформационной демотивации.

Малое предпринимательство создает подушку безопасности в кризисной ситуации, чем больше представлен данный сектор экономики в ВВП, тем развитие носит более стабильный характер, так как он способен более гибко приспосабливаться к сложившейся ситуации.

Государственное реформирование должно быть направлено не только на создание благоприятной среды функционирования малого бизнеса, но в том числе и на развитие внутренних факторов саморазвития малого предпринимательства: ментальный, культурный, инновационный потенциал.

Ментальное* и культурное самосознание народа во многом определяет уровень задач, которые ставят перед собой предприниматели, инструменты и способы их решения. Не зря во многих критических статьях о российском предпринимательстве вспоминают сказки «По-щучьему велению», «Илья Муромец» и т.д. Конечно, представителям государственной власти хочется видеть огромный потенциал в сложившейся современной предпринимательской среде: «Малый и средний бизнес – это целый класс людей, которые задают позитивный настрой в жизни общества: они воспринимают развитие собственного дела как часть общего социального, политического и экономического успеха страны» [154]. Но, к сожалению, история становления

* Менталитет – информационный феномен, связанный с подсознанием и отражающий «гиперличность народа». Последняя формируется под воздействием среды обитания и жизнедеятельности народа (Медведев В. Наши перспективы в контексте мировых трансформационных процессов // Свободная мысль. 1997. №3. С.31).

российского предпринимательства до последнего времени так и не смогла сформировать ни уважительного отношения к предпринимательскому труду, ни внутреннюю готовность граждан к риску, ни способности к принятию ответственных решений, поэтому говорить в российском контексте о малом бизнесе как источнике инноваций рано.

Не менее важным аспектом развития малого бизнеса, помимо ментальности, является сложившаяся в стране культура предпринимательства*. На наш взгляд, является преувеличением характеризовать ее как экономический рационализм, высокую инновационность, разнообразие моделей экономического поведения, ориентацию предпринимателей не только на индивидуальные, но и на институциональные ценности, высокую культуру партнерских отношений, ориентированность предпринимательской культуры на строгое соблюдение действующих правовых норм [129, с. 56-55]. По сути это идеал, который должен на протяжении длительного времени закладываться в гражданах Российской Федерации. Культура бизнеса России претерпела колоссальные изменения, начиная с 90 гг., но до сих пор она характеризуется низкой договорной дисциплиной, внеэкономическими решениями, двойственностью решений в зависимости от «приближенности» к власти, родственных связей, коррупцией, системой «откатов», низким уровнем экономических знаний, глубокой социальной дифференциацией.

Инновационный потенциал малого бизнеса – это такая совокупность материальных, финансовых, трудовых, информационных ресурсов, общественных контрактов†, которая воплощена в способность предприятия к инновационной деятельности для создания, реализации, внедрения как внутри предприятия, так и на рынке новых продуктов, услуг или технологических процессов.

* Организационная культура предпринимательства – это комплекс взаимодействующих неформальных и формальных институтов, включающих опыт прошлого и настоящего, структурные характеристики, взгляды руководителей, правила и нормы хозяйствования поведения конкретной фирмы (Томилов В.В. Культура предпринимательства: учебник для вузов. СПб.:Изд-во «Питер», 2000. С.15).

† Общественные контракты – взаимодействие с другими предприятиями, научными учреждениями, общественными организациями.

Инновационный потенциал малого предприятия включает в себя: подразделения, отвечающие за инновационную деятельность, трудовые ресурсы соответствующей квалификации, финансовые ресурсы, технологическую оснащенность, общественные контракты.

Но наличие всех этих элементов не обеспечит инновационный прорыв предприятия, самое главное, чтобы на основе ресурсного обеспечения удалось создать среду организации, способную к постоянному воспроизводству знания. Этому способствует менеджмент, чьей ведущей компетенцией является развитие индивидуального потенциала каждого работника. Поддержание самообучающейся и саморазвивающейся внутренней среды и интеллектуального капитала предприятия позволяет постоянно участвовать в разработках продукции, базирующиеся на НИОКР, и преобразовать интеллектуальный капитал в акционерную собственность.

Формирование новой ментальности, культуры предпринимательства, реализация инновационного потенциала приведут к изменению российской институциональной среды, так как в рамках новых форм экономического поведения, требуется совершенно иной набор институтов, определяющих нормы и правила поведения хозяйствующих объектов в новой ресурсно-инновационной системе хозяйственной деятельности.

Для того чтобы стимулировать инновационное предпринимательство, необходимо формировать соответствующую предпринимательскую среду через коренное реформирование институтов страны, обеспечивающих воспроизводство инноваций.

От политико-правовых институтов на современном этапе требуются следующие изменения: создание эффективного правового регулирования; снижение уровня коррупции; предоставление больших «стартовых» прав для предпринимателей; устранение административных барьеров; проведение эффективной антимонопольной политики для повышения уровня конкуренции особенно на региональных рынках; формирование правовых основ взаимодействия государства и бизнеса в области науки.

В рамках совершенствования институтов, обеспечивающих развитие человеческого капитала, также должны произойти существенные изменения [82; 98; 152]. Для повышения внутреннего спроса необходимо повысить стоимость труда, в результате роста его производительности. Изменение представления населения о качестве и уровне жизни повлекут стимулирование внутренней мотивации населения в капитализации части доходов в здоровый образ жизни, образование. Реформирование образования должно быть связано с возобновлением перспективного планирования в области подготовки кадров, со стимулированием государственно-частного партнерства в области целевого образования, подготовки инженерных и исследовательских кадров, с обеспечением своевременной переподготовки профессиональных кадров для освоения и эксплуатации новых технологий, внедрением сквозного экономического образования, профессионального инновационного менеджмента.

Еще более сложные задачи стоят перед экономическими институтами страны [82; 99; 145].

Ряд систем требуют существенной модернизации:

- консолидации государственных и частных финансовых ресурсов для решения емких научно-технических задач;
- технологического оснащения здравоохранения, энергетики и других наукоемких отраслей, в целях стимулирования внутренних инноваций;
- мер налоговой, кредитной, амортизационной, таможенной и бюджетной политики по стимулированию инновационного спроса и предложения;
- поддержки инвестиционной деятельности в области частно-государственного партнерства в области инновационной деятельности;
- стимулирования и мотивации для инновационной деятельности на всех уровнях: наука, государство, бизнеса.

Также необходимо повысить эффективность и качество стратегического планирования экономического и социального развития и разработку механизма доведения результатов его реализации до всего сообщества; уделить особое

внимание развитию фондового рынка, банковской системы и системы финансовых посредников в целях улучшения инвестиционного климата.

Монетарная и фискальная политика должна быть ориентированной на реализацию инновационной стратегии и включать в себя поддержку фундаментальных и поисковых исследований отечественных предприятий, стимулирование массового обновления основного капитала как аналога массовой инновации, развитие финансовых инструментов поддержки инновационной деятельности (лизинга, льготного кредитования).

Важны государственная помощь в стимулировании создания отраслевых комплексов, кластеров как площадки реализации инновационных программ, информационная, структурная, финансовая поддержка разработки инновационных программ со стороны бизнеса в области создания конкурентоспособной продукции, технологий производства.

Создание и становление институтов развития, нацеленных на решение конкретных системных проблем экономического роста направлено на решение следующих задач [15; 152; 180]: глобализация инновационных процессов, выявление конкурентных преимуществ страны, сопротивление «утечке мозгов», развитие производственного сектора экономики, особенно обрабатывающих производств, повышение обеспечение внутреннего рынка отечественной продукции соответствующего качества, создание информационного поля, общественного мнения о приоритетности науки, инноваций, интеллектуальной деятельности.

Сильный институт интеллектуальной собственности помимо формирования правовых основ защиты интеллектуальной собственности [51; 82; 171] должен ставить перед собой следующие задачи: выявление и оценка перспективных отечественных конкурентных технологий; стимулирование более быстрой интеграции отечественной и зарубежной науки; импортирование и экспортирование передовых технологий; стимулирование спроса на инновации в предпринимательском секторе; внедрение в практику международных и региональных технологических стратегических альянсов;

создание условий участия бизнеса, научных организаций в разработке, оценке, реализации научных исследований в государственных программах по развитию инновационного, производственно-технологического потенциала отдельных предприятий, комплексов, регионов, кластеров, продукции.

Нам бы хотелось подчеркнуть еще раз, что инновация может иметь две формы: в виде научной разработки, если на нее есть спрос и предложение, (разработка искусственной крови, противораковых лекарств) либо готового продукта и технологии, которые поступают на рынок. Поэтому для перехода экономики к инновационному пути развития необходимо создание стратегического, инновационного партнерства банковской системы, предпринимателей, ученых, государства, для того чтобы каждый из участников рынка мог максимально эффективно реализовывать уровень своих компетенций.

А для запуска в стране инновационных процессов недостаточно со стороны государства участвовать в создании благоприятных условий, важно достигать ключевых результатов, особенно в науке и образовании, так как изменение институциональной инфраструктуры не способно в полной мере повлиять на изменение технологической составляющей развития экономики. В России есть все предпосылки создания конкурентоспособной перерабатывающей промышленности, базирующейся на высокотехнологических отраслях, активно участвующей в мировых рыночных процессах.

2.2. Роль малых предприятий промышленности в инновационных процессах

Одной из важных задач государственного и регионального управления является создание такой институциональной структуры, которая стимулировала бы экономических агентов на постоянный поиск новых научно-организационных сочетаний производственных факторов, так как

технологический прогресс является экзогенной переменной экономического роста. Современный объем информации, статистических данных позволяет рассмотреть технологический прогресс как эндогенную величину и определить факторы, которые в наибольшей степени оказывают на него влияние.

В настоящее время имеется значительное количество зарубежных фундаментальных и прикладных исследований в области взаимосвязи структуры отраслевых рынков и инноваций. Но технологический разрыв между этими странами и Россией достаточно велик, поэтому необходимо сопоставить полученные результаты данных исследований в этой области с Российскими тенденциями инновационного развития.

О том что, в России одним из основных акцентов развития является построение национальной инновационной системы, говорят целевые показатели Стратегии 2020. В основе роста валового внутреннего продукта на 166% к 2020г. лежат снижение его энергоемкости на 70-75% и рост производительности труда более чем на 170%. Основой модели новой экономики Росси должны стать эффективность и инновации. Эти процессы по мнению разработчиков стратегии должны запустить рост инвестиций в основной капитал – более чем на 200%, расходов на НИОКР, внутренних затрат на исследования и разработки (3% от ВВП), на образование (6,5-7% от ВВП), что отразится на увеличении ключевых показателях инновационной активности предприятий:

- доли предприятий, осуществляющих технологические инновации – 40-50%;
- доли России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и рост удельного веса экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров - 5-10% в 5-7 секторах экономики;
- валовой добавленной стоимости инновационного сектора в валовом внутреннем продукте – 17-20%;

– удельного веса инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции – 25–35% [93].

Стратегические цели 2020 г. являются оптимистическими, так как для их достижения России необходимо разрешить ряд сложных проблем в организации инновационных процессов. «Нельзя механически имплантировать инновационную модель в неготовую к ней экономическую систему» [58, с.14].

В статье «Национальная инновационная система» [118] обозначены эти проблемы:

- низкий уровень регулярного, производственного и инновационного менеджмента;
- сложившаяся конъюнктура рынка: невосприимчивость к инновациям, отсутствие внутреннего рынка инновационных продуктов, наличие традиционно рентабельных сырьевых отраслей, снижающих инвестиционную привлекательность инновационной деятельности.
- слабая интеграция России в глобальный инновационный процесс.
- разрыв между наукой и бизнесом.

В рамках данного исследования особое внимание уделено влиянию конъюнктуры рынка, а точнее его структуры на интенсивность инновационных процессов в отраслях промышленности.

Исследование базируется на методологии оценки структур отраслевых рынков таких зарубежных ученых: Шерер Ф.М., Росс Д., [62] Камьен М.И., Шварц Н.Л., Баумоль У.Дж.[173]. Особый вклад в раскрытии национальных особенностей отраслевых рынков принадлежит Лебедеву О.Т. [97], Рой Л.В., Третьяк В.П. [139], Авдашева С.Б., Розановой Н.М. [47]

Анализ исходил из следующих гипотез:

- фактором интенсивности инновационной деятельности является структура рынка (монополия, олигополия, монополистическая и «совершенная» конкуренция)

- ресурсами технологического процесса выступают затраты, направленные на инновации, и человеческий капитал, который в свою очередь зависит от количества работников вовлеченных в инновационную деятельность.
- показатель, характеризующий результат инновационной деятельности - объем инновационной продукции.

В рамках исследования нами были собраны статистические данные по семи отраслям промышленности: топливная, химическая и нефтехимическая, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, пищевая промышленность, черная металлургия, машиностроение и металлообработка, промышленность строительных материалов. При этом учитывалось то, что Государственным комитетом статистики в 2005 году был осуществлен переход от Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) к Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД). В связи с группировкой значений показателей видов экономической деятельности по отраслям промышленности возникла несопоставимость данных, поэтому изменения в структуре отраслевых рынков и динамика инноваций были рассмотрены в двух периодах: I период: 1999-2004г.г. (6 лет), II период: 2005-2011 г.г. (7 лет).

Мы оценили взаимосвязь 46 показателей в I периоде и 42 показателей во II периоде, предварительно сгруппировав их в несколько групп:

- факторные показатели (основные отраслевые показатели, финансовые результаты деятельности предприятий, показатели структуры рынка);
- результативные показатели (показатели инновационной деятельности).

Анализ был проведен в два этапа. На первом этапе в каждой отрасли на основе коэффициента корреляции ($r > 0,9$) были выявлены основные факторы, оказывающие влияние на инновационную деятельность. На втором проведена оценка частоты проявления данного фактора в других отраслях в каждом из рассматриваемых периодов. Это позволило сформулировать основные черты инновационного процесса в промышленности России и сформулировать две основные группы выводов.

Первая группа выводов связана с выявлением основных факторов оказывающих влияние на инновационную деятельность (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Основные факторы оказывающие влияние на инновационную деятельность

		Факторные показатели			
		I период (1999-2004г.г.)		II период (2005-2011г.г.)	
		Показатель ($r > 0.9$ в каждой отрасли)	μ^* , %	Показатель ($r > 0.9$ в каждой отрасли)	μ , %
Результативные показатели	Число инновационно-активных организаций	ОСНОВНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ			
		Численность промышленно-производственного персонала	85,71	Объем отгруженных товаров собственного производства	71,42
		Число предприятий	85,71	Выручка от продажи товаров	100
		ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ			
		Сумма убытка	57,14	-	-
		ЗАТРАТЫ НА ИННОВАЦИИ			
		Затраты на продуктовые инновации	57,14	Затраты на процессные инновации	42,85
		СТРУКТУРА РЫНКА			
		Среднесписочная численность работников мп	71,42	Оборот 3-х, 4-х крупнейших предприятий	85,71
		Объем продукции мп	42,82	Оборот 6-х, 8-х крупнейших предприятий	71,42
	Число мп	85,71			
	Объем отгруженной инновационной продукции	ОСНОВНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ			
		Численность промышленно-производственного персонала	57,14	Всего созданных организаций	85,71
				Выделилось из другого юридического лица	71,42
		ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ			
		Сумма убытка	42,85	-	-
		ЗАТРАТЫ НА ИННОВАЦИИ			
		Затраты на продуктовые инновации	57,14	-	-
		СТРУКТУРА РЫНКА			
	Число хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35 процентов	42,85	-	-	
Затраты на инновации	ОСНОВНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ				
	Численность промышленно-производственного персонала	71,42	Численность промышленно-производственного персонала	85,71	
	ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ				
	Сумма убытка	42,85	Сумма убытка	42,85	

Число инновационно-активных предприятий в I периоде определялось в основном количеством предприятий и численностью работников в отрасли. Это объясняется накопленным в СССР человеческим капиталом, низким уровнем

* Частота проявления фактора по всем отраслям, %

конкуренции на рынке, структурными преобразованиями экономики (приватизация). Динамика числа инновационных предприятий во многих отраслях положительно коррелирует с затратами на продуктовые инновации. Свободные товарные ниши, низкооплачиваемый спрос стимулировали многие компании внедрять на рынок продукты, максимально адаптированные к особенностям посткризисной российской экономики – большой объем, низкое качество, во многом эти факторы определяли низкую капиталоемкость инноваций.

Во II периоде на число инновационно-активных организаций стал в большей степени влиять капитал и общая динамика развития отрасли. К ключевым факторам в этом периоде относятся: объем отгруженных товаров собственного производства, выручка от продажи товаров, оборот 3-х, 4-х, 6-и, 8-и крупнейших предприятий. Развитие и рост потребностей крупного бизнеса стали стимулировать положительную инновационную активность предприятий. В отличие от внутреннего потребительского рынка B2C, который до сих пор характеризуется низкой покупательской способностью, спросом на инновационные товары, корпоративный рынок B2B стал нуждаться в технологиях, позволяющих повысить эффективность производства – массовое производство широкого ассортимента недорогих товаров. Для современной России характерно, что основным конкурентным преимуществом предприятий является более высокая по сравнению с отраслью производительность труда, поэтому во втором периоде рост количества инновационных предприятий тесно взаимосвязан с динамикой процессных инноваций, которые бы позволили повысить эффективность производства.

Отраслевые различия в эффективности инновационной активности предприятий в I периоде позволяют сделать вывод о существовании различных факторов, оказывающих влияние на объем отгруженной инновационной продукции в каждой из отрасли.

Эффективность инновационной активности предприятий:

$$Ela = \frac{V}{N_f}, \quad (2.2)$$

где V – объем инновационных товаров, работ и услуг, руб.;

N – число инновационно-активных организаций.

В I периоде гипотеза о влиянии численности промышленно-производственного персонала на объем инновационной продукции нашла свое подтверждение только в 57,14% отраслей. Влияние структуры рынка (число хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35%) на данный показатель характерно для 42,85% отраслей.

Во II периоде фактором роста объема отгруженной инновационной продукции во многих отраслях являлись количество вновь созданных организаций, в том числе за счет выделения из другого юридического лица. Высокий уровень барьера входа на рынок определяет высокую степень инновационности вновь создаваемых предприятий, так как продуктовые и процессные инновации позволяют повысить их конкурентоспособность и выживаемость.

Затраты на инновации в отраслях в I и II периодах определяются численность промышленно-производственного персонала. Значимая доля инновационных расходов связана с инвестициями в человеческий капитал, обучение персонала новым процессам, поэтому чем больше людей задействовано в производственном процессе, тем больше затрат несет предприятие для внедрения инновационных подходов.

Влияние одних и тех же факторов различно в зависимости от периода. Это связано с цикличностью экономики в целом, динамикой становления отдельных отраслей, государственным регулированием

Если в I периоде численность работников в отраслях положительно влияла на количество инновационно-активных предприятий и объем отгруженной ими продукции, то во II периоде только на затраты на инновации. На наш взгляд, это объясняется, тем, что на первом этапе результат

инновационной деятельности определялся количеством квалифицированных работников, а в последствие уровнем их квалификации.

Затраты на продуктовые и процессные инновации как в I периоде, так и во II периоде определяли количество инновационно-активных предприятий. Но, видимо, имелись значительные различия в эффективности этих затрат по отраслям, поэтому значимой корреляции к объему произведенной инновационной продукции нет.

Объем произведенной продукции, выручка, число предприятий по отраслям оказывало положительное влияние на количество инновационно-активных предприятий, но не отразилось на объеме отгруженной инновационной продукции. Это связано как с неравномерностью эффективности инновационной деятельности по отраслям промышленности, так и с низкой результативностью инновационных предприятий.

Следствием активной инновационной деятельности может являться как увеличение прибыли, так и изменение всей отраслевой структуры рынка.

Значимым является и то, что при отсутствии какой-либо взаимосвязи показателей инновационной деятельности с сальдированным финансовым результатом, наиболее тесная их взаимосвязь существует с суммой убытка по отраслям. Это говорит о том, что в России инновации не являются фактором повышения прибыльности предприятий, а представляют собой производную определенных экономических условий, проблем. Инновации на предприятиях в первую очередь направлены на преодоление технической отсталости предприятий, а не на производство конкурентоспособной продукции на внешних рынках.

Вторая группа результатов исследования дает четкое представление о роли структуры рынка на инновационную деятельность.

Многие ученые в своих работах отмечают, что размер предприятия определяет его роль в инновационных процессах. Й. Шумпетер, Дж. Гелбрейт [179] считают, что основным инициатором инноваций в экономике должен стать крупный бизнес, так как только он обладает достаточным потенциалом:

финансами, квалифицированными кадрами для научных разработок, продвижения новой продукции на рынке. Однако Ф. Шерер, Р. Стиллерман [173] отмечают инерционность таких структур вследствие их бюрократизации, большой диверсификации, иерархичности структур. Наибольшим потенциалом для реализации инновационных процессов, по их мнению, обладают гибкие, восприимчивые к изменениям малые и средние предприятия.

В I периоде среднесписочная численность, объем продукции, число малых предприятий определяли число инновационно-активных предприятий, а во II периоде объем отгруженной инновационной продукции, подвергавшаяся усовершенствованию. На этапе становления малый бизнес в России носил инновационный характер, это определялось и средним барьером входа на рынок, и низким уровнем капиталоемкости инноваций, в последующем ему стала отводиться роль адаптации продукта к рынку.

Во II периоде оборот 3, 4, 6, 8 крупнейших предприятий отрасли повлиял на число инновационно-активных предприятий, объем отгруженной инновационной продукции, подвергавшейся значительным технологическим изменениям или вновь внедренной. Хотелось бы так же отметить во II периоде положительную связь между объемом отгруженной инновационной продукции и количеством вновь созданных организаций, выделенных из другого юридического лица.

Ключевым показателем структуры рынка является коэффициент концентрации, представляющий собой долю крупнейших предприятий-производителей, ранжированных в порядке убывания, в общем объеме производства по отраслям промышленности. Он имел высокую степень корреляции во II периоде с объемом отгруженной инновационной продукции, подвергавшаяся усовершенствованию. Можно сделать вывод: чем сильнее монополизирован рынок отрасли, тем больше предприятия сосредоточены на совершенствовании уже существующей продукции.

Таким образом, если в I периоде динамику инновационных предприятий определял малый бизнес, то во II периоде крупнейшие предприятия отрасли за

счет диверсификации своей деятельности через создание предприятий - спутников, отвечающих на НИОКР.

Проведенный нами статистический анализ подтвердил выдвинутую нами гипотезу в [4], о том что российская промышленность не достигла того уровня развития, когда малый и средний бизнес может стать эффективным инициатором, адаптером инноваций. Так как современный уровень технологического прогресса требует огромных капиталовложений во все стадии инноваций: фундаментальные, поисковые, прикладные исследования.

Проведя анализ эффективности и интенсивности инновационной деятельности в зависимости от величины предприятий (рисунок 2.4), мы пришли к выводу, что малая интенсивность инновационной деятельности малых предприятий в первую очередь обусловлена ее низкой эффективностью, которая ниже общеотраслевой более чем в 2 раза.

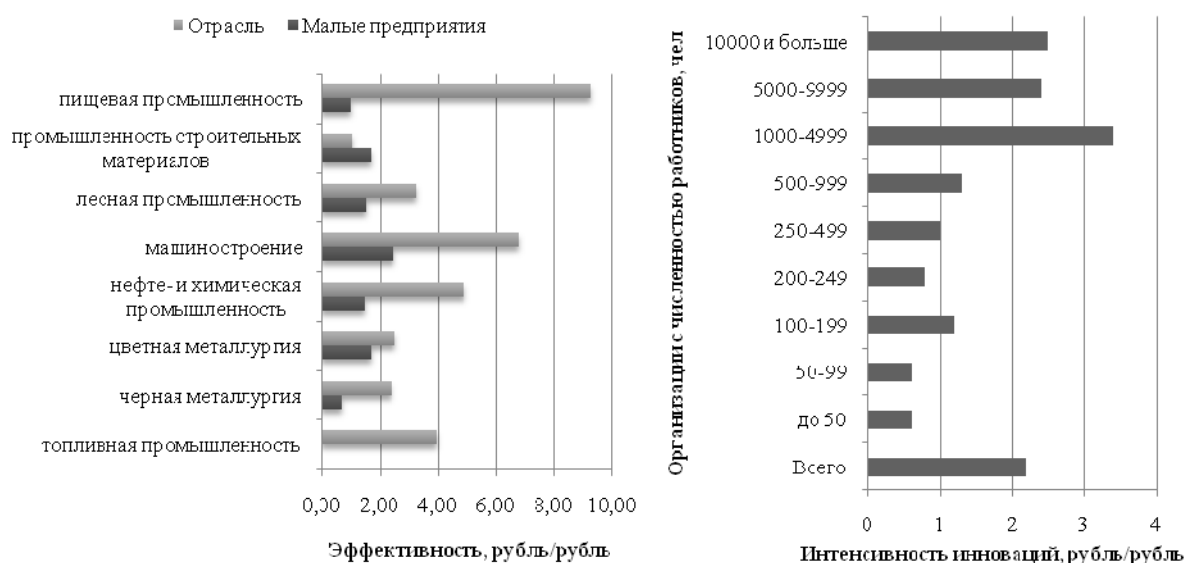


Рисунок 2.4 – Эффективность и Интенсивность затрат на технологические инновации, 2011г.

Эффективность инновационной деятельности нами была рассчитана на основе данных [6]:

$$E_{Inn} = \frac{V}{C}, \tag{2.3}$$

где E_{Inn} – эффективность инновационной деятельности, рубль/рубль;

V – объем инновационных товаров, работ и услуг, руб.;

C – затраты на технологические инновации организаций, руб.

Интенсивность инновационной деятельности – это удельный вес затрат на технологические, организационные, маркетинговые инновации в общем объеме отгруженной товаров, выполненных работ, услуг [84].

Поэтому при построении национальной инновационной системы крупный, средний и мелкий бизнес необходимо рассматривать с точки зрения их функций. На наш взгляд, к компетенциям малого бизнеса должны относиться генерация идей, проведение первичных исследований, а к компетенциям крупных предприятий – внедрение и продвижение на рынок, так как они обладают для этого достаточным количеством ресурсов: управленческих, финансовых, кадровых, инфраструктурных. Таким образом, крупные и малые предприятия должны взаимодополняющими элементами инновационной системы. Данный вывод так же подтверждается результатами исследования GE «Глобальный инновационный барометр – 2012» (рисунок 2.5).

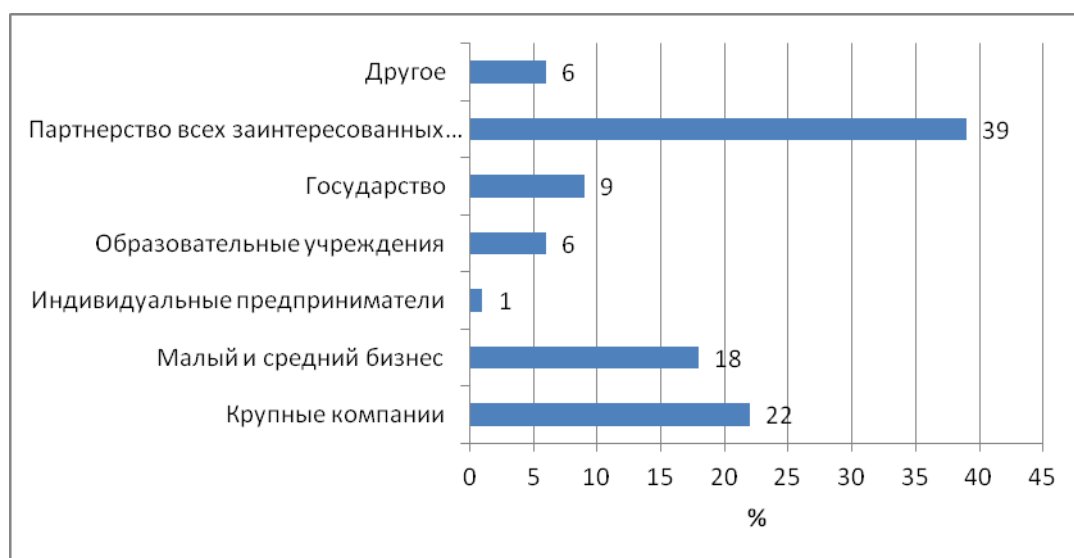


Рисунок 2.5 – Движущие силы развития инноваций. Источник GE «Глобальный инновационный барометр – 2012»

Для уточнения влияния структуры отраслевых рынков на инновационную деятельность нами был проведен внутриотраслевой анализ взаимосвязи оборота

3,4,6,8 крупнейших предприятий отрасли, их доли в объеме производства отрасли с объемом отгруженной инновационной продукции.

В России наблюдается положительная взаимосвязь между результатами инновационной деятельности и оборотом крупнейших предприятий отрасли. Таким образом, можно сделать вывод, что именно крупный бизнес является генератором инновационных процессов в нашей стране. Данная гипотеза подтверждается, отсутствием какой либо связи между показателями малого бизнеса и результатами инновационной деятельности.

В рейтинге быстрорастущих российских инновационных компаний «ТехУспех», инициатором которого выступили РВК совместно с Фондом содействия развитию малых форм предприятий, ОАО «Роснано» и Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП-банк) представлены компании соответствующие следующим требованиям:

- компания возникла и сформировалась в новейшей истории России (не ранее 1987 года);
- бизнес выстроен и развивается на базе разработки и коммерциализации высокотехнологичной продукции;
- ежегодный оборот от продажи собственной высокотехнологичной продукции – 100 млн. рублей и более;
- компания демонстрирует устойчивую положительную динамику продаж и реализует собственную высокотехнологичную продукцию во многих регионах России или приступает к экспансии на внешние рынки [74].

Мы провели классификацию предприятий, попавших в этот рейтинг, что позволило составить профиль современной инновационной компании России (таблица 2.5).

Представленные предприятия в рейтинге относятся к средним и крупным предприятиям России, которые производят продукцию, ориентированную на корпоративный рынок сбыта инноваций.

Во многом положительная или отрицательная взаимосвязь между коэффициентом концентрации в отрасли и объемом инновационной продукции характеризуется этапом развития отрасли, историческими предпосылками формирования.

Таблица 2.5 – Структура предприятий рейтинга «ТехУспех»

Вид деятельности	Количество предприятий	Вид рынка сбыта	
		Потребительский рынок B2C	Корпоративный рынок B2B
ИТ	22		22
Приборостроение	19		19
Машиностроение	14	1	13
Медицинская техника	9		9
Электротехника	8	1	7
Химия	6		6
Материалы	6		6
Фармацевтика	5	4	1
Телекоммуникации	4	2	2
Экология	3		3
Строительство	3	1	2
Пищевая промышленность	1	1	0
ИТОГО	100	10	90

Так в пищевой промышленности, где уровень концентрации достаточно низкий, высокий уровень конкуренции, происходит укрупнение (интеграция) предприятий, а инновации являются основой их конкурентного преимущества. Согласно [62], эффективность малых предприятий максимальна на ранних стадиях производственного цикла, где успешность входа на рынок во многом определяется инновационным, технологическим потенциалом предприятий. По мере технологического развития отрасли, масштаб деятельности определяет эффективность фирмы, в результате возможности малого бизнеса сокращаются на данном рынке.

В машиностроении, лесной промышленности, промышленности строительных материалов ситуация обратная. По мере сокращения доли крупнейших предприятий в объеме производства отрасли происходит положительная динамика объемов производства инновационной продукции. Увеличение конкуренции в этих отраслях стимулирует увеличение их инновационного потенциала.

Ориентация топливной промышленности на экспорт определила положительную взаимосвязь между уровнем концентрации и инновациями, в отличие о черной металлургии, ориентированной в основном на внутренний рынок. Таким образом, технологический прогресс в отраслях с высоким уровнем концентрации зависит от их участия в глобальных инновационных процессах, так как внутренний рынок России, характеризуется большим объемом, но низкой платежеспособностью, невысокими требованиями к продукции. А это значит, что основным стимулом к инновационной деятельности является конкуренция, региональная, внутриотраслевая, международная.

На основе проведенного исследования была построена прогнозная модель инновационного процесса в России (рисунок 2.6).

Данная модель может быть использована для разработки государственной концепции стимулирования инноваций. А предприятиям позволит определиться со своей стратегией развития. Представленная модель национального инновационного процесса во многом определяется экономическим циклом, связанным с обновлением основного капитала и определяет направленность инноваций на корпоративный или потребительский рынок.

Если говорить об управлении инновационной деятельностью в отрасли, то важно знать, на каком этапе формирования находится структура данной отрасли: конкуренция, концентрация, интеграция, продуктивная дезинтеграция. Данная модель носит циклический характер только в рамках создания новых продуктовых, товарных ниш.

Объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, млн. руб.

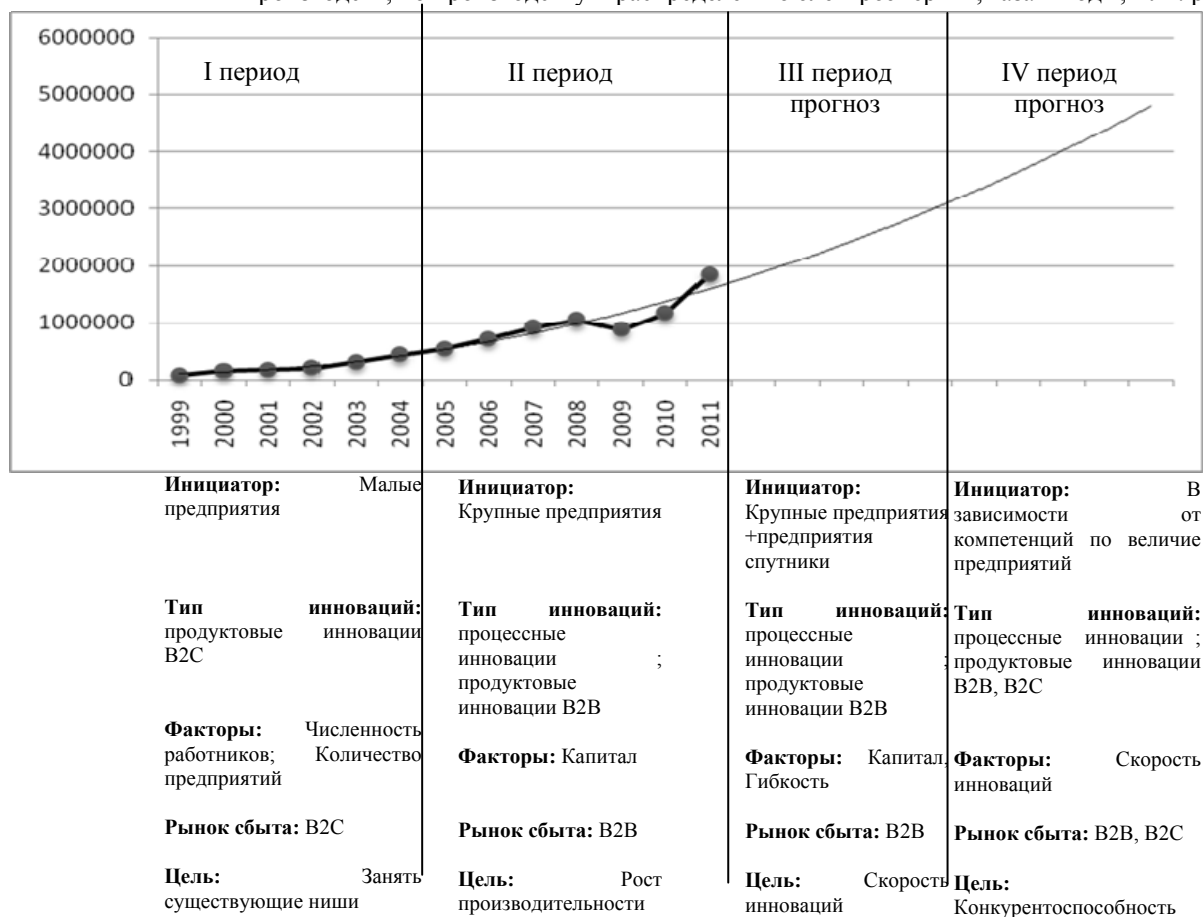


Рисунок 2.6 – Модель инновационного процесса в России

Структура отрасли (соотношение крупного и малого бизнеса, формы сотрудничества и взаимосвязи) постоянно изменяются и развиваются. В России многие отрасли промышленности характеризуется «концентрацией» и «интеграцией», где инновационная деятельность является фактором повышения эффективности деятельности и направлена на совершенствование процессов производства и самой продукции. Этап продуктивной дезинтеграции возможен только в условиях развитой, эффективной институциональной среды. Для крупного и малого инновационного бизнеса должно быть созданы правовые и экономические условия для равноправного взаимодействия в инновационной, хозяйственной, коммерческой деятельности.

Анализ влияния структуры рынка на скорость технологического процесса привел нас весьма к противоречивым выводам, которые требуют дальнейших эмпирических подтверждений:

- изменение функциональной роли малого и крупного бизнеса в зависимости от стадии технологического цикла;
- инновации в Российской промышленности направлены не на повышение эффективности деятельности предприятий, а на решение, преодоление системных экономических проблем;
- влияние структуры рынка на характер инновационной деятельности: фундаментальные исследование; инновации; совершенствование;
- инновации являются с одной стороны производной структуры рынка, с другой способны сами ее изменять;
- основным стимулом инновационной деятельности в России является конкуренция отраслевая, региональная, международная, а не максимизация прибыли отдельного предприятия.

В России малый бизнес не является источником генерирования инноваций, а занимается их адаптацией к рынку.

В первую очередь, это связано с историческими предпосылками. России не удалось преодолеть основные тенденции становление данной формы бизнеса, поэтому малые предприятия на сегодняшний день зачастую представляют собой семейный (традиционный) или неустойчивый, борющиеся за выживание бизнес. Для перехода к динамическим, гибким, восприимчивым к инновациям формам необходима эффективная диверсификация развитых крупных предприятий (Рисунок 2.7).

Во-вторых, это обусловлено неэффективной политикой формирования источников финансирования инновационных процессов.

Третья причина низкого инновационного потенциала малого бизнеса России является отсутствие развитой институциональной среды предпринимательства и инновационной деятельности. Основные мероприятия со стороны правительства Удмуртской республики: обучение, финансирование, субсидирование, аренда помещений носит точеный характер, что отражается в низких абсолютных показателях малого инновационного предпринимательства.

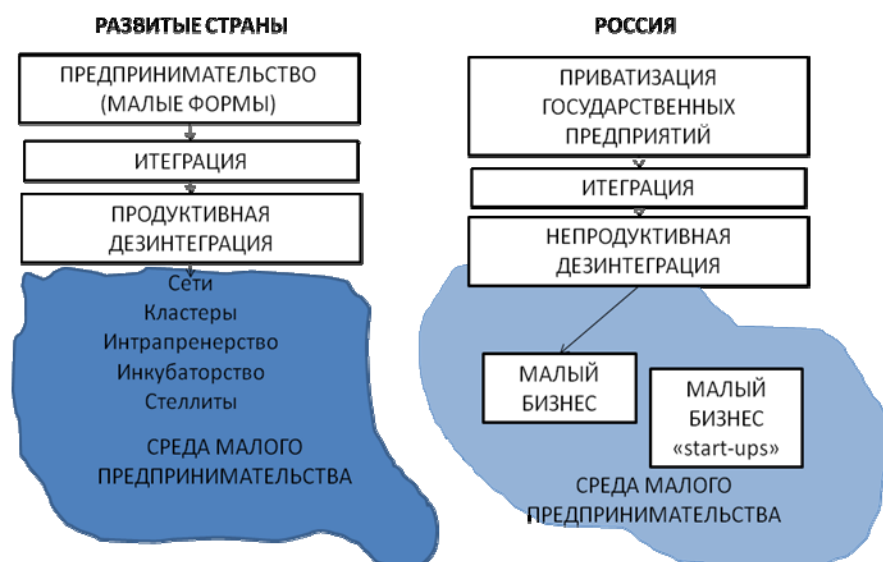


Рисунок 2.7 – Развитие малого предпринимательства

Данное исследование показало, что для того, чтобы Россия перешла от экспортно-сырьевой к инновационной модели развития, необходимо пересмотреть роль крупного, среднего и мелкого бизнеса в инновационных процессах. В проектировании становления национальной инновационной системы необходимо учесть национальные особенности, исторические предпосылки, институциональную среду, уровень развития всех форм бизнеса.

2.3. Факторы конкурентоспособности инновационных малых предприятий промышленности

Любое предприятие – это открытая система, состоящая из множества элементов, формирующихся под воздействием внешней среды. Современное бизнес-окружение характеризуется высоким уровнем конкуренции, изменчивостью потребительских предпочтений, коротким жизненным циклом товаров, технологий. Это отражается в масштабах деятельности предприятия, новых подходах менеджмента, организации производства, маркетинга.

Основными факторами конкурентоспособности предприятия в современных условиях являются:

- гибкость – адаптация к быстро изменяющейся внешней среде;

- инновационность – генерирование новых идей, продуктов, технологий;
- компетентность – специализация предприятия на своих исключительных возможностях, технологиях;
- селективность – способность предприятия из множества параметров потребительского спроса выделять его ключевые факторы и формировать собственные рыночные ниши;
- глобальность – функционирование предприятия вне национальных территориальных границ.

Данные факторы являются отражением внутренней среды предприятия, поэтому задача каждого менеджера – найти такое сочетание внутренних элементов компании (целей, структуры, задач, технологий, людей), которые бы обеспечили конкурентоспособность предприятия на рынке.

Стремление к корпоративной конгломерации, концентрации капитала должно было привести к конкуренции нескольких глобальных компаний на мировых рынках - олигополии. Но этого не происходит, так как современный уровень потребления требует большого разнообразия и индивидуального подхода.

Поэтому движущей силой современного инновационного бизнеса является малое предпринимательство, так как малые структуры более гибкие и легко приспосабливаются к быстроменяющейся рыночной конъюнктуре.

Мы выделили три стадии становления малого предпринимательства в развитых странах.

На первой стадии предприятия функционировали как автономные единицы, созданные либо по личной инициативе, либо в результате распада крупных структур.

На второй – для снижения транзакционных издержек происходил процесс интеграции: поглощение крупным бизнесом мелких эффективных бизнес-единиц. Но укрупнение бизнеса имело свои границы, обусловленные отраслью, рынками сбыта, ростом конкуренции, снижением синергетического эффекта.

Третья стадия – продуктивная дезинтеграция, когда предприятие становится возможным представить как совокупность делимых (отчуждаемых) элементов, способных функционировать автономно друг от друга. Это позволяет улучшать каждый элемент компании за счет передачи определенного вида деятельности более эффективными исполнителями. Такая дезинтеграция может происходить либо в форме создания сетей, кластеров, либо в форме интрапренерства, инкубаторства, сателлитов. В любом случае устойчивость таких систем определяется уровнем развития их ядра.

На наш взгляд, новый инновационный бизнес – это новая дезинтеграционная форма повышения эффективности деятельности крупных корпораций, и в меньшей степени создание самостоятельных ниш мелких автономных предприятий.

В России процесс становления малого бизнеса сталкивается с огромными трудностями.

Крупные предприятия в России возникли не в результате развития предпринимательства и интеграции, а на базе приватизации государственных предприятий с их системой управления и бюрократией. Дальнейшее корпоративное укрупнение происходило за счет приобретения профильных и не профильных активов, которые не столько дополняли друг друга, сколько соперничали за распределение ресурсов.

Продукция таких предприятий была ориентирована в первую очередь на внутренний рынок, который характеризовался низкой платежеспособностью и изначально не предъявлял высоких требований к ее качеству.

В результате кризиса 2007-2010 гг. диверсифицированным предприятиям пришлось сконцентрировать основные ресурсы на том, что они делают действительно хорошо, что востребовано покупателями и закрыть непрофильные активы.

Но это не говорит о начале продуктивной дезинтеграции, так как этот процесс в первую очередь связан с созданием дополнительного импульса развития собственных направлений, процессов, а не с ликвидацией

нерентабельных бизнес-единиц. Предприятия для перехода к этому этапу должны пройти эволюцию регулярного менеджмента, выделить ключевые компетенции, выделить непрофильные процессы, найти или «вырастить» фирмы, способные их не только поддерживать, но и развивать.

Примером продуктивной дезинтеграции в России является ОАО «Камаз», которое поставило перед собой стратегические цели перевести 20-25% непрофильных производств на аутсорсинг. По предварительным расчетам внутренних аналитиков передача IT-функций позволит сэкономить предприятию в 2011-2015гг. 54 млн. руб., модернизация и вывод сервисного обслуживания систем подачи сжатого воздуха на аутсорсинг в 2012 г. снизит ежегодные затраты до 219 млн. руб. [36; 37; 38]. С другой стороны, это мультипликативно отразится на развитии компаний «IT-парк», «Атлас Копко», которые относятся к разряду малых предприятий, так как обслуживание производства автогиганта требует совершенно иных технических решений и динамики.

На современном этапе российские предприятия представляют собой проекцию зарубежных технологий 50-70-летней давности: процессный подход к управлению, менеджмент качества, матричные структуры управления, бюджетирование, сбалансированная система показателей, контроллинг и т.д. Это эффективные методы и инструменты управления, но инновационные рынки требуют совершенно иного подхода, системы отношений.

Нам бы хотелось подчеркнуть, что прогрессивным крупным отечественным компаниям еще долго придется ждать развития качественного предложения услуг по сопровождению процессов. Правительство РФ на сегодняшний день проводит активное реформирование бизнес-среды с целью стимулирования развития малого предпринимательства. Но качественного менеджмента, процессов, услуг, товаров не бывает с нулевым отсчетом, все они должны пройти этапы становления, накопить опыт. Также нельзя забывать, что основным потребителем услуг, товаров малого предпринимательства в России является крупный бизнес, составляющий 80% ВВП. Поэтому необходимо

развивать качественную инновационную бизнес-среду с помощью дезинтеграции крупных предприятий через последовательное развитие следующих форм:

- интрапренерство – временная рабочая группа, состоящая из внутренних сотрудников, для реализации цели, проекта;
- инкубаторство – создание малой фирмы для реализации проекта, цели, процессов, оказание ей различной помощи на этапах становления;
- сателлиты – создание экономически зависимых, но юридически самостоятельных организаций малой формы.

Данные формы развития предпринимательских структур способны отражать весь накопленный опыт решения технических, менеджерских задач крупного бизнеса. А возможность проецирования этого опыта на другие предприятия позволит им стать экономически независимыми.

Скорость адаптации предприятий, в том числе и крупных, к внешней среде повышается за счет создания гибких, органических организационных структур. Данные структуры характеризуются отсутствием четких вертикальных и горизонтальных связей, представляют сложную систему разнообразных элементов: профессиональной структуры, уровня знаний, возрастов, полов, мировоззрений, религий. Структура предприятия, его персонал являются отражением своих клиентов, для кого они работают. Это обуславливает размер современного предприятия не более 60 человек, в идеале 10-15. Данный подход к управлению на крупных предприятиях реализуется через проектные, кросс-функциональные, трехмерные организационные структуры, через глубокую внутреннюю диверсификацию, которая дает большую творческую самостоятельность бизнес-единицам.

На современном этапе большинство российских компаний не готовы к внедрению органических структур управления, так как это подразумевает гибкость мышления, как руководителей, так и всего персонала. Исходя из этого, менеджмент отечественных предприятий должен сочетать в себе достаточно жесткие вертикальные и горизонтальные связи с возможностями

для творческой реализации сотрудников. Для увеличения скорости принятия решений необходимо уменьшить количество вертикальных звеньев и увеличить количество сотрудников на одного руководителя. Такой подход способен создать творческую среду в укрупненных подразделениях, дать возможность проявиться неформальным лидерам, стимулировать проектную работу в группах внутри подразделения.

Основным элементом гибкости компании являются творческий, инновационный потенциал ее сотрудников, их способность к креативному мышлению, нестандартному решению задач. Люди, идеи являются источником основной добавленной стоимости как самих предприятий, так и продукции, которую они производят.

Среда и воспитание определяют, насколько человек раскрыл свои потенциальные возможности, приступая к профессиональной деятельности. Способности к творческому и нестандартному решению задач не берутся из не откуда, их необходимо постоянно тренировать, давать возможность им проявиться, начиная с дошкольного образования, заканчивая вузом. Сейчас уже не нужны трудовые ресурсы, выполняющие стандартные операции, так как их выполняют машины.

Для развития креативных, творческих начал человека необходим индивидуальный подход в воспитании ребенка с детского сада. В России в дошкольных учреждениях на сегодняшний день реализуется около 10 образовательных программ, которые изначально усредняют возможности ребенка. Интенсивность обучения, заложенная в них, не соответствует современным требованиям для поступления в школу.

Школьные программы системы образования ориентированы в первую очередь на подготовку учащихся к сдаче ЕГЭ. Сама по себе тестовая проверка итоговых знаний и подготовка к ней не способна раскрыть творческий потенциал, научить решать нестандартные задачи.

Вузы в рамках компетентностного подхода реализуют минимальное количество интерактивных технологий. Контроль знаний в большинстве

случаев осуществляется с помощью докладов, рефератов, кейсов, задач, в меньшей степени – проектных и исследовательских работ. У студентов наблюдается низкая заинтересованность в участии в конференциях, конкурсах, бизнес-проектах, круглых столах, дополнительном образовании.

По сути, выпускники российской образовательной системы готовы исполнять распоряжения, но не способны к самостоятельной постановке задач и поиску нестандартных решений. Поэтому при приеме на работу молодых специалистов важно оценивать не аттестат сотрудника, а хобби, достижения в его внеучебной деятельности. Это служит характеристикой его мировоззрения и жизненной позиции.

Раскрытие творческого потенциала сотрудников через дополнительное обучение, среду организации является задачей руководителей предприятия. Знания и компетенции сотрудников являются полезными для предприятия только в том случае, если удастся создать такую среду, где знания, навыки, умения одного сотрудника трансформируются во всеобщее знание фирмы. Это очень сложная задача менеджмента – активировать в организации не только стремление к саморазвитию сотрудников, но и стимулировать процесс обмена информацией. Для этого, например, ОАО «Сбербанк России» использует корпоративный сайт, поддерживает стратегию внутреннего карьерного роста, обучение сотрудников происходит с помощью внутренних ресурсов, проведение внутренних семинаров и т.д.

Вторым фактором конкурентоспособности современного предприятия является его инновационность, которая проявляется в разработке стратегии, скорости реакции на потребности рынка, организации процессов на предприятии, умении создавать новый спрос.

Инновационный потенциал предприятия – это в первую очередь совокупность способностей, знаний, опыта его сотрудников. На аутсорсинг можно отдать процессы, технологии, но инновационность – нет, это дух компании, его невозможно позаимствовать.

Развитие инновационного предпринимательства в России сталкивается с рядом проблем:

- постановка регулярного, производственного и инновационного менеджмента: новое поколение управленцев не подготовлено к решению системных задач, к внедрению инноваций. Кроме того, руководство многих крупных корпораций сопротивляется созданию новых экономических отношений, так как это должно привести к новому распределению ресурсов;
- сложившаяся конъюнктура рынка: невосприимчивость к инновациям, отсутствие внутреннего рынка инновационных продуктов, низкий уровень правового обеспечения, отсутствие системы финансовых институтов, наличие традиционно рентабельных сырьевых отраслей, снижающих инвестиционную привлекательность инновационной деятельности, низкий платежеспособный спрос;
- разрыв между наукой и бизнесом. Основным источником отечественной инновационной деятельности является наука – это показал проведенный нами факторный анализ влияния 23 показателей инновационной деятельности на размер ВВП. Но в современной общественной среде отсутствует престиж научной и инженерной деятельности, не существует равноправного обмена исследованиями в рамках российской и международной научной деятельности, вследствие чего продолжается отток перспективных ученых, не сформирована эффективная система финансирования научных исследований.

Во многих исследовательских работах подчеркивается, что инновационность в основном характерна для малых предприятий. Согласно данным отечественной статистики 2003-2009гг., доля промышленных предприятий, осуществляющих инновационную деятельность в зависимости от отраслевой принадлежности, составляет от 4% до 12%, в малом же бизнесе – около 3%. Несмотря на то, что средний прирост затрат на технологические инновации в малом бизнесе выше, чем в среднем по промышленности, 44,55% против 22,65%, эффективность этих затрат гораздо ниже. Так, в крупном бизнесе отдача инвестиций в инновации колеблется от 100 до 300% в

зависимости от года. В то же время в малом бизнесе она не превышала 50%, но чаще оказывалась отрицательной.

Исследуя малые инновационные предприятия Удмуртской Республики, мы пришли к выводу, что существующие тенденции формирования отечественной национальной инновационной системы противоречат тенденциям ее становления в развитых странах. Согласно «Рейтингу инновационной активности регионов 2010», проводимого НАИРИТ, Удмуртия характеризуется средней инновационной активностью и занимает 27-е место среди 83 субъектов Российской Федерации. Поэтому инновационные процессы данной республики можно оценивать как характерные для многих регионов страны.

Удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические инновации, данного региона составляет 3,3%, что соответствует среднему уровню по стране.

Основным видом инновационной деятельности (83%) данных предприятий является приобретение машин и оборудования. В структуре затрат на инновационную деятельность преобладают затраты на обновление внеоборотных активов (19%). Затраты на исследование и проектирование не превышают 7%. Данные предприятия осваивают новые технологии производства товаров и услуг и не являются разработчиками «прорывного продукта», а значит данный вид деятельности нельзя характеризовать как инновационный, так как инновация имеет три формы: научная разработка, готовый продукт, технология.

Инновационная деятельность малых предприятий также характеризуется низкой эффективностью. Доля отгруженных ими инновационных товаров в общем объеме инновационной продукции менее 1%, а соотношение величины отгруженной продукции к затратам на инновации составляет 0,98.

Таким образом, мы приходим к однозначному выводу, что в России малый бизнес не является источником генерирования инноваций, а занимается их адаптацией к рынку.

В первую очередь это связано с тем, что России не удалось преодолеть основные тенденции становления данной формы бизнеса, поэтому малые предприятия на сегодняшний день зачастую представляют собой семейный (традиционный) или неустойчивый, борющийся за выживание, бизнес. Для перехода к динамическим, гибким, восприимчивым к инновациям формам необходима эффективная диверсификация развитых крупных предприятий.

Но крупные предприятия России медленно подключаются к глобальным инновационным процессам. Это связано с тем, что они в основном ориентированы на внутренний рынок, который характеризуется низкой платежеспособностью, невысокими требованиями к продукции, но большим объемом спроса.

Такие тенденции объясняются тем, что отечественная бизнес-среда не прошла те эволюционные этапы становления, которые характерны для развитых стран. Поэтому мы придерживаемся мнения, что инициатором инновационных процессов должны стать именно крупные предприятия. На наш взгляд, государственная стратегия генерирования инноваций снизу, активная поддержка малого предпринимательства – неэффективна. Для малого предпринимательства необходимо в первую очередь создать благоприятную среду функционирования и обеспечить его рынками сбыта. А в России, это, прежде всего, рынок B2B. Для стимулирования инновационных процессов необходимо кардинально изменить систему взаимоотношений крупного, среднего и мелкого бизнеса.

Под компетентностью предприятия мы понимаем его специализацию на своих исключительных возможностях, технологиях. Использование своей ключевой компетенции позволяет увеличить объемы производства за счет доверия к качеству, технологиям, используемым на предприятии. Так, ООО «Объединенная Автомобильная группа» (г. Ижевск), в скором времени на своих площадях, кроме Лада «Гранта», запустит в сборку бюджетные модели Renault и Nissan.

Компания должны быть компетентна по всем направлениям, работать в узком сегменте потребителей, базироваться на ключевых знаниях, реализовывать все остальные виды деятельности через аутсорсинг.

Новым понятием в характеристике конкурентоспособности предприятия является его способность к селективности – способности выделять ключевые характеристики потребителей, формировать собственные рыночные ниши. Специализация на определенном сегменте рынка и концентрация ресурсов, позволяют значительно повысить «выживаемость» бизнеса. В этом случае ниша ее функционирования превращается в «голубой океан» возможностей. Современная рыночная система характеризуется, с одной стороны, огромным перепроизводством, а с другой стороны, ростом кастомизированного спроса на продукцию. На традиционных рыночных сегментах любое предприятие вступает в конкурентную борьбу с мировыми корпорациями, как например, Coca-Cola, McDonalds, Adidas и т.д. Лучшим способ не проиграть в этой борьбе – это не участвовать в ней.

Создание собственной рыночной ниши базируется на глубоком понимании потребностей клиента и может представлять собой продвижение на рынке инновационного продукта, кастомизированного продукта. Примером селективного подхода является создание магазинов обуви, одежды редко встречающихся размеров. Но такие ниши чаще всего малочисленны, и поэтому современные предприятия должны рассматривать себя участником глобальных мировых рыночных процессов и не ограничивать себя национальными территориальными границами.

Поэтому важным фактором конкурентоспособности предприятия является его способность вести международную деятельность.

Современное предприятие – это пульсирующий креативный организм, ежеминутно порождающий новые идеи, меняющий мировоззрение потребителей. Только такой подход к постановке бизнеса позволяет современным компаниям быть успешными на рынке.

Гибкость, инновационность, компетентность, селективность, глобальность – это, на наш взгляд, основные факторы конкурентоспособности в современном мире перепроизводства.

Успешное сочетание данных факторов представляет собой конкурентный леверидж предприятия, который создается за счет высокой скорости трансформации и транспортиции знаний сотрудников, использования собственного сильного бренда, компетенции, ниши для выхода на различные отраслевые рынки, глобальности (отсутствия локальных границ рынков сбыта: города, региона, страны).

Леверидж от англ. *leverage* - рычаг. Рычаг используется для получения большего усилия на коротком плече с помощью меньшего усилия на длинном плече [35].

Таким образом, под конкурентным левериджем предприятия мы понимаем любые материальные и нематериальные активы, способные обеспечить ей дополнительную стоимость, рост продаж, прибыли, значительно превышающие затраты на их создание.

Одна из стратегических задач современного руководителя – определить, что из имеющихся ресурсов может стать левериджем для его предприятия.

В своей работе К. Нордстрем, Й. Риддерстралле подчеркивают, что источниками левериджа в инновационных предприятиях являются знания сотрудников, собственный сильный бренд, ключевые компетенции, рынки сбыта [19].

Бренд как леверидж позволяет эксплуатировать доверие покупателей к торговой марке для продвижения его на новых рынках сбыта. Организация МТС-банка, входящая в группу компаний АФК «Система» Владимира Евтушенкова, является закономерным продолжением использования бренда сотового оператора как гаранта качества нового продукта.

Существующий рынок сбыта всегда можно рассматривать как рынок новых возможностей предприятия. Например, ФГУП «Почта Россия», особенно в малонаселенных пунктах, помимо профильных услуг, всегда предлагает

широкий комплекс дополнительных услуг и товаров: финансовых, товаров народного потребления.

Основу стоимости компаний «1С», «Галактика» составляет интеллектуальный капитал.

Российская компания Gloria Jeans является одним из ярких примеров компетентностного подхода к управлению. Данная компания сосредоточила все свои усилия на производстве детской и подростковой одежды, распределив непрофильные компетенции среди профессиональных исполнителей: маркетинговые службы – в США, креативный центр – в Италии, где работают дизайнеры всего мира, поставки сырья осуществляет из Китая. Использование сильного бренда ориентированного на подростков, позволило компании развить направления пошива одежды для детей и взрослых.

С точки зрения мирового рынка задача у всех стран одна: выпуск конкурентоспособных товаров и услуг. Однако варианты решения этой задачи у всех стран будут разные, и Россия здесь не является исключением.

Рецепты процветания зарубежных компаний не всегда удается реализовывать в рамках отечественного предпринимательства. Часто это связано с историческими предпосылками, культурой, ментальностью, традициями, системой образования.

Однако формирование будущего образа компании, включая определение целей её развития, должно происходить на основе тщательной оценки мировых тенденций развития бизнес-среды.

2.4. Региональные аспекты развития инновационных малых предприятий промышленности на примере Удмуртской республики

Сегодня малый и средний бизнес в значительной степени определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового регионального продукта, занятость населения, пополнение бюджета и решение социальных проблем Удмуртской Республики.

В Удмуртской Республике показатель развития малого предпринимательства - число малых предприятий на 10000 жителей – ежегодно растет: 2005 год – 53,2; 2006 год – 68,7; 2007 год – 86,0; 2008 год – 110,3; 2009 год – 126,4, 2011 – 136,33 [130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137]. В среднем по России на 10000 человек в 2011 году приходилось всего 128,37 малых предприятия, в то время как в 2006 году в странах Европейского союза этот показатель составлял порядка 300 предприятий.

Согласно данным официальной статистики, число малых предприятий в Удмуртской Республике в последние годы неуклонно растет, 2005 год – 8,24 тысячи, 2006 год - 10,59 тысячи, 2007 год – 13,24 тысячи, 2008 год – 16,88 тысяч, 2009 – 19,3 тысячи, 2011 – 20,73 [130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137] (рисунок 2.8).

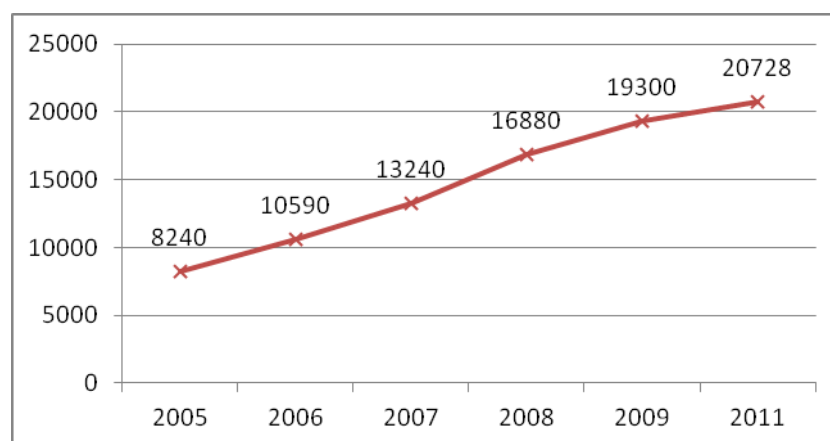


Рисунок 2.8 – Число малых предприятий в УР

Особенно высокий темп роста малых форм хозяйствования зарегистрирован в 2006 году, когда за год число малых предприятий увеличилось на 29%.

Сложившаяся структура малых предприятий по видам экономической деятельности практически не меняется в последние годы и свидетельствует о том, что основное их количество сосредоточено в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (40,7%), занято операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг(21,58%), в обрабатывающих

производствах(10,32) и строительстве(10,46%). Сложившаяся структура малых предприятий по видам экономической деятельности практически не меняется в последние несколько лет (Приложение №1).

В Удмуртской Республике сфера малого предпринимательства характеризуется следующими показателями:

- в 2010 году действовало 19294 малых предприятия (включая дорасчет на микропредприятия), на которых занято 89300 человек.
- в 2011 году прирост числа малых предприятий составил 7,4% таким образом, действовало 20728 малых предприятия (включая дорасчет на микропредприятия), на которых занято 92055 человек.

В 2011 году на 25% сократилось число предприятий занятых в образовательной сфере и на 10% снизилось количество предприятий занимающихся финансовой деятельностью, не изменилось число предприятий здравоохранения и более чем на 20% увеличилось число предприятий занимающихся добычей полезных ископаемых и операциями с недвижимостью.

Общее число занятых на малых предприятиях в 2011 году увеличилось на 2755 человек или 3%, об этом свидетельствуют данные (Приложение №2)

Можно сделать вывод о том, что в динамике по всем отраслям уровень средней заработной платы очень сильно колеблется. В общем на малых предприятиях с 2009 года наблюдается рост средней заработной платы, на 7% в 2010 году и на 3% в 2011 году. Эти данные представлены в приложении №3

В 2011 году на 34% сократились доходы сотрудников предприятий занятых в финансовой сфере, но в 2010 году их зарплата возросла более чем в 2 раза по сравнению с 2009 годом.

В 2010 году оборот малых предприятий в Удмуртской Республике составил 97094 млн. руб., а в 2011 году вырос на 41% и составил 137081 млн. руб.

Большую долю составляет оборот предприятий оптовой и розничной торговли, 64% от общего оборота. В 2011 году почти в два раза вырос оборот

предприятий здравоохранения, примерно на 200% вырос оборот предприятий занятых добычей полезных ископаемых. Все эти данные продемонстрированы в Приложении №4.

Большая часть общего оборота организаций, это отгрузка товаров не собственного производства, это обусловлено тем, что доля предприятий торговли в общем обороте составляет более 64% и более 95% сформированного оборота от продажи товаров не собственного производства.

В анализе развития предприятий одним из весомых показателей являются инвестиции в основной капитал. Структура и объем инвестиций в основной капитал малых предприятий продемонстрирована в Приложении № 7.

В 2011 году в основной капитал малых предприятий было проинвестировано более 2061млн.руб, это на 31% меньше чем в 2010 году, но на 36% больше чем в 2009. Больше всего в 2011 году было проинвестировано в предприятия строительной сферы, суммарный объем инвестиций составил 893917тыс.руб., но темп роста инвестиций в 2011году составил менее 1%. Самый высокий тем прироста у предприятий добывающей промышленности, их объем в структуре вырос с 0,01% в 2010году до 1% в 2011году. Второе место в суммарном объеме инвестиций занимает сельское хозяйство, 23% в общем объеме.

При оценке состояния малых предприятий в регионе, важно оценивать не только динамику их основных показателей, но и эффективность их деятельности. Для этого были проанализированы данные бухгалтерской отчетности малых предприятий в 2008 – 2009 г.г., агрегированные для Министерства экономики УР.

За 2009 год бухгалтерские отчеты представила 6921 организация малого предпринимательства, в том числе 5827 микропредприятий – 84,2% от общего числа малых организаций. Частную форму собственности имели 99,4% отчитавшихся организаций малого бизнеса.

В 2008 году организациями малого предпринимательства было представлено 7299 отчетов, в том числе 5021 – микропредприятиями (68,8% от общего числа малых организаций).

Из всех отчитавшихся организаций малого бизнеса за 2009 год 50,6% осуществляли деятельность в сфере «оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», 12,4% – «строительство», 11,5% – «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг», 11,0% – «обрабатывающие производства».

В структуре имущества организаций малого бизнеса к концу 2009 года 37779 млн. рублей (31,6%) составляли внеоборотные активы, их доля в общей стоимости имущества за год уменьшилась на 4,5 процентных пункта, что свидетельствует об увеличении доли наиболее ликвидных активов (Приложение №8).

Доля внеоборотных активов в общей стоимости активов организаций малого бизнеса республики в последние годы стабильно уменьшается, что является следствием более быстрых темпов роста оборотных активов (123%) по сравнению с внеоборотными активами (101%).

По своей структуре к концу 2009 года внеоборотные активы складывались в основном из основных средств (12480 млн. рублей или 33,0%), незавершенного строительства (11642 млн. рублей или 30,8%), долгосрочных финансовых вложений (10422 млн. рублей или 27,6%).

На основании данных представленных в таблице 2.6 можно заключить, что за исследуемый период произошло снижение фондоотдачи на 2,35%, что впоследствии ведет к увеличению суммы амортизационных отчислений, приходящихся на 1 рубль готовой продукции или амортизационной емкости. Снижение фондоотдачи обусловлено превышением темпов роста среднегодовой стоимости основных производственных фондов над темпами роста выручки предприятия от реализации продукции.

Таблица 2.6 – Показатели использования основных фондов

Показатель	2008	2009	Отклонение	Темп роста, %	Темп прироста, %
Выручка, млн.руб.	109 686	109 428	-258	99,76	- 0,24
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, млн. руб.	11 703,8	11 952,9	+249,14	102,13	+2,13
Фондоотдача, руб./руб.	9,372	9,155	-0,217	97,65	-2,35
Фондоёмкость, руб./руб.	0,1067	0,1092	+0.0026	102,44	+2,44

К концу 2009 года в структуре активов организаций малого бизнеса на стоимость оборотных активов приходилось 81823 млн. рублей (68,4%), в которой преобладала доля краткосрочной дебиторской задолженности, на которую приходилось 37125 млн. рублей (45,4%), на долю запасов – 20456 млн. рублей (25,0%), на долю краткосрочных финансовых вложений – 19695 млн. рублей (24,1%) (Приложение №8).

Общая величина прироста стоимости оборотных активов за год была обеспечена за счет роста всей дебиторской задолженности (на 5701 млн. рублей или на 36,9%), краткосрочных финансовых вложений (на 5360 млн. рублей или на 34,6%), накопления запасов (на 5387 млн. рублей или на 34,8%).

По данным таблицы 2.7 можно сделать вывод, что оборачиваемость оборотных средств малых предприятий за год замедлилась на 8,57 дней и в 2009 году составила 247,12 дней. Это привело к тому, что в 2009 году на 1 рубль оборотных средств стало приходиться 1,48 рублей выручки, что на 5 копеек меньше по сравнению с 2008 годом, и соответственно на 1 рубль выручки 2009 года – 67 копеек оборотных средств, что на 2 копейки больше, чем в 2008 году.

По сравнению с началом 2009 года стоимость собственных средств малых предприятий уменьшилась на 1383 млн. рублей (на 6%) и составила 20126 млн. рублей, микропредприятий – на 709 млн. рублей (7%) и составила 9632 млн. рублей (Приложение №9).

Таблица 2.7 – Оборачиваемость оборотных активов

Показатель	2008	2009	абсолютное изменение
Выручка, млн. руб.	109 686	109 428	-258
Количество дней анализируемого периода	365	365	-
Средний остаток оборотных средств, млн. руб.	71 685,56	74 088,61	+2 403,05
Продолжительность одного оборота, дней	238,55	247,12	+8,57
Коэффициент оборачиваемости, обороты	1,53	1,48	-0,05
Коэффициент загрузки средств в обороте, руб.	0,65	0,67	+0,02

Собственные средства организаций малого бизнеса к концу 2009 года выглядели так: уставный капитал - 9994 млн. рублей (49,7%) (без учета суммы собственных акций, выкупленных у организации), добавочный капитал - 3053 млн. рублей (15,2%), нераспределенная прибыль - 5639 млн. рублей (28,0%), доходы будущих периодов – 1240 млн. рублей (6,2%), резервный капитал 214 млн. рублей (1,1%).

Прирост активов организаций малого бизнеса республики, в том числе и микропредприятий, в 2009 году произошел только за счет привлеченных средств, в том числе за счет краткосрочных обязательств. За год стоимость привлеченных средств организаций малого бизнеса увеличилась на 21% и достигла 99477 млн. рублей, а их доля в стоимости имущества увеличилась с 79,3% до 83,2%. При этом краткосрочные обязательства росли быстрее (127%), что привело к увеличению их доли в стоимости имущества с 63,7% до 70,3%, а в стоимости обязательств с 80,3% до 84,6%. По микропредприятиям стоимость привлеченных средств росла быстрее (149%) и к концу года составила 59336 млн. рублей. При этом краткосрочные обязательства увеличились на 58% и к концу года составили 53308 млн. рублей или 89,8% всех привлеченных средств микропредприятий и 63,4% привлеченных средств всех организаций малого бизнеса (Приложение №10).

В общей сумме обязательств организаций малого бизнеса только 15338 млн. рублей (15,4%) были долгосрочные, микропредприятий – 6028 млн. рублей (10,2%).

Для сохранения устойчивого финансового положения, соотношение заемных и собственных средств должно быть не более 100%. В 2009 году зависимость от кредиторов организаций малого предпринимательства республики ухудшилось. Если к концу года соотношение заемных и собственных средств по всем организациям малого бизнеса превышало норму в 4 раза, то по микропредприятиям это превышение составило 5раз.

Опережающий темп роста заемных средств по сравнению с темпами роста собственных средств приводит к уменьшению коэффициента автономии, характеризующего степень независимости организаций от внешних источников финансирования. Для нормальной деятельности коэффициент должен быть не меньше 50%. По организациям малого бизнеса республики коэффициент автономии был ниже нормы и в течение 2009 года продолжал снижаться, в целом по организациям малого бизнеса снизился с 20,7% до 16,8%, по микропредприятиям с 20,6% до 14,0%.

Основные показатели финансовой деятельности малых предприятий за 2008-2009 годы представлены в таблице 2.8.

По данным таблицы 2.8 можно сделать вывод, что в 2009 году организации малого бизнеса реализовали товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) на сумму 109428 млн. рублей, что на 0,2% меньше уровня прошлого года. При этом себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг увеличилась на 0,5% и составила 95062 млн. рублей. Коммерческие и управленческие расходы увеличились на сумму 930 млн. рублей (на 8,9%), а их доля в общей сумме затрат на производство товаров и услуг возросла с 9,9% до 10,7%.

Отрицательное сальдо прочих доходов и расходов увеличилось на 1151 млн. рублей (на 95,5%).

В результате в 2009 году предприятиями малого бизнеса получено сальдированной прибыли до налогообложения 642 млн. рублей, что составило всего 19% уровня предыдущего года.

Таблица 2.8 – Формирование финансового результата организаций малого предпринимательства в 2009 году млн. рублей

Показатели	2008	2009г.	Темп роста, %
Выручка	109 686	109 428	99,8
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	94 578	95 062	100,5
Валовая прибыль	15 108	14 366	95
Коммерческие и управленческие расходы	10 438	11 367	109
Прибыль (убыток) от продаж	4 670	2 999	64
Прочие доходы и расходы	-1 205	-2 356	195,5
Прибыль (убыток) до налогообложения	3501	642	19

Для сравнения, средними организациями республики за 2009 год была получена сальдированная прибыль в размере 380 млн. рублей, что составило 24% к соответствующему периоду прошлого года, организациями, не являющимися субъектами малого и среднего предпринимательства – 25792 млн. рублей (92%).

Среди организаций малого бизнеса, отчитавшихся за 2009 год, 29% получили убыток на сумму 3399 млн. рублей, за аналогичный период предыдущего года – 20,3% на сумму 1331 млн. рублей. Среди микропредприятий 27,5% предприятий получили убыток на сумму 1392 млн. рублей, за аналогичный период предыдущего года - 20,0% на сумму 640 млн. рублей (Приложение № 11).

Факторный анализ прибыли от продаж показал ее снижение за счет уменьшения объемов выручки на 10,98 млн. руб., за счет роста себестоимости проданных товаров, продукции, работ и услуг и роста коммерческих и управленческих расходов прибыль от продаж снизилась на 706,46 млн. руб. и 953,55 млн. руб. соответственно.

Как видно из данных таблицы 2.9 все рассчитанные показатели рентабельности снизились в 2009 году по сравнению с 2008 годом. При этом наибольшее снижение, на 14,43%, пришлось на снижение рентабельности собственного капитала. Данный факт связан с тем, что темп роста собственного капитала в 5,25 раз превышает темп роста выручки.

Таблица 2.9 – Результаты расчета показателей рентабельности, %

Наименование коэффициента	2008 год	2009 год	Абсолютное изменение
Рентабельность продаж	4,2	2,7	- 1,5
Рентабельность имущества	3,37	0,53	- 2,84
Рентабельность собственного капитала	17,82	3,39	- 14,43

Используя данные агрегированного баланса, мы оценили общее финансовое состояние малых предприятий Удмуртии – как потенциал их дальнейшего развития.

Таблица 2.10 Результаты расчета коэффициентов

Наименование коэффициента	Обоз- начение	2008 год	2009 год	Абсолютное изменение	Критическое значение
ОЦЕНКА ЛИКВИДНОСТИ					
Коэффициент текущей ликвидности	K ₁	0,994	0,960	-0,034	> 2,0
Коэффициент критической ликвидности	K ₂	0,752	0,716	-0,036	> 0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	K ₃	0,259	0,263	0,004	> 0,2
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ					
Излишек (+) или недостаток (-) собственных средств предприятия, тыс. руб.	K ₄	-31928735	-38129054	-6200679	-
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и приравненных к ним долгосрочных оборотных средств, тыс. руб.	K ₅	-15696238	-22791470	-7095232	-
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	K ₆	+50329525	+61243401	+10913876	-

Продолжение таблицы 2.10

Наименование коэффициента	Обозначение	2008 год	2009 год	Абсолютное изменение	Критическое значение
Обеспеченность запасов и затрат собственными источниками формирования	K ₇	-0,992	-0,853	0,140	> 0,6
Обеспеченность запасов и затрат собственными и приравненными к ним долгосрочными заемными средствами	K ₈	0,020	-0,107	-0,128	→1
ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ					
Индекс постоянного актива	K ₉	1,736	1,867	0,132	→1
Коэффициент автономии	K ₁₀	0,208	0,169	-0,039	> 0,5
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	K ₁₁	3,806	4,912	1,106	< 1
Коэффициент маневренности	K ₁₂	-0,736	-0,867	-0,132	> 0,33
ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ					
Отдача всех активов	K ₁₃	0,998	0,979	-0,019	→ 1
Оборачиваемость оборотных средств	K ₁₄	1,530	1,477	-0,053	> 3
Отдача собственного капитала	K ₁₅	5,750	5,231	-0,517	→ 1

Из данных таблицы 2.10 видно, что все значения показателей, характеризующих ликвидность активов предприятия, кроме коэффициента отдачи всех активов, находятся ниже пределов критических значений. Это говорит о том, что в целом малые предприятия находятся в кризисном финансовом состоянии, они неплатежеспособны, абсолютно неустойчивы с финансовой точки зрения и убыточны. Они не обладают достаточным количеством оборотных средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств, они в значительной степени зависимы от внешних займов, в связи с чем, возникает высокий риск их неплатежеспособности и дефицит денежных средств. Об этом свидетельствует и коэффициент автономии, который в 2009 году опустился до отметки 16,8%, что говорит только об увеличении зависимости предприятий от кредиторов.

Настоящие и будущее российской экономики напрямую зависит от быстрого и эффективного развития составляющих ее производственно-

хозяйственных систем. Основной проблемой решения этой задачи на сегодняшний день является поиск и использование таких инструментов управления, которые обеспечили бы не только выход предприятий из сложившейся кризисной ситуации, но и их дальнейшее процветание, для этого необходимо внедрять эффективные инструменты выявления факторов, оказывающих наибольшее влияние на те или иные макроэкономические явления. Поэтому мы поставили перед собой задачи:

- во-первых определить основные отрасли, в которых на сегодняшний день наиболее эффективно развивать малые предприятия;
- во-вторых определили основные факторы, которые этому способствуют.

Выбор основных отраслей мы основывали на многомерном сравнительном анализе показателей деятельности малых предприятий. Он позволяет учитывать не только абсолютные величины, но и степень их близости до показателей эталона.

На первом этапе осуществляется ранжирование видов деятельности малых предприятий для выявления отрасли, наиболее благоприятно влияющей на социально-экономическую обстановку в регионе в 2011 году. Ранжирование основывается на оценке абсолютных значений таких показателей, как:

- средняя численность работников списочного состава малых предприятий;
- среднемесячная заработная плата работников;
- количество малых предприятий;
- оборот организаций по малым предприятиям;
- отгружено малыми предприятиями товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами;
- продано малыми предприятиями товаров несобственного производства;
- инвестиции в основной капитал малых предприятий;

Данные показатели в разной степени оказывают влияние на социально-экономическую сферу и жизнь общества в Удмуртской Республике. В связи с этим экспертным путем определяются весовые коэффициенты, каждого из фактора (Приложение 12).

В дальнейшем ходе исследования, для сравнения значений необходимо их привести к сопоставимому виду. Это делается путем определения Максимального значения по показателю, далее необходимый элемент графы делится на максимальное значение показателя. Сформированные стандартизованные коэффициенты представлены в приложении 13.

На завершающем этапе ранжирования необходимо возвести все стандартизованные коэффициенты в квадрат и умножить на соответствующие весовые коэффициенты, установленные экспертным путем. Для формирования ранга результаты суммируются каждому показателю. Завершающий этап продемонстрирован в приложении 14.

По результатам проведенного ранжирования формируется вывод о том, какое место в социально-экономической сфере занимают определенные виды деятельности структуры малого предпринимательства в республике. Распределение мест представлено в таблице 2.11.

Таблица 2.11. – Рейтинг видов деятельности малых предприятий благоприятно влияющий на социально-экономическую обстановку в Удмуртской Республике.

Место в рейтинге	Вид деятельности
1	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
2	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
3	Обрабатывающие производства
4	Строительство
5	Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами
6	Добыча полезных ископаемых
7	Розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий
8	Финансовая деятельность
9	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство
10	Торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт
11	Здравоохранение и предоставление социальных услуг
12	Транспорт и связь

Место в рейтинге	Вид деятельности
13	Гостиницы и рестораны
14	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг
15	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
16	Образование
17	Рыболовство, рыбоводство

На первом месте рейтинга находится оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Обрабатывающие производства находятся лишь на третьем месте.

Построение факторной модели оборота малых предприятий Удмуртской республики осуществляется по алгоритму, апробированному [119]

Априорный анализ (на факторы, включаемые в предварительный состав модели, не накладывается особых ограничений) показал, что для результативного признака «у», факторными признаками $x_1, x_2, x_3, \dots, x_T$ являются показатели приведенные в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Результативные и факторные признаки оборота малых предприятий УР

Год	у	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}
2000	5480	53307,4	125	117,9	496	23,6	28,13	32,42	24,4	1741,5	4,1
2001	6143	65551,4	124,4	117	642	21,5	29,14	25,00	17,9	2594,8	3,4
2002	10466	78346,3	118	113,75	704	42,1	31,36	22,67	15,7	3444,6	3,6
2003	12121	89034,5	112,5	109,24	732	29,5	30,67	17,25	13	4349,9	5,6
2004	25305	100833,1	112,1	111,63	702	78,4	28,76	13,42	11,4	5130,5	4,6
2005	30771	139995,3	109,3	108	674	161,3	28,33	12,00	10,7	6373,3	4,5
2006	45537	164848,4	109,3	108,74	1072	467,1	26,98	11,67	10,4	7798,4	1,9
2007	65077	205647,4	113,9	118,1	3508	751,2	25,35	10,25	10	9838,6	3,9
2008	128547	243135,5	113,7	115,1	4558	475,6	24,90	11,00	12,2	12154,8	3,7
2009	91480	226855,4	109,63	104,54	1849	363	31,77	11,35	15,3	13099,1	2,2

- у – Оборот МП, млн. руб.
- x_1 – ВРП, млн. руб.
- x_2 – ИПЦ –в се товары и услуги ,%
- x_3 – ИПЦ - продовольственные товары, %
- x_4 – Инвестиции в основной капитал МП, млн.руб.
- x_5 – Финансирование УГФПМП, млн. руб.
- x_6 – Среднегодовой курс доллара, руб.
- x_7 – Среднегодовая ставка рефинансирования, %
- x_8 – Ставка по кредитам сроком до 1 года, %
- x_9 –Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата за год, руб.
- x_{10} –Удельный вес безработных выпускников учреждений НПО, СПО и ВПО, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости в общей численности безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях, %.

Таблица 2.13 – Матрица парных коэффициентов корреляции множественной модели регрессии розничного товарооборота Удмуртской республики

	у	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}
у	1,0000	0,9524	-0,4743	-0,1651	0,8836	0,7418	-0,4529	-0,6738	-0,3976	0,9447	-0,3858
x_1	0,9524	1,0000	-0,6333	-0,2819	0,8289	0,8569	-0,4367	-0,8103	-0,5583	0,9877	-0,4326
x_2	-0,4743	-0,6333	1,0000	0,7720	-0,2308	-0,4574	0,0406	0,9054	0,8313	-0,6547	0,1240
x_3	-0,1651	-0,2819	0,7720	1,0000	0,2456	0,0392	-0,4989	0,5097	0,3849	-0,3709	0,2156
x_4	0,8836	0,8289	-0,2308	0,2456	1,0000	0,7990	-0,6624	-0,5382	-0,3724	0,7755	-0,1614
x_5	0,7418	0,8569	-0,4574	0,0392	0,7990	1,0000	-0,6490	-0,6907	-0,5510	0,7969	-0,4343
x_6	-0,4529	-0,4367	0,0406	-0,4989	-0,6624	-0,6490	1,0000	0,3063	0,3193	-0,3087	0,0338
x_7	-0,6584	-0,8154	0,9314	0,5872	-0,4750	-0,7051	0,2378	1,0000	0,8078	-0,8258	0,2242
x_8	-0,3976	-0,5583	0,8313	0,3849	-0,3724	-0,5510	0,3193	0,9141	1,0000	-0,5248	-0,0086
x_9	0,9447	0,9877	-0,6547	-0,3709	0,7755	0,7969	-0,3087	-0,8050	-0,5248	1,0000	-0,4463
x_{10}	-0,3858	-0,4326	0,1240	0,2156	-0,1614	-0,4343	0,0338	0,1788	-0,0086	-0,4463	1,0000
x_{11}	-0,6738	-0,8103	0,9054	0,5097	-0,5382	-0,6907	0,3063	1,0000	0,9141	-0,8050	0,1788

Согласно проведенному анализу тесноты связи и критерия мультиколлинеарности были исключены следующие факторные признаки x_2 – ИПЦ – все товары и услуги ,%; x_3 – ИПЦ - продовольственные товары, %; x_6 –

Среднегодовой курс доллара, руб.; x_8 – Ставка по кредитам сроком до 1 года, %; x_{10} – Удельный вес безработных выпускников учреждений НПО, СПО и ВПО, зарегистрированных в гос. учреждениях службы занятости в общей численности безработных, зарегистрированных в гос. учрежд, %.

Выявлено несколько групп независимых факторов, которые могут быть включены в множественную регрессию. Для того определить уравнение регрессии необходимо представить все уравнения взаимосвязи факторных признаков и результативного признака и сравнит их множественный коэффициент корреляции. Результаты данного анализа представлены в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Анализ взаимосвязи факторных и результативного признака

Факторные признаки	Наименование факторных признаков	Уравнение регрессии	Коэффициент множественной корреляции
x_4 и x_9	Инвестиции в основной капитал МП, млн.руб.	$y = 6.78x_9 + 11.09x_4 - 19574$	$r_y=0,9497$
	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата за год, руб.		
x_1 и x_7	ВРП, млн. руб.	$y = 1562.61x_7 + 0.7x_1 - 79747$	$r_y=0,9350$
	Среднегодовая ставка рефинансирования, %		
x_5 и x_7	Финансирование УГФМП, млн. руб.	$y = -1692.43x_7 + 85.08x_5 - 49826.74$	$r_y=0,6$
	Среднегодовая ставка рефинансирования, %		
x_9 и x_7	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата за год, руб.	$y = 1349.17x_7 + 11.91x_9 - 59643.64$	$r_y=0,9138$
	Среднегодовая ставка рефинансирования, %		

Как мы видим, наиболее тесная взаимосвязь существует между факторными признаками x_4 и x_9 . Сравнивая коэффициент множественной корреляции с парными коэффициентами корреляции одного факторного

признака с результативным, можно сделать вывод, что теснота связи в случае многофакторной модели гораздо выше.

Согласно анализу с помощью F-критерия Фишера, оценка значимости индекса корреляции признается существенной ($F_R > F_K; 66,02 > 4,74$, при $\alpha=0,05$, $k_1=2$, $k_2=7$), при этом оценка значимости основных параметров уравнения связи показала их существенность, все они больше $t_k=2,36$ ($t_{a_0} = 2.84; t_{a_1} = 2.82; t_{a_2} = 4.84$).

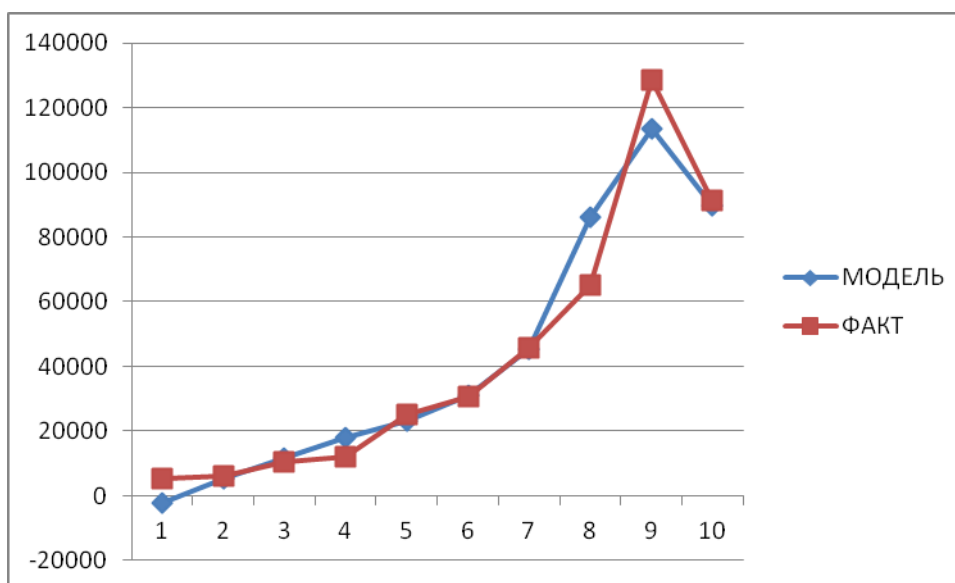


Рисунок 2.9 – Сопоставление фактических данных с регрессионной моделью развития малых предприятий

Таким образом, на развитие малого бизнеса значительное влияние оказывают два фактора – это инвестиции в основной капитал малых предприятий и среднемесячная номинальная заработная плата. Получение такого результата в ходе исследования не удивительно. Ведь, что такое инвестиции в основной капитал? Это вся совокупность затрат, которые направлены на создание и воспроизводство основных средств. К их числу относятся затраты на новое строительство, на расширение, реконструкцию и модернизацию объектов, приобретение машин, оборудования, транспортных средств и т.д. Вследствие такого рода вложений, происходит усовершенствование и обновление объектов, которые используются для

производства продукции, для её реализации. Что, в свою очередь, способствует производить более качественную, конкурентоспособную продукцию и помогает завоевать новые позиции на рынке товаров и услуг. Предприятия становятся более успешными и прибыльными, их товарооборот неуклонно растет.

Что же касается такого фактора, как среднемесячная заработная плата, то здесь тоже все «на поверхности». Ни для кого не секрет, что данный фактор напрямую зависит от величины валового внутреннего продукта. Яркий тому пример – Соединенные Штаты Америки. Согласно Всемирной книге фактов ЦРУ, ВВП США в 6,3 раза больше, чем России. А средняя заработная плата по России в 6 раз ниже, чем в США. Таким образом, изменения величины ВВП, оказывая влияние на изменение уровня заработных плат, находят прямое отражение на уровне деловой активности бизнесменов и их организаций. Они становятся более активными, мобильными и инициативными на рынке в условиях непрерывной конкуренции. Что, в свою очередь, ведет к росту объемов производства.

Используя этот же алгоритм построения факторных моделей, оценим влияние факторов развития малого предпринимательства в республики на Валовой региональный продукт.

$$Y_{ВРП} = 26629,93 + 4,53x_4 + 39,69x_5 + 14,10x_9, \quad (2.4)$$

где, x_4 – инвестиции в основной капитал МП, млн.руб.

x_5 – финансирование УГФПМП, млн. руб.

x_9 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата за год, руб.

Оценка значимости индекса корреляции (F-критерия Фишера) и оценка значимости основных параметров уравнения связи показала их существенность.

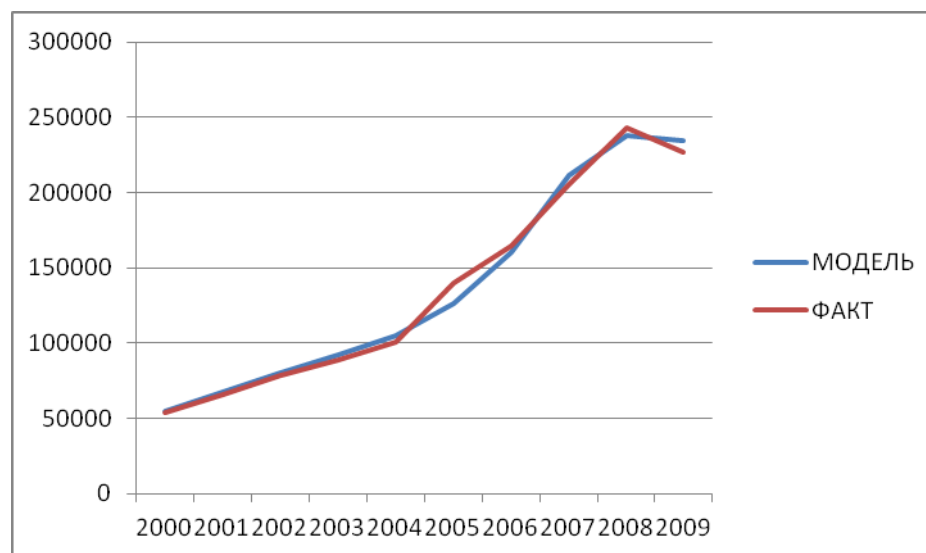


Рисунок. 2.10 – Сопоставление фактических данных с регрессионной моделью валового регионального продукта

Таким образом, мы приходим к однозначному выводу, что не только динамика развития экономики влияет на уровень предпринимательства, но и государственные инвестиции в данное направление оказывают мультипликативное влияние на значение валового регионального продукта.

Так же при оценке эффективности деятельности малых предприятий в регионе мы оценили уровень их инновационной активности*.

Исследуя малые инновационные предприятия Удмуртской республики, мы пришли к выводу, что существующие тенденции формирования отечественной национальной инновационной системы противоречат тенденциям ее становления в развитых странах. Согласно «Рейтингу инновационной активности регионов 2010» проводимого НАИРИТ Удмуртия характеризуется средней инновационной активностью и занимает 27 место среди 83 субъектов Российской Федерации. Поэтому инновационные процессы данной республики можно оценивать как характерные для многих регионов страны. Данные об инновационной активности предприятий Удмуртии представлены в таблицах 2.15 – 2.19.

* Данные по инновационной активности в УР были предоставлены по запросу Удмуртстатом и Министерством экономики УР

Таблица 2.15 – Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами инновационного характера по видам экономической деятельности за январь-декабрь 2011 года.

Виды экономической деятельности	2010 тыс. руб.	2011 тыс. руб.	В % к соответствующему периоду прошлого года
Всего, в том числе	8 767 728	11 792 594,16	134,533
Обрабатывающие производства	1 182 320,134	1 376 856	116,2

Удельный вес малых предприятий, осуществляющих технологические инновации, данного региона составляет 3,3%, что соответствует среднему уровню по стране. Россия до сих пор относится к группам стран с «возникающими рынками», и поэтому малый бизнес носит «start-ups» характер и представляет собой мелкую торговлю и «гаражное производство».

Таблица 2.16 – Количество инновационно-активных предприятий УР и объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и оказания услуг инновационного характера в разрезе муниципальных образований УР за 2010 год.

Муниципальное образование	Доля товаров, работ, услуг инновационного характера, %	Количество инновационно-активных предприятий единиц	Объем отгруженных товаров, работ, услуг инновационного характера, тыс. руб.
Всего	100	63	8767728
г. Ижевск	75,6	37	6628235
г. Воткинск	2,8	4	246208
г. Глазов	11,6	9	1017905
г. Можга	0,5	6	39785
г. Сарапул	9,3	6	822844

В 2012 году было проведено федеральное государственное статистическое наблюдение о технологических инновациях малых предприятий. Обследовались малые предприятия следующих видов деятельности: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Из 367 обследованных предприятий 12 занимались инновационной деятельностью.

Таблица 2.17 – Число инновационно-активных предприятий по видам инновационной деятельности

Показатель	Кол-во предприятий
Число предприятий, занимавшихся инновационной деятельностью	12
в том числе по видам деятельности:	
Исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов производства	3
Производственное проектирование, дизайн и другие разработки	4
Приобретение машин и оборудования	10
Приобретение новых технологий	2
Приобретение программных средств	5
Другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг	2
Обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями	4
Маркетинговые исследования	1
Прочие затраты	5

Основным видом инновационной деятельности (83%) данных предприятий является приобретение машин и оборудования. В структуре затрат на инновационную деятельность преобладают затраты на обновление внеоборотных активов (19%). Затраты на исследование и проектирование не превышают 7%. Данные предприятия осваивают новые технологии производства товаров и услуг и не являются разработчиками «прорывного продукта», а значит данный вид деятельности нельзя характеризовать как инновационный, так как инновация имеет три формы: научная разработка, готовый продукт, технология.

Таблица 2.18 – Затраты на технологические инновации в 2011 году составили 57 млн. рублей. Структура их по видам инновационной деятельности.

Показатель	Доля, %
Всего	100
в том числе по видам:	
Исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов производства	1,7

Продолжение таблицы 2.18

Показатель	Доля, %
Производственное проектирование, дизайн и другие разработки	4,1
Приобретение машин и оборудования	18,9
Приобретение новых технологий	0,1
Приобретение программных средств	0,8
Другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг	0,8
Обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями	0,2
Маркетинговые исследования	0,5
Прочие затраты	72,9

Инновационная деятельность малых предприятий также характеризуется низкой эффективностью. Доля отгруженных ими инновационных товаров в общем объеме инновационной продукции менее 1 %. А соотношение величины отгруженной продукции к затратам на инновации составляет 0,98.

Таким образом, мы приходим к однозначному выводу, что в России малый бизнес не является источником генерирования инноваций, а занимается их адаптацией к рынку.

В первую очередь, это связано с тем, что России не удалось преодолеть основные тенденции становление данной формы бизнеса, поэтому малые предприятия на сегодняшний день зачастую представляют собой семейный (традиционный) или неустойчивый, борющиеся за выживание бизнес. Для перехода к динамическим, гибким, восприимчивым к инновациям формам необходима эффективная диверсификация развитых крупных предприятий.

Таблица 2.19 – Характеристика малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в 2011 году:

Показатель	Значение показателя
Число инновационно-активных предприятий	12
Число предприятий, отгрузивших товары, работы, услуги инновационного характера	7
Общая численность работников, человек	633

Продолжение таблицы 2.19

Показатель	Значение показателя
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн. рублей	657
в том числе инновационных товаров, работ и услуг, млн.рублей	56
из них;	
Вновь внедренные или подвергшиеся значительным технологическим изменениям в течение последних трех лет, млн. рублей	46
Подвергавшиеся усовершенствованию в течение последних трех лет, млн. рублей	10
Удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, процентов	8,6

Во-вторых, это обусловлено неэффективной политикой формирования источников финансирования инновационных процессов. Так в Удмуртской республике 77,2% затрат на технологические инновации малого бизнеса велись за счет собственных средств предприятий, 20,4% – банковские займы, инвестиции других предприятий, 2,4% – за счет бюджетных средств. Современный уровень технологий является очень капиталоемким, поэтому, на наш взгляд, инновационный малый бизнес способен развиваться только в рамках венчурного научно-технологического прогресса.

Третья причина низкого инновационного потенциала малого бизнеса России является крайне низкий уровень развития институциональной среды предпринимательства и инновационной деятельности. Основные мероприятия со стороны правительства Удмуртской республики: обучение, финансирование, субсидирование, аренда помещений носит точеный характер, что отражается в низких абсолютных показателях малого инновационного предпринимательства.

Можно утверждать, что для обеспечения в России перехода от экспортно-сырьевой к инновационной модели развития необходимо кардинально изменить систему взаимоотношений крупного, среднего и мелкого бизнеса в обеспечении инновационных процессов в экономике.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Используя различные подходы к изучению промышленных предприятий (ресурсно-технологический подход, бихевиоризм, когнитологию, институционализм, эволюционный подход), мы рассмотрели понятие «малое предприятие» через базовые категории данных методологий.

«Малое предприятие» – система преобразования ресурсов в готовую продукцию, которая имеет законодательные ограничения по объему вовлечения ресурсов и выпуску готовой продукции, созданная индивидами, взаимодействующими на основе контрактов для осуществления предпринимательской деятельности или бизнеса на определенном рынке с целью получения прибыли за счет более полного удовлетворения общественных потребностей.

Агрегируя результаты фундаментальных исследований, мы выделили основные функции малых предприятий в обеспечении экономического роста: социальная функция, экономическая функция, конъюнктурная (институциональная функция); функция развития; бюджетная функция; функция международного взаимодействия; индикативная функция.

Для оценки эффективности малых предприятий был проведен анализ экономических и финансовых показателей малого предпринимательства Удмуртской Республики. В первую очередь, ситуация в данном секторе экономики, вопреки официальным отчетам, оставляет желать лучшего. В совокупности малые предприятия находятся в кризисном финансовом состоянии, они неплатежеспособны, абсолютно неустойчивы с финансовой точки зрения и убыточны. У них недостаточно оборотных средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств, они в значительной степени зависимы от внешних займов, в связи с чем, возникает высокий риск их неплатежеспособности, дефицита денежных средств. На большинстве предприятий до сих пор установлено устаревшее оборудование, применяются технологии, которые в принципе не соответствуют требованиям

современного экономического роста. Данная ситуация не способствует ни увеличению оборота предприятий, ни повышению качества производимых товаров, ни снижению его себестоимости.

Не смотря на то, что экономический рост России на сегодняшний день базируется на энерго-сырьевом секторе, промышленность является его неотъемлемой детерминантой. Проведенный нами анализ показал, что малые предприятия промышленности на сегодняшний день сталкиваются с рядом проблем:

- высокая концентрация капитала, снижает уровень добросовестной конкуренции;
- неразвитость системного взаимодействия крупных и малых предприятий, как следствие низкого уровня технологического развития малых форм бизнеса;
- зависимость роста основного капитала в данном секторе экономики от уровня государственных инвестиций;
- восприимчивость хозяйственной активности малых предприятий к изменению валютных курсов, кредитных ставок, общей конъюнктуры рынка;
- недостаток экономического образования направленного на развитие предпринимательских компетенций у граждан;
- сильное влияние государственного регулирования на эффективность данного сектора экономики.

Для обеспечения качественного прорыва в развитии экономики России необходимо отказаться от энерго-сырьевого варианта развития к инновационному варианту. Для этого необходимо приступить к масштабной модернизации здравоохранения, энергетики, образования и других наукоемких отраслей. По нашим прогнозам технологическое оснащение именно этих секторов экономики приведет к стимулированию внутренних инноваций.

Анализ влияния малых предприятий промышленности на скорость технологического процесса привел нас к весьма противоречивым выводам.

Экономика России характеризуется низким уровнем технологического развития. Поэтому малый бизнес лишь адаптирует инновации к рынку, осуществляет совершенствование уже существующих технологий и продуктов, но не в состоянии генерировать их. При этом сама инновационная деятельность в данном секторе экономики характеризуется очень низкой эффективностью. Инновации используются малыми предприятиями промышленности в первую очередь для преодоления системных экономических проблем: повышение уровня конкурентоспособности, минимизация убытков. Их внедрение не приводит к росту производительности и рентабельности данного сектора экономики. Основным стимулом инновационной деятельности в России является конкуренция (отраслевая, региональная, международная), а не максимизация прибыли отдельного предприятия.

Динамика показателей, характеризующих развитие малого предпринимательства, является ключевым индикатором институциональных преобразований в экономике. Данный сегмент рынка остро реагирует на любые изменения: повышение страховых взносов для индивидуальных предпринимателей, ускоренное изъятие земельных участков и построек при реализации национальных проектов и т.д. Данный вид предприятий, в отличие от крупного бизнеса, не имеет ни финансовой подушки безопасности, ни возможности для открытого, эффективного диалога с властью. Это позволяет оценить реальные институциональные изменения через изменение числа малых предприятий и объема производимой ими продукции.

Основные изменения в области государственного регулирования развития малого предпринимательства должны затрагивать следующие институты: политико-правовые, институты, обеспечивающие развитие человеческого капитала, экономические институты, институты развития, интеллектуальной собственности, домохозяйства.

Активизация инновационных процессов в России невозможна без активного применения инструментов государственного регулирования: консолидации государственных, частных финансовых ресурсов для решения

стратегических научно-технических задач; разработки мер налоговой, кредитной, амортизационной, таможенной и бюджетной политики по стимулированию инновационного спроса и предложения; поддержке частно-государственного партнерства в области инновационной деятельности.

Что касается государственной поддержки малых предприятий, то создается впечатление, что органы государственной власти разрабатывают программы по поддержке и развитию малого предпринимательства в абсолютно другом государстве, имея свое представление об уровне развития этого сектора, которое принципиально не соответствует реальному положению дел. По-прежнему, низкий уровень доверия к государству, плохая информированность о существующих возможностях, «способствует» тому, что большинство предпринимателей, к сожалению, не участвуют в данных программах, которые, в свою очередь, имеют низкую эффективность. Это обусловлено тем, что, если предприятия и получают государственную поддержку, то она настолько мала, что не способна не только подтолкнуть их к развитию, но и удержать «на плаву».

Подтверждением тому, что предприятиям необходима адресная финансовая помощь со стороны государства, служит, полученная в ходе регрессионно-корреляционного анализа, зависимость оборота малых предприятий от инвестиций в основной капитал. Более того, доказано, что государственные инвестиции в данное направление оказывают мультипликативное влияние на значение валового регионального продукта. В связи с этим, государству необходимо пересмотреть мероприятия поддержки малого бизнеса, которые бы оказывали реальную адресную помощь предприятиям на всех стадиях жизненного цикла организаций.

Несмотря на то, что в России малые промышленные предприятия нельзя рассматривать как базовый элемент экономического роста, фундаментальные изменения в функционировании данного сектора экономики способны повысить эффективность как промышленности, так и всей экономики в целом,

способствовать адаптации и распространению как продуктовых, так и технологических инноваций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Bank The World Transition: The first ten years analysis and lessons for Eastern Europe and the former Soviet Union: The World Bank. N.Y. 2000. - N.Y.: The World Bank, 2000.
2. Bean Jonathan J. Beyond the broker state: federal policies toward small bussiness, 1936-1961: The University of North Carolina Press, 1996.
3. Beck T., Laeven L. Institution Building and Growth in Transition Economies URL:http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/Institution_BuildingGrowth_tbeck_laeven.pd. (дата обращения - 13.10.2013).
4. Blang M. Pencavel J. The Methodology of Economics: Or, How Economists Explain. Cambridge University Press, 1992. 316p.
5. Brehm J., Rahn W. Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital// American Journal of Political Science, 1997. Vol.41. 999p.
6. Brooksbank R. Defining the small business: a new classification of Company size// Entrepreneurship & Regional Development: Taylor&Francis Ltd.1991. №3. 17-31p.
7. Chandler A. D. Jr. The visible hand the managerial revolution in American business: Belknap Press, 1977. 608p.
8. CIVICUS URL:<http://civicus.org> (дата обращения - 13.10.2013)
9. Coase R.H. The nature of the firm. Economica: N.S., 1937. Vol.4
10. Communication from the commission to the council, the european parliament, the european economic and social committee and the committee of the regions “Think Small First” A “Small Business Act” for Europe URL:<http://www.eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:EN:PDF> (дата обращения - 30.07.2013)
11. Cutright P. National Political development: Measurement and analysis// American social, 1963, №2: Т.28.

12. Database for the Annual report 2012 URL:<http://www.ec.europa.eu>.(дата обращения - 05.08.2013)
13. Elliot L. Atkinson D. The Gods That Failed: How Blind Faith in Markets Has Cost Us Our Future, 2009
14. Henning P. Small Business and Society: University Press of America, 1992.
15. Homgren, C., From, J., Olofsson, A., Karlsson, H., Snyder, K., Sundtrom, U Entrepreneurship education: salvation or damantion?// Journal of Entrepreneurship, 2005.7-20 p.p.
16. Kaplan A. Small Businnes: its Place and Problems:New York, 1948.
17. Lecordier G. Les classes moyennes en marche Paris:, 1950.
18. McIntyre R. The Role of Small and Medium Enterprises in Transition: Growth and Entrepreneurship. - Helsinki: UNU World Institute for Development Economics Research, 2001. 69p.
19. Muske G., Woods M. Micro Businesses as an Economic Development Tool// Journal of the Community Development, 2004. 97-116.p.
20. Nordström Kjell, Ridderstrale Jonas Funky business. BookHouse Pablishing AB. Stockholm, Sweden 2002.
21. Osteryoung L.S., Newman D. What is a Small Business// The Journal of Small Business Finance,1993. №2. 219-231p.
22. Ostrom E. A. Coverning the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action: Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 50p.
23. Phillips J. Little Business in American Economy: Urbana, 1958.
24. Rosenberg D., Birdzell Lau J. Le Jr. How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World: Basic Books, 1985.
25. Sandberg S. Internationalization processes of smalland medium-sized enterprises: Entering and taking off from emerging markets. Doctoral dissertation, School of Business and Economics: Linnaeus University, 2012.
26. Scott M., Bruce R. Five states of growth in small business// Long Range Planning, 1987. №20(3). 45-52p.
27. Small business act (Public Law 85-536, as amended) .

28. Stailey E. Small Industry Development. California, 1959.
29. Standard requirements for SMEs plan 18.06.2011. - China.
30. Stanworth J., Gray C. 20 Years On: The Small Firm in 1990s. – Small Business Research Trust. National Westminster Bank, PCP, 1991.
31. Storey D.J. Understanding the Small Business Sector. London: International, 1998.
32. Tambunan Tulus Micro, small and medium enterprises and economic growth. working paper series no. 14 center for industry and SME studies faculty of economics, university of trisakti: university of trisakti, 2006. 25p.
33. Timmons J.A. New Venture Creation: Entrepreneurship in the 1990s. Homewood: Irwin Publishing, 1990.
34. Transition: The first ten years analysis and lessons for Eastern Europe and the former Soviet Union/ The World Bank. N.Y. 2000
35. URL:<http://ru.wikipedia.org>
36. URL:<http://www.business-gazeta.ru/article/56798/>
37. URL:<http://www.business-gazeta.ru/article/56798/>
38. URL:<http://www.census.gov/econ/smallbus.html> (дата обращения – 05.08.2013)
39. URL:<http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral>
40. URL:<http://www.sodrushestvo.okis.ru/file/sodrushestvo/anal.pdf> (дата обращения - 07.08.2013).
41. Van den Tillaart H. Etnisch Ondernemerschap in Nederland: Ontwikkelingen en Perspectieven// Migrantenstudies. Vol.2(23). 76-98p.
42. Velu H,A.A. European Foundation for Management Development's, 10th Seminar on Small Business// The Development Process of The Personally Managed Enterprises. - 1980. - pp. 1-21.
43. Vesper Karl.H. Strategic Management of New Ventures and Small Business, a Commentary//Strategic Management. Boston, 1979
44. Waldinger R., Aldrich H. and Ward R. Ethnic Entrepreneurs: Sage Publishers: Newbury Park, CA., 1990.

45. Wymenga P., Spanikova V., Barker A., Konings J., Canton E. EU SMEs in 2012: at the crossroads Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12. Rotterdam : ECORYS, 2012. С. 85.
46. World Bank. 2013. Doing Business 2013: Разумный подход к регулированию деятельности малых и средних предприятий. Washington, DC: World Bank Group.
47. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков: Учебник/ Ин-т "Открытое о-во". - М.: Магистр, 1998. 311с.
48. Авраамова Е.М. и др. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии. М.: Гендальф, 2003. 506 с.
49. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. М.: Финансы и статистика, 2004. 192 с.
50. Амосов А. Обоснование стратегии формирования конкурентоспособного воспроизводства// Вестник Института экономики РАН. – 2007. –№3.
51. Асаул А. Н Модернизация экономики на основе технологических инноваций. СПб.: АНО ИПЭВ, 2008.
52. Афанасьев А. Малый бизнес: проблемы и становление // Российский экономический журнал. - 1993г. 60с.
53. Башлакова О.С. Малый бизнес как императив устойчивого экономического развития . - Гомель : ЦИИР, 2010. 124 с.
54. Блинов А.О., Шапкин И.Н. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия. М., 2000.
55. Бобылев С.Н. Модернизация и экспортно-сырьевая модель экономики // Россия в глобальном мире: модернизация или стратегия опережающего развития?: научный семинар. – Режим доступа: URL:<http://www.alternativy.ru>.
56. Брюк Р., Калинин Е., Виане Ж., Десхулместер Д. Малый бизнес: выход из экстремальных ситуаций. М.: Экономика, 2001.
57. Бурдые П. Социология политики. М.: Социо-Logos, 1993.
58. Валентей С.Д. Ограничения формирования экономики инноваций в России // Вестн. Рос. экономической академии Г.В. Плеханова. 2010. №6 (36). С. 10-18.

59. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / перев. Я.В. Соколов. М.: Финансы и Статистика, 2003. 800с.
60. Ведение бизнеса в России – 2012. Совместная публикация Всемирного банка и Международной финансовой корпорации – М.: Изд-во «Алекс», 2012. 41с.
61. Верховская О.Р., Дерманов В.К., Дорохина М.В., Катькало В.С. Отчет глобальный мониторинг предпринимательства (Global Entrepreneurship Monitor, GEM).. Россия 2006- 2012 Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета.
62. Гальперин В.М. Вехи экономической мысли. Т.6. Изд-во «Экономическая школа», 1999.
63. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Москва : Политиздат, 1959.
64. Глазьев С. Об альтернативной системе мер государственной политики модернизации и развития отечественной экономики (предложения ученых секции экономики Отделения общественных наук Российской академии наук) // Российский экономический журнал. – 2011. - №4 – С.68-85.
65. Глухов В.В. Экономика малого предприятия. - Чебоксары: ЧИЭИМ, 1999. 83 с.
66. Гольнев В.Н. Практикум по ценообразованию: Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2012. 112 с.
67. Горшков М.К., Тихонова Н.Е. Средний класс в современной России. М: Ин-т социологии РАН, 2008. 320 с.
68. Гражданский кодекс РФ. [URL:http://base.garant.ru/10164072/](http://base.garant.ru/10164072/)
69. Гретченко А.А. Формирование национальной инновационной системы России – стратегический приоритет экономического развития// Проблемы современной экономики . 2011. №2 (38). С. 16-20.
70. Григорьев В.В., Островкам И.М. Оценка предприятий: имущественный подход . - Москва : Дело, 1999. 221 с.
71. Гринберг Р. Есть ли несырьевое будущее у России? // Вестник Института экономики РАН. – 2008. – №1.

72. Деловая сеть. – Режим доступа: URL:<http://www.rb.ru>.
73. Дискуссия о среднем классе. Материалы конференции Средний класс: проблемы формирования и перспективы роста. М: Институт современного развития, 2008.
74. Доронин С., Кирпичников А. Средний класс технологического бизнеса // Эксперт №50 (832).
75. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. М., 1992.
76. Друкер П. Энциклопедия менеджмента. М: Издательский дом "Вильямс", 2004. 432 с.
77. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала. СПб.: СПбУЭФ,1996.
78. Ершов А.Н., Халикова Л.В. Доверие как социальный фактор развития малого предпринимательства. Казань: Центр инновационных технологий, 2009. 140 с.
79. Жизненный цикл малого предприятия / Под общ. редакцией А.А. Шамрая. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. 244 с.
80. Зоидов К.Х., Моргунов Е.В. Биджамова К.В. Особенности эволюции малого и среднего инновационного предпринимательства кризисной экономики в постсоветском пространстве . М.: ЦЭМИ РАН , 2009. 152 с.
81. Иванов С.А. Системное управление факторами внешней среды как основа устойчивого развития малого предпринимательства. С.-Пб гос. университет экономики и финансов кафедра общей экономической теории. СПб: С.-Пб. Гос. университет экономики и финансов, 2000.
82. Ивантер В.В., Комков Н.И. Перспективы и условия инновационно-технологического развития экономики России // Проблемы прогнозирования. 2007. № 3. С. 3-20.
83. Игнатова И.В. Системные законы предпринимательства// Проблемы современной экономики. 2011. №1 (37). С. 100-105.
84. Индикаторы инновационной деятельности:2013: статистический сборник. М: Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики", 2013. 472 с.

85. Инновационный и предпринимательский потенциал общества. Обследование Левада Центра по заказу ЦМИ Сбербанка, январь 2012.
86. Инновационный портал Уральского Федерального округа – Режим доступа: URL:<http://www.invur.ru>.
87. Ичитовкин Б.Н. Под прессом большого бизнеса. Положение мелкого и среднего предпринимательства. М: Политиздат, 1985. 95 с.
88. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. М.: ИД «ГУ - ВШЭ», 2000. С.56.
89. Касьянов А.В. Все о малом предпринимательстве. Регистрация. Учет. Налоги. Полное практическое руководство. М: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. 544 с.
90. Колесников А., Колесникова Л. Малый и средний бизенс: эволюция понятий и проблема определений // Вопросы экономики. 1996 - №7.
91. Колесникова Л.А. Порядок для хаоса: государство и предпринимательство в переходной экономике / Под ред. Б.К. Злобин. – М.: Эдиториал УРСС, 2001.
92. Кондрашева Т.К. Структурная перестройка российской экономики: основные положения// Формирование российской модели рыночной экономики: противоречия и перспективы. – 2003. – Ч.1. С. 195.
93. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (Утверждена распоряжением правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. №1662-р).
94. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело Лтд, 1993.
95. Круглова Н.Ю. Коммерческое право: учебник. М.: Русская деловая литература, 1999.
96. Кудрин А. Россия провалит гособоронзаказ на 2012 год – URL:<http://rbcdaily.ru/politics/562949982566939> (дата обращения – 1.09.2013).
97. Лебедев О.Т. Экономика отраслевых рынков. Учебное пособие. Изд-во Политехнического университета, 2009
98. Левитин И.Е. Технологический прорыв, инновационный путь развития – основа реализации Транспортной стратегии России до 2030 года: ДОКЛАД в

Торгово-промышленной палате РФ на заседании Всероссийского круглого стола 9 декабря 2008 г.

99. Лемеха Я.В., О कोरोков В.Р. Стратегии повышения конкурентоспособности российской экономики на основе инновационного развития // Вестн. Новгород. ун-та. №37. 2006.

100. Ленин В.И. Полное собрание сочинений. М.: Политической литературы, 1968. - Т. 17.

101. Ленин В.И. Полное собрание сочинений. М: Государственное издательство политической литературы, 1962. - 5-е издание : Т. 28

102. Ленин В.И. Полное собрание сочинений. М.: Политической литературы, 1968. - Т. 41.

103. Лось В.А., Урсул А.Д. Устойчивое развитие: Учебное пособие – М.: Изд-во «Агар», 2000 С. 78-79.

104. Луман Н. Эволюция . - М.: , 2005.

105. Льюкс С Власть: Радикальный взгляд. М.: Изд. дом Гос. ун-та - Высшей школы экономики, 2010. 240 с.

106. Мазоль С.И. Экономика малого бизнеса: Учеб. пособие. Минск : Книжный дом, 2004. 272 с.

107. Майорова Л.Н. Влияние малого предпринимательства на экономический рост / под общ. Ред. Проф. Л.Д. Логвинова. – Таганрог: Изд. Отдел Таганрог. Гос. Пед. Ин-та, 2010. 164 с.

108. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее. / Под ред. Б.Г. Ясина А.Ю. Чепуренко, В.В. Бueva, М: Фонд «Либеральная миссия», 2003. 220 с.

109. Мамонтов В.Д. Дивергенция малого предпринимательства в современной экономике России // Диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.01, 08.00.05. - Тамбов: 2004, 450 с.

110. Мандрица В.М. Российское предпринимательское право. Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов н/Д.:Феникс, 1999.

111. Маркс К., Энгельс Сочинения. М.: Изд-во Политической Литературы, 1974. - Т. 49. 557 с.
112. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / пер. с англ. М.: Прогресс, 1966.
113. Метелев И.С. Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности: сущность, методы, факторов // Проблемы современной экономики – 2011 - №1 (37) – С. 116-120.
114. Мещерякова С.А. Процесс интеграции производства и средних предприятий с предприятиями – лидера. Казань: Казанский Гос. Ун-та, 2008. 176 с.
115. Мискаов В.С. Анализ конкурентоспособности фирмы. М.: Финансы и статистика, 1998. 221 с.
116. Молодежь и малый бизнес: отношение к предпринимательству и создание условий для реализации предпринимательского потенциала (на примере крупных городов России). Грант Института комплексных стратегических исследований. 2009.
117. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. 180 с.
118. Овчинникова А.В. Национальная инновационная система // Вестник Удмуртского университета. Сер. Экономика и право. Ижевск. УдГУ, 2012. - Вып. 4, С. 61-69.
119. Овчинникова А.В. Стратегическое управление предприятиями розничной торговли продовольственными товарами на региональном рынке :диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 Ижевск, 2007. 195 с.
120. Ореховский П., Широин В. Малое и среднее предпринимательство в России // Общество и экономика. 2005. №12.
121. Основные направления политики РФ в области развития инновационной системы на период 2010 года. Утверждены Правительством РФ 5 августа 2005 г. № 2473 п – П7.

122. Паниотто В.И. Качество социологической информации. - Киев : Наукова думка, 1986. 206 с.
123. Парсонс Т. О социальных системах / Под ред. В.Ф. Чесноковой и С.А. Белановского. – М.: Академический Проект, 2002. – 832 с.
124. Предпринимательство: учебник для вузов /под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.А. Швандара. 3-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2001.
125. Предпринимательство в России: результаты и противоречия развития: монография . колл. Авт.; под науч. Ред. В.М. Юрьева - Томбов : Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2009.
126. Промышленность России. 2012: Стат.сб./Росстат - М., 2012. - 445с.
127. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
128. Рассказова Н.В. Теоретические аспекты малого предпринимательства в контексте устойчивого развития социально-экономической системы. – М.: Теоретическая экономика, 2009. 220 с.
129. Рассказова Н.В. Экономические интересы субъектов малого предпринимательства: Монография. Пенза: Изд-во ПГПУ, 2010. 180 с.
130. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2005: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – 982 с.
131. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 981 с.
132. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 991 с.
133. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 999 с.
134. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 990 с.
135. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 996 с.

136. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 990 с.
137. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 990 с.
138. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта — информация об исследовании. [URL:http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info](http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info).
139. Рой Л.А., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков. Учебник. М.: «Инфра-М» 2008. – 442 с.
140. Романенко Е.В. Государство и малое предпринимательство: особенности взаимодействия в современных условиях. М.: Экономика, 2010. 245 с.
141. Российский статистический ежегодник. 2013 г.
142. Росстат Финансы России. 2012. М: 2012. 462 с.
143. Рубе В.А. Малый бизнес: История. Теория. Практика. М.: ТЭИС, 2000.
144. Руденко С.В. Концепция проектно-управляемой техногенной окружающей среды.
URL:http://archive.nbuu.gov.ua/portal/natural/Ptekh/2011_2/96-103.pdf. (дата обращения - 19.10.2013).
145. Рябина О. Н. Проблемы формирования национальной инновационной системы России // Сектор молодых ученых. 2007. № 3(7).
146. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке поведении. // Теория фирмы. - СПб: Экономическая школа, 1995.
147. Селезнев Г., Исаев А., Селиванов А. и др. Концепция социального государства: обсуждение // Человек и труд. - 2003г. - Т. 1. С. 33-38.
148. Светульников С.Г. Методы маркетинговых исследований. СПб., 2003. С. 352.
149. Состояние преступности в России. Январь-декабрь 2003-2012. МВД РФ. ФКУ «Главный информационно-аналитический центр».
150. Сото Э. де Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: Олимп-Бизнес, 2004. 272 с.

151. Социология политики. М: Социо-Logos, 1993.
152. Сухарев О.С. Перспективы стратегии инновационного развития России до 2020 года // Экономика и предпринимательство. 2011. № 3(20).
153. Танделова О.М. Институциональные условия формирования малого предпринимательства в экономике (по материалам РСО-А): Монография. Сев.-Осет ин-т гумм. И соц. Исслед. Им. В.И. Абаева. Владикавказ: ИПО СОИГСИ, 2009.
154. Тезисы выступления министра экономического развития РФ Э.С. Набиулиной на Всероссийском форуме «Малый и средний бизнес – основа социально-экономического развития России в XXI веке». 26 мая 2008 г. URL:<http://www.opora.ru> (дата обращения – 26.05.2008).
155. Титов Б., Пилипенко И., Данилов-Данильян, А. Будущее экономики России: потенциал несырьевого сектора / Б. Титов, И. Пилипенко, А. Данилов-Данильян // Вестник Института экономики РАН. – 2008. – №1.
156. Тихонова Н.Е. , Мареева С.В. Средний класс: теория и реальность. М : Альфа-М, 2009. 320 с.
157. Томич Д. Малые предприятия – большие шансы. М: , 2000.
158. Турчанинова Т.В., Храпов В.Е. Государственная поддержка малых предприятий в сфере производства: Монография. Мурманск: МАЭУ, 2009. 100с.
159. Уильямсон О. Логика экономической организации// Природа фирмы. – М: Дело, 2001 // Природа фирмы. М.: Дело, 2001
160. Федер. служба гос. статистики Итоги сплошного федерального статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства. М.: ИИЦ «Статистика, 2012. - Т.1. 135 с.
161. ФЗ №209 // Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".

162. Фетисов Г. Будущее российской экономики: экспорт сырья, диверсификация или высокие технологии? // Вестник Института экономики РАН. – 2008. – №1
163. Фигурнова Н.П. Экономический рост и его устойчивость // М., 2002 – С. 9 // Ресурсный потенциал экономического роста. / авт. книги Н.П. Бабашкина А.М. Красникова Е.В. Фигурнова. М.: Путь России; ЗАО Издат. дом «Экономическая литература», 2002.
164. Философия: словарь основных понятий и тесты по курсу «Философия»: учебное пособие/Под редакцией З.А.Медведевой; КемТИПП. – Кемерово, 2008.
165. Философский энциклопедический словарь. М.: ИНФРА – М, 1997. 414 с.
166. Фролов И.Э. Возможности и проблемы модернизации российского высокотехнологичного комплекса // Проблемы прогнозирования. – 2011. – №3. – С. 31-55.
167. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, 2004. 730 с.
168. Халипов В.Ф., Халипова Е.В. Власть. Политика. Государственная служба. Словарь. М.: Луч, 1996. 271 с.
169. Хлопотова И.В. Субъекты малого предпринимательства в аспекте их аффилированности. - Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2008. 110 с.
170. Ходов Л. О структуре малого бизнеса и особенностях его мотивации // Вопросы экономики. 2002 г. С. 147-151.
171. Цыб С.А. Как инициировать отраслевой инновационный цикл? // РЕМЕДИУМ. 2008. №11.
172. Чупров А.И. Мелкое земледелие и его основные нужды. М.: , 1918.
173. Шерер Ф. Росс Д. Структура отраслевых рынков. Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997. 698 с.
174. Шиганов В.В. Региональная модель управления малым бизнесом в промышленности: экономико-правовой аспект. Мурманск : МГТУ, 2009. 146 с.
175. Широкова Г.В., Куликов А.В. Национальный отчет GUESSS (Глобальное исследование предпринимательского духа студентов) в России, 2011.

176. Штомпка П. Социология. Анализ современного общества. М.: Логос, 2005. 664 с.
177. Шулус А. Субъекты малого предпринимательства и система его государственной поддержки // Российский экономический журнал. 1996. - №5-6. С. 65-66.
178. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 453 с.
179. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В.С. Автономова. М.: ЭКСМО, 2007. 864с.
180. Янакидис Х.В. Инновационный интеллектуальный потенциал хозяйствующих субъектов: проблемы становления, взаимодействия и развития // Проблемы современной экономики. 2011. №3 (38). С. 32-34

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ №1

Количество малых предприятий (включая дорасчёт на микропредприятия)

Вид деятельности	2010 год		2011 год		
	Единиц	% к итогу	Единиц	% к итогу	прирост
Всего	19294	100,00%	20728	100,00%	7,43%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	729	3,78%	767	3,70%	5,21%
Рыболовство, рыбоводство	9	0,05%	9	0,04%	0,00%
Добыча полезных ископаемых	115	0,60%	139	0,67%	20,87%
Обрабатывающие производства	2275	11,79%	2139	10,32%	-5,98%
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	124	0,64%	128	0,62%	3,23%
Строительство	2132	11,05%	2169	10,46%	1,74%
Оптовая и розничная торговля; в том числе:	7861	40,74%	8440	40,72%	7,37%
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	709	3,67%	707	3,41%	-0,28%
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	4771	24,73%	5245	25,30%	9,94%
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий	2381	12,34%	2488	12,00%	4,49%
Гостиницы и рестораны	464	2,40%	488	2,35%	5,17%
Транспорт и связь	881	4,57%	959	4,63%	8,85%
Финансовая деятельность	341	1,77%	305	1,47%	-10,56%
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3662	18,98%	4473	21,58%	22,15%
Образование	82	0,43%	61	0,29%	-25,61%
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	214	1,11%	214	1,03%	0,00%
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	403	2,09%	435	2,10%	7,94%

Средняя численность работников списочного состава (включая дорасчёт на микропредприятия)

Вид деятельности	2010г.		2011г.		
	Чел.	%к итогу	Чел.	%к итогу	прирост
Всего	89300	100,00%	92055	100,00%	3,09%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	8513	9,53%	9785	10,63%	14,94%
Рыболовство, рыбоводство	18	0,02%	18	0,02%	0,00%
Добыча полезных ископаемых	365	0,41%	703	0,76%	92,60%
Обрабатывающие производства	18522	20,74%	13376	14,53%	-27,78%
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2367	2,65%	2344	2,55%	-0,97%
Строительство	7926	8,88%	8251	8,96%	4,10%
Оптовая и розничная торговля в том числе:	26783	29,99%	28641	31,11%	6,94%
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	4661	5,22%	3657	3,97%	-21,54%
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	8155	9,13%	8946	9,72%	9,70%
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий	13967	15,64%	16038	17,42%	14,83%
Гостиницы и рестораны	4881	5,47%	5967	6,48%	22,25%
Транспорт и связь	2306	2,58%	2580	2,80%	11,88%
Финансовая деятельность	1008	1,13%	519	0,56%	-48,51%
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	13576	15,20%	16894	18,35%	24,44%
Образование	285	0,32%	150	0,16%	-47,37%
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	553	0,62%	990	1,08%	79,02%
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2197	2,46%	1837	2,00%	-16,39%

Среднемесячная заработная плата работников малых предприятий

Вид деятельности	2009г. Руб.	2010г.		2011г.	
		Руб.	прирост	Руб.	прирост
Всего	10294	11041	7,26%	11408	3,32%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	6545	5642	-13,80%	7013	24,30%
Добыча полезных ископаемых	22922	23303	1,66%	43789	87,91%
Обрабатывающие производства	9022	10592	17,40%	10834	2,28%
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	8449	8627	2,11%	9932	15,13%
Строительство	12005	8774	-26,91%	9688	10,42%
Оптовая и розничная торговля; в том числе:	10255	11036	7,62%	11479	4,01%
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	30098	12511	-58,43%	18044	44,23%
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	9544	13045	36,68%	13294	1,91%
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий	7731	9923	28,35%	9604	-3,21%
Гостиницы и рестораны	8043	9419	17,11%	8806	-6,51%
Транспорт и связь	11007	15692	42,56%	15783	0,58%
Финансовая деятельность	22374	46125	106,15%	30254	-34,41%
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	11979	13952	16,47%	13054	-6,44%
Образование	11462	6228	-45,66%	5529	-11,22%
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	29365	30659	4,41%	19654	-35,89%
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	11594	13889	19,79%	14297	2,94%

Оборот организаций по малым предприятиям (включая дорасчёт на микропредприятия)

Вид деятельности	2010год		2011год		
	Тыс. руб.	% к итогу	Тыс. руб.	%к итогу	прирост
Всего	97094553	100,00%	137080628	100,00%	41,18%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2252887	2,32%	3574078	2,61%	58,64%
Рыболовство, рыбоводство	2177	0,00%	2177	0,00%	0,00%
Добыча полезных ископаемых	464860	0,48%	1382730	1,01%	197,45%
Обрабатывающие производства	13051469	13,44%	14343092	10,46%	9,90%
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	729688	0,75%	891881	0,65%	22,23%
Строительство	7979679	8,22%	8791138	6,41%	10,17%
Оптовая и розничная торговля; В том числе:	57955465	59,69%	87799537	64,05%	51,49%
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	11536861	11,88%	18828524	13,74%	63,20%
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	30352953	31,26%	48515060	35,39%	59,84%
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий	16065651	16,55%	20455954	14,92%	27,33%
Гостиницы и рестораны	2847985	2,93%	4281692	3,12%	50,34%
Транспорт и связь	1993692	2,05%	3073140	2,24%	54,14%
Финансовая деятельность	114006	0,12%	114006	0,08%	0,00%
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8310972	8,56%	10954143	7,99%	31,80%
Образование	75858	0,08%	87745	0,06%	15,67%
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	363360	0,37%	700501	0,51%	92,78%
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	952454	0,98%	1084768	0,79%	13,89%

Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг
собственными силами (без НДС и акциза) (включая дорасчёт на
микропредприятия)

Вид деятельности	2010год		2011 год		
	Тыс.руб	% к итогу	Тыс. руб.	% к итого	прирост
Всего	44137857	100,00%	51949573	100,00%	17,70%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2126953	4,82%	3171382	6,10%	49,10%
Рыболовство, рыбоводство	2177	0,00%	2177	0,00%	0,00%
Добыча полезных ископаемых	432101	0,98%	1313660	2,53%	204,02%
Обрабатывающие производства	11317778	25,64%	12543330	24,15%	10,83%
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	718694	1,63%	880930	1,70%	22,57%
Строительство	7063561	16,00%	8088554	15,57%	14,51%
Оптовая и розничная торговля; В том числе:	9034326	20,47%	6511141	12,53%	-27,93%
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	732272	1,66%	1445915	2,78%	97,46%
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	5610424	12,71%	2575152	4,96%	-54,10%
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий	2691631	6,10%	2490074	4,79%	-7,49%
Гостиницы и рестораны	2596166	5,88%	3952678	7,61%	52,25%
Транспорт и связь	1911584	4,33%	3008089	5,79%	57,36%
Финансовая деятельность	100778	0,23%	100778	0,19%	0,00%
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7539823	17,08%	10563007	20,33%	40,10%
Образование	75718	0,17%	87731	0,17%	15,87%
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	362189	0,82%	681708	1,31%	88,22%
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	856007	1,94%	1044407	2,01%	22,01%

**Продано товаров несобственного производства (без НДС и акциза)
(включая дорасчёт на микропредприятия)**

Вид деятельности	2010 год		2011 год		
	Тыс.руб.	% к итогу	Тыс.руб.	%к итогу	прирост
Всего	52956697	100,00%	85131055	100,00%	60,76%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	125934	0,24%	402695	0,47%	219,77%
Добыча полезных ископаемых	32760	0,06%	69069	0,08%	110,83%
Обрабатывающие производства	1733691	3,27%	1799762	2,11%	3,81%
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	10994	0,02%	10952	0,01%	-0,38%
Строительство	916119	1,73%	702584	0,83%	-23,31%
Оптовая и розничная торговля; в том числе	48921139	92,38%	81288397	95,49%	66,16%
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	10804590	20,40%	17382609	20,42%	60,88%
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	24742529	46,72%	45939907	53,96%	85,67%
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий	13374020	25,25%	17965880	21,10%	34,33%
Гостиницы и рестораны	251819	0,48%	329015	0,39%	30,66%
Транспорт и связь	82108	0,16%	65051	0,08%	-20,77%
Финансовая деятельность	13228	0,02%	13228	0,02%	0,00%
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	771149	1,46%	391136	0,46%	-49,28%
Образование	140	0,00%	14	0,00%	-90,00%
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1170	0,00%	18792	0,02%	1506,15%
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	96447	0,18%	40360	0,05%	-58,15%

Инвестиции в основной капитал малых предприятий.

Вид деятельности	2009г.		2010г.			2011г.		
	тыс.рублей	% к итогу	тыс.рублей	в % к итогу	прирост	Тыс.рублей	% к итогу	прирост
Всего	1509169	100,00%	2983357	100,00%	97,68%	2061318	100,00%	-30,91%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	191915	12,72%	272335	9,13%	41,90%	469324	22,77%	72,33%
Добыча полезных ископаемых	4286	0,28%	404	0,01%	-90,57%	20704	1,00%	5024,75%
Обрабатывающие производства	107394	7,12%	71980	2,41%	-32,98%	49489	2,40%	-31,25%
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-		1486	0,05%		3250	0,16%	118,71%
Строительство	672489	44,56%	886822	29,73%	31,87%	893917	43,37%	0,80%
Оптовая и розничная торговля; в том числе:	34017	2,25%	87401	2,93%	156,93%	120862	5,86%	38,28%
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	20777	1,38%	25131	0,84%	20,96%	34423	1,67%	36,97%
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	9882	0,65%	21909	0,73%	121,71%	25038	1,21%	14,28%
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий	3358	0,22%	40361	1,35%	1101,94%	61401	2,98%	52,13%
Гостиницы и рестораны	-		1444	0,05%		17208	0,83%	1091,69%
Транспорт и связь	40254	2,67%	51566	1,73%	28,10%	27990	1,36%	-45,72%
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	457144	30,29%	1606442	53,85%	251,41%	422050	20,47%	-73,73%
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	-		-			31532	1,53%	
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1669	0,11%	3478	0,12%	108,39%	4992	0,24%	43,53%

Состав и структура активов организаций малого бизнеса в 2009 году

	Стоимость имущества организаций малого предпринимательства				Темп роста (снижения),%	В том числе микропредприятий				Темп роста (снижения),%	Удельный вес имущества микропредприятий в общем объеме имущества малых предприятий, %	
	на начало года		на конец года			на начало года		на конец года			на начало года	на конец года
	млн.руб.	в % к итогу	млн.руб.	в % к итогу		млн.руб.	в % к итогу	млн.руб.	в % к итогу			
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
АКТИВЫ	103869	100	119603	100	115	50210	100	68968	100	137	48,3	57,7
в том числе:												
внеоборотные активы	37515	36,1	37779	31,6	101	17772	35,4	18561	26,9	104	47,4	49,1
из них:												
нематериальные активы	62	0,1	58	0,0	94	56	0,1	51	0,1	91	90,3	87,9
основные средства	11426	11,0	12480	10,4	109	3210	6,4	4339	6,3	135	28,1	34,8
незавершенное строительство	12791	12,3	11642	9,7	91	5037	10,0	5018	7,3	100	39,4	43,1
доходные вложения в материальные ценности	2218	2,1	1710	1,4	77	1251	2,5	961	1,4	77	56,4	56,2
долгосрочные финансовые вложения	10794	10,4	10422	8,7	97	8142	16,2	8061	11,7	99	75,4	77,3
отложенные налоговые активы	80	0,1	262	0,2	в 3,3р.	25	0,0	104	0,2	в 4,2р.	31,3	39,7
прочие внеоборотные активы	144	0,1	1205	1,0	в 8,4р.	51	0,1	26	0,0	52	35,4	2,2
оборотные активы	66354	63,9	81823	68,4	123	32438	64,6	50407	73,1	155	48,9	61,6
из них:												
запасы	15069	14,5	20456	17,1	136	6195	12,3	11676	16,9	188	41,1	57,1
в том числе:												
производственные запасы	3781	3,6	4287	3,6	113	1060	2,1	1466	2,1	138	28,0	34,2
животные на выращивании и откорме	499	0,5	596	0,5	120	37	0,1	52	0,1	141	7,4	8,7
затраты в незавершенном производстве	1257	1,2	1341	1,1	107	667	1,3	634	0,9	95	53,1	47,3
готовая продукция и товары для перепродажи	8369	8,1	12185	10,2	146	3646	7,3	8110	11,8	в 2,2р.	43,6	66,6
товары отгруженные	393	0,4	854	0,7	в 2,2р.	319	0,6	668	1,0	в 2,1р.	81,2	78,2
расходы будущих периодов	699	0,7	1115	0,9	159	429	0,9	681	1,0	159	61,4	61,1
прочие запасы и затраты	71	0,1	78	0,1	110	38	0,1	64	0,1	171	53,5	82,1
налог на добавленную стоимость	1654	1,6	1238	1,0	75	629	1,3	516	0,7	82	38,0	41,7
дебиторская задолженность том числе:	32016	30,8	37717	31,5	118	16247	32,4	23105	33,5	142	50,7	61,3
долгосрочная	598	0,6	592	0,5	99	493	1,0	491	0,7	100	82,4	82,9
краткосрочная	31418	30,2	37125	31,0	118	15753	31,4	22614	32,8	144	50,1	60,9
краткосрочные финансовые вложения	14335	13,8	19695	16,5	137	7625	15,2	13713	19,9	180	53,2	69,6
денежные средства	2773	2,7	2437	2,0	88	1377	2,7	1277	1,9	93	49,7	52,4
прочие оборотные активы	507	0,5	280	0,2	55	365	0,7	121	0,2	33	72,0	43,2

Распределение собственных средств организаций малого предпринимательства по видам экономической деятельности к концу 2009 года

	Собственные средства организаций малого предпринимательства			из них								В том числе микропред-приятий			из них							
				уставный капитал		добавочный капитал		резервный капитал		нераспределенная прибыль (убыток)					уставный капитал		добавочный капитал		резервный капитал		нераспределенная прибыль (убыток)	
	млн. руб-лей	в % к началу года	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к началу года	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
ВСЕГО	20126	94	100	9994	100	3053	100	214	100	5639	100	9632	93	100	5444	100	2097	100	23	100	1287	100
в том числе: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1762	110	8,8	292	2,9	538	17,6	93	43,6	687	12,2	126	91	1,3	31	0,6	112	5,3	3	12,8	-33	12,2
рыболовство, рыбоводство	15	91	0,1	6	0,1	7	0,2	-	-	3	0,0	15	50	0,2	6	0,1	7	0,3	-	-	3	0,0
добыча полезных ископаемых	-256	(в 3,0р.)	-1,3	239	2,4	15	0,5	-	-	-510	-9,0	22	83	0,2	39	0,7	12	0,6	-	-	-29	-9,0
обрабатывающие производства	948	85	4,7	359	3,6	60	2,0	25	11,7	502	8,9	157	-17	1,6	227	4,2	3	0,1	1	5,4	-76	8,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5	31	0,0	9	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-4	-0,1	-1	107	0,0	1	0,0	0,0	0,0	-	-	-2	-0,1
строительство	1386	71	6,9	195	2,0	578	18,9	33	15,6	353	6,3	729	102	7,6	52	1,0	551	26,3	1	3,6	86	6,3
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	5783	101	28,7	2237	22,4	554	18,2	25	11,7	2848	50,5	3007	114	31,2	1598	29,3	387	18,4	7	29,0	974	50,5

	Собственные средства организаций малого предпринимательства			из них								В том числе микропред-приятий			из них							
				уставный капитал		добавочный капитал		резервный капитал		нераспределенная прибыль (убыток)					уставный капитал		добавочный капитал		резервный капитал		нераспределенная прибыль (убыток)	
	млн. руб-лей	в % к началу года	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к началу года	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу	млн. руб-лей	в % к итогу
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
гостиницы и рестораны	271	111	1,3	28	0,3	179	5,9	2	0,9	63	1,1	-23	119	-0,2	9	0,2	0,0	0,0	1	4,4	-34	1,1
транспорт и связь	367	113	1,8	31	0,3	10	0,3	0,0	0,1	325	5,8	247	111	2,6	9	0,2	6	0,3	0,0	0,4	231	5,8
финансовая деятельность	2998	110	14,9	1447	14,5	753	24,7	12	5,7	344	6,1	2536	73	26,3	1360	25,0	730	34,8	2	10,4	34	6,1
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	6539	86	32,5	4718	47,2	355	11,6	20	9,3	1205	21,4	2746	154	28,5	2041	37,5	286	13,6	7	32,4	171	21,4
образование	2	154	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	2	0,0	2	82	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	2	0,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	23	в 3,5р.	0,1	14	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	9	0,2	-23	137	-0,2	14	0,3	0,0	0,0	0,0	1,5	-37	0,2
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	282	92	1,4	420	4,2	3	0,1	3	1,3	-188	-3,3	92	93	1,0	58	1,1	3	0,1	0,0	0,1	-3	-3,3

Распределение заемных средств организаций по основным видам экономической деятельности к концу 2009 года

	Заемные средства организаций малого предпринимательства			из них:						В том числе микропредприятий			из них:					
				долгосрочные обязательства			краткосрочные обязательства						долгосрочные обязательства			краткосрочные обязательства		
	млн. руб-лей	в % к итогу	в % к началу года	млн. руб-лей	в % к итогу	в % к началу года	млн. руб-лей	в % к итогу	в % к началу года	млн. руб-лей	в % к итогу	в % к началу года	млн. руб-лей	в % к итогу	в % к началу года	млн. руб-лей	в % к итогу	в % к началу года
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
ВСЕГО	99477	100	121	15338	100	94	84139	100	127	59336	100	149	6028	100	99	53308	100	158
в том числе: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2925	2,9	121	1041	6,8	105	1885	2,2	132	872	1,5	147	65	1,1	146	807	1,5	147
рыболовство, рыбоводство	7	0,0	в 2,6р.	0,0	0,0	100	7	0,0	258	7	0,0	257	0,0	0,0	100	7	0,0	258
добыча полезных ископаемых	4273	4,3	в 4,5р.	133	0,9	70	4141	4,9	547	3575	6,0	1043	55	0,9	73	3520	6,6	1314
обрабатывающие производства	5675	5,7	114	468	3,0	110	5208	6,2	114	2532	4,3	133	189	3,1	127	2343	4,4	134
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	226	0,2	191	3	0,0	102	223	0,3	193	160	0,3	227	1	0,0	106	159	0,3	228
строительство	17175	17,3	100	3742	24,4	90	13433	16,0	103	5830	9,8	126	814	13,5	153	5016	9,4	122
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	33723	33,9	126	2723	17,8	97	31000	36,8	130	22059	37,2	151	886	14,7	110	21174	39,7	154
гостиницы и рестораны	383	0,4	102	136	0,9	107	247	0,3	99	168	0,3	111	76	1,3	99	92	0,2	123
транспорт и связь	1494	1,5	131	144	0,9	93	1350	1,6	137	863	1,5	154	52	0,9	75	811	1,5	165
финансовая деятельность	7541	7,6	82	3310	21,6	78	4231	5,0	85	5198	8,8	77	2057	34,1	72	3141	5,9	80
операции с	25407	25,5	135	3495	22,8	116	21912	26,0	139	17706	29,8	177	1827	30,3	124	15880	29,8	186

	Заемные средства организаций малого предпринимательства			из них:						В том числе микропредприятий			из них:					
				долгосрочные обязательства			краткосрочные обязательства						долгосрочные обязательства			краткосрочные обязательства		
	млн. руб-лей	в % к итогу	в % к началу года	млн. руб-лей	в % к итогу	в % к началу года	млн. руб-лей	в % к итогу	в % к началу года	млн. руб-лей	в % к итогу	в % к началу года	млн. руб-лей	в % к итогу	в % к началу года	млн. руб-лей	в % к итогу	в % к началу года
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
А																		
недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг																		
образование	1	0,0	в 3,3р.	-	-	-	1	0,0	331	1	0,0	331	-	-	-	1	0,0	331
здравоохранение и предоставление социальных услуг	99	0,1	134	15	0,1	1231	83	0,1	115	80	0,1	120	3	0,0	239	77	0,1	117
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	548	0,6	129	129	0,8	103	419	0,5	139	284	0,5	147	4	0,1	56	280	0,5	151

Распределение организаций малого предпринимательства по финансовым результатам за 2009 год

	Число организаций малого предпринимательства, единиц	В том числе				В том числе микро-предприятий, единиц	В том числе			
		прибыльные организации		убыточные организации			прибыльные организации		убыточные предприятия	
		число организаций, единиц	сумма прибыли, млн.руб.	число организаций, единиц	сумма убытка, млн.руб.		число организаций, единиц	сумма прибыли, млн.руб.	число организаций, единиц	сумма убытка, млн.руб.
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ВСЕГО	6921	4916	4041	2005	3399	5827	4224	1736	1603	1392
в том числе:										
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	242	168	274	74	178	97	70	28	27	61
рыболовство, рыбоводство	3	1	0,0	2	2	3	1	0,0	2	2
добыча полезных ископаемых	47	25	63	22	218	39	23	14	16	42
обрабатывающие производства	759	511	397	248	403	551	377	75	174	74
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	33	18	46	15	27	25	14	42	11	23
строительство	856	589	461	267	671	692	502	143	190	121
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3505	2637	1464	868	1065	3157	2402	751	755	556
гостиницы и рестораны	146	102	70	44	33	99	70	15	29	13
транспорт и связь	259	176	138	83	66	219	156	104	63	37
финансовая деятельность	793	502	920	291	566	132	86	84	46	77
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	793	502	920	291	566	701	444	445	257	350
образование	7	7	1	-	-	7	7	1	-	-
здравоохранение и предоставление социальных услуг	20	15	23	5	11	18	13	6	5	11
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	98	68	55	30	77	87	59	26	28	25

Матрица исходных данные для многомерного сравнительного анализа

Вид деятельности	Числ. занятых	з/п работников	число МП	Оборот МП	Собст. силами	Не собств.	инвестиции
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	9785	7013	767	3574078	3171382	402695	469324
Рыболовство, рыбоводство	18	4856	9	2177	2177	0	0
Добыча полезных ископаемых	703	43789	139	1382730	1313660	69069	20704
Обрабатывающие производства	13376	10834	2139	14343092	12543330	1799762	49489
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2344	9932	128	891881	880930	10952	3250
Строительство	8251	9688	2169	8791138	8088554	702584	893917
Оптовая и розничная торговля; в том числе:	28641	11479	8440	87799537	6511141	81288397	120862
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	3657	18044	707	18828524	1445915	17382609	34423
оптовая торговля	8946	13294	5245	48515060	2575152	45939907	25038
розничная торговля	16038	9604	2488	20455954	2490074	17965880	61401
Гостиницы и рестораны	5967	8806	488	4281692	3952678	329015	17208
Транспорт и связь	2580	15783	959	3073140	3008089	65051	27990
Финансовая деятельность	519	30254	305	114006	100778	13228	0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	16894	13054	4473	10954143	10563007	391136	422050
Образование	150	5529	61	87745	87731	14	0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	990	19654	214	700501	681708	18792	31532
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1837	14297	435	1084768	1044407	40360	4992
Весовой коэффициент	1,2	1,1	1	0,95	0,9	0,85	0,7

Матрица стандартизованных коэффициентов многомерного сравнительного анализа

Вид деятельности	Числ. занятых	з/п работников	число МП	Оборот МП	собст силам и	не собств	инвестиции
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,342	0,160	0,091	0,041	0,253	0,005	0,525
Рыболовство, рыбоводство	0,001	0,111	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000
Добыча полезных ископаемых	0,025	1,000	0,016	0,016	0,105	0,001	0,023
Обрабатывающие производства	0,467	0,247	0,253	0,163	1,000	0,022	0,055
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,082	0,227	0,015	0,010	0,070	0,000	0,004
Строительство	0,288	0,221	0,257	0,100	0,645	0,009	1,000
Оптовая и розничная торговля; в том числе:	1,000	0,262	1,000	1,000	0,519	1,000	0,135
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	0,128	0,412	0,084	0,214	0,115	0,214	0,039
оптовая торговля	0,312	0,304	0,621	0,553	0,205	0,565	0,028
розничная торговля	0,560	0,219	0,295	0,233	0,199	0,221	0,069
Гостиницы и рестораны	0,208	0,201	0,058	0,049	0,315	0,004	0,019
Транспорт и связь	0,090	0,360	0,114	0,035	0,240	0,001	0,031
Финансовая деятельность	0,018	0,691	0,036	0,001	0,008	0,000	0,000
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,590	0,298	0,530	0,125	0,842	0,005	0,472
Образование	0,005	0,126	0,007	0,001	0,007	0,000	0,000
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,035	0,449	0,025	0,008	0,054	0,000	0,035
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,064	0,326	0,052	0,012	0,083	0,000	0,006
Весовой коэффициент	1,2	1,1	1	0,95	0,9	0,85	0,7

**Результаты сравнительной рейтинговой оценки малого предпринимательства
по видам деятельности.**

Вид деятельности	Числ. занятых	з/п работников	число МП	Оборот МП	собст силами	не собств	инвестиции	РАНГ
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,140	0,028	0,008	0,002	0,058	0,000	0,193	0,429
Рыболовство, рыбоводство	0,000	0,014	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,014
Добыча полезных ископаемых	0,001	1,100	0,000	0,000	0,010	0,000	0,000	1,111
Обрабатывающие производства	0,262	0,067	0,064	0,025	0,900	0,000	0,002	1,321
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,008	0,057	0,000	0,000	0,004	0,000	0,000	0,069
Строительство	0,100	0,054	0,066	0,010	0,374	0,000	0,700	1,303
Оптовая и розничная торговля; в том числе:	1,200	0,076	1,000	0,950	0,243	0,850	0,013	4,331
торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	0,020	0,187	0,007	0,044	0,012	0,039	0,001	0,309
оптовая торговля,	0,117	0,101	0,386	0,290	0,038	0,271	0,001	1,205
розничная торговля	0,376	0,053	0,087	0,052	0,035	0,042	0,003	0,648
Гостиницы и рестораны	0,052	0,044	0,003	0,002	0,089	0,000	0,000	0,192
Транспорт и связь	0,010	0,143	0,013	0,001	0,052	0,000	0,001	0,219
Финансовая деятельность	0,000	0,525	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,527
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,418	0,098	0,281	0,015	0,638	0,000	0,156	1,605
Образование	0,000	0,018	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,018
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,001	0,222	0,001	0,000	0,003	0,000	0,001	0,227
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,005	0,117	0,003	0,000	0,006	0,000	0,000	0,131